





Library
of the
University of Toronto

“TISSUS ET NOUVEAUTÉS”

(TISSUES & DRY GOODS)



ÉDITION
de LUXE

MONTRÉAL
JANVIER 1907

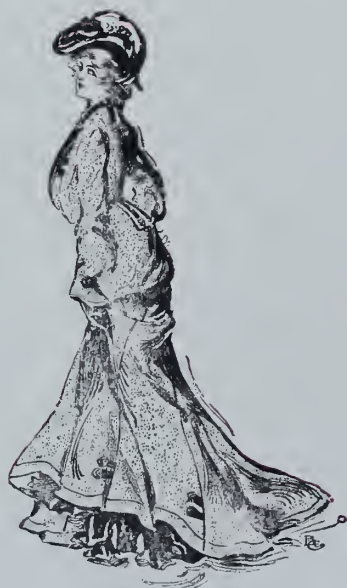
VOL. VIII NO. 1



Les Bas "Marque Lion"

ne sont-ils pas

juste ce qu'il faut ?



Les
Marchandises Confectionnées

"Marque Invader"

sont contrôlées par cette Compagnie.

The W. R. Brock Company (Limited),

MONTREAL.

PRINTEMPS 1907

Nous annonçons, pour la saison du Printemps de 1907, dans tous nos Départements, un stock plus complet et mieux assorti que jamais auparavant.

Nos acheteurs ont été en contact avec les meilleurs marchés du monde et ont pu s'assurer de nombreuses lignes, à des prix avantageux.

Nous avons des valeurs qui feront impression sur le Marchand recherchant des marchandises qui rapportent des profits.

Nous demandons qu'on examine nos échantillons, maintenant entre les mains de nos voyageurs.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,
Vancouver, C. A.

COTONNADES

Nous désirons informer nos nombreux clients et le commerce en général qu'il sera grandement de leur intérêt de nous donner leurs ordres immédiatement pour les diverses lignes mentionnées ci-dessous.

Nous pouvons affirmer qu'il est excessivement difficile de se procurer les marchandises; en fait, depuis que nous avons acheté ces lignes pour le printemps 1907, leurs prix ont été augmentés de $2\frac{1}{2}$ pour cent à **10** pour cent.

Cotons Blancs, Cotons Gris, Denims, Cotonnades, Cotons pour Draps de Lit, Cotons pour Oreillers, Hessians, Flanelles de Canton.

UN ASSORTIMENT COMPLET

OVERALLS

Nous croyons avoir le meilleur assortiment — et les vêtements les mieux faits. Nous pouvons offrir nos lignes d'Overalls aux prix des manufacturiers. Nous sommes à même de le faire parce que nous avons fait des arrangements pour la manufacture de ces marchandises.

DEMANDEZ PRIX ET RENSEIGNEMENTS.

Greenshields, Limited

GREENSHIELDS WESTERN Limited
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO, Limited
VANCOUVER, C. A.

TOILES DE MAISON

IMMENSE ASSORTIMENT DE MARCHANDISES
FRAICHES ET NOUVELLES, A DES PRIX
SPÉCIALEMENT SERRÉS.

Nous avons été assez heureux pour nous assurer toutes les lignes de ce département aux prix de l'année dernière, et nous donnons à nos nombreux clients l'occasion de placer leurs ordres pour le **PRINTEMPS 1907** sur cette base.

DEUX LEADERS

Toile Damassée pour la Table,

Notre numéro spécial **210x**, 68 pouces, couleur crème,

Et notre ligne numéro **223**—Toile Damassée blanchie, 66 pouces, tout toile.

Assortiment complet de TOILES CRASH pour Essuie-Mains, de Toiles Crash Lavées,
SPLENDIDES LIGNES DE VENTE.

ESSUIE-MAINS, le meilleur assortiment qui ait jamais
été offert.

NAPPES—avec Serviettes assorties.

Grande variété de Dessins entièrement nouveaux.
Toiles de fantaisie—Dessus de Plateaux—Chemins de
Table — Pièces Centrales, de fabrication Ecossoise,
Irlandaise, Autrichienne, Allemande et Japonaise.

GREENSHIELDS LIMITED.

GREENSHIELDS WESTERN, Limited
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO, Limited
VANCOUVER, C. A.

Seuls Agents au Canada pour les Toiles célèbres, manufacturées par

JAS. & THOS. ALEXANDER, Limited.,

DUNFERMLINE, Ecosse.

OCCASIONS SPÉCIALES

EN

Sateens Mercerisés

Noirs et de Couleur,

28 et 32 pouces, aussi en noir spécial mercerisé, spécial extra en noir seulement; **Satine Suesine**, 30 et 31 pouces (le dernier fini).

Nous avons un très vaste assortiment d'articles courants en percaline, tels que Jeans, Silésies, Caslans, Cambric Foulard, Percales, Canvas en Coton Rouge Turquie, Etamines.

Toiles de Hollande pour Fenêtres.

Italiennes 54 pouces,
Pocketings,

Béatrice 32 pouces,
Hair Cloth.

Valeurs spéciales en Cachemire de Coton de 34 pouces, Serge de Coton de 28 pouces dans toutes les nuances.

Assortiment complet de nuances dans les lignes mentionnées ci-dessus, toujours en mains.

Nous sommes particulièrement bien montés en

Doublures Taffetas:

Doublure Taffetas **Sellasa**, 40 pouces, à détailler à 20c.

“ “ **Soie Japonaise**, 30 pouces à “ à 20c.

(En noir et en couleur.)

Greenshields Limited,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver. C. R.

Articles en Soie,

POUR LE

PRINTEMPS • 1907.

Effets les plus nouveaux en Tartans, carreaux gris et effets Empire figurés— les toutes dernières nouveautés en soieries pour Blouses et Costumes en soie.

Toutes les Couleurs en

Sateens, Taffetas, Tamalines, Soieries Japonaises, Soieries Naturelles Chang-Tung, Popelines, Ordulines, Crêpe de Chêne, et autres Soieries de fantaisie.

Taffetas Chiffon.

Assortiment splendide de Taffetas chiffon blanc, crème et noir, Satins, Satins Duchesse, Failles, Bengalines, Gros Grains, Armures, Broché Blanc, Bengalines Blanches, Moires, Tamalines, Louisine, Surahs, Bonnets Peau de Soie, Paillette Soie Noire, Messaline Noire, Faille Blanche, Morette Soie Noire.

Velours et Velveteens

Valeurs spéciales en Velours soie noire et de couleur, Velours Soie Noire pour Manteaux, etc., Velveteens en noir et dans toutes les couleurs, y compris un assortiment de Velveteens Cordés.

Velveteen Corduroy.

Toutes les lignes ci-dessus sont dignes de l'attention spéciale des acheteurs d'articles pour le printemps.

Crêpes Courtaulds

Crêpes Courtaulds pour Chapeaux.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN Limited,
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO. Limited.
VANCOUVER, C. A.



Trois Qualités de Vente dans les
GANTS DE PEAU DE PEWNY :

Bon Ajustage — Bon Style — Bonne Durée.

En outre, chaque PAIRE est Garantie.

Toutes les dernières NUANCES, tous les
derniers STYLES dans les assortiments
pour le Printemps 1907

GREENSHIELDS LIMITED.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, C. A.

GREENSHIELDS LIMITED.

FOURRURES

1907

FOURRURES

UN COMMERCE

FORT ET CROISSANT.



1907

FOURRURES

UN COMMERCE

DES PLUS PROFITABLES.

Nous avons fait de grands préparatifs pour 1907 et nous vous promettons un assortiment de choix plus important et des valeurs meilleures que jamais.

Echantillons Prêts pour le Premier Janvier
 Ne manquez pas de les voir.

MANTEAUX EN BEAR SKIN

Lignes Contrôlées.

Chaque courrier nous a apporté des renouvellements de commandes pour ces Manteaux populaires en Bear Skin — Les meilleures valeurs offertes — et nous en avons le contrôle au Canada. Nous regrettons d'être dans l'impossibilité de remplir toutes les commandes de la saison dernière ; mais vous pouvez nous aider en plaçant vos ordres de bonne heure pour 1907.

Nous Offrirons des Echantillons vers le
 15 Février.

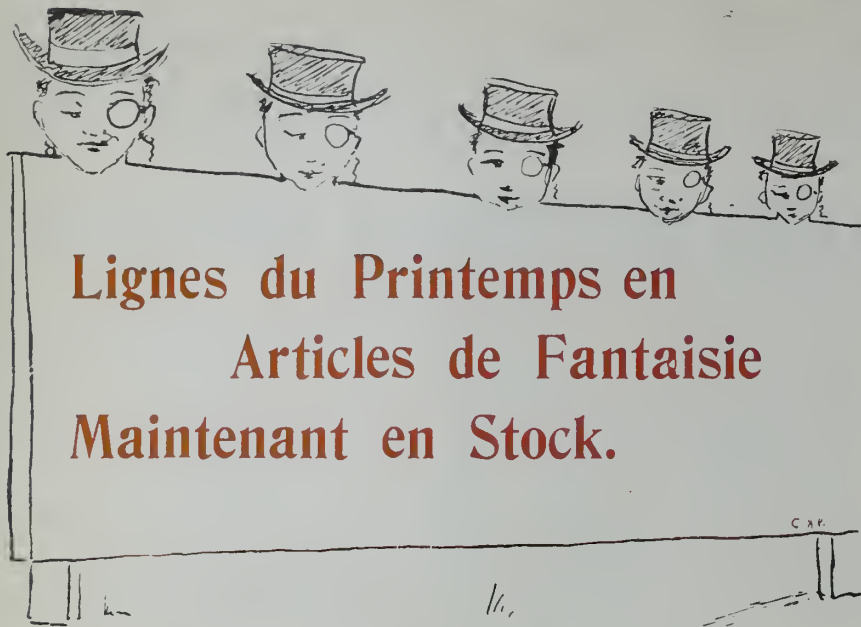
Les Vêtements confectionnés "MARQUE SHIELD"
 veulent dire succès — nous le prouvons.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
 WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
 VANCOUVER, C. A.



**Lignes du Printemps en
Articles de Fantaisie
Maintenant en Stock.**



**Nous venons de recevoir quelques-unes
des plus jolies Marchandises Blan-
ches Lavables que nous ayons jamais
achetées.**

Faites-vous un devoir de les voir.



The W. R. Brock Company

(Limited.)

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, JANVIER

No 1

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

Cette association a eu son assemblée générale annuelle, samedi, le 15 décembre, sous la présidence de M. F. L. Cains.

Le rapport du bureau de direction sur les travaux et les résultats de l'année fiscale est sûrement le plus satisfaisant que les membres aient entendu depuis la fondation de l'Association.

Le nombre des membres en règle envers elle est de 5,684 en augmentation de 499 sur celui de l'an dernier.

Le rapport du trésorier établit que le montant total des recettes de revenu est de \$67,597, dont \$54,340 proviennent de la cotisation annuelle des membres et \$13,110 des intérêts sur placements. Il a été payé \$4,897 pour frais d'administration contre \$4,944 l'an dernier et \$33,850 pour réclamations après décès comparativement à \$49,725 l'année précédente. Il a été réalisé \$12,000 sur placements arrivés à terme et \$37,000 ont été prêtés sur immeubles en première hypothèque. Le surplus net pour l'année s'est élevé à \$28,758 et a été porté au compte de capital qui maintenant atteint la jolie somme de \$283,513.

Le rapport fait mention des arrangements pris avec la Eastern Canadian Passenger Association pour l'adoption d'un certificat uniforme et avec le C. P. R. qui a réduit ses taux de 3 à 2 1/2c. par mille sur sa ligne principale entre le Manitoba, Calgary et Macleod, y compris tous les embranchements de la Saskatchewan et certains embranchements de l'Alberta. La même réduction a été obtenue sur les lignes du Nord-Ouest de la Canadian Northern.

Par contre, dans l'Est, l'Intercolonial a avancé ses taux pour les voyageurs de commerce de 2 à 2 1/2c. par mille.

Il est fait allusion également, dans le rapport à la taxe imposée dans certaines provinces sur les commis-voyageurs et

qui sera abolie en vertu de l'accord passé entre les ministres provinciaux et le gouvernement fédéral à leur réunion relative au rajustement des subsides accordés aux provinces.

Les fidéi-commissaires du fond des hôpitaux déclarent que, grâce aux dons généreux de MM. Mathewson's Sons et Jas. Robinson qui ont chacun donné une somme de \$1,000, une fondation à perpétuité d'un lit en faveur des voyageurs de commerce a été établie à l'Hôpital Général ainsi qu'à l'Hôpital Notre-Dame.

Le rapport a été adopté et des remerciements sont votés aux généreux donateurs.

M. J. S. N. Dougall présente le rapport de la Mutual Benevolent Association qui vient de terminer sa 21e année d'existence. Il y a eu durant les derniers 12 mois 133 nouveaux membres admis; le nombre total des membres est à présent de 1,228. Après paiement de toutes les réclamations pour décès il reste disponible une somme de \$13,520. Depuis l'organisation de l'Association il a été payé plus de \$200,000 aux familles des membres décédés. M. J. S. N. Dougall fait appel aux membres de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, spécialité aux jeunes membres pour s'enrôler sous la bannière de la Mutual Benevolent Association.

Les scrutateurs donnent les résultats des élections pour l'année 1907 comme suit:

Président.—M. E. D. Marceau, par acclamation.

Vice-Président.—M. John Paterson, par acclamation.

Trésorier.—M. R. C. Wilkins, par acclamation.

Directeurs:—MM. E. E. Guilbault, A. J. Brown, A. L. Friedman, James Robertson et J. T. McBride.

Un vote de remerciements aux officiers et aux directeurs sortants, termine l'assemblée après que le nouveau président, M. E. D. Marceau, eût pris possession du fauteuil.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Banquet annuel

Le banquet annuel de l'Association des Voyageurs de Commerce a eu lieu au Windsor Hotel, le 20 décembre, sous la présidence de M. E. D. Marceau.

Ce banquet a été un des plus réussis que l'Association ait jamais donnés; plus de 300 convives y ont pris part.

A la table d'honneur nous avons remarqué les personnes suivantes:

Hon. R. Lemieux, Hon. Lomer Gouin, Hon. P. E. Leblanc, F. D. Monk, Jas. S. N. Dougall, Arthur Terroux, C. A. Chouillou, H. W. Wadsworth, A. P. Gorrie, D. M. Stewart, R. C. Wilkins, Thos. L. Paton, F. H. Mathewson, M. Ashdown, L. O. Demers, J. W. Harris.

Parmi les autres convives, nous citons, MM. N. G. Humphries, Jas. W. Baillis, S. J. Mulligan, H. C. Brodie, D. S. Friedman, A. L. Friedman, J. B. Giles, John Gouldthorpe, Geo. Lee, Alex. Strachen, F. J. Truaisch, John S. Prince, Hector Spelding, R. J. Ludger Gravel, J. Sévère Faille, Jules Gravel, Alfred Lortie, G. S. Kirwan, J. P. Angus, J. O. Nadeau, H. P. Nightingale, F. E. Fontaine, Olivier Asselin, M. R. Cuddihy, F. X. D. de Grandpré, A. E. Landry; R. C. Wilkins, jr., P. F. McCaffrey, M. H. O'Connor, Emmanuel Brodeur, F. N. Picard, P. M. Robertson, James J. Pickup, N. H. Montgomery, A. W. Smith, Wm. O. H. Percy, E. A. Robertson, James Robertson, Victor Archambault, Edmond S. Bois, J. A. Ernest Bureau, Hector L. Dery, J. A. Bonneville, Raoul Dionne, J. P. A. DesTroismaisons, Louis Decelles, J. E. Monday, W. J. Wight, Roméo Brousseau, Rudolf P. Donnelly, Baron de Longueil, Pierre de Marcoe, Walter De F. Cummings, F. Victor Danford, N. Inglis, G. Trudeau, F. C. Wolever, E. Foster, John W. Baxter, G. E.

Cooke, C. S. Kirwan, J. P. Angus, R. R. Hendery, J. A. Nadeau, Jos. Langlais, Geo. M. Williamson, J. S. Fotheringham, Fert. Prud'homme, Bruno Trudel, Emile Gendron, Henri E. Quesnel, E. W. Barlow, Henry Mundelot, Stuart F. Ross, John R. McGregor, Edgar R. Reynolds, Napoléon Savard, Georges Latour, Albert Laberge, G. Hambleton, A. L. Martin, Ch. Lecomte, John MacNaughton, J. S. Rae, W. Gordon, Richardson, H. W. Snettinger, F. A. Wray, J. K. Oswald, A. R. Crawford, Capt. T. Bourassa, S. C. Cumming, W. R. Brook, Emile Bourassa, W. R. Egan, W. P. Slessor, J. Dudgeon, A. B. Haycock, J. Chas. Shea, R. Booth, G. H. Hodge, Louis Decelles, Roméo Brosseau, J. A. Laporte, J. O. Laporte, J. A. Bernard, Fred. Alix, A. N. Golden, A. J. Tellier, H. R. Hamilton, H. B. O'Neill, J. J. O'Donnell, W. F. Jutras, Hilaire Girard, J. A. Simard, F. J. Truand, H. Lingham, R. Lambton, Dakers Cameron, A. S. Burgess, C. G. Cunes, W. A. Allan, F. P. Williams, J. Paterson, John Wilson, W. H. Cooke, J. O. Aimé David, Antoine Valiquette, Eugène Pepin, A. Sauvé, O. Letourneau, de MM. A. M. McDougall & Co., A. Davis, B. Stuart, J. L. Soucy, J. A. Marchand, A. F. Houston, J. F. L. Dubreuil, Geo. H. Hudson, L. I. Filiatrault, J. E. Roy, D. M. Lefebvre, J. P. O'Shea, S. J. Martin, W. McK. Barlow, G. J. Langlois, Fred. L. Barlow, R. A. Pagraud, J. L. A. Tranchemontagne, V. J. Macdougall, A. Bruce, William C. Finley, D. A. Nadeau, David Lefebvre, A. B. Caswell, F. S. Côté, W. Vass, Geo. C. Smith, Norman J. Dawes, Henri Jonas, Norman Binmon, James Ferres, C. J. Hemfrey, O. J. Miller, H. M. Blaiklock, George Boyd, Victor Laperle, C. A. Labrecque, Joseph Daoust, F. C. Leduc, J. N. Chevrier, Eugène Tarte, D. M. Lefebvre, J. P. O'Shea, W. M. K. Barlow, S. J. Martin, E. J. Langlois, Fred. A. McNab, W. A. Mallison, W. G. Robertson, J. P. Harrison, G. L. Holland, G. H. Bishop, Harry Sterns, J. A. Beatson, Ralph Young, Paul Widmer, John Cope, Eugène Monday, E. LaFontaine, J. F. L. Dubreuil, Geo. A. Hudson, L. J. Filiatrault, J. E. Roy, A. G. Miller, H. Y. Pepperell et David Hunter, de Kyle, Cheesbrough Co.; Wilfrid Scers, J. C. MacFarlane, Raoul Mathieu, de Chaley, et Orkin, John Cussack de Chaley & Orkin; A. S. Leblanc, N. Z. Dansereau, Harry E. Stubbs et Sydney Ward, Rodrigue Goulet, A. Descoteaux, W. D. Hasselton, W. H. Evans, W. H. Wecoton, G. R. Winno, Eugène Pepin, Antonio Valiquette, Lib. Beauchemin, O. S. Perrault, gérant de l'American Tobacco Co.; S. D. Joubert, R. Graham, Joseph Franklin, Ant. Bentley, E.

L. Desaulniers, F. X. McKercher, Walter McMann, J. A. Bernier, J. A. Bisailon, J. C. Lanthier, W. Kearney, R. S. M. Bouchette, C. A. Prévost, H. H. Repogle, J. A. Wade, J. M. S. Carroll, S. W. Haskett, R. C. Bach, J. W. Anderson, O. J. Macdougall, J. L. A. Tranchemontagne, R. O. Pageau, Fred. L. Barlow, D. A. Nadeau, William C. Finley, Alex. Bruce etc.

Parmi les nombreux discours prononcés à la fin du repas, nous relevons celui de M. Marceau qui a dit :

« Je suis heureux de vous souhaiter, au nom de cette association et au mien une cordiale bienvenue, et je remercie nos hôtes de l'honneur qu'ils nous font en se joignant à nous et en prenant part à notre banquet annuel. Je considère en même temps, messieurs, que cette réunion a bien son utilité pour les hommes qui président aux destinées de notre pays et de notre province, ainsi que pour ceux qui sont à la tête de nos Chambres de Commerce et de nos grandes compagnies de transport. L'agent de commerce est bien différent du joyeux camarade lorsqu'il se succède à lui-même. Le voyageur de commerce n'a perdu aucune de ses qualités d'antan, mais pour réussir aujourd'hui, il faut qu'il soit actif, conciliant, bon juge de la nature humaine et par dessus tout, il faut qu'il connaisse son affaire, c'est-à-dire qu'il soit au courant de toutes les transformations de sa marchandise depuis l'état brut jusqu'à celui qu'elle a au moment de la vente. Le voyageur de commerce n'a pas seulement progressé avec le pays, mais il a même prévu les changements et s'est préparé en conséquence. Il est le pourvoyeur de la manufacture, celui qui fournit le salaire de l'ouvrier, et la subsistance de sa famille; celui qui assure le paiement des obligations dues; il est la certitude dans le présent et la garantie dans l'avenir: il est dans une large mesure la richesse matérielle du pays.

Puisqu'il est toutes ces choses, il est donc important pour nous de le voir et de connaître ses vues.

De 200 membres qu'elle avait en 1875, cette association, messieurs en a maintenant 5,684 et a un fond de réserve pour leur bénéfice de \$283,500. Cette année a été la plus prospère de toutes car le surplus porté au fonds de réserve a été de \$28,750.

Les membres de toutes les associations de voyageurs de commerce de la Puissance sont au moins au nombre de 18,000."

Les Hons. MM. Lemieux et Gouin répondent aux noms du Gouvernement Fédéral et du Gouvernement Provincial. M. Lemieux se déclare en faveur du cablogramme à un shilling pour toutes les parties de l'Empire, tandis que

M. Gouin annonce qu'à la prochaine session la taxe sur les voyageurs de commerce sera abrogée.

Parmi les orateurs, nous citerons MM. F. D. Monk, P. E. Leblanc, l'Échevin Jas. Robinson, M. Arthur Terroux, F. H. Mathewson, C. A. Chouilou, J. B. Giles et Olivar Asselin.

LES COLIS POSTAUX ET LE COMMERCE DE DETAIL

Il doit être présenté au Parlement, pendant la session actuelle, un projet de loi dont le but serait d'établir un Service de Colis Postaux à bon marché qui rentrerait dans les attributions du Département des Postes. Le Département des Postes se chargerait non seulement de la livraison des paquets, mais encore du recouvrement du montant des factures relatives aux dits paquets.

Les marchands de détail des villes et des campagnes comprendront, sans qu'il soit nécessaire de s'étendre longuement sur ce sujet, combien menaçant est pour eux un tel projet de loi.

A qui profiterait ce Service de Colis Postaux qu'on se propose d'établir?

A quelques maisons seulement; notamment à celles qu'on désigne communément sous le nom de 'Mail Order Houses' et pour lesquelles nous ne trouvons pas d'équivalent en français. On sait que ce sont des maisons dont la spécialité est de faire des ventes au moyen de catalogues répandus à profusion dans tout le pays. Ces maisons envoient des marchandises contre remboursements [C.O. D.] jusque dans les localités les plus reculées au détriment du commerce de détail local.

Le Service des Colis postaux à bon marché permettrait également aux Grands Magasins à Départements des principaux centres d'étendre partout leur action. Il en serait spécialement ainsi des Grands Magasins qui ont créé et mis en opération un Département des Ordres par Correspondance. Leur action ne peut s'étendre qu'aux dépens des commerçants de détail de moindre importance, aussi bien dans les cités et les villes que dans les villages.

Dans les centres importants le commerce de détail se concentre déjà depuis quelques années en un petit nombre de mains puissantes au grand dommage de la classe des commerçants de moindre envergure. Les grands magasins à départements tendent chaque jour de plus en plus à éteindre la concurrence et à se transformer en Monopoles et en Trusts au désavantage évident de la Société en général.

Le projet de loi en question, s'il était adopté par le Parlement, permettrait à ces grands magasins d'atteindre plus facilement la clientèle des marchands de

NOUVEAUTÉS



MANUFACTURIERS DE
BLOUSES
 ——— MARQUE ———

The "Ladiwear"

Voilà ce qui compte dans les vêtements de dames, avec très peu de place pour quelque chose d'inférieur en quoi que ce soit.

Nous maintenons ce genre d'affaires au plus haut point possible en ajoutant constamment de nouveaux styles et des nouveautés attrayantes.

Rien de ce que nous pouvons dire ne parlera si complètement en faveur de nos lignes pour 1907 que la vue des marchandises et les comparaisons faites par vous-même.

LADIES' WEAR, Limited
 ——— **TORONTO** ———

Bureau à Montréal, - - - -

16 Avenue McGill College

la campagne qui, jouissant aujourd'hui de la prospérité générale, seraient réduits bientôt à la portion congrue.

C'est donc au profit de quelques marchands ou plutôt de quelques capitalistes et au détriment des nombreux marchands détaillants des cités, villes et campagnes que serait créé le Service des Colis Postaux projeté.

Nous ne serions pas surpris de voir derrière ce projet de loi les grandes maisons à départements.

Le gouvernement ne doit pas, ne devrait pas se laisser influencer par des perspectives de supplément de recettes pour le Département des Postes. Ses surplus annuels le dispensent de chercher de nouvelles sources de revenus, surtout quand les recettes à provenir du Service à créer sont en opposition aux intérêts de la classe commerciale en général.

Nous avons dit combien le commerce de détail serait atteint par le projet de loi s'il devait devenir loi. Mais ce n'est pas seulement le commerce de détail qui serait menacé, le commerce de gros en serait également frappé, car il ne peut prospérer s'il n'a une clientèle de détaillants prospères eux-mêmes.

Nos lecteurs verront, d'après ces quelques réflexions, qu'un Service de Colis postaux à bon marché ne pourrait que leur être préjudiciable. Nous les engageons fortement à s'opposer par tous les moyens en leur pouvoir à l'établissement du Service en question. Que tous voient leurs députés ou leur écrivent pour protester contre la mesure projetée. Que les diverses associations de marchands élèvent leur voix et le projet de loi ne verra pas le jour.

L'INVENTAIRE

Dans les années de prospérité le commerçant ne doit pas plus négliger de connaître le véritable état de ses affaires que dans les années pendant lesquelles le commerce est languissant. Pourquoi se contenter de savoir d'une façon générale que les profits de l'année ont été plus élevés cette année qu'ils ne l'ont été l'année précédente et se déclarer satisfait de résultats dont on ne connaîtrait pas l'importance réelle.

Le commerçant peut et doit, en faisant chaque année son inventaire, se rendre compte de tout ce qui a pu l'aider à augmenter son chiffre d'affaires et ses profits, s'il y a eu augmentation et, dans le cas contraire, — ce qui doit être l'exception actuellement, — étudier les causes qui ont contribué à diminuer le chiffre des affaires ou des profits.

Augmentation d'affaires ne signifie d'ailleurs pas toujours augmentation de profits; aussi, l'inventaire devrait-il donner l'occasion d'une révision des prix de vente. Les prix de vente sont quelque-

fois trop élevés et empêchent l'écoulement des marchandises; dans ce cas, il est nécessaire de les abaisser. Le bénéfice sera moins grand sur chaque vente, mais par la multiplicité des ventes les profits augmenteront. Vendre bon marché pour vendre beaucoup est une devise que beaucoup de marchands pourraient mettre en pratique avec succès.

Dans les années prospères on se relâche peut-être un peu du côté de la prudence que tout commerçant doit apporter dans ses achats et dans la rentrée de ses crédits. Le chiffre d'affaires augmentant, on est tenté d'acheter davantage aussi bien en quantité qu'en variété de marchandises et on va quelquefois au-delà de ce qu'une sage réserve commanderait de faire.

L'inventaire est encore là une excellente occasion de se corriger si un excès d'enthousiasme a fait commettre une erreur de jugement. L'inventaire est, en effet, une bonne leçon de choses pour le commerçant qui étudie sérieusement sa situation; c'est pour lui une sorte d'examen de conscience commercial dont il peut tirer grand fruit.

Il ne suffit pas à un marchand de dresser son bilan, de connaître exactement l'état de son actif et de son passif. Il lui importe tout au moins autant de savoir s'il a commis des fautes et, dans l'affirmation de prendre les mesures voulues pour les éviter à l'avenir.

C'est ainsi que, bien souvent, il reconnaîtra que le manque de surveillance dans les crédits qu'il a accordés lui a occasionné des pertes qu'il aurait pu éviter avec un peu moins de négligence.

A vrai dire, il n'existe aucune excuse qui puisse dispenser un commerçant de faire son inventaire chaque année. En le faisant il y trouve maints avantages, tandis qu'en ne le faisant pas il marche toujours à tâtons sans être sûr de ne pas trébucher dans les ornières que lui cache l'obscurité de sa situation.

LE VOTE OBLIGATOIRE

Une imposition sur l'industrie

Un projet de loi a été présenté à la Chambre des Communes, modifiant l'Acte des Elections fédérales de 1900. Il a pour but de rendre le vote obligatoire. Quiconque ne vote pas, d'après ce projet de loi, à une élection à laquelle il a qualité pour voter, perd sa qualité d'électeur pour une période de six années à compter de la date de la dite élection, sauf certaines exceptions indiquées dans le projet même.

Le vote obligatoire a ses partisans, on peut en défendre le principe, de même qu'on peut l'attaquer au moyen de bons arguments. Mais il ne rentre pas dans le cadre de notre journal d'entamer des discussions sur des mesures qui ne tou-

chent en rien le commerce et ne ressortent que de la politique pure. Nous laisserons donc absolument de côté la question du vote obligatoire.

Mais dans le projet de loi il existe une clause qui ne saurait nous laisser indifférents et qui, dans le cas où une loi viendrait à consacrer le principe du vote obligatoire, devra disparaître, nous l'espérons du moins.

La clause 2 de l'art. 2 du projet de loi dit, en effet: "Nul employé demandant un congé d'absence dans les limites de la restriction formulée au premier paragraphe du présent article ne sera assujéti à une retenue sur son salaire ou ses gages ou à une amende ou une peine, ni à la perte de sa position ou autre perte ou préjudice, en raison de cette demande ou de ce congé."

Nous demanderons simplement qu'on enlève de cette clause les mots: "à une retenue sur son salaire ou ses gages" qui ne devraient pas y figurer. Le salaire est le paiement du travail accompli et rien autre. Pourquoi un patron serait-il obligé de payer à un ouvrier le prix d'un travail qu'il ne fait pas; de lui payer le temps qu'il emploie à remplir ses devoirs non d'ouvrier, mais de citoyen?

Supposons que, dans Montréal, dix mille ouvriers demandent à leurs patrons deux heures [le temps maximum accordé par le projet de loi] pour aller voter et que la moyenne de leurs salaires soit de 20c. de l'heure. C'est donc une perte sèche de \$4,000 que la loi imposerait sans motif aux industriels employant ces dix mille ouvriers. En d'autres termes, chaque ouvrier recevrait 40c. de son patron pour aller voter. Ce n'est pas admissible, on en conviendra.

LE COMMERCE DE GROS ET LE COMMERCE DE DETAIL

Par Nathaniel C. Fowler

La vente des marchandises peut se diviser en deux parties distinctes: la vente en gros et la vente au détail. Le marchand de gros vend en grandes quantités. Ses clients en général ne sont pas compris sous le terme de consommateurs, mais sous ceux de détailliers ou commerçants. Le marchand de gros peut être ou n'être pas un manufacturier. Dans la plupart des cas, ce n'est pas un manufacturier, mais il agit comme intermédiaire entre le manufacturier et le marchand au détail. En règle générale, le marchand de gros a un stock considérable de marchandises, soit en entrepôt, soit dans des magasins situés commodément. Ces marchandises ne sont pas étalées sur des comptoirs ou des rayons, comme dans les magasins de détail, la majorité des ventes se faisant sur échantillons; c'est-à-dire que l'acheteur — le détailleur — voit rarement les marchan-

LA MARQUE DE LA BONNE QUALITÉ.

Quand vous achetez des Gants et des Mitaines, il est bon de vous appuyer sur une marque bien connue et garantie, sur une marque qui a établi sa renommée pour sa qualité d'une extrémité du pays à l'autre. Les Gants et Mitaines "J. A. P." ont acquis cette réputation enviable par la supériorité de leur fabrication, de leurs qualités et de leur durée. Les marchands qui ont acheté une fois les Gants et les Mitaines "J. A. P."

augmenteront leurs commandes d'année en année. Ce n'est pas nécessaire d'indiquer la forme et le poids: les Gants et les Mitaines "J. A. P." se font depuis le plus élégant et le plus beau gant en chevreau ou en Moka pour Dames ou Messieurs, jusqu'aux Mitaines les plus résistantes et les plus pesantes pour les ouvriers.

Chaque détail qui entre dans sa construction est examiné soigneusement par des experts qui connaissent très bien les Gants depuis A jusqu'à Z. Chaque paire de gants et de Mitaines est mise à l'épreuve depuis le nettoyage et le tannage jusqu'à la coupe et le fini des peaux

qui y sont employées. Voilà ce qui crée la satisfaction universelle chez les marchands qui achètent les Gants et les Mitaines "J. A. P."

J. A. P.

Gants et Mitaines

Nos voyageurs seront bientôt sur la route avec tous nos nouveaux échantillons. Si vous n'êtes pas encore sur notre liste de clients, envoyez-nous une carte postale et nous vous y mettrons immédiatement. Nous remplissons tous les ordres avec toute la célérité possible.

J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC.

Succursales à

Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St-Jean, N.B.

dises qu'il achète avant qu'elles ne soient livrées à son magasin. Quand il les voit, c'est d'après des échantillons.

Les termes "jobber" et "distributeur" sont analogues au terme "marchand de gros". Tous les jobbers et les soi-disant distributeurs sont des marchands de gros, parce qu'ils vendent en gros et que leur clientèle dépend du marchand-détaillier.

Ce dernier, qu'il vende de la viande, de l'épicerie, des nouveautés ou de la vaisselle, achète directement du marchand de gros, du jobber ou du distributeur et parfois du manufacturier, et il vend ces marchandises aux consommateurs en général.

La vente des marchandises comprend donc trois classes distinctes: le manufacturier, qui, avec la matière première, fait un produit fini; le marchand de gros, le jobber ou le distributeur, qui achète ce produit en grandes quantités et le revend au détaillier; le détaillier, qui achète du marchand de gros, du jobber ou du distributeur et vend directement au public.

Dans cet article, je ferai une comparaison des deux commerces, gros et détail, et cette comparaison sera aussi serrée que possible. Si un jeune homme a l'intention de se mettre dans le commerce, il doit être, soit marchand de gros, soit marchand de détail, ou réunir les deux commerces. Etant donné que peu de maisons de gros font un commerce de détail ayant une importance quelconque et que peu de maisons de détail fassent le commerce de gros, il est à peine nécessaire de considérer ces deux catégories de commerce combinées ensemble. J'essaierai donc de traiter les deux sujets d'une manière distincte.

Quatre-vingt-dix-neuf pour cent de nos commerçants en gros font affaires dans les grandes villes. On trouve parfois une maison de gros dans une petite ville centrale de la campagne, mais rarement. Par conséquent, un jeune homme qui désire faire le commerce de gros doit s'attendre à vivre dans une grande ville, non pas nécessairement dans une métropole, mais dans une cité ayant une population considérable et qui soit un centre commercial. Le détaillier se rencontre partout, dans les grandes villes, les petites villes, les villes de campagne et dans les magasins généraux situés au croisement des routes. Le magasin à départements est un établissement de ventes au détail dans toute l'acceptation du terme, quand même son propriétaire ferait des ventes en gros.

Beaucoup de marchands et d'hommes d'affaires croient que le commerce de gros offre au jeune homme de nombreux avantages. Je crois que si l'on faisait voter impartialement des marchands de gros et des marchands au détail, la majorité des votes serait en faveur du com-

merce de détail, comme offrant plus d'avantages au jeune homme qui est sur le point de se lancer dans une carrière. Mais, bien qu'ayant la majorité des votes contre lui, le commerce de détail n'est pas sans avoir ses avantages, et dans bien des cas, il en a plus que le commerce de gros. Bien que les méthodes employées dans le commerce de gros diffèrent totalement de celles en usage dans le commerce de détail, il n'est aucune-

son de détail, c'est qu'on ne lui permet pas d'aller au dehors pour y recueillir la clientèle. Il ne peut pas devenir un commis-voyageur. Toutes les affaires qu'il fait, il les fait sans aller les chercher. En d'autres termes, le vendeur d'une maison de détail ne peut pas prendre l'initiative comme le commis-voyageur qui est toujours en relations directes avec les maisons de gros. Le commis d'une maison de détail doit, jusqu'à un certain point, attendre que la clientèle arrive. Sa place est derrière le comptoir et son initiative ne dépasse pas la largeur du comptoir; mais il est quand même dans une situation qui lui permet de retenir la clientèle sans la solliciter.

Beaucoup de personnes, et je ne veux pas parler de ces femmes brouillons qui courent les magasins sans acheter et qui ne valent pas la peine qu'on s'en occupe, font une grande différence entre les vendeurs. Ces personnes achètent. Leur clientèle vaut la peine d'être cultivée et d'être développée. Le vendeur d'un magasin de détail, bien qu'il n'aille pas à la recherche de la clientèle, a une occasion de déployer ses capacités pour retenir cette clientèle. Il est en son pouvoir, non seulement de retenir la clientèle, mais de l'augmenter. Peu de personnes, même parmi les acheteurs les plus expérimentés, savent exactement ce qu'elles désirent acheter. On peut les faire changer d'idée et leur faire acheter quelque chose ayant une ressemblance avec ce qu'elles pensaient désirer, quelque chose de meilleur ou une plus grande quantité de marchandises que ce qu'elles avaient l'intention d'acheter. Voilà où le commis d'un magasin de détail trouve l'occasion de se faire valoir. S'il connaît bien ses marchandises, s'il sait comment elles sont fabriquées, s'il sait aussi le goût des clients, s'il peut donner un avis sur la valeur intrinsèque des marchandises, et de la sorte, aider le client dans son choix, il se formera une clientèle qui sera son capital principal.

On a déjà dit souvent que le public en général vient dans un magasin en raison de la réputation de ce magasin, et non pas à cause des vendeurs. Cela est vrai, mais ne le serait pas si la qualité des vendeurs était à la hauteur de la qualité du magasin ou de celle des marchandises mises en vente. En effet, quatre-vingt-dix pour cent des marchands-détailliers ne savent pas ce qu'ils vendent et n'en ont cure; quatre-vingt-dix pour cent de ces marchands n'ont aucune ambition, sont indifférents, et passeraient plus volontiers leur temps à trouver des défauts dans leur commerce qu'à l'améliorer; en raison de tout cela, l'acheteur dépend plus du caractère général du magasin que de celui des vendeurs. Mais le vendeur intelligent, celui qui travaille pour l'intérêt à la fois du magasin et des clients, celui qui connaît son affaire, à une oc-



Corset "La Déesse" à \$9.00 la douzaine.
Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

ment difficile pour un employé d'une maison de gros de se lancer dans le commerce de détail, et vice-versa; par conséquent, ce changement peut être effectué sans beaucoup de pertes matérielles. Toutefois il vaut mieux, toutes choses égales d'ailleurs, s'en tenir au commerce que l'on a entrepris, car tout changement de base pourrait produire des mécomptes.

L'obstacle le plus sérieux que puisse peut-être rencontrer l'employé d'une mai-

Le plus grand assortiment de Lainages et de Fournitures pour Tailleurs, au Canada.

Au début de l'Année Nouvelle nous remercions nos clients de leur patronage libéral dans le passé et nous avons le ferme espoir qu'ils nous le continueront dans l'avenir.

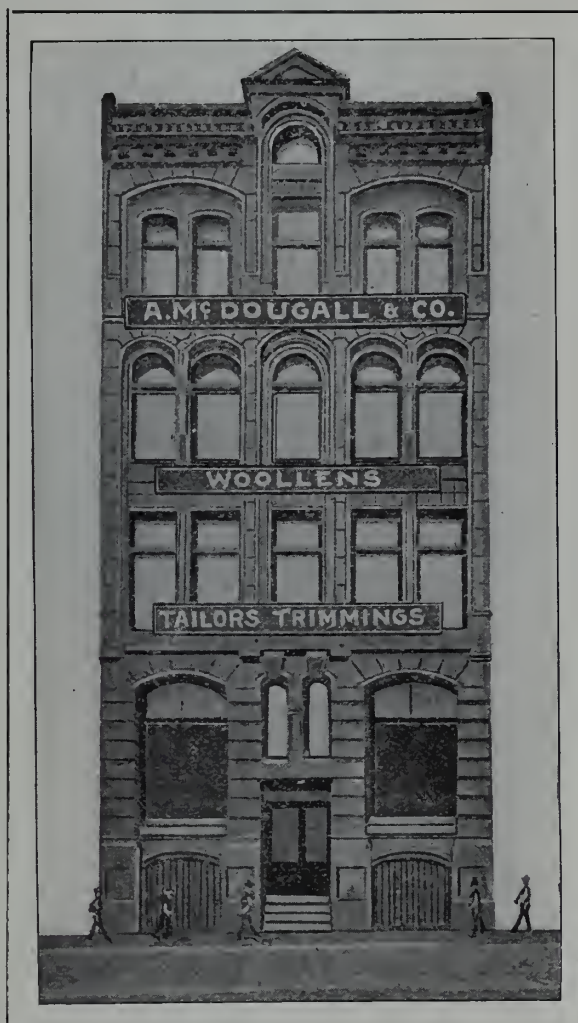
**Printemps
1907**

**Notre Stock est prêt
pour le Printemps.**

Nous sommes en mesure de satisfaire aux exigences d'un commerce toujours croissant.

Dans notre établissement, les marchands trouveront :

**Variété,
Nouveauté,
Style,
Valeur.**



**ASSORTIMENT
COMPLET
de
LAINAGES
et
FOURNITURES**

POUR TAILLEURS.

C'est le plus considérable en fait de

**MARCHANDISES
IMPORTÉES**

**et de
MARCHANDISES
CANADIENNES.**

Qualité hors ligne, prix garantis.

Voyez nos Echantillons.

Les prix continuant à monter, les marchands agirait sagement en faisant leurs achats de bonne heure.

A. McDougall & Co.

196 rue McGill, Montréal.

SUCCURSALES :

Québec.—Coin des rues du Pont et St. Joseph.
Toronto.—McKinnon Building.

C/o Leland House, Winnipeg.
St. John, N.B.—Pugsley Building.

casation de faire son chemin, et les occasions qui se présentent à lui, ne sont peut-être pas moindres que celles qui sont offertes à l'employé d'une maison de gros.

Le jeune homme intelligent, honnête, faisant tous les efforts dont il est capable, peut réussir aussi bien dans le commerce de détail que dans le commerce de gros; mais la différence des occasions qui se présentent n'est pas assez sensible pour permettre une comparaison allant au désavantage du commerce de détail.

Le vendeur d'une maison de gros est généralement un commis-voyageur. Une fois qu'il s'est rendu familier avec les marchandises en qualité de commis de magasin, on le met sur la route; dans cette position, il voyage pendant vingt-cinq ans ou davantage, menant la vie la plus dure, et sujet aux tentations les plus irrésistibles, sans demeure et presque sans patrie. A la vérité, il peut avoir de plus grandes facilités de réussir que l'employé d'un magasin de détail, mais il travaille davantage, non pas nécessairement plus longtemps, mais l'effort d'intelligence qu'il doit faire est plus grand que celui qui est exigé d'un commis d'un magasin de détail. Il n'a pas la chance de prendre soin de lui-même.

Le gérant d'un département de ventes dans une grande maison de ventes en gros, un homme qui a passé vingt-cinq ans comme commis-voyageur, me disait qu'il n'a pas connu un seul commis-voyageur ayant fait ce métier pendant dix ans qui ne soit devenu dyspeptique ou qui n'ait quelque maladie.

Des conversations avec des vendeurs et les renseignements donnés par eux indiquent que mon ami a, sans aucun doute, exagéré un peu; mais, c'est un fait que la vie d'un commis-voyageur ne produit pas une bonne santé, ne donne pas de confort ni le bien-être qui conduit à l'amélioration des citoyens. Je ne donne de conseils, ni contre le commerce de gros, ni contre le commerce de détail. Ce que je conseille doit dépendre quelque peu des occasions et des capacités individuelles. Je crois qu'un jeune homme a plus de chances de réussir dans le commerce de détail, si les occasions sont bonnes, que dans le commerce de gros, si ces occasions ne sont pas aussi bonnes; réciproquement, il arrivera plus probablement à la renommée et à la fortune dans le commerce de gros, s'il a de bonnes occasions, que dans le commerce de détail, si les occasions qui se présentent à lui sont plus médiocres; si ce jeune homme a du sang dans les veines, il réussira dans l'un ou l'autre des commerces.

Toutefois, je conseillerai au jeune homme de la ville qui a l'intention de rester dans la ville, d'entreprendre un commerce de gros plutôt qu'un commerce de détail, pourvu qu'il soit énergique, qu'il ait

l'esprit combatif, qu'il ait la volonté de travailler et qu'il ne soit pas facile à décourager. Mais, je ne conseillerai pas au jeune homme de la campagne d'aller dans une grande ville et d'entreprendre un commerce de gros, à moins qu'il n'ait épuisé toutes les occasions que la campagne peut lui procurer.

Le jeune homme de la campagne, de capacités moyennes, bien qu'il ait l'esprit combatif et qu'il soit doué d'énergie, réus-



Comset No 481 à \$3.00 la douzaine. Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

sit mieux à la campagne, dans le commerce de détail que dans une grande ville. Je ne veux pas dire que le jeune homme de la campagne qui a du caractère et des capacités échouera dans une grande ville, car ce jeune homme réussira, s'il a en lui ce qu'il faut pour arriver au succès; mais je dis que, toutes choses égales d'ailleurs, il réussira bien mieux en restant à la campagne et en s'améliorant à mesure que la campagne fait des progrès.

Une raison pour laquelle le vendeur au détail est considéré comme inférieur au vendeur en gros, c'est que la majorité des jeunes gens de capacités inférieures, jeunes gens sans ambition, n'ayant aucune aptitude au développement, se dirigent naturellement vers le comptoir. Ils ont peu de souci du lendemain et, quand le comptoir leur offre davantage dès le début, et que la carrière qu'ils entreprennent semble leur être indifférente, ils prennent la position de vendeur dans une maison de détail. A la vérité, le commis de magasin fait concurrence à la demoiselle de magasin, mais cette concurrence n'est pas à l'avantage du premier. Ses convictions ne sont pas nécessairement un "handicap" pour un jeune homme qui a des capacités, de l'ambition et la volonté de travailler et qui ne s'attend pas à réussir facilement. Le vendeur dans une maison de détail occupe une position inférieure à celle du vendeur d'une maison de gros; mais, c'est peut-être une raison pour qu'il y ait plus de facilités dans les rangs des commis de magasin de détail. Il est certain que l'homme qui se tient derrière le comptoir n'a pas à faire face à la même concurrence combative que le commis-voyageur. Par conséquent, s'il a un peu plus qu'une capacité ordinaire, il peut s'élever plus rapidement que son confrère du commerce de gros qui, pendant qu'il est en route, figure dans une course virtuelle où il a plus de chances de faire un faux pas que d'arriver au but.

Le principal avantage du commerce de gros sur celui de détail, c'est que le marchand de gros fait affaires sur des unités plus considérables, couvre un territoire plus grand et entre en contact avec des gens plus divers, dont chacun représente une section différente.

Cela force à un travail d'esprit plus considérable, auquel le commerçant au détail n'a pas l'occasion de se livrer aussi facilement; son champ en effet est limité à sa ville et au territoire adjacent, le marchand de gros est soumis constamment et directement à des conditions plus larges, tandis que le détaillant est quelque peu limité à sa localité.

La vie plus large qui est le privilège du marchand de gros nécessite naturellement des besoins plus grands et des dépenses plus grandes. Le marchand de gros prospère, surtout s'il demeure dans une métropole; bien qu'il soit en contact avec le pays tout entier, et même avec des représentants de maisons étrangères, il a peu de temps pour s'occuper de ce qui ne concerne pas ses affaires. Par conséquent, sa largeur d'esprit peut ne s'appliquer qu'au volume de ses affaires; d'autre part, le marchand au détail situé dans un centre d'affaires de la campagne, a des occasions d'étudier le progrès qui se font en dehors de son commerce.

CORSET E.T.

La **Valeur** dans toutes nos lignes de **Corsets** n'est surpassée par aucune **Marque** Canadienne ou Etrangère.

Vous plairez certainement à vos clientes en leur vendant des Corsets E.T.

**Encouragez
l'Industrie
Canadienne.**

Soin particulier donné aux commandes par la malle.



No. 477
\$9.00 la douzaine.

Le **fini**, le **bien-être** et l'**élégance** sont combinés dans notre article.

Nos **qualités** sont les **meilleures** et nos **prix** les plus **bas** du marché.

**DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE.**

Eastern Township Mfg. Co., Limited

Bureau Principal: 337 rue St-Paul, Montréal.

Fabrique, ST.HYACINTHE. — Bureau de Toronto, 10 rue Melinda. — Québec, 226 rue St-Jean.

Il est très difficile d'aider un jeune homme dans son choix entre le commerce de gros et le commerce de détail. Mon avis est de laisser le jeune homme faire comme il l'entend; mais, ce que je désire lui expliquer, ce sont les avantages et les désavantages des deux genres de commerce. S'il a de bonnes capacités, s'il est énergique, s'il a la volonté de travailler, il réussira partout où il ira. S'il n'a pas d'ambition, s'il est paresseux, s'il n'a pas un caractère saillant, il échouera probablement dans tout ce qu'il entreprendra; par conséquent, peu importe son choix. Tout dépend de lui.

LES AVANTAGES DU SYSTEME

Il produira plus de travail et du travail d'une qualité meilleure.

Il donnera du repos à l'esprit.

Il augmentera l'efficacité du travail, allongera la vie et la rendra digne d'être vécue.

Il entretiendra des habitudes de rapidité, d'exactitude et de décision.

Il permettra à l'homme médiocre de faire plus que d'autres hommes de capacités plus grandes.

Il augmentera le rendement de travail, parce qu'il augmentera votre confiance en vous-mêmes et le respect de vous-même.

Il simplifiera une masse de détails embarrassants et vous donnera la liberté de penser à un travail plus large et producteur.

Il ménagera les résultats de votre travail de telle sorte que vous n'aurez pas à faire ni à refaire plusieurs fois les mêmes choses.

Il augmentera votre confiance en vous-même et par conséquent, augmentera le respect et la confiance que d'autres peuvent avoir en vous.

Il augmentera la confiance des autres en vous, parce que chacun croit en l'homme de système et d'ordre.

Il vous permettra de faire un meilleur usage de votre expérience et vous sauvera des échecs et des désastres commerciaux.

Il vous permettra de trouver immédiatement ce que vous cherchez, au lieu de perdre un temps précieux à cette opération.

Il créera l'habitude de bien faire les choses au lieu de les faire à moitié.

Il fera que vous serez présentable en tout temps, parce que l'homme systématique n'est jamais mal mis et négligé dans sa personne ni dans ses vêtements.

Il entretiendra votre santé en éloignant de vous les ennuis et cette anxiété, qui proviennent de ce que vous ne vous sentez pas à même de vous débarrasser des détails vexants et fatiguants.

Il contribuera à rendre l'esprit de l'homme plus d'aplomb et plus optimiste et, grâce au système, l'avenir ne l'effraie-

ra pas, parce que cet homme sentira qu'il est apte à faire face à toute situation imprévue dans ses affaires.

Un bon système raccourcit la route qui mène au but et chasse de l'esprit des milliers d'inquiétudes et exempte des menus détails et des corvées par lesquels l'homme sans ordre doit passer.

L'homme sans système n'apprend jamais le pouvoir magique du bon ordre. L'esprit ne peut pas travailler d'une manière efficace et économique, sans un programme.



Corset No 478 à \$12.50 la douzaine. Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

DOLLARS ET SENS COMMUN

Une des choses les plus nécessaires et les plus utiles qu'un homme puisse faire, c'est de disposer de quinze minutes à une heure, chaque jour et d'employer ce temps à se rendre compte des choses, établir le travail de la journée et, pour ainsi dire, battre le grain pour le dépouiller de son enveloppe. Cet examen ne peut être fait que dans la solitude. Les bénéfices à en retirer sont si grands, qu'il est étonnant qu'on n'ait pas écrit davantage sur les bienfaits de la solitude.

Les plantes croissent dans l'obscurité. Cependant, la croyance généralement répandue est que les plantes ne croissent qu'à la lumière du soleil. En réalité, la lumière du soleil est nécessaire à la croissance des plantes, mais la croissance véritable se fait dans le calme et l'obscurité.

L'esprit de l'homme se développe dans la solitude. Cependant, l'activité et le brouhaha de la vie des affaires sont aussi nécessaires à l'homme que le soleil à la plante; mais, c'est dans la solitude que l'homme bénéficie réellement et c'est là le temps réel pendant lequel son esprit se développe.

Avant de se coucher le soir, ou même pendant le jour, dit W. R. Hunter dans "Chicago Tribune", tout homme devrait consacrer quelques instants à l'analyse attentive de ce qu'il a fait pendant la journée. Il devrait peser ses actes utiles et inutiles, ses actes sages et ses actes imprudents, ses bons et ses mauvais mouvements; après cela, il devrait en établir la balance et s'il voit que les mauvaises choses l'emportent sur les bonnes, il doit prendre la résolution de faire mieux.

L'homme qui se contente de vivre sans faire cet examen dans la solitude, est comme le marchand qui ne tient aucun livre, qui ne s'occupe pas de ce qui concerne ses affaires, qui paie ses factures à même le tiroir-caisse et prend ce qui y reste pour son profit. Un pareil marchand continuera encore à avoir une petite boutique dans vingt ans, tandis que son concurrent qui étudie les choses d'une manière systématique, sera à cette époque dans le commerce de gros, ou sera retiré des affaires.

Nous ne pouvons pas donner un meilleur conseil au lecteur que celui de consacrer quelques instants chaque jour à l'examen de sa situation, car, si vous vous livrez à cet examen dans la solitude, toutes les vérités que nous avons écrites à ce sujet reviendront à votre mémoire.

Le succès d'une institution dépend grandement de l'exemple donné par le maître. S'il n'est pas soigneux dans les petits détails, s'il n'est pas scrupuleux dans ses actes, s'il agit peu honnêtement, il peut être sûr que ses employés feront comme lui et plus tard, lorsque son commerce éprouvera un échec, il s'apercevra que c'est à cause de la manière dont ses employés ont agi, à l'exemple de leur maître.

La bonté engendre la bonté, l'amour engendre l'amour. Si le patron est généreux et charitable, s'il donne un bon exemple, il y aura parmi ses employés un esprit de corps d'une valeur incalculable.

Un patron n'a pas une chance sur mille de réussir en affaires, s'il n'a pas passé par tous les emplois et s'il ne connaît

Dominion Linen Mf'g Co.

LIMITED

BRACEBRIDGE, Ontario

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,

Nappes Damassées Blanchies,

Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains

Toiles pour Vêtements, Toiles de Douzens, Toiles
pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO.

Seuls Agents de Vente pour le Dominion

WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

72 rue Wellington Ouest, TORONTO.

pas parfaitement le travail des gens qu'il emploie. Si vous voulez réussir comme patron, vous devez savoir comment se font les choses qu'ont à exécuter ceux que vous employez pour cela. Le patron qui peut montrer d'une manière bienveillante à un employé l'erreur qu'il a faite, et lui indiquer une méthode meilleure, laisse un bon sentiment dans le cœur de cet employé.

Le patron qui montre de la bienveillance envers un employé, qui s'intéresse à des choses qui ne touchent pas nécessairement aux affaires, sera récompensé mille fois par la loyauté et la bonne volonté de son employé qui l'aidera à faire réussir son commerce.

Le patron ne devrait pas être d'accès trop difficile; il devrait être juste au-dessus de ceux qui travaillent pour lui. Il devrait accorder volontiers une audience à ses employés, à n'importe quel moment. Il devrait travailler avec eux. Il devrait dire "nous", plutôt que "moi". Il devrait faire sentir à chaque employé qu'il fait partie de l'institution et qu'il est un élément de son succès.

Rappelez-vous que les employés observent le patron. Là où vous trouvez des employés loyaux et travaillant beaucoup, c'est qu'ils ont un patron qui leur a donné le bon exemple.

Le patron ne peut pas faire marcher par lui-même toute sa maison. Il dépend de la bonne volonté de ceux qui sont sous ses ordres et, pour assurer cette bonne volonté, il doit être lui-même bienveillant.

Si le patron a l'oeil ouvert et découvre du gaspillage, l'employé suivra son exemple et les affaires en bénéficieront doublement.

Tout le monde connaît la loi des compensations; elle veut dire que vous payez pour ce que vous obtenez. La loi des compensations dit que si un cheval peut aller vite, il ne peut pas tirer un fardeau pesant, et vice versa.

La loi des compensations dit que pour chaque chagrin, il y a une joie qui le compense. Elle signifie que pour chaque chose positive, il y a quelque chose de négatif qui vient la compenser.

La loi des compensations dit que, bien que le mal existe, il y a un bien correspondant pour le compenser. La loi des compensations est la mesure dont se servent les optimistes.

Vous ne pouvez pas éviter cette loi des compensations qui veut que vous payiez pour ce que vous obtenez et que vous obteniez ce pour quoi vous payez. Ou bien, comme la chose a été exprimée il y a des siècles, "l'homme récolte ce qu'il a semé".

Vous pouvez prendre votre repas le premier et travailler ensuite pour le payer, ou bien, vous pouvez travailler d'abord pour votre repas, et manger après—voilà la loi des compensations.

Vous pouvez dépenser votre revenu maintenant et vous mettre dans les dettes, mais le jour du règlement viendra.

Vous pouvez travailler péniblement maintenant, avoir du plaisir à mesure que vous travaillez, être heureux tous les jours et votre vie tout entière vaudra la peine d'être vécue. Le bonheur sera la compensation de votre travail. Pas de travail, pas de joie.

DE LA MANIERE DE SERVIR LES CLIENTS

Pour bien servir un client, il faut d'abord s'intéresser aux marchandises, prendre à cœur les intérêts de leur propriétaire, être toujours prêt à bien accueillir un client et, ce faisant, éviter toute familiarité, quand même la personne en question serait une connaissance ou un ami. Une certaine dignité mitigée est ce qui conduit à la confiance en affaires. Informez-vous de la manière la plus affable possible de ce que le visiteur désire, sans faire de commentaires et sans prolonger la conversation.

Cherchez exactement l'article demandé, ou celui qui s'en rapproche le plus parmi les marchandises du magasin; c'est à ce moment qu'une occasion vous est offerte de déployer votre talent de vendeur, dit "Boot and Shoe Recorder".

C'est là que le commis peut parler de l'économie offerte par des marchandises du même genre à des prix plus élevés ou de la convenance plus parfaite d'autres formes ou d'autres sortes de marchandises. En faisant des suggestions de ce genre, il est bon de les appuyer de comparaisons autant que possible. Si vous n'avez pas l'article demandé, n'essayez pas de jeter de la poudre aux yeux ou de lui en substituer un autre. Soyez franc, admettez le fait et montrez-vous surpris et désappointé de n'avoir pas exactement ce qui est demandé. Offrez à la place quelque article convenable.

Dans aucune circonstance, le commis ne devrait blâmer ou critiquer la marchandise qu'il n'a pas, ou le fabricant de cette marchandise.

En offrant des marchandises, il est bon de faire ressortir leurs avantages particuliers et il ne faut jamais contredire un client ou un acheteur en perspective, ni discuter avec lui. Ayez toujours présent à la mémoire ce vieil adage: "Cherchez à convaincre un homme malgré lui, il sera toujours de la même opinion". Une vente bien faite et en termes agréables est le premier pas vers le succès. Après cela, le commis devrait attirer l'attention de l'acheteur sur son besoin possible de tel ou tel autre article dans d'autres départements. Offrez toutes les facilités dont vous disposez, comme livraison, transport, etc.

Ne promettez jamais une chose que

votre maison ne puisse faire; très souvent ces promesses de la part de commis ont abouti à des discussions et à du mécontentement, ce qui a coûté au marchand la perte de clients et une perte d'argent. Le commis s'aperçoit aussi que le client désappointé de la sorte est plus difficile à servir et à satisfaire dans la suite.

Évitez autant que possible les ordres spéciaux. Le commis qui vend pour \$50 de marchandises du stock est plus précieux pour le marchand que celui qui prend pour \$200 de commandes d'articles spéciaux; en effet les commandes d'articles spéciaux sont toujours exécutés plus ou moins bien, quelle que soit l'attention qu'on y apporte et l'accumulation annuelle des laissés pour compte devient un embarras au moment de l'inventaire.

Évitez de donner des garanties et, lorsque vous y êtes forcé, faites-le avec prudence. Souvenez-vous que la marchandise qui est sortie du magasin est sujette à être malmenée par son possesseur et que l'acheteur qui a l'habitude de se plaindre, ne le reconnaît jamais. Quand une plainte vous est faite, écoutez-la patiemment et tranquillement, évitez la discussion, même si vous savez que le plaignant demande quelque chose qui n'est pas légitime.

Rappelez-vous que ce client est venu pour obtenir quelque chose de vous. Soyez calme et, quoi que vous fassiez dans un cas semblable, faites-le d'une manière aussi agréable que possible. Il n'est personne d'aussi mécontent qu'un plaignant qui n'a pas obtenu satisfait, n'oubliez pas qu'un homme à l'esprit vil a des amis et qu'il peut les détourner de votre magasin; en raison même de sa bassesse de caractère, il peut les pousser à ne plus vous patronner.

Quand vous changez des marchandises, essayez toujours de remplacer celles qui vous sont rendues par d'autres exactement du même genre; car peu importe la valeur que vous donnez en retour, si l'article n'est pas exactement semblable à celui qui vous est rendu, le client en fait une affaire de confiance et fait part à ses amis des méthodes employées dans votre maison.

Voilà quelques-unes des nombreuses choses à apprendre pour être un bon vendeur. Ne les perdez pas de vue, agissez en conséquence et vous rendrez service à vous-même, à votre patron et à son commerce, et vos efforts ne passeront pas inaperçus. Votre avancement est aussi certain que l'insuccès de quelque autre commis.

C'est de cette manière que des commis deviennent marchands. De cette manière, vous pouvez vous attirer le respect et le succès au lieu du désappointement et de l'insuccès qui sont le lot de vos collègues qui n'ont jamais su ce que c'était que de bien servir un client.

NOTRE STOCK

OFFRE UN CHOIX REMARQUABLE DE

| | |
|-----------------------|-----------------------|
| Lainages, | Draps pour Pardessus, |
| Tweeds, | Canevas, |
| Serges, | Draps Italiens, |
| Tissus pour Costumes. | Soies Assorties, |
| Doublures, | Tissus de Crins, |
| Toiles de Hollande | Etc., Etc. |
| pour Poches, | |

Nos Lignes exclusives sont sans rivales.
Elles comprennent les Célèbres

SERGES "BLENHEIM" et les SERGES "YOTSMAN" de SALTS

Ce sont les plus belles serges sur le marché.
Elles défient toute compétition.

Echantillons sur demande.

Commandes par la Malle, une Spécialité.

Nos 14 voyageurs sont sur la route pour le Printemps
et au 1er Mars pour l'Automne.

A. McDOUGALL & CO.

196 RUE MCGILL, MONTREAL.

SUCCURSALES :

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph.
TORONTO—McKinnon Building.

WINNIPEG—C/O Leland House.
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

L'ORGANISATION

Au point de vue commercial, l'organisation signifie réciprocité, confiance, bonne volonté, harmonie. C'est le principe sur lequel sont basées les affaires et le lien qui réunit. C'est l'antithèse du chaos, de la démoralisation et de l'énergie dépensée mal à propos. L'organisation est un pouvoir qui aide à gouverner et quand elle est employée d'une manière intelligente, elle crée, développe et est un point d'appui supérieur de toutes les manières à toute autre agence que l'esprit et le génie de l'homme aient pu inventer. Elle représente l'union du but et de l'action; souvent, elle sauve les communautés, et quelquefois même, les nations. L'organisation est synonyme d'actions loyales et elle est fondée sur le principe immuable qui consiste à faire aux autres ce que nous voudrions qu'ils nous fissent à nous-mêmes. C'est avec cette devise que l'organisation cherche à être un bienfait pour ceux qui s'en servent et pour faire le plus grand bien au plus grand nombre, dit le secrétaire J. J. Ryan, dans "Commercial Bulletin".

Tandis que le monde des affaires a pendant longtemps fait preuve d'esprit d'entreprise et de progrès, il a été lent et hésitant à accepter l'organisation.

Pendant quelques années, j'ai eu l'occasion d'observer et d'étudier l'organisation. Pendant quelque temps, j'ai été engagé directement à faire comprendre à des hommes d'affaires combien leurs intérêts matériels pourraient être améliorés s'ils acceptaient la doctrine de l'organisation. On s'aperçoit maintenant d'un désir intéressant et significatif de la part des hommes d'affaires, pour s'organiser; ceci veut dire la formation d'associations locales, par comtés et par états.

Dans la nature humaine, il y a partout une pointe d'égoïsme et nous sommes portés à regarder de travers des propositions qui nous semblent avantageuses et auxquelles d'autres pourraient prendre part. Le début de l'organisation commerciale, c'est-à-dire l'organisation des marchands de détail a été effectué par un petit nombre d'hommes prévoyants. Une ou deux associations locales furent ainsi organisées et déclarèrent la guerre aux maux dont souffrait le commerce et commencèrent bravement à les combattre suivant leurs forces et leur pouvoir. Remarquez que ceux qui prirent l'initiative du mouvement ne commandaient pas la coopération et la sympathie de la majorité des marchands qui les entouraient.

Ce fut la vieille histoire de deux ou trois personnes se concertant et ces personnes furent en butte aux moqueries et aux sarcasmes de la part des personnes qui doutaient de leur réussite. Néanmoins, ces quelques personnes fidèles au but qu'elles s'étaient proposé, se tir-

rent ensemble, firent des progrès et d'autres associations locales s'organisèrent, l'association d'état prit naissance, les rangs de ces associations se grossirent et la liste de leurs membres s'allongea, elles furent reconnues par des milliers de personnes. C'est ainsi que s'est développée pas à pas, petit à petit, l'organisation, don précieux fait à l'humanité au commencement du XXe siècle.

De cette humble origine, l'organisation est devenue une force utile, répandant la bonne parole de la confiance, de la fraternité et de l'harmonie, qui sont les trois vertus cardinales d'une association bien formée et maintenue en bon ordre.

Un mal qui menaçait le commerce était celui de la baisse des prix, causé principalement par le soupçon et la jalousie; grâce aux règles de conduite sages et pacifiques de l'organisation, ce mal a disparu et peut être regardé comme chose du passé. Avant la naissance des associations, les faillites étaient chose commune en affaires et la durée d'un établissement commercial dépendait de très peu de chose. L'introduction de simples méthodes de bon sens, grâce à l'organisation, a causé un changement, et maintenant un désastre commercial est une exception, tandis qu'autrefois, c'était la règle générale.

L'organisation a enseigné la prudence dans l'accord du crédit et la diligence à faire les recouvrements d'argent. Une multitude de commerçants bénissent l'organisation qui leur a fourni un système par lequel les voleurs de crédit ont de la difficulté à en imposer aux marchands et sont obligés de payer leurs comptes quand ils ne sont pas hors d'atteinte. Les marchands-détailliers qui font partie d'associations ont le droit de savoir que par là même, leur crédit vis-à-vis des maisons de gros est amélioré. Quand leur manière d'agir soutient ces bonnes relations qui existent entre eux et leurs maisons de gros, ils font voir que leurs créanciers peuvent compter sur eux, sauf dans un cas de calamité, que l'honnêteté, l'énergie et la prévoyance humaines ne peuvent pas détourner.

Les associations ont été le moyen par lequel l'état est venu en aide aux marchands et aux consommateurs, par l'intermédiaire de lois concernant les aliments purs.

Dans la lutte que les marchands ont à soutenir contre une compétition peu loyale, compétition qui leur est faite par des maisons vendant sur catalogue, l'organisation leur a donné un coup de main et ce mal a été réduit et sera un jour forcé de succomber, grâce à la campagne faite par les associations; ces maisons ne pourront pas tromper une partie du public, pendant un certain temps, ou tout le monde et tout le temps.

Poursuivant le précédent établi par un petit nombre de marchands qui ont for-

mé les premières associations, les marchands de gros se sont organisés, d'autres marchands autres que les épiciers et les marchands généraux ont suivi le mouvement, et ces organisations comprennent maintenant les quincailliers, les droguistes, etc. Aucune de ces associations n'est formée pour restreindre le commerce, car ce serait un acte non justifié et peu charitable. Au contraire, ces associations ont pour principe inébranlable d'agir loyalement, de vivre et de laisser vivre, d'être toujours honnêtes dans le but qu'elles se proposent et dans la manière de l'atteindre.

Les associations d'état et les associations locales affiliées ont mené une campagne non interrompue à propos d'instruction. Le travail n'est pas terminé, loin de là. L'agitation qui est le grand éducateur de l'esprit humain, contribuera à éclairer les points noirs et à aider les faibles et ceux qui luttent.

Les résultats obtenus jusqu'ici ont clairement démontré et ont fait ressortir le désir intense qu'ont les hommes d'affaires de s'organiser en associations.

L'HABITUDE DE L'ECONOMIE

L'habitude de l'économie est plus importante que la somme économisée, surtout au début. Ceux qui prennent continuellement la résolution de commencer quelque jour à économiser, à leur convenance, font rarement des économies. Ceux au contraire qui ont l'habitude d'économiser régulièrement, trouvent qu'il est possible de le faire même dans les conditions les moins favorables. Les plus petites sommes mises de côté d'une manière systématique forment à la fin un montant surprenant.

Certains ouvriers, sans jamais être dans l'opulence, ne sont jamais sans argent ou sans le support moral que donne un petit capital de réserve. Ces hommes ont acquis l'habitude d'économiser et trouvent facile de la conserver, comme toute autre habitude. L'homme qui reçoit le plus faible salaire dans un magasin ou un bureau est souvent celui qui possède le plus d'argent à la banque, dans cette catégorie de travailleurs. D'autres, beaucoup mieux outillés pour faire des économies, ne savent jamais ce que c'est que de pouvoir disposer d'un dollar le jour de la paye. Ceux-ci, bien que capables et vigoureux, devraient envisager la possibilité pour eux de perdre de bonnes occasions de gagner de l'argent par manque de fonds, la certitude de la vieillesse ou de la mort.

Pour cette catégorie d'individus, il y a peu à espérer, à moins qu'ils ne reconnaissent leur erreur et qu'ils ne la corrigent, bien que le fait qu'ils sont

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

TORONTO,
52, rue Bay.

MONTREAL,
20, rue Ste-Hélène.

MANUFACTURIERS DE

Stores pour Chassis,
Pôles de Rideaux,
Rideaux en Dentelle,
Rideaux Bobbinet,
Panneaux en Dentelle pour Portes,
Housses pour Meubles,
Rideaux Tapestry,
Rideaux Chenille,
Dessus de Tables,
Draperies, Soieries, Burlaps,
Tentures, Peluches, Velours,
Fournitures pour Meubliers,
Quincaillerie pour Meubliers.



N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de Forts Profits au Détailleur.

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

parfois prévoyants, laisse place à l'espoir. Ceux qui ne se soucient pas d'économiser ou ne veulent pas le faire jusqu'à ce que cette action soit devenue facile, peuvent acquérir de la sagesse en matière financière par suite d'un besoin soudain, imposant le sacrifice de l'indépendance ou du respect d'eux-mêmes, par la nécessité de refuser l'aide d'un ami, ou même encore par un regret plus cuisant d'avoir dépensé et gaspillé si légèrement de l'argent.

Quant à la foule nombreuse de ceux qui ne réfléchissent pas, qui, ayant toujours l'idée de mettre quelque chose de côté dans quelque temps, reculent ce temps de plus en plus loin dans l'avenir, pour ces hommes il n'y a qu'une règle sûre à suivre :

Commencez aujourd'hui—non pas la semaine prochaine, ni demain—et mettez de côté quelque chose sur chaque paye. L'habitude, une fois prise, sera trouvée inappréciable sous de nombreux rapports; une réduction de salaire correspondante établirait la possibilité de vivre sans la somme mise de côté, à cause de la promesse sage de le faire. L'épargne résultante peut faire toute la différence entre le confort et la gêne, les dettes et la libération, la prospérité et l'insuccès, au moment où on s'attend le moins à avoir une preuve de sa valeur.

PRENEZ LE TEMPS DE LIRE LES JOURNAUX COMMERCIAUX

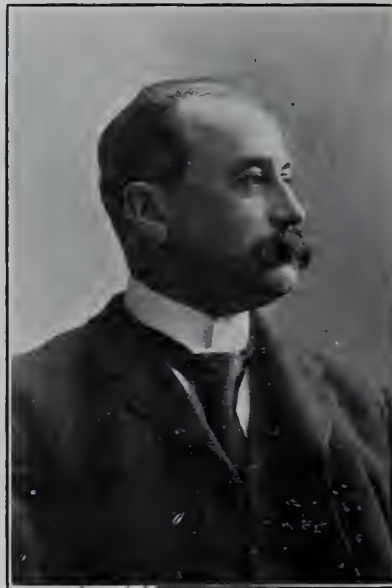
La lecture d'un journal commercial exige un certain temps; elle exige aussi l'argent nécessaire pour payer l'abonnement. Toute maison de commerce peut dépenser cette modique somme d'argent, et aucun homme sensé ne dira qu'il est toujours trop occupé pour acquérir des connaissances qui ont pour lui la valeur de l'argent. Tout bien considéré, l'abonnement à un journal de commerce n'est pas une dépense, sa lecture n'est pas une perte de temps, l'acquisition d'un journal commercial est un placement en vue de l'instruction professionnelle. On a déjà entendu des détaillants déclarer qu'il leur est impossible de trouver le temps de lire, même le journal de commerce auquel ils sont abonnés; à les entendre, les exigences de leur commerce sont telles que chaque minute de leur journée est entièrement occupée.

Dans ces cas-là, une enquête montre d'habitude que leur temps est employé par le travail de routine qui devrait être la part des subalternes. Au chef d'établissement qui se plaint de n'avoir pas le temps de lire son journal commercial, de se rendre compte de l'amélioration que cette lecture causerait à ses affaires, nous dirons: "Prenez le temps nécessaire; engagez un autre commis, s'il le

faut. Si, avec votre intelligence vous ne pouvez pas gagner plus d'argent qu'avec vos bras, c'est que vous avez certainement besoin de plus grandes connaissances commerciales. Il est facile de se procurer l'aide nécessaire pour le travail de routine d'un magasin, mais vous ne pouvez pas engager un homme pour penser à votre place et conduire votre établissement".

Nous donnons ci-contre la reproduction photographique de M. P. J. Plante, l'un des voyageurs les plus connus de tout l'Est Canadien dans le commerce des marchandises sèches. M. Plante vient d'entrer en qualité de voyageur dans la maison Greenshields, Limited.

Né en 1859 dans le comté de Lévis, M. P. J. Plante a été pendant sept ans dans le commerce de détail des marchandises sèches avant d'entrer dans la maison



M. P. J. Plante

Thibaudeau, Frères et Cie, de Québec, il y a maintenant 24 ans. Pendant deux ans, il fut employé dans les magasins avant de se mettre sur la route. Depuis 22 ans, il visita la clientèle de cette maison; pendant 10 ans, il a parcouru les Provinces Maritimes, le Nouveau Brunswick et l'Île du Prince-Edouard, ainsi que la Baie des Chaleurs. Il a également visité les districts de Chicoutimi et du Lac St-Jean et, pendant ces douze dernières années, il a consacré la plus grande partie de son temps à voir la clientèle du District de Beauce, celle située sur le chemin de fer du Québec Central, ainsi que celle desservie par le Grand-Tronc, de Lévis à Sherbrooke, en passant par Richmond.

Pendant ses 22 ans de voyage, M. Plante s'est fait dans le commerce, de nombreux amis qui lui resteront fidèles dans sa nouvelle position.

ENCOURAGEZ LES COMMIS DE MAGASIN

Une parole bienveillante, encourageante adressée de temps à autre aux commis, contribue pour beaucoup à rendre le commerce productif. Cette manière d'agir rend le commis meilleur travailleur, lui donne plus d'enthousiasme et crée en lui un plus grand désir d'employer son temps et ses talents de manière qu'ils aient la plus grande valeur pour son patron. Un marchand qui traite ses commis avec bienveillance, qui les encourage de temps en temps, leur donnera par là-même de l'ambition et excitera leur bonne volonté. Si, au contraire, le patron est toujours de mauvaise humeur sans avoir jamais un mot aimable à l'adresse de ses employés, ceux-ci ne travailleront pas quand il aura le los tourné, ils ne prendront pas à coeur les intérêts du magasin et, quelque entendu en affaires que soit le chef de la maison, cet état d'esprit des employés fera forcément sentir son influence adverse par rapport à la capacité productive du magasin.

À ce propos, nous ne conseillons pas des relations absolument libres entre le patron et employés; toutefois, dans un magasin de petite ville, ce genre de relations s'établit forcément à un degré plus ou moins grand. Tout en étant juste et bienveillant envers ses commis et en agissant poliment à leur égard, le marchand devra toujours garder son rang, de manière à ce que ses relations avec eux ne dégénèrent pas en familiarité. Il y a une grande différence entre l'amitié et la familiarité. Le patron devrait faire sentir à ses employés qu'il est leur ami; mais en même temps il devrait agir de manière à maintenir toujours les relations exactes d'employeur à employé.

Il peut se faire que le marchand grincheux envers ses commis adopte cette ligne de conduite dans l'idée d'obtenir d'eux plus de travail et de s'en faire craindre. Il est possible qu'il réussisse à créer chez eux la crainte de perdre leur situation, mais c'est tout. Il perd leur respect et leur aptitude à produire des gains. L'homme juste qui traite ses employés avec équité et bonté est celui qui retirera les plus grands profits de la somme dépensée en salaires, que cette somme soit faible ou forte.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.



Robes en Dentelle de Haute catégorie et Matériel pour Robes, en stock.
Les ordres par lettres reçoivent une attention spéciale.

Kyle, Cheesbrough & Co., - - - Montreal

The Lace Warehouse

L'ENTREPOT DES DEN

toujours en tête du commerce des Dentelles, a encore fait un nouveau record. Jusqu'ici, la maison a enregistré plus d'ordres pour le Printemps 1907 que dans toute autre année de son histoire.

Presque chaque description et chaque qualité de dentelle ont pris place dans notre collection et malgré que des avances de prix répétées aient eu lieu au cours des quelques semaines passées, nous n'avons changé aucun prix et tous resteront les mêmes durant toute la saison.

La même chose s'applique aux rideaux de Dentelle et à toutes les Sortes de Tissus en Dentelle et d'articles en Dentelle dont nous avons en stock la ligne la plus considérable sur ce marché.

LES DENTELLES POUR VOILES sont offertes en grande variété parmi les fabrications et les modèles les plus nouveaux et dans les nuances les plus récentes.

LES ECHARPES EN DENTELLE ET LES COLLETS EN DENTELLE sont offerts en une variété presque infinie, dans les styles les plus nouveaux, ainsi que les Crêpes de Chêne Chiffon et les Echarpes en Soie.

BRODERIES, SOIERIES, CAMBRIC ET DENTELLE SUISSE en coupons ainsi qu'en cartons et en lots de boîtes.

SOIERIES des fabrications et des nuances les plus nouvelles.

RUBANS Faille Unis, Moire de Couleur, Satin de Couleur, Mousseline, Satin Noir sans envers, Glacé, Mode de Fantaisie, tous articles dans les teintes et les nuances les plus récentes.

CHIFFONS, GAZES, Nets et Crêpes de toutes les fabrications. Quelques-uns de nos alovers Chiffon dans les nouveaux modèles de Dresde, imprimés en couleurs et à pois de fantaisie, rayures et dessins artistiques, sont simplement ravissants.

GARNITURES DE ROBES ET GUIPURES, Braids et Ruchés de Fantaisie, spécialités presque aussi fortes chez nous que les Dentelles, et il nous serait impossible d'énumérer la variété énorme des styles, dessins et nuances que nous offrons dans ces lignes.

KYLE, CHEESB

Montréal : 93 rue St-Pierre.

Winnipeg :

House of Canada

TELLES DU CANADA,

CEINTURES, Cuir Verni Noir, Argent et Or, Chevreau Blanc, Tissu, Soie Noire et de Couleur, Ceintures Corselets, etc., tout est nouveau dans les Ceintures.

PEIGNES, EPINGLES A CHEVEUX, BOUCLES ET ARTICLES DE TABLETTES, ETC.

MOUCHOIRS, UNIS, DE FANTAISIE ET BRODÉS, en boîtes de simple douzaine et en cartons de cinq douzaines chacun.

LIGNES CONFECTIONNÉES comprenant Cachemire d'Enfants, Robes en Soie et Etoffe, Robes Blanches, Robes Lavables, Frocs, Pelisses, Tabliers, Overalls, Manteaux en Cachemire, Costumes en Serge, Jupons en satin noir pour Dames, Jupons Rainbow.

LES BLOUSES de notre Marque Rainbow, en Lawns de Soie, Dentelles, etc., sont, comme la marque l'implique, la chose la plus brillante, la plus nouvelle et la plus jolie à voir dans la ligne des blouses, n'importe où.

BONNETERIE, GANTS, SOUS-VETEMENTS ET ARTICLES BLANCS, etc., nous en tenons un bon assortiment durant toute la saison.

ETTOFFES A ROBES auxquelles est consacré le premier étage tout entier de notre grand établissement, une ligne qui augmente toujours avec nous et notre plan qui consiste à ne tenir que les articles les plus nouveaux et les plus choisis dans ce département nous a conduits au succès complet que nous avons eu dans cette ligne.

Parmi les fabrications presque sans nombre, nous offrons pour cette saison : Bengaline Noire Mercerisée, Carreautés Noirs et Blancs, Carreautés Tweed, Etoffes Mixture à Costumes, Etoffes à Costumes Mohair, Etoffes Rayées à Costumes, Brillantine Lustre, Panama Laine, Tweeds Canton, Lorents Cordés Noirs, Serges pour Costumes, Taffetas Mohair, Crêpe de Chêne Laine, Taffetas Laine, Canevas pour Costumes, Chiffon Drap Laine, Satin Impérial Laine, Voile Laine, Eolienne Soie et Laine, San Toy Soie et Laine, Popeline Rayée, Amazone Laine, Etoffe à Carreaux Botany pour costumes, Etoffe à Costumes Mélange, Carreautés Shepherd, Etoffes à Costumes, Albatross Ombre Plaid et notre Spécial Mirror Poplin.

COTONNADES. Les Etoffes à Robes en Coupons comprennent : Leno Imprimé, Cordelière Imprimée, Ganse, Organdi Imprimé, Rayures Mercerisées et Imprimées, Rayures en Net Imprimé, Brocarts Blancs, Rayures en Dentelle Split, Rayures et Carreautés Leno, Costumes à Pois, Leno Emb de Fantaisie, Brocarts et Carreautés Mercerisés, Lenos Français, Voiles Coton, Delainettes, Mattings à Rayures Moirés, Mousselines à Rayures Larges, Mousselines à Pois Lappet, etc., etc., Lawns Victoria Unis, Nansouks, Toiles de l'Inde, Lawns et Coralettes de Perse.

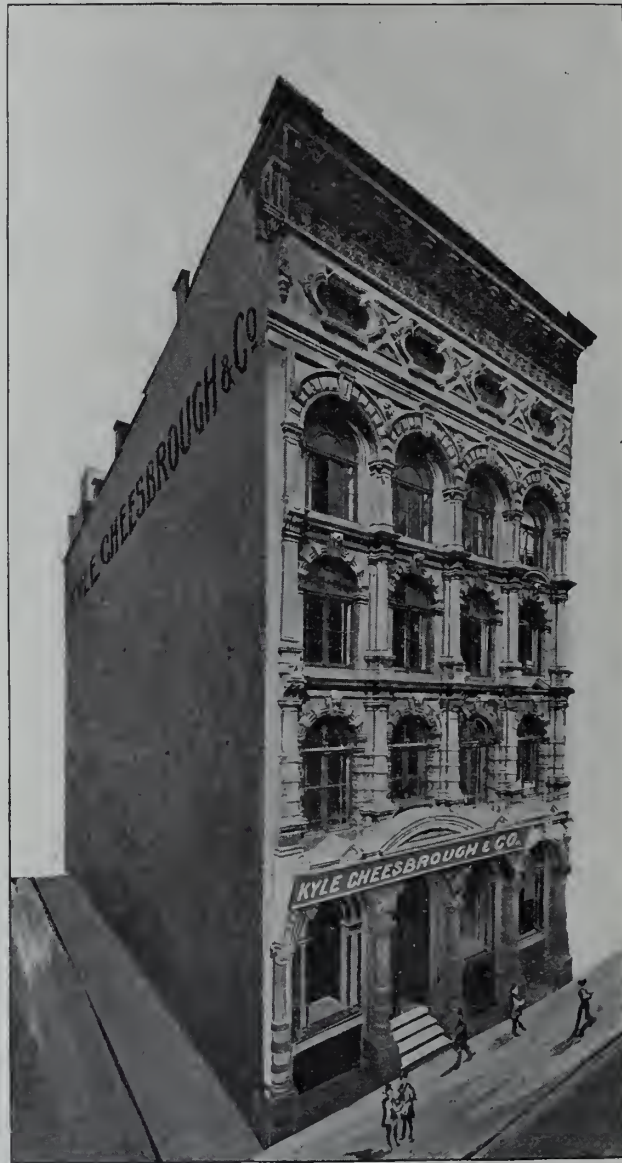
ETTOFFES FRANÇAISES POUR BLOUSES 27/28 pces, en dessins riches et magnifiques.

Bas en Cachemire, Teinture Indélébile, "QUEEN'S GATE", Noirs et Tan toutes les grandeurs, notre marque exclusive.

ROUGH & CO.,

EDIFICE
WESTER WILSON

Angleterre : 35 rue Milk, Londres.



Le Siège à Montréal de
L'ENTREPÔT DES DENTELLES DU CANADA
93 rue St-Pierre

Kyle, Cheesbrough & Co.



Les Ordres par la Malle reçoivent une prompte attention.

CANADA CLOAK COMPANY Limited

95-97 AVE. SPADINA

TORONTO

Nos échantillons de printemps sont maintenant prêts.
Nos styles sont corrects comme d'habitude.
Nos valeurs sont plus considérables que jamais.

**Chaque vêtement que nous manufacturons
est garanti satisfaisant.**





Les Ordres par la Malle reçoivent une prompte attention.

CANADA CLOAK COMPANY Limited

95-97 AVE. SPADINA

TORONTO

Nos échantillons de printemps sont maintenant prêts.
Nos styles sont corrects comme d'habitude.
Nos valeurs sont plus considérables que jamais.

**Chaque vêtement que nous manufacturons
est garanti satisfaisant.**





NOTRE MANUFACTURE A LACHINE

Prix toujours les plus Bas. Promptes Expéditions, une caractéristique

*Nous faisons des Stores (Blinds)
de toutes les dimensions.*

*Stores pour Fenêtres, Rideaux,
Poles et Garnitures*

*Nous sommes agents pour MM. T. S. SIMMS & CO., de St-Jean, N.B.,
fabricants de Brosses, Pinceaux et Balais.*

*Nous avons dans nos magasins un stock considérable de ces marchan-
dises, ce qui assure aux marchands de promptes livraisons.*

DALY & MORIN

32 rue St-Sulpice. - - - MONTREAL.

L'ASSOCIATION IDEALE

Qu'est-ce qui constitue une association idéale? Est-ce le nombre? Nous ne le pensons pas. Une association nombreuse ne possède pas toujours de la force. Quelquefois une association composée seulement d'une poignée d'hommes arrive à de meilleurs résultats qu'une association sœur plus nombreuse. Est-ce la puissance financière? Pas toujours. Nous connaissons une association qui a dans sa caisse plus de cent mille dollars et qui est loin d'être une association idéale. La force numérique et les ressources pécuniaires sont deux éléments qui aident à produire des conditions idéales, mais il faut autre chose.

L'association idéale est celle qui, grâce à son organisation, est puissante, produit des résultats, où règne l'unité, où tous les membres font preuve d'une activité progressive, où les dignitaires ont des capacités. Une grande armée sans un général habile serait sujette à un désastre là où une petite armée bien commandée remporterait un succès.

L'association idéale sera celle qui fera une impression indélébile sur la communauté où elle est établie; elle fera sa marque et sera puissante. Pour que l'idéal soit rendu possible, il faut, nous le répétons, qu'il y ait de l'unité, l'unité engendre la force. Rien de ce qui concerne l'organisation ne doit être négligé. Les membres de l'association doivent être instruits de tout ce qui y a trait. Ces leçons doivent être enseignées patiemment. Il ne faut pas exiger trop au début. Il faut donner à la semence le temps de germer.

Cela vaut la peine de travailler pour des choses qu'il vaut la peine de posséder. Il doit régner dans l'association cet esprit qui consiste à donner pour recevoir. Des membres idéaux produisent des dignitaires idéaux. Des dignitaires et des membres idéaux produiront une association idéale. L'esprit social et commercial des membres doit être cultivé; cela produit un développement naturel de force et d'aptitudes pour travailler suivant un but idéal. L'association idéale ne sera pas obtenue sans dépense de temps et d'argent. Trop souvent nous recherchons des conditions idéales et nous ne voulons pas employer les moyens nécessaires pour cela. Une association idéale devrait avoir un soutien généreux. L'association n'essayera pas seulement d'obtenir des résultats, elle en produira. Si une association se cache dans une petite ruelle obscure ou au septième étage d'une maison, cela n'aidera pas à la production de résultats idéaux. Placez-vous au premier plan. Dé-

pensez quelque argent en loyer et en ameublement de bureau. Que la salle des assemblées soit confortable; rendez les réunions intéressantes. Voilà quelques-unes des choses qui aideront à atteindre l'idéal. L'idéal, en fait d'association est éloigné de nous; mais nous pouvons nous en rapprocher. Les membres apprennent ce qu'est la loyauté, une des principales nécessités. Chaque victoire remportée nous rapproche du but. Luttons tous pour l'idéal, quand même nous ne l'atteindrions jamais. L'effort fait donnera des résultats importants.

John Macdonald & Co.

MM. John Macdonald & Co., Limited, disent que chaque département de leur maison est occupé à recevoir les nouvelles marchandises de printemps.

Dans leur département des cotonnades, les indiennes Crum s'annoncent très bien. Les toiles forment aussi une très importante section de ce département, et les exhibitions de ces marchandises dépassent celles de toute saison précédente.

Dans le département des lainages, il y a beaucoup des plus nouveaux tissus et patrons pour pantalons et costumes complets.

Les marchandises Belwarps tiennent toujours le premier rang chez les meilleurs tailleurs et la maison John Macdonald & Co., Limited, est agent de vente.

Dans les départements des soieries, étoffes à robes, mousselines, bonneterie et gants, de fortes expéditions arrivent journellement. Les ventes d'étoffes à robes pour le printemps ont augmenté grandement par rapport aux années précédentes, et maintenant que les marchandises peuvent être vues à la pièce, elles sont encore plus populaires. Dans les mousselines, les valeurs sont meilleures que jamais et on peut en dire autant des soieries, de la bonneterie et des gants.

Comme d'habitude, les départements d'articles pour hommes et de mercerie de cette maison sont très attrayants et de nouvelles marchandises arrivent journellement pour la saison du printemps. Le département des tapis reçoit de fortes consignations et la maison espère que, sous peu, son stock sera complet dans chaque département.

Dans le département des ordres par la malle, rien n'est épargné pour obtenir un service parfait sous tous les rapports.

Calendrier de la "Ladies' Wear"

Le commerce attend toujours de la "Ladies' Wear" un joli calendrier et jusqu'ici il n'a pas été désappointé. Celui que chacun des amis de la compagnie recevra cette année est extrêmement attrayant; nous sommes sûrs que c'est ce qu'ils diront. Bien entendu il faut qu'il représente une dame, et celle qui est représentée sur ce calendrier est une étude charmante en gris, avec hermine à la gorge et aux poignets; elle vous regarde sans crainte sous ses cheveux bruns et le violet qui encadrent son visage. Elle a sur son chapeau un bouquet de violettes qui donne le titre du tableau. Le calendrier est très beau et le tableau, dont cette figure élégante est la reproduction, est l'oeuvre d'un artiste canadien, chose agréable à apprendre.

L'ART DE FAIRE LES NOEUDS

Rubans pour les modes, le costume et la coiffure, les dessins floraux et les décors de tables

Idées et suggestions propices pour le maniement du ruban

Le ruban, comme motif décoratif, a longtemps régné dans le domaine de la mode, mais il est douteux qu'en aucun temps il ait été si fort en vogue qu'il l'est actuellement. Il n'est pas un vêtement de femme qui ne puisse être embelli par le ruban et il est rare de voir un chapeau qui, dans sa composition, ne comprenne pas quelque ruban.

Une des toutes premières choses qu'une modiste doit apprendre, est la manière de manier et manipuler le ruban avec succès.

La préparation des noeuds est une partie, et une partie très importante, de l'art des modistes, et alors que les rubans suggèrent naturellement l'idée des noeuds, ils ne constituent, même dans leur grande variété, qu'une partie des usages auxquels le ruban s'adapte.

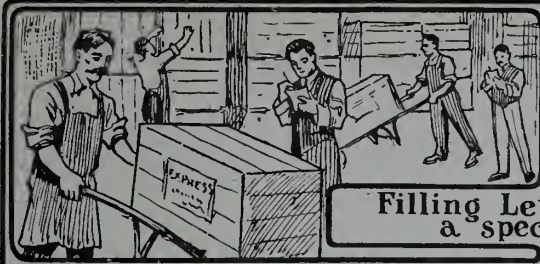
Un petit mot à la jeune garnisseuse. Si vous voulez réussir, n'ayez pas en mains votre travail plus qu'il n'est nécessaire. Par-dessus tout, ne tapotez pas votre noeud, c'est-à-dire évitez qu'il ne paraisse plat et peu naturel. Les noeuds doivent paraître comme si les mains n'y avaient pas touché; ils doivent être d'une apparence fraîche et délicate.

Avant de prendre un pièce de ruban dans vos mains, ayez une idée bien arrêtée de ce que vous allez en faire. Le ruban se fripe facilement, et même après les avoir passés à la vapeur et les avoir repassés, il arrive fréquemment que les faux plis ne disparaissent pas entièrement.

Matériel de remplacement pour la pratique

On peut conseiller à une commençante de pratiquer, soit avec de vieux rubans, soit avec du cambric coupé en bandes, pour faire les noeuds. Ce sont d'excellentes substitutions pour les tissus de satin et de taffetas. Un tarlatan de coton est un autre matériel excellent sur lequel on peut pratiquer. Comme il est plus difficile de travailler dans les plus grandes largeurs, commencez à pratiquer avec des bandes de deux pouces de large. Quand on est devenu habile à manier le ruban avec facilité, les idées pour son emploi se multiplieront à l'infini.

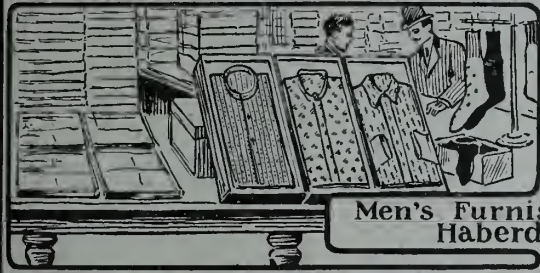
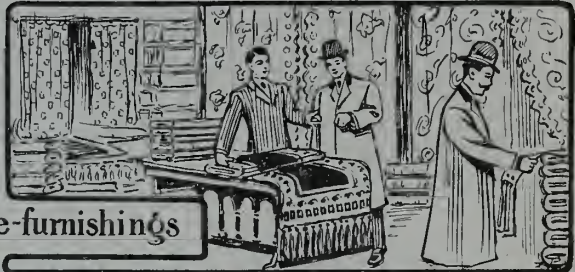
La dextérité dans la manipulation est une des premières choses qu'une élève doit maîtriser. Un des meilleurs dessins sur lequel on puisse pratiquer est le pli simple.



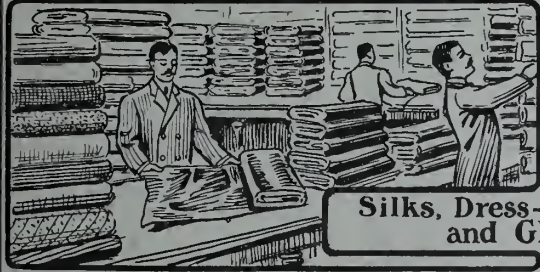
Filling Letter Orders
a specialty



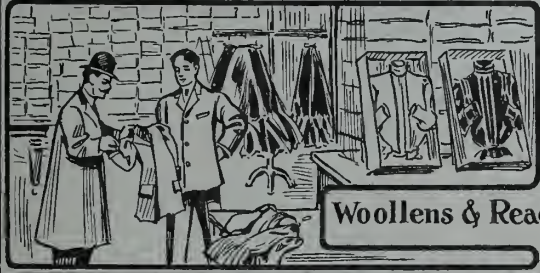
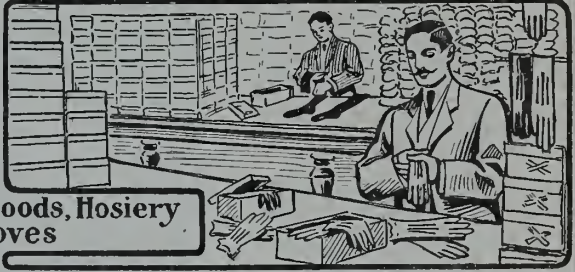
Carpets & House-furnishings



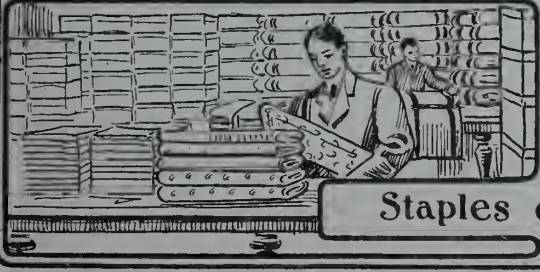
Men's Furnishings and
Haberdashery



Silks, Dress-goods, Hosiery
and Gloves



Woollens & Ready-to-wear Goods



Staples & Linens



Simplement pour vous rappeler que nous sommes toujours en tête dans les départements ci-dessus.

JOHN MACDONALD & CO., Limited

Rues Wellington et Front Est, TORONTO.

REPRESENTANTS
dans la Province de Québec :

M. J. O. TREMPÉ, 207, rue St Jacques, Montréal,
M. D. FONTAINE, 77, rue Church, St-Roch, Québec.

M. J. H. CARSON, Cowansville, Cowansville.

Plissage

Il est essentiel que les plis soient de même largeur, et qu'en pliant, leur profondeur soit identique. On doit employer le point de faulxure pour maintenir les plis en position. De cette manière on pourra étendre et resserrer le travail à volonté. Ce serait une chose absolument impossible si on employait le point-arrière pour obtenir le résultat voulu, l'aiguille ne doit pas être tirée à chaque point, mais précisément faulxer tout le long.

Naturellement, il y a des machines qui font le plissage, mais elles ne sont pas toujours à la portée de la main, et toute modiste doit, de toutes façons, savoir comment plisser. La soie, le crêpe, le chiffon, la malines et toutes sortes de tissus sont sujets à ce traitement, de sorte qu'il est bon de comprendre le procédé. Prenez garde de trop presser les plis, car quoiqu'il soit parfois nécessaire de le faire dans le but de les fixer, il est nuisible de les trop presser dans les doigts.

Ce plissage, assez simple en lui-même, peut être utilisé pour des dispositions ayant beaucoup d'effet. En tirant le fil et en cousant sur une base, on peut former une rosette délicate. Des chapeaux entiers sont faits de ruban plissé de cette sorte, et on obtient de très jolis effets habillés avec la malines et le chiffon, ce dernier tissu doit invariablement être doublé avant d'être plissé.

Maniement du noeud

Le ruban doit être manié aussi peu que possible, car peu importe avec quelle délicatesse il puisse être fait, une grande partie de sa légèreté, qui est un de ses charmes principaux, disparaîtra. Dans le même ordre d'idées, on fera aussi peu de points que possible.

L'opération peut-être la plus difficile à surmonter dans la préparation des noeuds est de fixer le noeud au chapeau. Plus d'un noeud véritablement artistique a été complètement perdu pour avoir été plaqué sur le chapeau.

Les noeuds doivent être maniés gentiment et cousus fermement, mais légèrement sur leur base. Combien de fois n'avez-vous pas vu un chapeau paraître comme si on avait employé un marteau et un clou pour l'assembler.

Ici nous désirons appeler votre attention sur les modèles de Paris, car la modiste parisienne comprend d'une façon absolue la nécessité que les noeuds paraissent comme s'ils avaient été soufflés à leur base et comme s'ils y reposaient grâce à une main de fée, et non à l'aide de l'aiguille et du fil.

Noeuds en forme de fleurs

Des noeuds en forme de fleurs ont été confectionnés depuis quelque temps, mais on s'était tenu d'abord aux petites fleurs

convenables pour corsage et cheveux. Bien que cet usage de noeuds de fleurs soit plus répandu que jamais, les noeuds de rubans ont conquis de nouveaux champs, car maintenant on voit d'un bon oeil des décors de table dans lesquels les fleurs faites de ruban figurent comme pièce de centre ou comme bouquets individuels devant être placés devant le couvert des convives. Il ne semble pas que cet usage de fleurs en ruban doive détrôner les fleurs naturelles. Toutefois, une demande pour ces fleurs et pour les bouquets de corsage a eu pour effet de provoquer un grand nombre de nouveaux dessins.

Nous illustrons ci-contre le noeud lys calla et le noeud boules-de-neige.

Le noeud lys calla comprend un groupe de lys faits de ruban de satin blanc.



Le noeud boules-de-neige

[Manière de le faire.]

Ces jolies décorations se font en deux nuances de ruban satin, le vert pâle et le blanc pur. On fait moins de boules vertes que de blanches, car elles représentent la fleur avant sa maturité. Le ruban est mesuré en longueurs d'environ 18 pces et il n'est pas nécessaire de la détacher du rouleau jusqu'à ce qu'il ait complètement deux ou trois fleurs. Ces sections sont converties en petites boucles, chacune de $\frac{1}{2}$ pouce de long, attachées avec du fil de fer en bobine au milieu. Ce fil de fer doit être très fort, couvert en vert, tel qu'on l'emploie pour les fleurs de papier. Le fil de fer est mis en tiges d'environ quatre pouces de large. Après avoir converti un rouleau de ruban en petits noeuds semblables, les noeuds sont groupés ensemble en une forme

sphérique, pour imiter la boule-de-neige. Plusieurs boules sont attachées ensemble, formant ainsi une branche en fil de fer plus forte, enroulée de ruban vert comme dans le lys calla. On attache un bon paquet de ces boules avec du ruban satin No 80, de la même nuance que les boules en vert pâle, avec un grand noeud et bouts pendants. Ce noeud comprend six boucles de grandeurs variées et demande environ cinq verges de ruban. On obtient ainsi une très belle décoration et on peut l'employer dans une toilette de soirée, pour le corsage. On peut l'employer également pour décorer une table ou une demeure.



Le ruban Lys Calla

Cette fleur en ruban est employée pour les bouquets de corsage et pour des fins décoratives, là où on emploierait la fleur naturelle. Elle comprend un groupe de cinq lys ou plus faits avec du ruban de satin blanc. Les tiges des fleurs artificielles peuvent servir, ou on peut employer le fil de fer ordinaire pour bonnet, d'une qualité plutôt plus forte. Dans ce dernier cas, la tige est entourée de ruban satin vert bronze attaché à l'extrémité et on laisse libre un bout légèrement taillé en pointe de deux pouces de long.

[Manière de le faire.]

Pour faire le noeud lys, mesurez une pièce de fil de fer à bonnet et couvrez un bout avec le ruban jaune, en contournant environ 4 pouces depuis l'extrémité. Le reste doit être entouré de ruban de satin vert No 5, pour représenter la tige de la fleur. Le ruban de satin No 80 fera des lys de bonne grandeur et il faudra $\frac{3}{4}$ de verge pour chaque fleur. Le ruban est replié et enroulé de fil de fer en bobine. On peut grouper ensemble

J. M. ORKIN & CO.

— ANCIENNEMENT —

CHALEYER & ORKIN.

Le changement de raison sociale ne produira aucune modification dans notre genre d'affaires, le commerce des

Modes en Gros



qui sera assis sur des bases plus larges avec des marchandises mieux sélectionnées que jamais, s'il est possible.

Nous apporterons comme par le passé un soin tout particulier à notre commerce spécial de

Marchandises Européennes.

Nos maisons d'achat dans tous les principaux centres des Articles de Modes en Europe, nous envoient et nous enverront sans cesse, et au fur et à mesure de leur création, toutes les dernières Nouveautés.

Nos Voyageurs sont sur la route avec les Marchandises du Printemps et offrent un choix remarquable de

**Malines, Chiffons, Rubans,
Fleurs, Plumes, Chapeaux
Leghorn, etc., etc.,**  

que vous avez intérêt à examiner.

J. M. ORKIN & Co.

214 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL.

autant de ces fleurs qu'on le désire. D'habitude, le nombre est de cinq pour une branche de moyenne grandeur. La tige doit être enroulée en dernier lieu.



AVANTAGES DE LA PUBLICITE DANS LES JOURNAUX COMMERCIAUX

[Par F. F. Coleman, dans *Selling Magazine*.]

J'eus dernièrement à résoudre un problème dont la solution fit ressortir d'une manière étrange la force particulière de la publicité faite dans les journaux commerciaux.

Il s'agissait d'annoncer un procédé et une ligne de machinerie pour la production de briquettes combustibles. Quand j'entreprends l'exploitation d'une ligne quelconque de produits, je me fixe trois règles générales: 1. connaître ce que j'ai à vendre; 2. connaître le genre de personnes qui devraient acheter; 3. savoir dans quelles parties du pays, les articles pourraient être employés ou vendus avantageusement.

Conformément à ce plan, je commençai à prendre des informations dans notre bureau, demandant des renseignements sur le procédé et la machinerie à l'inventeur qui est en même temps l'ingénieur chargé de son dessin, de sa construction et de sa vente.

Estimation de la demande probable

Ayant ainsi pris tous les renseignements voulus, j'en vins à la conclusion que, sur la vaste population de l'Amérique du Nord, il n'y avait peut-être pas plus d'un millier de personnes qui pourraient prendre un intérêt actif à l'achat d'une telle machinerie et à l'ins-

tallation d'usines pour sa mise en opération; j'en conclus aussi que l'établissement de telles usines aurait probablement lieu dans les districts où il y avait une forte demande pour le combustible, mais assez éloignés eux-mêmes des districts producteurs de charbon pour porter à \$3 la tonne le prix de vente en gros de bon charbon pour l'usage domestique ou pour la production de la valeur.

Les personnes qui pouvaient être intéressées activement étaient, selon toute probabilité, les forts marchands de charbon, les opérateurs de fours à coke, les fabricants de gaz faisant le gaz au moyen de la houille et les forts consommateurs de combustible en général.

Les districts qui, dans mon opinion, demanderaient le plus la construction de ces usines, comprenaient la côte de l'Atlantique, depuis l'état de New-York jusqu'à et y compris tout le Canada, l'intérieur de l'état de New-York et toute la Nouvelle-Angleterre. Un second district comprenait le pays à l'ouest du Mississipi jusqu'aux Montagnes-Rocheuses et la contrée de lignite dans le nord-ouest.

Maintenant la question était de savoir comment atteindre les quelques districts choisis dans le vaste territoire indiqué, sans dépense indue ni gaspillage d'argent.

Le choix des intermédiaires de publicité

Je me livrai à un procédé d'enquête et d'élimination. Je mis immédiatement de côté la presse générale. S'en servir ce serait faire comme un chasseur qui, voulant tuer des alouettes, pointerait son fusil vers le ciel et tirerait; il faudrait trop de munitions.

Je m'occupai ensuite de chacun des journaux commerciaux qui s'adressaient directement à la classe d'acheteurs indiquée. Après en avoir éliminé deux comme ayant une circulation trop générale, il s'en trouva moins d'une demi-douzaine sur ma liste, que je jugeai les meilleurs pour le but que je me proposais. J'invitai alors ces journaux à m'envoyer leurs représentants.

Je leur posai les questions suivantes: "Quelle est votre circulation?" "Quelle portion de cette circulation atteint les classes de personnes (je nommais ces classes) qui achèteraient une machinerie pour la fabrication des briquettes?" "Quelle est la distribution géographique de votre circulation parmi ces classes?"

Ici je m'écarterai de mon sujet pour dire que j'ai rarement eu de difficulté à obtenir des réponses convenables à ces questions d'un représentant d'un journal digne d'être considéré comme un bon médium de publicité par un annonceur bien informé. J'ai trouvé

parfois que des éditeurs n'avaient pas analysé suffisamment leur circulation pour faire des réponses appropriées. Dans ces cas-là, je leur conseillais de faire cette analyse, le résultat aurait autant de valeur pour établir leur circulation que pour les annonceurs.

Pour justifier cette demande de renseignements, je me base sur ce principe qu'un annonceur qui songe à faire de la publicité dans un journal a le droit de demander le même genre de renseignements que ceux qu'il serait obligé de fournir pour vendre ses marchandises.

S'il s'agissait d'une pièce de notre machinerie, nous nous attendrions à des questions sur son modèle, la matière dont elle est faite, son poids, sa qualité de travail et sa capacité et à être tenus strictement responsables de l'exactitude de nos réponses. En d'autres termes, quand nous faisons une transaction pour un espace d'annonce dans un journal nous avons le droit de savoir ce que nous achetons aussi exactement que si nous achetions de la machinerie ou tout autre article.

Les réponses à mes questions me convainquirent que je pouvais, grâce à ces publications, couvrir les districts et atteindre les catégories de personnes en question.

Distribution géographique des circulations

Un de ces journaux me démontra qu'il atteignait 75 pour cent des gros marchands de charbon et manufacturiers et un bon pourcentage des forts consommateurs du district de l'est ou de l'Atlantique; un autre me prouva qu'il occupait une position similaire par rapport au Canada, à la Nouvelle-Angleterre, à l'état de New-York et au territoire situé à l'ouest de Chicago. Le troisième journal choisi avait une circulation s'étendant à toute la contrée; il avait comme abonnés à peu près tous les industriels intéressés à la fabrication du gaz, ainsi que de nombreuses compagnies d'éclairage électrique, toutes faisant une grande consommation de combustible.

Ayant choisi ces trois journaux, je fis avec eux des contrats pour des espaces d'annonces de bonnes dimensions. C'est encore une autre partie de ma théorie sur la publicité que cela vaut la peine d'employer des espaces assez grands pour faire des annonces qui produisent leur effet.

Bien que les espaces employés fussent amples et que les journaux avec lesquels les contrats furent faits fussent de la plus haute catégorie dans leur genre, le soin avec lequel ils furent choisis rendait le coût total parfaitement raisonnable. En réalité cette dépense était une bagatelle en comparai-

FAUX-COLS, MANGHETTES, ETC. EN "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

LA MEILLEURE FABRICATION.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES.

| | | | | | |
|---|-------------------------------|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------------|
| | | | | | |
| STYLE 109 FRONT 1 3/8 IN BACK 1 3/8 IN | 349 2 1/8 IN 2 IN | 369 2 7/8 IN 2 IN | 249 2 7/8 IN 1 7/8 IN | 59 1 3/4 IN 1 1/2 IN | |
| | | | | | |
| STYLE 159 FRONT 2 IN. BACK 1 3/4 IN. | 199 2 IN. 1 3/4 IN. | 269 2 1/4 IN. 2 IN. | 269A 2 1/4 IN. 2 IN. | 39 2 7/8 IN. 1 1/2 IN. | |
| | | | | | |
| STYLE 39 1/2 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. | 229 2 1/2 IN. 1 1/4 IN. | 359 2 IN. 1 1/4 IN. | 139 2 1/4 IN. 1 1/4 IN. | 449 2 1/2 IN. 1 1/2 IN. | |
| | | | | | |
| STYLE ETON FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 1/2 IN. | 499 1 1/4 IN. 1 1/4 IN. | 509 1 1/2 IN. 1 1/4 IN. | 569 1 1/2 IN. 1 1/4 IN. | 469 1 1/2 IN. 1 1/4 IN. | |
| | | | | | |
| STYLE ALBION. FRONT 2 IN. BACK 1 1/4 IN. | 209 2 1/8 IN. 1 7/8 IN. | REGAL 2 1/4 IN. 2 IN. | 339 2 1/8 IN. 2 1/4 IN. | 329 1 3/4 IN. 1 3/4 IN. | |
| | | | | | |
| STYLE 189 FRONT 2 IN. BACK 1 3/4 IN. | 439 2 1/8 IN. 1 3/4 IN. | 399 2 3/4 IN. 2 IN. | STYLE Churchman 1 1/2 IN 1 1/4 IN | Churchman 2 IN. 1 1/4 IN | |
| | | | | | |
| STYLE 19 WIDTH 3 1/2 IN. | 29 3 1/2 IN. | 9 3 1/2 IN. | 279 3 1/2 IN. | 289 3 1/2 IN | 395A 3 1/2 IN. |
| | | | | | |
| NO 9 SIZE 8 1/4 X 6 1/2 | NO 10 SIZE 10 1/4 X 8 | NO 10 1/2 SIZE 11 1/4 X 7 1/2 | NO 11 SIZE 12 1/4 X 8 | NO 12 SIZE 13 1/4 X 8 | NO 14 SIZE 15 1/4 X 10 1/2 |

Articles en toile non surpassés pour la QUALITÉ, le FINI, L'AJUSTAGE et la PERFECTION. En vente dans toutes les maisons de nouveautés et d'articles pour hommes.

AGENTS :

DUNCAN BELL
MONTREAL, QUE.

J. A. CHANTLER
TORONTO, ONT.

Nous Offrons

à nos Clients

nos meilleurs Souhairs pour l'Année 1907

ainsi que

nos Remerciements

pour le Patronage qu'ils ont bien voulu nous accorder dans le passé.

Nous avons l'espoir qu'ils nous continueront leur confiance, que nous nous efforcerons de mériter en apportant à l'exécution de leurs ordres toute l'attention et la célérité voulues.

A. Racine & Cie,

340-342 Rue Saint-Paul, = Montreal.

Ottawa, 111 rue Sparks. Quebec, 70 rue St-Joseph.

...Printemps 1907...

“La Persévérance est le succès, telle est notre Devise.”

Département C.

Vu l'augmentation considérable de ce département nous avons dû transporter nos lignes de Dentelles, Broderies, Rubans et Garnitures au département E.—afin de donner plus d'espace à notre rayon d'Étoffes à Robes, qui a augmenté d'une manière prodigieuse depuis une couple d'années.—

Prévoyant la lente livraison et la hausse qui se faisait déjà sentir, lors de son voyage en Juillet dernier, notre acheteur a placé de fortes commandes, ce qui nous permet de livrer au commerce tout l'assortiment désirable aux anciens prix.

Les Tweeds nuances claires sont très populaires pour la saison du Printemps, les dessins sont moins prononcés que la saison dernière. Nous en avons un grand choix pour Costumes et Manteaux, dans les 42 pcs. 44 et 54 pcs. de largeur.

Les Draps unis, (Habit Cloth et Vénitien Français), sont des lignes classiques et pour lesquelles il y a toujours une grande demande, nous les avons dans toutes les nouvelles nuances depuis 37½ c. à \$1.15. Chaque pièce de nos Habit Cloth porte la marque “Garantie ne pas tacher.”

Demandez à voir notre ligne C230, 46 pcs. de largeur à 72½ cts.—

Nos lignes d'Alpaga, Mohairs et Siciliens portent toutes la marque “Eureka” que nous avons fait enregistrer. Toutes nos lignes sont fabriquées spécialement pour nous et nous en avons toujours un stock considérable depuis 18½ à 90 cts.

Avant de réassortir votre stock, demandez à voir notre collection, la comparaison nous a toujours été avantageuse.

ETOFFES LEGERES POUR L'ETE

Voile de Paris, Crêpe de Chine, Éolienne, Marquisette et Panama.

Aussi un beau choix de Mousselines à dessins Pompadour, dans les rose, bleu pâle et crème, que nous considérons comme haute nouveauté pour l'été prochain.

Nos dix voyageurs sont constamment sur la route avec une collection complète.

A. Racine & Cie

son de ce qu'elle aurait pu être, si je n'avais pas agi avec circonspection et si je m'étais servi de tous les journaux qui circulaient dans le territoire dont j'avais à m'occuper.

Réponses aux annonces dans les 24 heures

Il me fut immédiatement démontré que ce territoire était couvert par mes journaux et que ceux-ci étaient parvenus aux personnes que je recherchais. Des demandes de renseignements commencèrent à m'arriver vingt-quatre heures après la publication de la première annonce. Depuis, ces demandes ont continué à arriver d'une manière constante. Elles proviennent de la catégorie de gens qui convient et auront sans doute pour résultat des ordres dans une proportion aussi forte que celle à laquelle on pouvait s'attendre, étant donné le capital considérable exigé pour l'installation et le fonctionnement d'une usine à fabriquer des briquettes combustibles.

Dans toutes mes annonces, je m'efforce d'insérer une matière préparée avec soin. Toutefois c'est un genre d'annonces qui est tout à fait différent des réclames ordinaires. Je ne soulève jamais aucune question quant à leur emploi en faisant mes contrats d'annonces. En fait, je ne demande jamais de réclame gratuite et je n'en accepterais pas comme offre pour m'engager à annoncer.

Publicité dans les pages de texte des journaux commerciaux

J'insiste sur le fait que rien de ce qui est imprimé n'a de valeur pour l'annonceur, à moins que cela n'intéresse le lecteur et, si quelque chose est sujet à intéresser les lecteurs, un éditeur compétent et indépendant le fera imprimer quelle que soit sa provenance. D'autre part, si un article offert ne doit pas intéresser les lecteurs, un bon éditeur, qui n'est pas contrôlé mal à propos par le bureau administratif, devrait refuser de le faire imprimer, quand même cet article viendrait d'un annonceur important. Ceci étant donné, je me fais une règle de choisir pour mes articles-réclames des sujets ayant de la valeur comme nouvelles et de faire ressortir ces nouvelles. C'est pour cette raison que les éditeurs de publications commerciales font toujours bon accueil à mes articles.

Cette particularité de la valeur des journaux commerciaux au point de vue de la publicité et la manière convenable de s'assurer les avantages qu'elle procure, sont relativement peu compris des annonceurs. Autrement, toute maison importante aurait à son emploi un écrivain expert et un homme employé à la publicité générale pour s'occuper

de ce genre de travail. Un emploi plus répandu de tels hommes serait d'une grande valeur tant pour l'annonceur que pour les journaux commerciaux. Les opérations d'une maison importante, présentées de la bonne manière, contribueraient grandement à la rédaction des véritables nouvelles de son commerce, les maisons, les journaux et le commerce en général bénéficieraient de la publication de ces nouvelles.

Aujourd'hui, par le manque d'écrivains compétents attachés aux maisons de commerce, l'obtention des informations mêmes dont profiteraient le plus le manufacturier, est actuellement l'entreprise la plus difficile pour un éditeur entreprenant.

J'ai connu de nombreux cas où des membres du personnel de la rédaction de journaux commerciaux ont dû faire des voyages longs et dispendieux pour obtenir de telles informations, et ce qu'ils pouvaient obtenir de mieux, c'était de belles promesses de photographies et de données, lesquelles n'étaient pas d'une grande importance.

LA MANUFACTURE DES LAINAGES

Classification

Le premier procédé de la fabrication des lainages est celui de la classification des fibres de la laine, suivant la longueur, la finesse et la qualité de ces fibres; il consiste aussi à mettre de côté les fibres courtes ou brisées. Cette opération se fait sur des tables dont le dessus est en treillage métallique, à travers lequel tombent la poussière, le sable et autres particules contenus dans la laine. Ces impuretés sont enlevées au moyen d'un puissant ventilateur d'épuisement, une telle précaution étant nécessaire pour la santé des ouvriers employés à cet ouvrage. Certaines catégories de laine demandent aussi à être trempées dans un bain avant la classification, de manière à détruire toutes les bactéries qui peuvent exister dans la laine.

Dessuintage

La laine est naturellement imprégnée d'une substance grasseuse appelée suint; le but du dessuintage n'est pas seulement d'enlever ce produit grasseux, mais aussi de faire disparaître la saleté et les autres matières dont la laine peut être recouverte. Le procédé du dessuintage (le premier après celui de la classification) exige une machine compliquée composée de trois à six auges en fer contenant un liquide préparé dans lequel la laine est immergée; des râtaux automatiques se meuvent continuellement d'avant en arrière et ouvrent la laine. Celle-ci est alors transportée aux salles de séchage d'où elle sort prête à être cardée et peignée.

Le savon employé dans cette opération et le suint naturel de la laine sont extraits sous forme de graisse du liquide acide. Le procédé suivant est celui du cardage et de l'apprêt.

Cardage

Les laines à fibres courtes sont cardées de manière à les préparer pour le peignage et le filage. Le but du cardage est de produire un ruban continu dans lequel les fibres qui le composent sont disposées sans ordre et se croisent dans toutes les directions. La machine nécessaire pour cette opération se compose d'un certain nombre de cylindres de dimensions variées tournant en directions opposées et à des vitesses différentes. Les cylindres sont couverts de feuilles de cuir ou de caoutchouc dans lesquelles sont insérées de petits crampons en fil d'acier légèrement courbés dans une même direction. L'épaisseur des fils métalliques est réglée suivant la qualité de la laine qui doit être travaillée. Les laines cardées et non peignées sont employées spécialement dans la manufacture des lainages, mais les fils worsted sont faits avec de la laine peignée et le peignage est l'opération qui suit celle du cardage ou celle de l'apprêt.

Apprêt

Le mohair, l'alpaga et la laine à longues fibres, au lieu d'être cardés, sont traités avant d'être peignés par des préparateurs. Ce procédé a pour but d'obtenir des rubans de fils parallèles avant de les soumettre à l'opération du peignage. Afin d'obtenir ces rubans de fils parallèles, la matière brute passe entre deux cylindres animés d'un lent mouvement de révolution, et à sa sortie, elle est reçue sur les peignes. Ces peignes passant à travers les fibres, à une vitesse beaucoup plus grande que celle à laquelle les cylindres leur fournissent la laine, produisent l'effet désiré. Après avoir passé dans six ou sept de ces machines de préparation, la laine qui y a été mise telle qu'elle provenait du dos de l'animal en sort en un ruban continu et dans cet état, elle passe derrière le peigne.

Peignage

Autrefois, le peignage se faisait entièrement à la main; mais à la fin du XVIII^e siècle, le Dr Edmund Cartwright inventa la machine à peigner. Depuis cette époque, des perfectionnements ont été apportés de temps à autre à cette machine et ont rendu le peignage de la laine une opération tout-à-fait facile relativement au procédé ancien, fastidieux du peignage à la main. Le but du peignage est double: d'abord, cette opération place les fibres parallèlement à elles-mêmes; ensuite, elle enlève les fibres courtes, frisées, présentes dans la laine

K

LES acheteurs pour les grands magasins à départements du Canada ont généralement pour pratique de voir les lignes **KINGCOT** avant qu'ils mettent en stock des cotonnades. Cela leur épargne du temps—du trouble—et des risques, parce qu'après qu'ils ont fait leur choix dans les échantillons **Kingcot**, il leur reste peu de lacunes à combler avec des cotonnades d'autres fabrications—même avec des cotonnades importées.

**Cela fait entrevoir la
Variété de Kingcot.**

L'assortiment de tissus, de patrons, de qualités dans les cotonnades **Kingcot** est apte à surprendre le public qui pense que l'industrie du tissage au Canada n'a pas atteint son plus haut degré.

KINGCOT

Tout ce qui est nouveau se trouve de si bonne heure dans les échantillons **Kingcot** que les marchands entreprenants peuvent le mettre en évidence pour la compétition, en ce qui concerne le temps. Chaque article de vente courante est toujours dans les lignes **Kingcot**.

Et la qualité KINGCOT n'a jamais varié.

Dès le début, la politique **Kingcot** a consisté à produire la plus haute qualité que la clientèle de tout magasin fixe. Les Prix **Kingcot** sont aussi bas qu'ils devraient l'être.

Demandez à n'importe quel voyageur d'une maison de premier ordre de vous montrer ces

COTONNADES KINGCOT

Ginghams
Etoffes à Robes
Ginghams pour Tabliers
Saxonys
Flanellettes
Domets

Shirtings
Oxfords
Denims
Galateas
Cotons a Matelas
Cotonnades

Tissus pcur Tentes

K

et distinctes des fibres longues et droites. Ces fibres courtes sont employées principalement par les fabricants de lainages de catégorie inférieure.

Etirage

Les fibres longues subissent alors l'opération de l'étirage, avant celle du filage. Le but de l'étirage est de produire, par une série considérable d'opérations de doublage et de boudinage, ce qui est connu sous le nom de boudinage, c'est-à-dire un fil continu et uniforme, dont la grosseur est diminuée à un degré tel qu'il est prêt à entrer dans la machine à filer et dont on peut obtenir un fil capable de supporter la tension et la friction du tissage. Après le procédé de l'étirage, la laine en forme de boudinage a commencé à prendre l'apparence d'un fil et l'opération qui suit est le filage.

Filage

L'art du filage est connu depuis un grand nombre de siècles, et, depuis l'antique rouet jusqu'à l'époque actuelle, les inventions et les perfectionnements ont été légion. L'objet du filage est de produire du fil de différentes grosseurs convenant aux tissus de toute espèce; ces grosseurs sont appelées "titres". Le filage se fait aujourd'hui au moyen de la machine appelée "Jennymull". Le filage des fils de laine demande une grande habileté, car il est essentiel que les fils aient un titre et une grosseur exacts et qu'ils soient aussi uniformes. Dans l'opération du filage, les fils sont enroulés sur de grosses bobines pour la chaîne, et sur de petites bobines pour la trame.

Dévidage

Dans la fabrication du drap de certaines catégories, il est essentiel que les fils employés soient nets et exempts de fibres détachées. Ceci s'obtient au moyen du procédé appelé dévidage. Le fil est rapidement dévidé des bobines et enroulé sur un dévidoir, et dans cette opération, il passe à travers un jet de gaz qui le flambe légèrement. Il faut exercer un grand soin dans cette opération, autrement, le fil pourrait brûler. Après le dévidage, le fil est prêt à être mis en chaîne pour l'opération du tissage.

Formation de la chaîne

Avant que le fil produit dans le filage puisse être utilisé pour le tissage il faut former ce qu'on appelle la chaîne. Cette opération se fait sur un moulin à chaîne, machine formée d'un cadre dans lequel les bobines sont disposées en rangées; d'un sérançois, et enfin d'un grand cylindre léger appelé moulin. Les bobines garnies de fil sont placées dans le cadre, les extrémités sont réunies ensemble et tirées

à travers le sérançois; de là elles passent autour du moulin jusqu'à ce que la longueur désirée soit obtenue. Chaque chaîne doit être composée d'une certaine quantité de fils ayant une certaine longueur, ce qui est obtenu en répétant le procédé mentionné ci-dessus, jusqu'à ce que la chaîne soit parfaite.

Encollage

Certains fils, quand ils sortent de la machine à filer, ne peuvent pas supporter la tension due au tissage, la nature laineuse des fils les soumettant à un frottement plus grand que celui qu'ils sont capables de supporter. L'effet de l'encollage est de disposer les bouts de ces fibres laineuses parfaitement en ligne avec le corps du fil, ajoutant ainsi à la force de ce dernier par leur combinaison avec lui et rendant en même temps la surface d'un fil bien unie. La machine nécessaire à cette opération se compose d'une ensouple, d'une boîte d'encollage, de rouleaux compresseurs, de chambres de séchage et de cylindres d'enroulement. Les chaînes, après avoir été enroulées sur un cylindre, sont fixées à l'ensouple en avant de la boîte d'encollage; les extrémités de la chaîne sont réunies ensemble et on les fait passer dans la boîte d'encollage. Le surplus du liquide d'encollage est extrait par les cylindres compresseurs en avant des chambres de séchage. Dans le passage à travers ces chambres, le fil est complètement asséché et la colle a pris. Il ne reste plus maintenant qu'à passer dans l'appareil d'enroulement placé sur l'ensouple de la machine à tisser.

Teinture

Il est nécessaire pour la fabrication des étoffes diverses que la chaîne employée, qu'elle soit en laine, en coton, ou en soie, soit teinte avant le tissage. Autrefois, pour les étoffes en laine, la méthode la plus ordinaire consistait à teindre la laine, soit dans son état naturel, après qu'elle a été dessuintée, soit après le procédé du peignage, et cette teinture est faite dans de vastes citernes ou cuves. Pour teindre une chaîne, il faut une machine spéciale consistant en une grande auge en fer ou en bois, divisée en trois sections ou plus, chaque section étant pourvue d'un rouleau compresseur. Les auges sont munies de rouleaux à des distances variées, en haut et en bas, autour desquels la chaîne voyage à travers le liquide de teinture, passant à travers les compresseurs de chaque section. Quand la nuance désirée a été obtenue, la chaîne est lavée complètement dans une solution de savon et finalement rincée dans de l'eau claire; par ce moyen, toute la saleté, et les autres matières sont entièrement enlevées avant que la chaîne aille au tissage.

Ourdisage

Avant que la chaîne puisse être placée finalement sur le métier, chaque fil doit être mis en place suivant le modèle ou le dessin requis. Ceci s'obtient au moyen de la machine appelée ourdissoir, qui est d'une construction très simple. Elle consiste en quatre poteaux. A une extrémité des poteaux sont les deux supports pour l'ensouple, tandis que l'autre extrémité du cadre est munie d'une traverse additionnelle sur laquelle passe la chaîne à mesure qu'elle avance sur l'ensouple. Les fils de la chaîne passent par un long appareil appelé "peigne" ayant la finesse exigée et de là, ils passent sur l'ensouple, à laquelle, grâce à des bourrelets mobiles, on peut donner la largeur voulue pour le drap que l'on veut tisser.

Trame et chaîne

Avant de nous occuper du dernier procédé de la fabrication d'une pièce de drap, il est bon de savoir la signification exacte des mots "chaîne" et "trame". La chaîne montée sur le métier, se compose de fils parallèles les uns aux autres, placés dans la longueur et également distants les uns des autres. Le nombre est exactement le même au commencement et à la fin du morceau d'étoffe que l'on veut faire. La trame, au contraire, est introduite dans la pièce de drap fil à fil et traverse la chaîne transversalement, en ordre régulier, comme il le faut pour exécuter le dessin à produire.

Tissage

L'art de tisser nous a été transmis depuis une époque très éloignée. Les anciens Egyptiens, d'après l'Écriture Sainte, connaissaient et pratiquaient cet art presque à la perfection et les Orientaux connaissaient ce procédé depuis fort longtemps. Il n'est pas douteux que le premier métier a été connu dans ces pays pour la première fois, et, simple comme il était et comme il est encore aujourd'hui, on peut produire avec ce métier des dessins magnifiques, qui étonnent l'univers et qui sont un objet d'admiration. Toutefois, l'intention du métier mécanique a grandement révolutionné dans ce pays et dans d'autres, le procédé du tissage, et des perfectionnements se produisent encore toutes les années, permettant la production de presque toutes sortes de tissus exigés par la mode et la fantaisie.

Les différentes parties du métier mécanique peuvent être décrites brièvement de la manière suivante: le bâti, l'ensouple, les lames composées de barres de bois que relie des fils verticaux ou lisses et qui, vers le milieu, portent des maillons recevant le fil de chaîne. Sur l'avant un bâti est fixé à un rouleau horizontal, l'ensouple est destinée à recevoir l'enroulement du tissu fabriqué, la navette, le le-

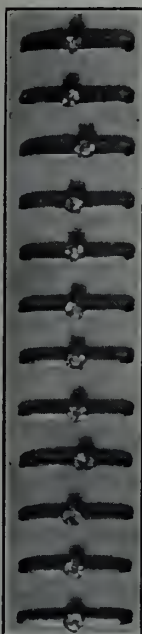
PHILLIPS & WRINCH

ETABLIS EN 1894

LIMITED

Articles de Tablette et Bimbeloterie

Notre ligne d'Articles de Tablette, d'Ornements de Cheveux et de Nouveautés pour le Printemps 1907, sera, comme d'habitude, de la toute dernière nouveauté et contient des lignes exclusives qu'on ne peut pas se procurer ailleurs. Nous avons des marchandises qui amèneront la clientèle à votre comptoir de bimbeloterie—marchandises profitables pour vous. Nos huit voyageurs sont maintenant en route et vous visiteront en temps voulu.



EPINGLES BEAUTY

No. 101 S. Epingle Beauty Plaquée Or, ornée d'une jolie pierre imitant un Brillant. Ces épingles peuvent être détaillées à 5c.

Nous avons un plein assortiment de modèles exclusifs à vendre à tous les prix.



TISSU ELASTIQUE POUR CEINTURES—Parsemé d'Acier.

Nous avons un bon assortiment de Ceintures et Etoffes à Ceintures Parsemées d'acier taillé, à détailler jusqu'à \$6.00.

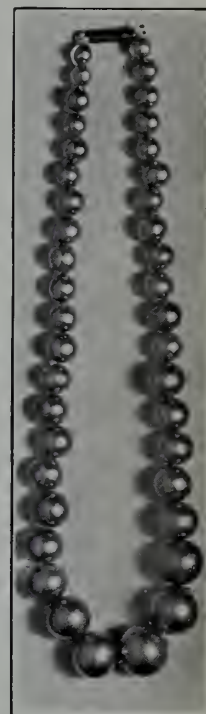
COLLIER

Nuances Pastel Assorties.

Se détaille à 35c.

Nous avons d'autres lignes en noir et dans toutes les autres nuances populaires, à vendre de 10c à \$7.00 chaque, y compris un assortiment extra fort de belles perles pleines.

Nous avons en stock des Agrafes de Collier.



No. 6596. Beau Peigne d'Arrière Monté sur Acier Véritable. Se détaille à \$3.00 chaque.

Nous croyons que notre collection

d'Ornements de Cheveux

est la plus vaste et la mieux Assortie au Canada.

Nous avons des Peignes d'Arrière et de Côté et des Ornaments à détailler de 10c à \$10.00.



No. 6746. Peigne d'Arrière Fin à la Main. Incrusté d'Argent et de Brillants de qualité extra fine. Se détaille à \$4.00 chaque.

Nous sommes les seuls agents pour l'Epingle de Sécurité sans Boucle "CAPSHEAF," absolument la seule épingle de sécurité qui ne se prend pas dans le tissu.

Faites-vous envoyer aujourd'hui en approbation un paquet d'articles de vente rapide.

Vous pouvez nous renvoyer à nos frais tout ce que vous ne désirez pas garder.

PHILLIPS & WRINCH, Limited - 76, rue Bay, TORONTO.

Représentant pour la Province de Québec: R. F. McNAMARA.

Les Aiguilles METEOR SHARPS de WOODFIELD sont les Meilleures. Nous en sommes les seuls agents de vente.

vier et les pédales. L'explication la plus simple du mot tisser serait: la fabrication du drap au moyen de fils.

Le procédé général est le suivant: Après que la chaîne a été montée sur le métier, les extrémités sont tirées avec soin à travers des engrenages; ces extrémités passent encore à travers un peigne,

et de là elles passent sur l'ensouple et y sont tendues. La chaîne est fournie au tisserand sur une bobine. Cette chaîne est placée dans la navette, et le métier est mis en mouvement. Au moyen du levier, la navette est forcée de passer d'un côté du métier à l'autre, et ainsi de suite. La partie mobile force les fils de la trame à

se coller les uns contre les autres et ainsi, le drap est produit. Quand la longueur voulue a été tissée, ce drap est dévidé sur l'ensoupleau et examiné avec soin, de manière à découvrir s'il y a quelque défaut dans le tissage. Les différents dessins sont produits au moyen de la machine Jacquard.

GROUPE 10—COTON, LIN, CHANVRE, JUTE ET AUTRES FIBRES. SOIE ET LAINE, ET PRODUITS OUVRÉS DE CES MATIERES

| | Tarif Préf. Ang. | Tarif Préf. Int. | Tarif Préf. Genl. | | | | |
|---|------------------|------------------|-------------------|---|---------|---------|---------|
| 520—Ouate en paquets et en feuilles, de laine, coton ou autre fibre, chaîne de coton, et fil de coton, teints ou non, n.a.p., p. c. | 17½ | 22½ | 25 | 537—Articles en coton, chanvre ou lin, ou dont le coton, le chanvre ou le lin est l'élément principal de valeur, n.a.p., p.c. | 25 | 30 | 35 |
| 521—Tissus de coton gris et tissus de lin, non blanchis, n. a. p., p. c. | 15 | 22½ | 25 | 538—Articles en jute, n.a.p., p.c. | 15 | 22½ | 25 |
| 522—Tissus de coton blanc et tissus de lin blanchis, n.a.p., p.c. | 17½ | 22½ | 24 | 539—Fibre du Mexique, au naturel, fibre de Tampico ou crin végétal, et fibres végétales; fibrilles, fibre de lin et étoupe de lin; herbe de Manille, sparte ou espagnole, et autres herbes, et pâte d'herbes, y compris les herbes décoratives, séchées, mais non colorées ou autrement ouvrées; mousse d'Islande et autres mousses, herbes marines et varechs, crus ou à l'état naturel ou nettoyés seulement, et kelp ou cendre de varech. | Exempts | Exempts | Exempts |
| 523—Tissus de coton ou lin, imprimés, teints ou colorés, n.a. p., p. c. | 25 | 30 | 32½ | 540—Chanvre, apprêté ou non apprêté. | " | " | " |
| 524—Coutil de coton, gris ou blanc, pesant plus de huit onces par verge carrée, p. c. | 15 | 17½ | 20 | 541—Etoupe de jute ou chanvre .. | " | " | " |
| 525—Toile d'escalier, toile ouvrée, serviettes de table, dessous de plats, draps, couvre-pieds, essuie-mains, et taies d'oreillers en toile ou en coton; damas non teints, en toile ou coton, y compris nappes et serviettes non teintées en toile ou coton, p. c. | 20 | 27½ | 30 | 542—Fil de jute ou de chanvre, uni, teint ou coloré: toile de jute non pressée ou calandree. | " | " | " |
| 526—Broderies blanches en coton; valenciennes, torchons et dentelles de coton blanc, p.c. | 12½ | 17½ | 20 | 543—Fil de lin, pour fabrication d'essuie-mains et de damas, et importé par les fabricants de ces articles exclusivement pour fabrication dans leurs manufactures. | " | " | " |
| 527—Jeannettes satinés et coutils, lorsqu'ils sont importés par des corsetiers et fabricants de baleines pour servir dans leurs fabriques à la fabrication de corsets et corsages de robes, p. c. | 12½ | 17½ | 20 | 544—Ficelle d'engergage et ficelle pour engerbeuses. | " | " | " |
| 528—Tissus, non élastiques, importés par les fabricants de ces articles dans leurs manufactures, p. c. | 12½ | 17½ | 20 | 544a—Articles entrant dans le coût de la fabrication de la ficelle d'engergage ou ficelle pour engerbeuses, et importés exclusivement par les fabricants de ces articles. | " | " | " |
| 529—Prunelle. | Exempt | Exempt | Exempt | 545—Jute et jute en tige, et toile de jute, venant du métier, non colorée, rasée, pressée, calandree, ni finie en aucune façon. | " | " | " |
| 530—Etamine, non ouvrée. | Exempt | Exempt | Exempt | 546—Toile de jute non colorée, et seulement rasée, blanchie, pressée ou calandree, p.c. | 7½ | 10 | 10 |
| 531—Percaline servant à recouvrir les livres, et importée par les relieurs exclusivement pour la reliure des livres dans leurs ateliers. | Exemptes | Exemptes | Exemptes | 547—Toile et fil à voiles de chanvre ou de lin, lorsqu'ils doivent servir pour les voiles de bateaux et de navires, p.c. | 5 | 5 | 5 |
| 532—Fibre de noix de coco, naturelle et filée, coton brut ou laine de coton, non teint; fil de coton, du numéro quarante et plus fin. | Exempts | Exempts | Exempts | 548—Ficelles et cordages de toute sorte, n.a.p., p.c. | 20 | 22½ | 25 |
| 533—Chiffons de coton, de laine ou autres tissus, ou de fil, apprêtés ou prêts à être utilisés, p. c. | 7½ | 10 | 12½ | 549—Hamacs, filets pour jeu de tennis, puises de sportsmen, et autres articles faits de ficelle, n.a.p., p.c. | 20 | 27½ | 30 |
| 534—Fil de coton, poli ou glacé, importé par les manufacturiers de lacets de chaussures, exclusivement pour la fabrication de ces articles dans leurs manufactures. | Exempts | Exempts | Exempts | 550—Voiles pour bateaux et navires, p.c. | 15 | 22½ | 25 |
| 535—Fil à coudre en écheveaux, à trois et six brins, p.c. | 10 | 12½ | 15 | 551—Couvertures pour chevaux, taillées ou ouvrées d'autre façon, p.c. | 20 | 27½ | 30 |
| 536—Fil de coton ou lin, n.a.p., pour crochet et tricot, p.c. | 17½ | 22½ | 25 | 552—Poches ou sacs de chanvre, toile ou jute, et sacs de coton sans coutures, p.c. | 15 | 17½ | 20 |
| | | | | 553—Mèches à lampe, p.c. | 17½ | 22½ | 25 |
| | | | | 554—Laine et poil de chameau, d'alpaca, de chèvre et d'autres | | | |

5 \$ SECAR \$ 2 EIT 5



VOUS DEVRIEZ EXAMINER

avec soin nos productions pour 1907, si vous désirez être progressif, établir et augmenter votre commerce, en donnant à vos Clients d'excellentes marchandises au plus bas prix possible.

CRAVATES.

Vous pouvez compter sur nous pour tenir la tête dans Manufacture de cette ligne. Quelquefois nous sommes un peu trop en avance.

BRETELLES

de la plus haute qualité, meilleur style et meilleure main-d'œuvre, bien annoncées; chaque paire est garantie. Nous ne pouvons faire mieux.

DOMINION SUSPENDER CO.

NIAGARA NECKWEAR CO., Limited.

NIAGARA FALLS.

BUREAUX :

Montréal — Toronto — Winnipeg — Vancouver.

| | | | | | | | |
|---|----------|----------|----------|--|----------|----------|----------|
| animaux similaires, non autrement préparés que lavés, n.a.p. ; peignons ou laine courte qui tombe des cardes dans les fabriques de laines ; et houppes de laine torse n.a.p. | Exempts | Exempts | Exempts | d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux de même espèce, n.s.a. ; draps, doeskins, casimirs, tweeds ; étoffes à habits et à pardessus, et draps feutrés, n.s.a., p.c. | 30 | 35 | 35 |
| 555—Laine, savoir ; — Leicester, Cotswold, Lincolnshire, laine longue de South Down, ou laines connues comme laines lustrées, et autres laines de peigne des mêmes espèces que celles produites au Canada la livre | .02 | .02½ | .03 | 563—Chaussettes et bas de toutes sortes, effets tricotés, n.s.a., vêtements de dessous tricotés, et bonneterie de toute sorte, n.s.a., p.c. | 22½ | 30 | 35 |
| 556—Houppes en laine torse, fabriquées des laines mentionnées à l'item précédent, p.c. | 10 | 12½ | 15 | 569—Tissus (<i>stockinettes</i>) pour la fabrication de chaussures caoutchoutées, lorsqu'ils sont importés par des fabricants de chaussures caoutchoutées, pour être employés exclusivement dans leurs fabriques, p.c. | 10 | 12½ | 15 |
| 557—Fils de laine torse n.s.a., p.c. | 20 | 27½ | 30 | 570—Paillassons de portes et de voitures, autres qu'en métal, n.a.p., p.c. | 25 | 30 | 35 |
| 558—Fils de laine composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil de chèvre ou d'autres animaux de même espèce, coûtant trente centins par livre ou plus, lorsqu'ils sont importés en bobines, fuseaux ou échevaux, p.c. | 12½ | 17½ | 20 | 571—Tapis, paillassons et nattes en fibre de coco, de paille, de chanvre ou de jute ; doublures de tapis et coussinets d'escalier, p.c. | 17½ | 22½ | 25 |
| 559—Laine ou fil de laine peignée, lorsqu'il est tordu, teint ou fini, et importé par des fabricants de millerets ou soutaches, cordonnets, glands et franges, pour servir à la fabrication de ces articles seulement dans leurs propres fabriques. | Exemptes | Exemptes | Exemptes | 572—Tapis ou imitations de tapis, ou autres tapis et descentes de lits et devant de cheminée, et tapis n.a.p., p.c. | 25 | 30 | 35 |
| 560—Laine filée du poil de l'alpaca et laine mohair. | " | " | " | 573—Prélarts et toiles cirées émaillés pour voitures, parquets, tablettes et tables, nattes ou tapis en liège et linoléum, p.c. | 20 | 27½ | 30 |
| 561—Lastings, mohairs ou autres tissus, tissés ou faits en patrons de telle grandeur ou de telle forme, ou taillés de telle manière qu'ils ne soient propres qu'à couvrir des boutons exclusivement, et importés par les manufacturiers de boutons exclusivement pour fabrication dans leurs manufactures. | " | " | " | 573a—Vêtements sacrés de toute sorte, p.c. | 12½ | 17½ | 20 |
| 562—Soies huilées et toiles cirées, et galon ou autres tissus caoutchoutés, ou tontissés ou enduits de caoutchouc, n.a.p., p.c. | 20 | 27½ | 30 | 574—Chemises de toute espèce de tissus, matinées pour dames ou fillettes, et chemises-corsages, p.c. | 25 | 32½ | 35 |
| 563—Etoffes à robes pour femmes et enfants, doublures d'habits, draps italiens, alpagas, draps d'Orléans, cachemires, serges, étamine à pavillon, drap de religieuse, bengalines, étoffes cordées ou croisées, en bourre de soie ou jacquards de même façon, composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil de chameau, d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux semblables, ne pesant pas plus de six onces par verge carrée, lorsqu'ils sont importés à l'état écriu ou non fini, pour être teints ou finis au Canada, en vertu de règlements établis par le ministère des Douanes, p.c. | 17½ | 22½ | 25 | 575—Broderies n.a.p., dentelles n.a.p., soutaches n.a.p., franges n.a.p. ; cordons, élastique ronde ou plate, élastique à jarretière, glands et embrasses ; mouchoirs de toutes sortes ; collets ou collerettes en dentelle et tous articles semblables ; tulle en dentelle et tulle de coton, de toile, de soie ou d'autres matières, n.a.p. ; dessus d'oreillers et rideaux confectionnés, garnis ou non garnis ; corsets de toute sorte ; linge en toile, en soie et en coton, n.a.p., p.c. | 25 | 32½ | 35 |
| 564—Feutre de toute sorte, pressé, non rempli ni couvert d'aucun tissu, p.c. | 15 | 22½ | 25 | 576—Soie crue ou telle que dévidée du cocon, n'étant pas doublée ni torse, ni travaillée en aucune façon ; cocons et bourre de soie. | Exemptes | Exemptes | Exemptes |
| 565—Couvertures, entièrement en laine, p.c. | 22½ | 30 | 35 | 577—Soie en gomme ou filée, importée par les fabricants de tricots de soie ou d'étiquettes tissées, pour être employée à cette fabrication dans leurs propres manufactures. | " | " | " |
| 566—Flanelles, non de fantaisie ; doublures italiennes en laine ; tissus de Cobourg, tissus lustrés et de mohair, et tissus d'alpaca, p.c. | 22½ | 30 | 35 | 578—Soie grège ou filée, moulinée seulement, trame et organzine dévidée, non teinte, p.c. | 10 | 12½ | 15 |
| 567—Tissus et confections composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil | | | | 579—Soie à coudre ou à broder, et soie torse, p.c. | 17½ | 22½ | 25 |
| | | | | 580—Crêpes de deuil, p.c. | 12½ | 17½ | 20 |
| | | | | 581—Velours, velvantine, velours de soie et tous articles en peluche ou en soie, p.c. | 17½ | 27½ | 30 |
| | | | | 582—Rubans de toutes sortes et de toute espèce de matériaux, p.c. | 22½ | 32½ | 35 |
| | | | | 583—Articles en soie ou dont la soie forme la partie représentant la valeur principale, n. s. a., p.c. | 30 | 35 | 37½ |

Toiles Nouveauté



Nous inaugurons 1907 avec l'assortiment le plus étudié que nous ayons jamais eu en Toiles de haute catégorie en dessins Nouveaux et attrayants. Juste en ce moment, les marchands peuvent acheter dans le commerce de gros du Canada avec plus d'avantages qu'à toute autre source. Des achats faits avec soin, des mois d'avance, ont eu pour effet de forts escomptes sur les avances récentes et, quant à nous, la moyenne de nos prix de vente est inférieure de 15 pour cent aux prix du marché.

NISBET & AULD, TORONTO.

ETOFFES À ROBES POUR LE PRINTEMPS

LES MARCHANDS se doivent à eux-mêmes d'examiner soigneusement ce Stock avant de placer leurs ordres pour le Printemps. Nous avons en stock des étoffes à Robes d'une catégorie plus élevée que celles de toute maison de commerce et nous sommes prêts avec tous les styles demandés.

- Homespuns unis et de fantaisie.
- Tweeds rayés et carreautés.
- Worsteds unis et de fantaisie.
- Carreautés "Shepherd" en effets unis et "overcheck"
- Voilles, Lustres et Draps Siciliens unis.
- Draps Vénitiens et Broadcloths Chiffon unis.

Les perspectives pour le printemps sont décidément encourageantes et les acheteurs devraient prévoir une demande pour des marchandises de meilleure catégorie. Nous appuyons sur la qualité en toute chose, et nous avons préparé les étalages les plus attrayants d'étoffes à robes réellement désirables, à des prix qui valent bien la peine d'être considérés.

Le succès phénoménal de notre département d'Étoffes à Robes indique mieux que toute autre chose notre situation vis-à-vis du commerce.

NISBET & AULD, TORONTO.



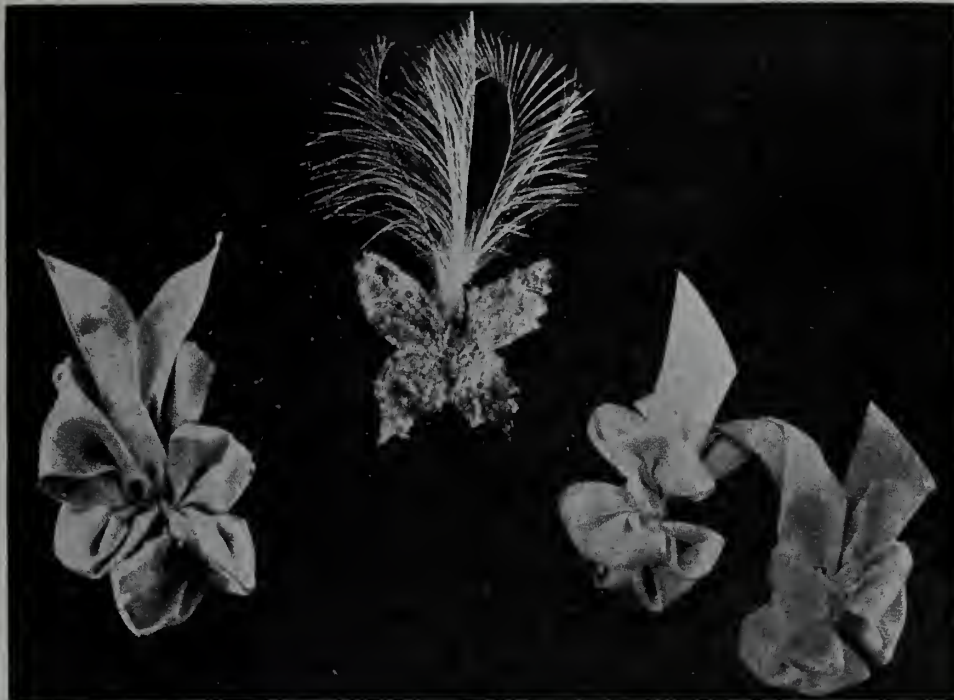
Noeuds élégants et nouveautés pour la coiffure

Depuis le ruban mis dans les boucles frisées de l'enfant jusqu'à la coiffure plus élaborée de la grand'mère, peu de personnes, de l'un ou de l'autre sexe, manquent d'admirer les caractères spéciaux qui indiquent la réflexion et le soin pour l'apparence personnelle.

un bon profit à faire sur un article qui prend peu de temps à confectionner et qui peut être façonné au moyen de retailles de rubans et de dentelles.

Pour être réellement belles, ces charmantes créations doivent avoir un certain cachet artistique et un air d'élégance. Les gravures ci-jointes représentent quelques-unes des conceptions

ral de la toilette. Pour le faire, choisissez du ruban satin liberty, sans envers, No 40. Il en faut une verge. Garnissez-le de fil métallique sur un bord. Les extrémités en pointe devraient avoir une longueur de 4 pouces. Le noeud se compose d'une longue boucle qui emploie huit pouces de ruban et de quatre petites boucles employant chacune quatre pouces



Noeud en Ruban Satin

Noeud Papillon en Ruban de Gaze

Noeud Rosette pour jeunes filles

Cette jolie mode, qui consiste à porter un noeud élégant ou un ornement compliqué dans la chevelure, promet de continuer à être en vogue désormais. Ces petits riens élégants ne sont pas limités à la coiffure du soir, mais sont portés le jour, avec un effet également charmant. Beaucoup de modistes donnent beaucoup d'attention à ces conceptions artistiques pour la chevelure, car il y a

les plus élégantes et les dessins originaux de l'artiste qui les a préparées.

Noeud en ruban satin

[Manière de le faire.]

Le noeud en ruban satin peut être fait dans une nuance quelconque. Il est admis que le noeud de la chevelure doit être de la même nuance que le ton géné-

et demi. Ceci laisse six pouces de ruban pour faire le noeud et pour un bout court qui devrait être en forme de pointe aigüe.

Noeud papillon pailleté

[Manière de le faire.]

Il est facile de faire un ornement en forme de papillon pailleté. Formez les ailes au moyen de fil d'or fin et couvrez

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER

VETEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS MARQUE SHIELD



Nous suivons les styles de près et nos vêtements sont d'un genre correct

STYLES
EXCLUSIFS

En Blouses pour Dames, en Mousseline Lawn légère, Lustre, Sateen et Soie, Jupes de Robes pour Dames en "Crash," Piqué et Drap.

Jupes de Dessous pour Dames, en Soie, Sateen, Moirette.

Manteaux de Pluie en Cravenette et Cache-Poussière en Lustré pour Dames.

Robes pour Jeunes Filles, en de beaux styles nombreux, comprenant les élégants Costumes Marins à Jupes forme "Kilt," faits en "Crash" Piqué, Galatea Blanc et de Couleur.

Peignoirs, Robes d'Intérieur, Costumes à Chemisette et Kimonas

MARQUE SHIELD

VETEMENTS BLANCS

Un ajustage parfait et les meilleures valeurs sont les deux points forts des Vêtements Blancs de la Marque Shield. Nous pouvons livrer promptement.

Nouvelles Années

SIGNIFIENT

Nouvelles Idées

Notre Département est plein de
Nouvelles Idées

Illustration de notre Etiquette pour 1907

Une
Marque
de
Distinction



Parmi
les
Etoffes
Lavables

Voyez à ce que votre Stock profite du nôtre.
"Où les Marchandises Lavables Règnent
Souverainement."

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited
Vancouver

TISSUS ET NOUVEAUTES

avec de la gaze. Enveloppez le centre, où les fils sont entortillés ensemble, avec du cordonnet d'or; ceci forme le corps. Employez du fil d'or pour coudre les paillettes. Une aigrette molle, ondulante, complète une nouveauté à effet et convenable pour le soir. Il ne faut qu'une verge et quart de ruban No 40 pour le noeud rosette pour jeune fille. Un mince fil métallique d'assemblage est pris dans un bord roulé du ruban. Il s'ensuit que la base est maintenue par le fil métallique juste assez pour la courber en position, de manière à épouser la forme de la tête. Trois boucles et un bout taillé forment chaque rosette.

Noeud en dentelle ou en ruban

[Manière de le faire.]

Deux verges de dentelle ou de ruban [large de $\frac{3}{4}$ pouce] suffisent pour faire

Un petit fil métallique à bonnet est enveloppé d'un étroit ruban de velours et formé en rosette, comme il est indiqué sur la gravure. Pour chaque boucle, il faut de six à huit pouces de fil métallique. Les boucles sont fixées par un noeud au centre et tirées en position pour former la rosette. Une longue aigrette est entortillée avec la tige de la rosette, complétant ainsi l'ornement qui est monté sur une épingle à cheveux en écaille forte et lisse. Cet ornement est fait dans une nuance quelconque assortie à celle de la toilette. Pour le faire, il faut un rouleau de ruban étroit.

Lovers' knot

[Manière de le faire.]

Cet ornement très élégant est fait en ruban de gaze, d'une largeur d'au moins deux pouces. Un côté du ruban est muni

le coût faible de ces jolies bagatelles permet à tout le monde d'en posséder une variété. Le ruban de velours a une surface molle qui le rend particulièrement propre à cet usage. Un certain nombre de modèles indiqués ici sont attrayants, non seulement à cause de leur beauté individuelle, mais parce qu'un noeud est un accessoire peu dispendieux, qui donne un certain air à la coiffure la plus simple.

Noeuds pour porter d'ordinaire

(Manière de les faire.)

Un de ces noeuds fait avec du ruban de velours No 9 a un ourlet piqué à la machine, large de un quart de pouce, le côté satin étant tourné en arrière sur le velours, pour former l'ourlet.



Noeud de Dentelle ou de Ruban

Rosette Chrysanthe

Noeud Lovers' Knot

un noeud charmant de dentelle ou de ruban. Enroulez un des bords sur un mince fil métallique laissant deux extrémités longues de $3\frac{1}{2}$ pouces. Faites huit boucles rondes. Ces boucles peuvent être blanches ou noires, avec du cordonnet d'or au bord. On ajoute des aigrettes pour produire un effet habillé.

Rosette chrysanthe

(Manière de la faire)

Pour cet ornement, on peut employer un ruban de satin uni, large d'un pouce, dont la nuance correspond à celle du costume. Le bord du ruban devrait entourer un petit fil d'assemblage passé dans l'ourlet. Le noeud est ensuite fait tel que décrit ci-après.

d'un fil métallique d'assemblage couvert de soie, puis on le replie uniment. On fait sept boucles, dont les deux plus longues ont quatre pouces et demi. Les plus courtes ont une longueur de trois pouces. Toutes les boucles sont attachées à leur base, là où le noeud est fini. Elles sont ensuite courbées comme il est indiqué sur la gravure. On ajoute une aigrette molle. Ce noeud fait un fond excellent pour bijoux en forme de branches. Les rubans en gaze blancs ou noirs avec des cailloux du Rhin étant particulièrement élégants. Il faut une verge trois-quarts de ruban pour faire cet ornement.

Le changement est toujours agréable dans les ornements de cette catégorie et

Faites passer un fil métallique d'assemblable dans l'ourlet. Faites un bout long de quatre pouces. Laissez huit pouces pour une grande boucle et cinq pouces pour chacune des cinq boucles. Formez le noeud et laissez le reste du ruban en forme de bout en pointe.

Cela forme un bon noeud à porter ordinairement.

Pour le premier noeud indiqué dans la gravure, il faut une verge et quart de ruban. On peut employer un ruban plus étroit et le noeud peut être fait sans fil métallique. Les boucles sont attachées à leur base au moyen de fil métallique. Ce noeud peut être attaché simplement, mais il est plus facile de le faire en l'attachant avec du fil métallique.

RUGS



Et vos

Fournitures de Maison et Tapis ?

En donnant un ordre, rappelez-vous que nous tenons ces Marchandises.



Essayez

Vous pouvez toujours obtenir ce qu'il vous faut dans notre **Département des Articles de Tablette.**

The W. R. BROCK Company, (Limited)
MONTREAL

Papillon en gaze

(Manière de le faire)

Un ornement d'un genre plus habillé est fait en gaze noire et en forme de papillon. Les bords des ailes ont un contour en fin fil d'or et le bord est formé de chenille noire et de cordonnet d'or. Une aigrette noire complète cet ornement pour donner de la grâce à la tête d'une jeune fille ou d'une femme plus âgée.

Des boucles de ruban peuvent être employées pour simuler les ailes de cet ornement. Si on emploie un ruban fort, on n'a pas besoin de se servir de fil métallique.

Noeuds de cheveux

(Directions pour les faire)

Les noeuds de cheveux devraient être montés sur des épingles à cheveux en écaille plutôt mince. Il peut être nécessaire d'employer des épingles supplémentaires. Dans ce cas, les épingles métalliques invisibles peuvent être employées dans les boucles.

Noeud dragon

Un autre noeud en ruban de velours noir No 12 a un ourlet large d'un quart de pouce, dans lequel court un fil métallique. Quatre boucles et deux bouts forment cet ornement coquet, sans prétention.

Le numéro 2 demande une verge et un huitième de ruban de velours. Ce noeud ne peut pas être réussi sans fil métallique pour supporter les boucles. On devrait employer du fil d'assemblage très fin. Les boucles et les bouts ont une longueur respective de quatre pouces. Ce noeud est fait fréquemment avec du fil métallique d'assemblage couvert de soie, fixé à l'arrière du ruban, au lieu de le faire passer dans l'ourlet. Le fil métallique est courbé pour donner aux boucles leur direction. Du fil plat peut être piqué invisible le long du centre du ruban, dans le sens de la longueur, au lieu d'employer du fil d'assemblage.

L'EXAGERATION DANS LES ANNONCES

L'exagération dans les annonces agit comme la morphine. Les premières petites doses donnent des résultats agréables. On en reprend encore, mais on s'aperçoit qu'il faut employer une dose un peu plus forte. La fois suivante, il faut une dose encore plus forte pour produire l'effet désiré et ainsi de suite, jusqu'à ce que la limite soit atteinte. On ne peut plus prendre de morphine; l'exagération ne peut pas être poussée plus loin—la victime de la morphine est une ruine, les clients du marchand sont arrivés à ne plus ajouter aucune foi à ses dires et vont ailleurs.

C'est toujours le marchand et non le client qui est la dernière victime d'une publicité malhonnête.

ARTICLES DE COU POUR DAMES

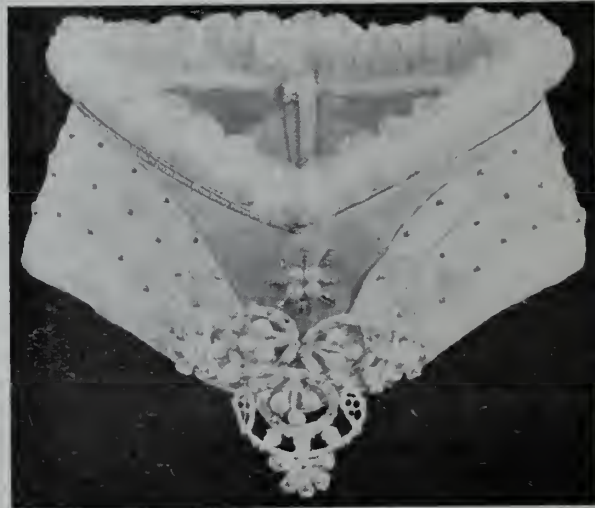
Les fêtes de Noël ont créé une grande animation dans le commerce des articles de cou pour dames, la demande a atteint de telles proportions que la plupart des maisons ont rappelé leurs voyageurs de bonne heure en décembre, car les ordres étaient si importants que tout ce que les manufacturiers pouvaient faire, c'était de livrer les commandes déjà reçues vers la fin de l'année. L'automne dernier a été une saison très active; on y a été témoin d'une demande ressemblant à celle d'autrefois pour les articles de cou pour dames, et cette situation promet de continuer maintenant que les fêtes sont passées.

Des lignes élégantes à effets nouveaux sont produites maintenant pour le commerce du milieu de l'hiver, et les voyageurs sont en route avec ces nouvelles lignes.

Les articles de cou occupent de nouveau une place en vue à New-York et on

A ce propos, la valenciennes n'est pas beaucoup employée en ce moment; elle est remplacée par la dentelle de Venise, la guipure, etc. Au-dessus du motif est une étoile en perles et paillettes d'or, et le ruché est fixé par un rang de soutache en or.

On offre de nouveau des articles de cou en soie, genre tailleur, qui, pense-t-on, deviendront populaires, bien qu'il ne soit pas douteux que les genres plus habillés demi-tailleur seront de forts articles de vente. Il est certain que les articles de cou se vendront et se vendront bien, sauf peut-être pendant les mois chauds de l'été, et que presque tous les genres seront en demande. On remarque de nouveaux effets dans le col populaire Peter Pan; une de ces nouveautés est en broderie à oeillets et fortement rembourrée. Avec ce col on porte une cravate en lawn brodé assortie. On s'attend aussi à ce que les cols stock, les cols et manchettes assortis en broderie ombrée soient populaires.



Collet "Stock" nouveautés
Offert par Rhys D. Fairbairn

rapporte qu'il se produit un renouveau dans la demande; les magasins de cette ville sont remplis de nouveaux articles dans cette ligne. Comme dans d'autres sections du commerce, la variété règne et les plus délicats effets chiffon sont placés côte à côte avec les genres tailleur les plus unis. Les cols et manchettes assortis sont de bons articles de vente tant en dentelle qu'en batiste brodée et dentelle. L'or est de nouveau employé comme ornement pour le cou et on en voit sur les effets nouveaux les plus élégants. Le joli col stock représenté dans la gravure ci-dessus montre comment on emploie ces paillettes d'or.

D'abord la forme est d'un genre absolument nouveau; elle s'avance un peu en pointe en avant et n'a pas de jabots. Des demi-cercles plissés de crêpe, de chène, fixés par des minces paillettes d'or, ornent chaque côté du col et sont reliés par un motif de dentelle lourde,

Les cols stock et les cols rabattus brodés, ayant une légère touche de nouveauté sont considérés comme de bons articles.

En somme, les perspectives pour la saison prochaine sont beaucoup plus satisfaisantes maintenant qu'on ne l'espérait, il y a un mois; et il se fera de bonnes affaires, si les détaillants ne perdent pas de vue le fait que c'est la nouveauté qui l'emporte dans le département des articles de cou.

LE VOTE DES VOYAGEURS DE COMMERCE PAR LETTRE

Il se fait un mouvement, parmi les voyageurs de commerce, en faveur d'une loi qui leur permettrait de voter par lettre. Il y a au Canada dix-huit ou vingt mille voyageurs de commerce et, dans les conditions actuelles, un vote intelligent est perdu.

*Achetez vos Fournitures de Maison
maintenant et obtenez de bonnes livraisons.*

Rideaux de Dentelle

Wiltons

Axminsters

Brussels

Linoleums

Tapestries

Prelarts

Carrés

Mattes

Draperies d'Art

NOUS EXCELLONS DANS
TOUTES LES LIGNES....

Nattes de Chine
et du Japon

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED,
VANCOUVER, C. A.

LES SOIERIES AMERICAINES

Les Américains ne détestent pas le bluff. Le "Dry Goods" nous en fournit une preuve nouvelle par la publication d'un article qui constitue un véritable chant de triomphe. Ce journal, voulant sans doute ignorer que les importations de soieries européennes se sont accrues aux Etats-Unis, prétend que la soierie américaine est en voie de lutter victorieusement avec les soieries françaises. Il écrit :

"Nous avons supplanté Newcastle pour les charbons et Sheffield pour la coutellerie, mais il semblait impossible de supplanter la France pour les soieries. Et cependant, nous l'avons envahie avec succès, et même nous sommes parvenus au coeur même du pays producteur....."

"Il semble, ajoute en forme de conclusion le journal de New-York, que la France accueille assez bien les soieries d'Amérique. "Les Modes", un des principaux journaux commerciaux, dit que ces soieries sont agréables au toucher et légères, avec beaucoup de brillant et de chic.

"Nos fabricants de Paterson et de Union Hill arriveront bientôt à faire en sorte que Lyon ait à surveiller ses lauriers."

Nous pensons que Lyon saura exercer cette "surveillance"; mais il y a autre chose à relever dans l'article du journal américain. Il y est dit, en effet :

"Le premier obstacle qui s'offrit à l'introduction de ces soieries vint de la part des fabricants français. Que les soieries d'Amérique se vendissent en France ne paraissait rien moins qu'un sacrilège. Les premières expéditions de MM. Rogers et Thompson furent faites à Londres et de Londres à Paris. Il y a, paraît-il, un accord de réciprocité entre l'Angleterre et la France, et les marchandises, en arrivant au Havre, furent frappées d'un droit de 2 fr. 50 par kilogramme. Mais, lorsqu'on sut que ces expéditions provenaient des Etats-Unis, le droit d'entrée fut porté à 16 francs par kilogramme."

Nous savons le plus grand gré à notre confrère américain de l'utile avertissement qu'il nous donne en cette circonstance. Bien qu'il paraisse acquis que la vigilance de la Douane française ne se soit pas laissée surprendre, il est bon qu'on sache que les industriels de la soierie américaine ont eu recours, pour pénétrer en France, à des méthodes plus ingénieuses que loyales en manœuvrant de façon à bénéficier d'un tarif de faveur auquel ils n'avaient aucun droit. Déjà l'on savait que pour bénéficier de notre tarif minimum sur les soieries pures, les Italiens empruntaient la voie de la Suisse pour pénétrer en France; voilà qu'il se découvre que les Etats-Unis, qui ont à subir notre tarif général, usent du même moyen en passant par l'Angleterre. Et la Réforme Economique

à laquelle nous empruntons ces lignes, ajoute :

On fera bien, au Ministère du Commerce et à l'Administration des Douanes d'étudier la question de savoir si, pour couper court à de pareilles pratiques, il ne conviendrait pas d'exiger, pour certains produits d'importation étrangère, des attestations d'origine, dont la sincérité puisse être contrôlée.

G. Fleurey.

Greenshields Limited

Ce qui caractérise le département des étoffes à robes lavables, c'est l'activité qui règne dans la réception des commandes. De bonnes lignes d'indiennes, de mousselines, de toiles, de shirtings, arrivent journellement des manufactures. Il y a un choix de nombreuses nouveautés qui ne peuvent manquer de donner entière satisfaction pour tout ce qui est exigé aujourd'hui. Les tissus pour blouses sont une spécialité de cette maison. En prévision d'une saison de ventes considérables, MM. Greenshields Limited ont investi de fortes sommes d'argent dans certaines lignes. Les tissus légers blancs, pour blouses, sont des articles qui se vendent rapidement, et les commandes devraient être placées de bonne heure, car il est tout à fait certain que, les manufactures ayant plus d'ordres qu'elles n'en peuvent remplir, cette ligne fera défaut. Les lawns suisses, de Perse, de l'Inde, Victoria, peuvent être obtenus à tous les prix. Les rayures japonaises sont en grand assortiment et sont des articles de vente sûre.

Les lignes de gingham, de flanellettes, de shirtings de cette maison sont maintenant au complet pour le printemps. On peut se procurer quelques lignes d'occasion qui ont une valeur réelle. Le stock des cotonnades est maintenant complet et la Compagnie est prête à coter des prix sur un grand nombre de lots qui plairont à l'acheteur le plus serré. La ligne des overalls est considérable cette année et sera en bonne demande. Dans ce département on peut avoir de nombreuses et excellentes occasions et c'est le meilleur stock dans lequel on puisse choisir. Dans le département des étoffes à robes, la maison possède un fort stock qu'elle augmente tous les jours. L'article leader est le taffetas vigoreux, uni, carreauté et à rayures. Les gris qui sont un fort article du marché pour le printemps prochain sont en grande variété de choix. Les carreautes gunmetal, en noir et blanc sont très forts, et la maison en a acheté une quantité considérable; la demande croissante pour cet article prouve qu'elle n'a pas fait erreur. Le taffetas noir et de couleur continue à être un des articles principaux et la maison Greenshields peut fournir les meilleurs articles dans ces lignes. Les tweeds et les homespuns blancs, gris et noirs, de nuances claires, pour étoffes à costumes, occupent une forte position pour le printemps. Les plaids tartans et les panamas sont exceptionnellement bons et le stock en mains dans ces lignes est calculé pour satisfaire à la demande du commerce en général. Un assortiment complet des meilleurs fourrures qui ait jamais été mis en stock sera entre les mains de nos voyageurs ce mois-ci et tous ceux qui ont l'intention d'acheter devraient le voir. Les

blouses pour dames, de la marque Shield, sont offertes par les voyageurs en grande variété. Les blouses en lawns et en soie japonaise attirent la clientèle. Ces blouses comprennent toutes les qualités qui font les meilleures blouses et sont des styles les plus nouveaux. La maison Greenshields possède aussi un fort stock de peignoirs pour dames, dans toutes les grandeurs et à tous les prix, pour convenir au commerce.

Le département de la bonneterie a quelques valeurs spéciales à offrir dans un stock très fort de bas domestiques et importés, en coton Lisle, unis, fantaisie, laine et cachemire. Son numéro 8 à \$2.25 et son numéro 14 à \$4.50 sont deux de leurs lignes spéciales qui sont une véritable occasion. Parmi leurs bas en cachemire, à cou-de-pied en dentelle, figurent le bas "Duchesse" à \$6.25 et le bas spécial brodé Victoria, au même prix. Le bas "Princess Ena" à cou-de-pied brodé, à \$4.25, est une ligne qui a son mérite, et son prix est très faible pour cette classe de marchandises. Une collection complète de toutes les couleurs est tenue en stock. Cette maison a acheté un large assortiment de gants, à une époque qui lui permet de les vendre à bas prix; elle est maintenant à même de fournir toutes les lignes de gants. La collection des Lisle est grande et on s'attend à une forte saison pour cette ligne. La maison Greenshields peut vendre toutes les lignes ordinaires de mouchoirs aux prix qui régnaient au commencement du printemps 1906, car elle a acheté une ligne complète aux prix qui avaient cours avant l'augmentation des prix du marché. Les mouchoirs en toile blanche, avec quatre ou six filets sur le bord seront certainement à la mode ici bientôt, car maintenant ils sont en grande faveur aux Etats-Unis. Cette maison en a un assortiment complet, à des prix variant de 60 cents à \$1.00, la ligne à .85 étant la plus populaire. En vue d'une forte saison pour les dentelles, la maison a placé des ordres avant l'augmentation des prix et avant que la rareté se fût fait sentir sur les marchés de dentelles de l'Europe, ce qui lui permet de disposer de son stock bien assorti, à des prix qu'il serait difficile de battre. Les valenciennes et les dessus en net sont en grande demande. Les collets en dentelle guipure sont de nouveau en faveur dans les centres de la mode et dans ces articles, la maison peut fournir à la demande, à la satisfaction des clients les plus difficiles. Dans le département des soieries, les commandes pour les soies rayées et les soies carreautes tartan de fantaisie seront très fortes. Le prix de toutes les soieries augmente vite et en présence de ce fait, il convient de donner des commandes aussitôt que possible, car ceux qui ne se mettront pas à couvert immédiatement auront à faire face à une rareté de ces marchandises et à des prix plus élevés. La maison Greenshields a un vaste stock de popelines unies et de fantaisie et elle est à même d'exécuter toutes les commandes à une date rapprochée. Les soieries grises sont aussi de bons articles de vente, et dans cette ligne, la maison est prête à faire face à une demande plus grande que jamais auparavant.

Le foulonnage date d'une époque éloignée; ce fait est rendu évident par des sculptures trouvées dans la vieille Egypte et parmi les ruines de Pompéi et représentant des hommes piétinant du drap.



Simples
Vérités
Venant
De
Paris

NOTRE publicité même ne peut pas faire plus pour vous que d'amener de nouveaux clients à votre magasin. Par vous, ils découvrent la valeur réelle des meilleurs sous-vêtements que nous sachions faire. Après cela, il dépend des sous-vêtements qu'ils en achètent de nouveau; et il dépend de vous qu'ils reviennent de nouveau à votre magasin. Vous pouvez compter sur nous pour envoyer le public chez vous. Nos fortes dépenses de publicité font cela pour les marchands de tout le Canada.

Et vous pouvez compter sur la puissance de vente des

PEN-ANGLE SOUS-VETEMENTS
 IRRETRECISSABLES

Rien n'est épargné ni négligé dans la fabrication des marchandises. Ceci est rendu évident par la garantie que nous vous donnons et que vous pouvez repasser aux acheteurs que nous vous envoyons. Cela vaut la peine pour vous de mettre en stock une ligne qui est vendue pour vous, garantie à vous et si bien faite, qu'elle ajoute à votre réputation. Tout voyageur d'une bonne maison vous montrera la sorte de sous-vêtements que vous pouvez réellement vendre.

The Penman Mfg Co. Limited,
PARIS, Ontario.

ETOFFES A ROBES DU PRINTEMPS

Département des Etoffes à Robes

Ce département de notre entreprise n'a jamais été en meilleur état, pour fournir à vos besoins, que cette saison. Anticipant une forte demande, nous avons acheté largement de bonne heure et nous avons pu ainsi nous assurer du choix des meilleurs manufacturiers étrangers et domestiques à des prix qui ne peuvent être égalés.

En état de faire de promptes livraisons

ASSORTIMENT COMPLET MAINTENANT

FORTS ARTICLES DE VENTE

| | |
|--|----------------------|
| Carreautés Noirs et Blancs | Carreautés Shepherds |
| Carreautés Taffetas | Carreautés Laine |
| Taffetas Vigoureux, Etoffes Crème pour Costume, Unies, | |
| | Carreautés et Rayées |

LIGNES POPULAIRES

| | | |
|-------------------------------|------------------------------------|-------------------|
| Henriettas, | Draps Box, | Batiste en Laine, |
| Drap Albatross, | Vénitiens, | San Toys. |
| Crêpe de Chine, | Toile de Religieuse | |
| Homespuns, Unis et Carreautés | Etoffes Covert pour Costumes, etc. | |

Les couleurs principales en pesanteurs légères sont les Noirs, le Bleu-marin, le Gris, le Brun et le Fauve clair. Les effets BLANC et NOIR et les CARREAUTES GUN METAL sont une bonne acquisition.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited,
Vancouver, C. A.

ETOFFES A ROBES DE PRIESTLEY

1907

Tissus de Printemps les plus Nouveaux

MARCHANDISES MAINTENANT EN STOCK

COULEURS

Estrella Chaîne de Soie
Elanne " "
Starita " "
Galotte Laine
Corella " "

Drap de Laine Huguenot

Satins
Amerlins
Marattas
Maravo Laine
Panamas "
Averilla "

Taffetas Laine
Sylva Laine
Worstedes Clifton Laine
Croisés Chiffon
Vénitiens

NOIRS

Sateens Noirs
Estrellas "
Elannes "
Vénitiens "
Broadcloths Noirs
Eudoras Chaîne de Soie

Rosettas Soie
Tricot Chiffon Laine
Taffetas
Drap Savoy
Ombra
Mohairs Noirs

Mohairs Chaîne de Soie
Draps Empress
Reps Chaîne de Soie
Drap Cérulien
Panamas

Assortiment Complet de Cravenettes

GREENSHIELDS LIMITED

Revue Brève des Offres du Département "E"

Printemps 1907

Printemps 1907

Ce Département offre au Commerce un Assortiment excellent dans les lignes suivantes :

Gants

Grande collection de Gants en Tissus. Nous enregistrons de fortes commandes pour les gants longs et nous nous sommes assuré des fabrications très spéciales de gants de Suède Soie, et de gants Milanais Lisle. Nous conseillons à nos amis de placer leurs ordres, car il n'y aura pas de renouvellements de commandes cette année, une fois que nous aurons vendu toutes nos marchandises. Nous nous attendons à un manque dans les gants longs et les gants courts à mesure que la saison s'avance.

Dentelles en Vogue

Sans aucun doute, cette saison sera une forte saison de Dentelles. Les Valenciennes remporteront un succès plus grand que dans toute autre saison précédente. Les marchands français et anglais sont en arrière pour leurs commandes, mais nos marchandises arrivent promptement. Nous offrons un assortiment de valenciennes et de nouveautés plus fort que jamais auparavant et nos stocks seront utiles pendant toute la saison. Les Dentelles Plauen seront des articles excellents. Dentelles "Net Top" en grande profusion. Grande variété de belles Guipures et quelques idées nouvelles et profitables en Cols de Dentelle.

Bonneterie de Printemps.

Les marchés étrangers et domestiques ont une bonne quantité d'ordres et les livraisons seront lentes. Toutefois, nos contrats favorables et pris de bonne heure nous permettent de vous offrir des stocks exceptionnellement forts. Tous les articles courants et toutes les nouveautés sont là.

Grande Année pour les Rubans.

Les tissus ordinaires est ce qu'il y a de meilleur dans tout ce qui est nouveauté. Voilà qui décrit brièvement notre stock. Les prix tendent à monter et les marchandises sont rares. On demande que les ordres soient donnés de bonne heure. Faites-nous connaître vos besoins de réassortiment. Notre acheteur a réussi à placer des contrats avantageux.

Collection splendide de Taffetas (fini Chiffon).

Variété exceptionnelle de Rubans de fantaisie de toutes descriptions.

Quelques dessins exclusifs. Ces articles auront une forte vente.

Grand Assortiment de Mouchoirs.

Notre stock est complet dans tous les mouchoirs ordinaires pour dames et pour hommes. Nous avons en stock une collection complète de toutes les lignes courantes dans ces marchandises, en fait de mouchoirs en Toile unie et à ourlets à jours, pour dames et messieurs, ainsi qu'en mouchoirs en Lawn et Mercerisés.

Mouchoirs en Toile, à ourlets à jours, pour hommes, valeur spéciale.

" " " " " " dames, " "

" " Lawn, " " " hommes, " "

" " " " " " dames, " "

Aussi Mouchoirs à ourlets à jours, unis, dans les lignes ci-dessus, valeur spéciale ; Mouchoirs rouge Turquie, valeur spéciale ; Mouchoirs à bordure imprimée Indigo, valeur spéciale.

Nous liquidons à des prix spéciaux le reste de nos mouchoirs brodés et à bords en Dentelle.

Les Excaldas n'ont jamais été plus populaires. Notre assortiment est facilement le plus grand dans le commerce.

Nouvelles idées pour les bordures.

Broderies.

Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Déjà les prix ont augmenté pleinement de 15 pour cent, et les ordres de répétition seront à des prix plus élevés. Les lignes qui se vendent le mieux sont : Broderie pour Cache-Corset, Broderie Allover, larges insertions. Nous nous attendons à l'une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis nombre d'années pour les Broderies, tant en fonds de Mousseline que Cambrie, dans toutes les largeurs.

Bavettes.

Nous faisons une spécialité de Bavettes. Nous vous demandons de voir sans faute notre No. 26 Spécial. Ce numéro et d'autres numéros principaux vous assureront des valeurs que nous donnons.

Sous-Vêtements pour Dames.

En Balbriggan, Fil Lisle et Coton pour Dames et Jeunes Filles, manches complètes, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et extra O. S., dont nous avons le contrôle spécial et que l'on trouvera très désirables.

Articles de Cou.

Articles de Cou Fantaisie, pour Dames, en grande variété.
Cols en Broderie pour Dames.
Cols en Dentelle pour Dames.
Assortiment complet de Cravates Windsor en stock.

Ombrelles ou Parapluies pour Dames.

Toujours un grand stock à des prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales pour vendre à 75c., \$1.00 et \$1.25.

Chiffons.

Fini brillant, 17½ cents en montant ; largeur 39/42 pouces. Aussi Chiffons étroits pour plissés et froncis, ½ pouce, ¾ pouce, 1 pouce, 4 pouces, 6 pouces.

Veilings et Nets.

Assortiment complet des dernières nouveautés en Tissus pour Voiles, Chiffons, Voiles Crêpe de Chêne, Nouveautés en Nets et Gaze avec pois chenille. Assortiment complet de " Veilings " Français, pour deuil, toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Malines, Mechlins et Moustiquaires, ainsi que Nets Point d'Esprit et " Black Dress ".

GREENSHIELDS, LIMITED

MONTREAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver.

LA PRODUCTION ET LE COMMERCE
DE L'ABACA AUX ILES PHILIP-
PINES

(Suite).

L'instrument rudimentaire employé actuellement se compose d'un couteau fixé, au moyen d'un pivot, par l'une de ses extrémités, à un escabeau de bois bien lissé, et relevé à l'autre au moyen d'une pédale. La tige contenant la fibre est découpée en lamelles de 6 à 6½ pouces de largeur qui sont introduites dans l'appareil. Ces lamelles étant placées sous le couteau, on lâche la pédale et la lame, attirée vers le bas par un contrepoids, vient râcler la fibre, celle-ci est tirée d'un côté de l'appareil, tandis que la partie charnue et les déchets tombent de l'autre. Pour augmenter la finesse et la blancheur de la fibre ou la soumettre plusieurs fois à cette opération; le déchet est plus considérable mais la fibre a plus de valeur, ce qui établit une compensation. L'instrument est actionné par deux ouvriers; l'un relève et abaisse successivement la pédale, tandis que l'autre opère le traitement de la fibre. Une équipe de deux ouvriers peut décortiquer de 35 à 50 livres de chanvre par jour.

Ce mode de décortication tout en nuisant pas beaucoup à l'aspect extérieur de la filasse de chanvre, brise une grande quantité de fils et diminue considérablement leur force de tension. Le déchet s'élève à 20 et 30 0/0, d'après le couteau en usage; ou en employe de deux espèces: à lame garnie de dents et à tranchant lisse ce dernier modèle vaut mieux, bien qu'opérant le traitement d'une moins grande quantité de fibre, car il respecte davantage celle-ci et lui conserve mieux sa force primitive.

Quant au paiement de l'ouvrier, il se fait presque toujours en nature, le propriétaire lui abandonnant, pour prix de son travail, la moitié du chanvre décortiqué. Cette moitié, l'ouvrier peut la vendre à l'exploiteur à un prix raisonnable, ou l'expédier à Cebu ou à Manille avec la cargaison de celui-ci, qui se charge, dans ce cas, de la vendre en même temps que son propre abaca. Ce système de métayage pousse l'indigène au travail, puisqu'il l'intéresse directement à une production plus abondante, mais il présente, d'autre part, un grave inconvénient: celui de favoriser l'emploi de couteaux défectueux afin de produire davantage.

La fibre de chanvre, débarrassée de la partie charnue qui l'enveloppait, est soumise au séchage; à cet effet, on la suspend sur des cadres de bambou et on l'expose au soleil pendant six heures environ. Il est bon de battre ensuite la filasse au moyen d'un maillet de bois, pour en extraire l'humidité qu'elle contiendrait encore malgré un premier séchage, et de la soumettre une seconde

fois à l'action du soleil. Après ces diverses opérations, la fibre est en balles du poids de 137½ livres généralement. Cette méthode de séchage est loin d'être parfaite puisqu'aucun abri ne protège la fibre contre les pluies qui peuvent survenir très subitement; il en résulte que souvent le chanvre est pressé et mis en balles alors qu'il n'est pas suffisamment sec; cette humidité séjourne à l'intérieur de la balle et est très préjudiciable à la qualité de la fibre.

Le transport du chanvre est tout aussi défectueux que le mode de séchage et cause souvent la détérioration d'une partie de la marchandise. Il se fait par des chemins très ardues ou plus souvent par eau, au moyen de petits bateaux indigènes. L'abaca arrive fréquemment à destination à l'état humide, à cause de la pluie ou de l'eau de mer. Dans ce dernier cas il est nécessaire, pour empêcher la détérioration de la fibre, de la laver à l'eau fraîche avant de la sécher.

On classe le chanvre, soit au port d'embarquement, soit à Manille. Chaque exportateur a ses marques qui correspondent aux termes généraux usités sur les principaux marchés; ainsi ces marques portent à Londres les dénominations suivantes: Best Marks, Good Current, Fair current, Superior Seconds, Fair seconds, Good broun, Fair broun. Dact current, Manilla hemp Strings. Il y a toutefois des exportateurs qui font des classifications spéciales et personnelles, ne répondant à aucune marque générale. Dans ce cas, on cote l'abaca en citant la marque spéciale; ainsi on dira à Londres: -

WB, S B.

B S M. etc., etc.

Les dénominations générales de la place de Manille sont les suivantes: Superior, Carriente, Segunda, Colorado, Ovillo.

Les marques des exportateurs diffèrent aussi d'après l'endroit où s'est effectué le pressage.

Les principaux exportateurs sont: Smith-Bell et Co, Stevensou et Co, Ker et Co, Aldecoa et Co.

La meilleure qualité ou "Superior" consiste en une fibre très résistante, absolument blanche, longue, souple, soyeuse au toucher et d'un aspect brillant.

Il est difficile de donner une valeur à chacune des qualités, car les prix sont fortement influencés par la spéculation. A Manille, c'est le "Corriente" qui sert de base à la cote; les chanvres journellement cotés sur ce marché sont le Leyte, l'Albay, le Daet et le Sorsogon. Le prix est indiqué en pesos philippins au picul, [dollars américains par 137½ livres.]

Après la classification a lieu le pressage. On emploie à cet effet de grandes presses à vapeur ou à main; celles-ci sont mises en mouvement par un certain nombre de Chioois ou d'indigènes. Une

presse manoeuvrée par trente hommes et garçons produirait de 150 à 200 balles de 275½ livres par jour, tandis que si elle est actionnée par la vapeur, elle donne une production de 200 à 300 balles par jour.

Les conditions de vente, pour Londres et New-York, sont les suivantes: pour Londres, on vend [cost insurance freight, c'est-à-dire y compris le prix de la marchandise mise à bord à Manille b. le fret Manille Londres, c. l'assurance maritime Manille Londres], en livres sterling, par tonne; pour New-York, la vente se fait en cents, par hundredweight rendu au magasin.

Le fret pour expédition par steamer est de 35 à 40 shillings la tonne pour New-York. Le fret pour expédition par steamer est de 37 à 40 shillings la tonne pour Marseille, le fret pour expédition par voilier est nominal.

Les grands marchés du chanvre sont Londres et New-York. Les Etats-Unis furent, dès le principe, un excellent débouché pour le chanvre et l'on exporte aujourd'hui à New-York et à Boston la plus grande quantité de fibres fines. L'exportation de l'abaca aux Etats-Unis a beaucoup augmenté en 1902, au détriment du marché de Londres, à la suite d'un acte passé par le congrès, le 8 mars 1902. Cet acte prescrivait que le chanvre envoyé directement du lieu d'embarquement aux Etats-Unis sans transbordement en cours de voyage, serait dégrèvé du droit d'exportation qui est de 0.75, or, les 220.46 livres de chanvre brut. Avant cette loi, la plus grande partie du chanvre était expédiée en Angleterre, et y était retenue jusqu'à ce que les besoins des Etats-Unis dépassassent les expéditions faites directement des îles Philippines. Alors l'Angleterre approvisionnait les Etats-Unis et le chanvre était transbordé. Il est probable que le mouvement provoqué par cette loi s'accroîtra encore, puisque les expéditions directes de chanvre aux Etats-Unis paient un fret plus réduit que précédemment et évitent les frais de transbordement et de commission que prélevait l'intermédiaire anglais.

La culture de l'abaca est certes susceptible de beaucoup d'extension, puisque la superficie des îles est considérable, leur sol peu cultivé jusqu'à présent est excessivement fertile. Actuellement, la neuvième partie à peine, du territoire, soit 8,167,500 acres, est en exploitation. Il paraît donc certain que l'agriculture se développera tôt ou tard, mais les circonstances actuelles ne lui sont pas propices. Citons, ici, les causes du marasme de l'agriculture en général, parce qu'elles sont un obstacle à l'établissement de nouvelles exploitations d'abaca:

1° La paresse et l'insouciance de l'indigène qui ne se préoccupe jamais du lendemain et prend l'habitude de comp-

SPHINX

SPHINX

SPHINX

SPHINX

SERGES ET VICUNAS—FINI—TEINTURE—MATERIEL—SANS EGAL



Nous sommes les seuls
Agents au Canada
pour la marque
...Sphinx...

En Achetant
les Serges Sphinx
vous doublerez
vos ventes

Nouveautés en Tissus pour Robes, Costumes, Matinées et Toilettes Complètes.
Confections pour Dames—Lingerie—Sous-Vêtements—Gants—Bas.

Mousselines—Lawns—Organdis—Delaines—Voiles—Fantaisies.

Tweeds pour complets pour Hommes—Anglais, Ecossais et Canadiens
Nouveaux dessins à la mode.

Camisoles - Caleçons—Sweaters—Chemises blanches—Chemises de Couleur—Chemises pour travailleurs—Overalls.

Flanellettes—Coton à Chemises—Coutils—Coton à Tabliers—Cotons a lingerie
Shirting—Coton à Draps—Draps—Taies d'Oreillers.

Tapis—Prélarts—Linoléum—Carrés—Rugs—

P. Garneau, Fils & Cie

VANCOUVER

QUEBEC

MONTREAL

INGLESIDE B'LDG

TEMPLE B'LDG

ter sur l'intervention gouvernementale dans les moments critiques. La conséquence de cette inaptitude au travail est la nécessité absolue d'admettre aux îles Philippines la main-d'oeuvre chinoise.

2° L'ignorance de modes de culture plus scientifiques et l'imperfection des instruments agricoles en usage actuellement. Constatons ici les efforts du Gouvernement pour remédier à cette situation; Manille possède un "Bureau d'agriculture" très bien outillé et dirigé avec grande compétence par M. le Professeur F. Lawson Scribner.

En dehors des conditions générales si défavorables de l'agriculture, certaines causes particulières contribuent à la situation difficile du commerce du chanvre. Il se produit aux Etats-Unis et un peu partout des plaintes contre la qualité du chanvre; on constate qu'elle baisse d'une façon continue et que les fibres fines deviennent de plus en plus rares. L'emploi presque général des couteaux à dents acérées affaiblit considérablement la fibre. L'indigène, étant intéressé à la production, décortique le chanvre au moyen de l'instrument défectueux, parce que celui-ci permet de traiter plus de matière que le couteau à tranchant lisse; il ne voit dans l'emploi de tel ou tel couteau qu'une question de quantité, et perd de vue que s'il se servait d'une lame lisse, il regagnerait en qualité ce qu'il perdrait en quantité. En 1886, des plaintes semblables se firent entendre dans la province d'Albay. Le Gouverneur espagnol prit immédiatement des mesures énergiques, l'emploi des couteaux à dents fut défendu et des inspecteurs furent chargés de faire respecter la nouvelle réglementation; toute infraction était punie d'une forte amende, de prison même, en cas de récidive et le chanvre décortiqué par le procédé interdit était confisqué et brûlé. Ces mesures si sévères produisirent promptement des résultats excellents et bientôt le chanvre d'Albay et de Sorogon acquit la réputation d'être le meilleur des îles. Une législation semblable paraît s'imposer aujourd'hui si l'on veut empêcher le déclin de la culture de l'abaca.

On se plaint aussi aux Etats-Unis que la fibre soit classifiée avec moins de soin qu'auparavant. Il paraîtrait, d'après un rapport officiel émanant de M. Lister H. Dewey, que certaines balles portant une marque considérée comme la garantie de la qualité supérieure, contenaient des poignées composées en partie de fibres communes et faibles; que d'autres, classifiées à Manille sous la dénomination de "Good current" et achetées comme telles, renfermaient du chanvre dont une partie, au moins, correspondait à la qualité de "Good seconds" et même à une qualité inférieure. En un mot, la quantité de fibres faibles et par conséquent inutilisables dans la fabrication

des câbles, serait en progression constante dans toutes les expéditions des îles Philippines. L'intention de fraude paraît évidente dans certains cas; c'est ainsi notamment qu'on a découvert dans beaucoup de balles une fibre lisse, blanche et soyeuse à l'extérieur, mais rugueuse et inégale à l'intérieur.

Le Gouvernement insulaire, préoccupé à bon droit de cette situation, a ordonné une enquête pour découvrir les causes de la faiblesse et de l'imperfection du produit. M. H. T. Edwards, chargé de cette mission, a signalé comme principales causes celles que nous venons d'indiquer.

D'autre part, M. Deau C. Worcester, secrétaire pour l'intérieur, aux îles Philippines, a convoqué les exportateurs de chanvre en vue d'étudier les mesures à prendre pour remédier au mal; mentionnons le projet qui tend à faire opérer la classification et l'inspection par des agents gouvernementaux.

Le professeur Lamson Scribner, directeur du bureau d'agriculture, a soumis au Gouvernement les propositions suivantes: 1° Essai, dans chaque district producteur de chanvre, de divers couteaux à décortiquer et comparaison des résultats obtenus; 2° octroi d'une prime ou d'encouragements quelconques, par le Gouvernement, à celui qui inventera ou perfectionnera une machine à décortiquer; 3° classification et inspection du chanvre destiné à l'exportation par des agents spéciaux désignés par le Gouvernement; 4° prohibition des couteaux défectueux, et, comme sanction, destruction de la fibre décortiquée au moyen de pareils couteaux.—[La Feuille de Renseignements.]

LA RECOLTE DU COTON EN 1906

La cueillette du coton américain est terminée maintenant. Toutefois la situation exacte de la récolte n'est pas encore connue et elle ne le sera peut-être pas avant un ou plusieurs mois, dit "Textile American". Cependant la situation est assez bien comprise pour justifier des calculs raisonnables quant au rendement probable de la récolte et à son importance commerciale pour la saison. Il n'y a aucune indication que des facteurs inusités dominent le mouvement de la récolte, autres que ceux qui ont existé dans les saisons précédentes; il n'y a qu'une exception à faire à ce sujet, c'est l'établissement de magasins pour le magasinage du coton dans les états du sud et les moyens institués pour la vente de la récolte et la régularisation de sa mise sur le marché, sans détruire le cours régulier du commerce, de manière à affecter les prix au-dessus ou au-dessous de leur niveau légitime suivant l'offre et la demande. L'effet du nouveau système que beaucoup essaient d'inaugurer pour les mouvements de la récolte doit

rester indéterminé jusqu'à la fin de la saison; mais ce système ne pourra avoir qu'un résultat au bénéfice des planteurs, si ce n'est à celui des filateurs. Le plan en question est bien imaginé; il possède tous les éléments d'un système pratique et devrait réussir, car il implique peu ou pas de risques de perte d'argent pour ses promoteurs. L'emmagasinage du coton peut avoir pour résultat la détention d'une certaine partie de la récolte, mais il n'aura aucun effet extraordinaire sur la quantité égrenée. En conséquence les rapports des égreneurs, tels qu'ils sont remis au Bureau de la Statistique, à Washington, peuvent être comparables à ceux des saisons précédentes, et il n'est pas absolument prudent de dire qu'il n'en est pas ainsi des statistiques concernant la quantité de coton visible, car cette quantité devrait comprendre toutes les balles qui sont entrées dans les magasins.

La quantité de coton de cette saison égrenée au 18 octobre était de 4,910,290 balles; au 1er novembre, cette quantité s'élevait à 6,892,597 balles et à 8,531,486 balles au 14 novembre. En 1905, la quantité de coton égrenée jusqu'au milieu de novembre était de 7,501,180 balles, soit près de 70 pour cent de la quantité totale égrenée de la récolte de cette année-là. Si ce pourcentage de 70 pour cent est exact pour 1906, on égrenera cette année 12,200,000 balles, nombre qu'on peut regarder comme une estimation conservatrice de la récolte de 1906.

Quant à la mise du coton sur le marché ou à sa vente au lieu de la plantation, il n'y a pas de différence apparente, entre les conditions de cette saison et celles de la saison précédente. La quantité de nouveau coton disponible pour le marché depuis le 31 août dernier jusqu'au 1er novembre s'élevait à 6,785,597 balles [montant total du coton égrené jusqu'au 1er novembre 1906: 6,892,597 balles, moins 107,000 mises sur le marché avant le 1er septembre]. Supposons que tout le coton visible depuis le 31 août soit du coton nouveau, et prenons comme total du coton visible au 1er novembre le nombre 3,349,011 balles, nous remarquerons qu'on a mis sur le marché après le 31 août 49.3 pour cent du coton égrené jusqu'au 1er novembre. En 1905 la proportion était de 51.8. Ceci montre que le mouvement du coton de la plantation a été à peu près le même cette saison que la saison précédente; ce qui indique une disposition de la part des planteurs à se débarrasser de leur récolte aussi vite que possible, avec l'intention probable de profiter de l'occasion qui peut se présenter d'obtenir un bon prix pour leur produit; cela moutre encore, comme le fait a été remarqué l'année dernière, que les planteurs mettent une certaine indépendance à poursuivre le but qu'ils se sont fixé d'après leurs propres vues

PRETS MAINTENANT

Printemps

PLAIDS

1907

P Parmi nos idées nouvelles et nombreuses, en fait de **P**
L Cravates d'Hommes, pour le Printemps, prêtes main- **L**
A tenant, sera une offre remarquable de Plaids façonnés **A**
en combinaisons variées de figures de fond, avec, par-
I dessus, des effets Plaid. La prédiction des personnes **I**
D faisant autorité en fait de cravates, c'est que les Plaids **D**
seront en demande plus forte que jamais dans l'histoire
S du commerce des cravates pour hommes. **S**

Faites pour être vendues 50c., 75c., \$1.00.

MAINTENANT PRETES

Nouvelles Nuances en Tissus Barathea, Popeline et Basket

Echarpes de Reid pour Hommes

Faites par

Featherbone Novelty Co., Limited

Bureau de Montreal:
Edifice Imperial Bank

Toronto

Bureau de Winnipeg:
Edifice Hammond

sur la situation actuelle et leurs prévisions sur l'état du marché, sans se laisser influencer par les conseils d'associations qui s'imaginent représenter les planteurs ou entraver leur libre action.

Vers le milieu du mois de novembre, la quantité de la récolte de coton de cette année qui a été égrenée, s'élevait à 8,531,486 balles.

La quantité de nouveau coton disponible pour le marché depuis le 31 août dernier était de 8,424,486 balles, dont 4,661,269 balles étaient visibles, soit 55.3 pour cent par rapport à 60 pour cent l'année dernière; on voit donc qu'il n'y a pas de conditions anormales affectant le mouvement de coton à partir de la plantation pour ces deux années.

La quantité de coton visible jusqu'au milieu de novembre pendant les années 1902, 1903, 1904 et 1905 était d'environ 40 pour cent de la récolte commerciale totale, telle que déterminée à la fin de la saison.

C'est une apparence remarquablement uniforme. Si cette proportion se maintient pour la saison courante, avec 4,661,269 balles visibles jusqu'au milieu de novembre, il y a là une indication d'une récolte de 11,650,000 balles.

Nous avons donc, d'après ce qui précède, une perspective de 12,200,000 balles, perspective basée sur les pourcentages se rapportant à la quantité de coton égrené et sur une récolte de 11,650,000 balles basée sur des pourcentages se rapportant à la quantité de coton visible.

Partant de ces deux pourcentages et de leur méthode d'emploi pour estimer la récolte en perspective, nous sommes portés à indiquer le chiffre de 12 millions de balles pour la récolte de cette année.

En faisant cette estimation nous avons très bien que certaines circonstances peuvent se produire avant le mois de mars, qui changeraient matériellement ces chiffres.

Si la récolte américaine est de 12 millions de balles, elle pourra être suffisante pour la demande de consommation de l'univers, en prenant en considération la perspective d'excellentes récoltes dans l'Inde et en Egypte et le fait que les filatures des Etats-Unis et de l'Europe ont commencé la saison avec un approvisionnement en mains plus fort que la saison dernière.

La qualité de la récolte américaine actuelle offre des grades inférieures et il y a, en conséquence une rareté relative des grades plus élevés qui commandent un haut prix. Toutefois la longueur des brins est en moyenne supérieure à celle de la saison dernière. Etant données les statistiques, de quelque source officielle qu'elles puissent provenir, nous ne pouvons pas voir quoi que ce soit qui puisse troubler beaucoup le cours régulier du marché dans un sens ou dans l'autre, et nous ne trouvons rien qui puisse nous

autoriser à placer le prix légitime du coton à plus de 12 cents ou à moins de 10 cents la livre à New-York pour les "middlings".

FILETS DE COTON CANADIEN POUR LES ETATS-UNIS

Comme conséquence des ouragans dévastateurs qui se sont abattus sur les Etats du Sud de l'Amérique, l'automne dernier, la récolte des cotons américains de haute qualité, y compris celle connue sous le nom de "Sea Island", est bien inférieure à la demande des filateurs, non seulement d'Angleterre, mais aussi des Etats-Unis. Il y a eu un tel déficit dans la récolte, que les manufacturiers des Etats-Unis sont grandement incommodés de la rareté de la matière brute servant à faire des filets fins.

Il y a douze mois, la Montreal Cotton Company, de Valleyfield, s'est assuré un fort approvisionnement de coton Sea Island et fournit maintenant à certains manufacturiers des Etats-Unis de fins filets de coton Sea Island peigné, titrant de 80 à 120, dont la qualité a été trouvée des plus satisfaisantes.

C'est probablement la première fois que des fils filés au Canada ont été expédiés aux Etats-Unis, dit la *Gazette* de Montréal, et il est très satisfaisant d'apprendre que des fils d'une telle finesse et d'une telle qualité peuvent être produits au Canada. Les filateurs d'Angleterre ont toujours prétendu que le climat du Canada empêchait de filer de tels fils dans ce pays, mais il est évident que le génie des experts de Valleyfield a surmonté toutes les difficultés.

"THE HANNAN STORES"

Une charte du Dominion a été accordée à "The Hannan Stores, Limited", dont le siège est à Montréal. Cette compagnie est au capital-actions de \$100,000, divisé en parts de \$100. Les personnes incorporées sont: John J. Hannan, marchand à Montréal; Lawrence Hannan, marchand de Danville; Henry Marks, gérant; François A. Revol, gérant, et Henry J. Elliott, avocat de Montréal. Le but de la compagnie est de manufacturer des articles de toutes sortes et de toute description en coton, laine, soie ou autre matériel, d'importer, vendre et acheter toutes marchandises de catégorie similaire et, d'une manière générale, de faire au Canada le commerce de marchands généraux de tels articles; de prendre en mains les affaires faites à Montréal par John J. Hannan, comme marchand d'articles pour hommes.

EXCENTRICITE ET COSTUME

On entend parfois parler du suprême dédain manifesté par des hommes célèbres à l'égard de leurs vêtements, et les personnes qui en parlent semblent admi-

rer cette manière de faire. Le contraire, toutefois, est plus admirable. Jusqu'à ce que les adorateurs intéressés d'une mise négligée puissent prouver que des vêtements usés ou mal tenus peuvent faire un grand homme, ou que le temps ordinairement employé à prendre soin de sa propre apparence peut l'être plus avantageusement, on ne fera pas honte de leurs pratiques aux gens qui s'habillent. Si on dit que les gens qui sont indifférents à l'état de leurs vêtements sont excentriques, et qu'on n'essaie pas de les glorifier, tout est bien; des vêtements bien faits et allant bien se recommandent et se justifient d'eux-mêmes.

PERSONNEL

Retour d'Orient

M. Geo. H. Hees et son fils, M. R. W. Hees, sont de retour d'un voyage en Extrême-Orient. Ils ont visité les Philippines, le Japon et la Chine. Ils arrivèrent à Hong Kong juste après le typhon dans lequel des milliers de personnes périrent en septembre dernier. Depuis le nouveau traité entre le Canada et le Japon, l'intérêt montré par Yokohama au marché canadien a beaucoup augmenté, et M. Hees s'attend au développement d'un fort commerce entre les deux pays, perspective excellente. Même en ce moment, les expéditeurs commencent à demander de la place sur les vapeurs Empress.

La Canada Cloak Company, Limited, de Toronto, devient rapidement connue comme la principale maison de manteaux du Canada. Cette firme entreprenante manufacture des vêtements extérieurs de femmes, très bien connus sous la marque "Roger's Garments", et chaque vêtement manufacturé est absolument garanti pour l'ajustage, le fini et la fibre, ce qui a donné à chaque détaillant du Canada une confiance convaincue dans les vêtements de cette maison. Les voyageurs sont maintenant en route avec une collection magnifique d'échantillons de marchandises de printemps et rendent déjà compte qu'ils remportent un grand succès. La maison désire spécialement en ce moment attirer l'attention des marchands de la province de Québec sur les vêtements de bonne vente qu'elle manufacture. Tous les marchands devraient voir ses échantillons avant de faire leurs achats. Le représentant de la Canada Cloak Company, Limited, est souvent à l'hôtel Windsor, Montréal, et a toujours plaisir à voir un marchand désirant examiner les échantillons.

Cette maison se fait rapidement remarquer par son exécution rapide et soignée des ordres reçus par correspondance, lesquels reçoivent en tout temps sa meilleure attention. Ses échantillons pour le printemps, comme il a été dit plus haut, sont bien dignes de l'attention des acheteurs avisés et entreprenants de la province de Québec, car la maison offre réellement les modèles les plus récents et les plus corrects, d'après le marché de New-York d'aujourd'hui. Ses valeurs font aussi impression sur les acheteurs les plus habiles du marché. Des échantillons sont envoyés, port payé, à toute adresse, sur demande.

SAISON D'AUTOMNE 1907



Nos représentants sont maintenant en route avec un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants.

AGENTS :

McCLUNG & BURNS,
117 rue WellingtonOuest, TORONTO.

J. A. MURRAY,
SUSSEX, N. B.

A. L. GILPIN,
232 rue McGill, MONTREAL.

BRYCE & CO.
Boite 238, WINNIPEG

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.



Etoffes Noires a Robes “**Rekartah**”

Corde de Soie “**Hucar**”

Contrôlées par cette Compagnie
au Canada.

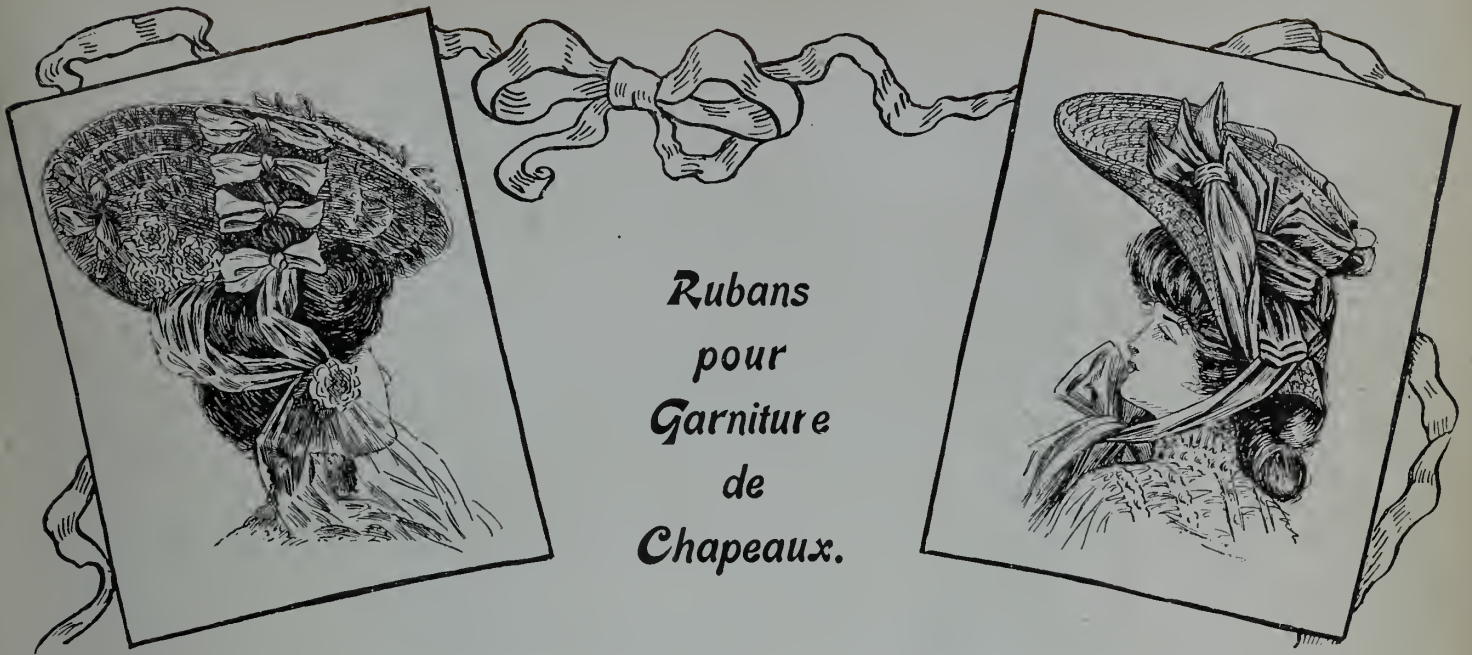
Les Prix
du Coton
Montent.

Le temps de commander, c'est

MAINTENANT

la place c'est

The **W. R. Brock Company** (Limited),
MONTREAL.



*Rubans
pour
Garniture
de
Chapeaux.*

Rosette médaillon

La rosette médaillon est faite de boucles de ruban arrangées en forme de roue

métallique. On façonne en boucles du ruban de satin ou taffetas No 60, en l'enroulant autour du fil métallique et en le nouant à la base de chaque boucle. Le

ban arrêté à la base de chaque boucle couvre le fil métallique. Cette rosette permet une grande variété d'effets de garniture ingénieux et convient aussi à une



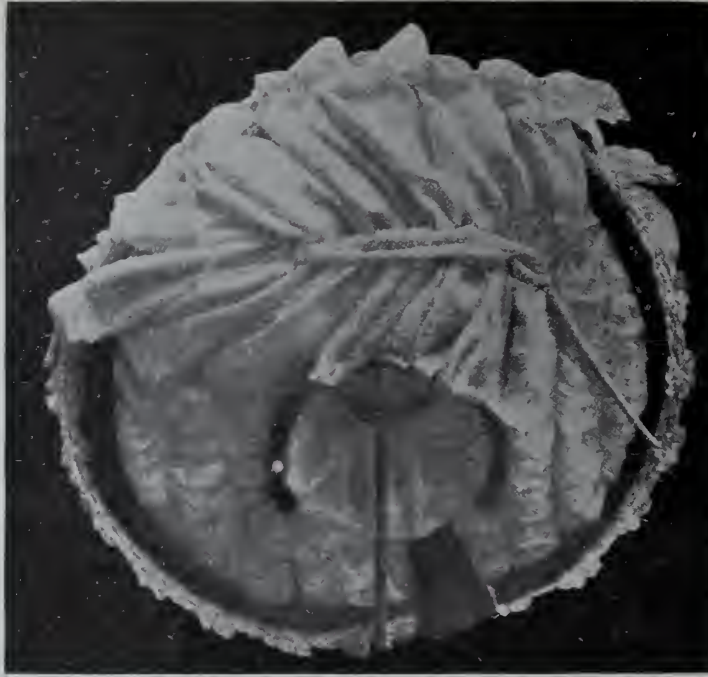
et le ruban est noué. Il faut cinq verges de ruban.

(Manière de la faire.)

On fait d'abord un petit cercle en fil

diamètre du cercle métallique est d'environ trois pouces. Douze boucles épaisses de quatre pouces entourent cet anneau et sont supportées par lui. Le ru-

grande variété de chapeaux. C'est une des méthodes les plus efficaces pour façonner le ruban, d'autant plus que cette rosette est aussi élégante et produit de l'effet.



Plume en ruban

(Manière de la faire.)

La plume en ruban destinée à la garniture de dessous de la passe demande cinq verges de ruban satin souple No 40.

La disposition des boucles est tout à fait simple. Une boucle longue de cinq pouces et demi est fixée à une tige en fil métallique pour former la tige de la plu-

me. Six boucles de chaque côté, longues chacune de cinq pouces sont fixées de chaque côté de la tige de fil métallique, au moyen d'une attache également en fil métallique. Ces boucles sont placées dans une direction inclinée, comme l'indique la gravure. Une hampe de plume naturelle finit la plume à la base; ce bout de plume naturelle est jeté sur les bouts d'une boucle de ruban plissé qui couvre la tige en fil métallique de la plume.

On peut varier cette plume en attachant le ruban sur la tige métallique comme dans la rosette médaillon. De longues tiges de plumes en métal simples ou garnies de pierres précieuses forment un fini élégant. En faisant les boucles plus courtes, on forme de shampes de plumes en ruban très belles; ces dernières forment d'excellentes décorations pour d'élégants chapeaux de sortie.



GEO. D. HARPER & CO.

==== Modes en Gros =====

227, rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL, CANADA

Annoncent au commerce des affaires très heureuses pour l'année écoulée. Nous sommes prêts à offrir pour le Printemps un assortiment très vaste et exclusif de

Spécialités pour *Modes*

Jusqu'à date, nos ordres reçus d'avance égalent nos affaires totales du Printemps passé.

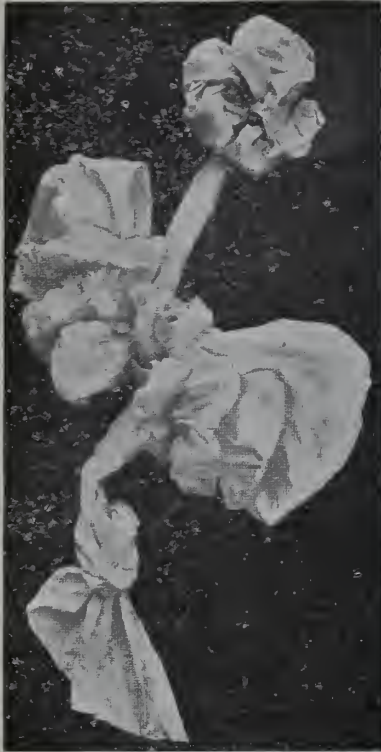
Les perspectives, dans le Commerce des Modes, indiquent de très fortes affaires de saison. Les Marchandises de toute espèce étant à la hausse,

Placez vos Ordres de Bonne Heure.

Nous serons prêts à offrir à nos clients des

Nouveautés du Printemps.

à partir du 15 jusqu'au 20 Février.



Nœud en Ruban Froissé

Nœud en ruban froissé

(Manière de le faire)

Cette garniture étrange de chapeau est faite en ruban très large. Une rosette est composée de quatre boucles courtes réunies par le ruban qui est entortillé de manière à former un large noeud. Ce noeud consiste en sept boucles variant graduellement de longueur et attachées au milieu. Le noeud se termine par un bout en biais noué comme l'indique la gravure. Cette garniture est destinée à former tout l'ornement d'un chapeau mou et grand tel qu'en portent les jeunes filles et les enfants. Les rubans lustrés sont les seuls qui conviennent pour ce noeud, le froissement faisant ressortir les tons clairs et les ombres qui sont très riches et agréables à l'œil. L'effet ne se produirait pas avec du ruban d'un brillant ordinaire.

Rosette double avec bande

(Manière de la faire.)

Deux rosettes en ruban taffetas No 80 ou 100 sont réunies au moyen d'un bande de ruban, et forment une garniture excellente spécialement pour un chapeau d'enfant. Le ruban est ourlé et muni d'un fil métallique très petit sur un des bords, bien que la rosette puisse très bien être faite sans fil métallique. Chaque rosette a huit boucles longues de quatre pouces et demi; c'est-à-dire qu'il faut neuf pouces pour la faire. Il faut deux verges de ruban pour chaque rosette. Il faut ajouter trois-quarts de verge pour la bande et pour doubler son extrémité.



Rosette Fleur

Roses en ruban pour chapeau d'enfant

Un genre économique est représenté dans cette gravure pour la garniture d'un chapeau d'enfant.

La guirlande est faite au moyen de feuillage de roses (acheté tout fait).

(Manière de les faire.)

Les roses sont en ruban satin souple No 60. Les boucles de ruban ont une longueur de quatre pouces. Elles sont doublées ensemble et cousues fortement. Ces boucles sont en trois nuances de rose. Du ruban baby jaune est employé au centre

de la rose pour les pistils.

Les roses sont formées de pétales faits par des boucles en ruban de deux pouces, fixées avec une attache en fil métallique à une tige, soit en fil métallique couvert de soie, soit en caoutchouc. Huit boucles forment les roses les plus grosses. Les boutons de roses sont formés par trois boucles. La grosseur des pétales est légèrement graduée. Les fleurs sont entremêlées avec le feuillage et les tiges sont cachées. Le ruban baby jaune simule les pistils au centre de chaque rose.



Double Rosette avec bande

Plan à Succès pour Manteaux pour la Pluie.

**VOUS FOURNISSEZ
LES
MATERIAUX.**

**JE FAIS LA
CONFECTION ET LA
GARNITURE.**

**RESULTAT—
VOUS EPARGNEZ DE
15 à 25 POUR CENT.**

Mon Système, qui a reçu l'approbation de marchands représentants, vous épargne la plus forte part du profit ordinaire du manufacturier ou du marchand de gros.

Un exemple particulier, loyal suffira à expliquer le plan. Un manufacturier vous chargeant \$6.50 pour un Manteau de Pluie pour dame, établit son compte à peu près de la manière suivante:

| | |
|--|--------|
| 3 verges de matériel, 90c la verge | \$2.50 |
| Coût moyen de la confection et de la garniture | 2.25 |
| Profit d'au moins 30 % environ | 1.25 |
| | <hr/> |
| | \$6.50 |

Votre dépense, avec moi, pour le même manteau, drap identique, style et ajustage assurés, est établie comme suit, en admettant que le matériel vous coûte un peu plus et que je prenne un peu plus pour la confection :

| | |
|---|--------|
| 3 verges de matériel, \$1.00 la verge | \$3 00 |
| Confection et garniture (suivant quantité et style) | 2 50 |
| | <hr/> |
| | \$5 50 |

La différence \$1.00, voilà ce que vous Economisez !

J'ai une manufacture moderne avec toutes les facilités.

Si vous appréciez cette économie, vous ne renoncerez pas à l'occasion de m'envoyer une longueur de manteau, comme essai.

Le Pionnier de la Manufacture des Manteaux pour la Pluie.

E. L. ROSENTHAL.

856, rue St. Laurent.

MONTREAL.

N.B.—Je fais une spécialité exclusive de manteaux pour la pluie et de manteaux en tweed pour Dames.

HAMILTON COTTON CO. HAMILTON.

**MARQUE
"Star"**

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de table.

Tapis de table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4.

Rideaux et Portières dans les grandeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toutes les longueurs désirées.

**MARQUE
"Imperial"**

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

Agent pour
la Vente:

W. B. STEWART

11 rue Front Est,

TORONTO, ONT.



Noeud Tressé

Noeud tressé

(Manière de le faire)

Ce modèle artistique doit être classé parmi les nouveautés extrêmes et ne peut pas manquer de créer une impression des plus favorables, non seulement par son originalité bien marquée, mais aussi par son mérite et sa beauté. Le modèle est en teintes pastel; les nuances employées

sont des nuances délicates de vert, de rose pâle et d'écru. Le ruban devrait être large (No 60) et très souple. Six morceaux longs chacun de trois-quarts de verge sont employés pour faire le noeud. Taillez les extrémités en pointe de fantaisie, puis prenez trois morceaux de ruban (un de chaque couleur) tressez-les ensemble en laissant les extrémités libres. La partie tressée a une longueur de

18 pouces. En tenant le rubans pour les tresser, ne tenez pas les bouts également dans les mains; au contraire, il faut qu'ils soient d'inégale longueur. Après avoir fait deux tresses de ce genre, formez-en des boucles et fixez-les à leur base au moyen de fil métallique. Placez alors à cet endroit un noeud de ruban. Quand ce noeud est terminé, il y a deux boucles tressées et douze bouts taillés.

*Fleurs
en
Ruban
pour
Orner la
Coiffure*



*Jolies Idées
pour
Coiffure
de
Soirée*

“TIME” HAS DEMONSTRATED
THE HIGH STANDARD
OF FIT, COMFORT, AND THE HYGIENIC
QUALITIES OF

“Ceetee”

UNSHRINKABLE
UNDERWEAR

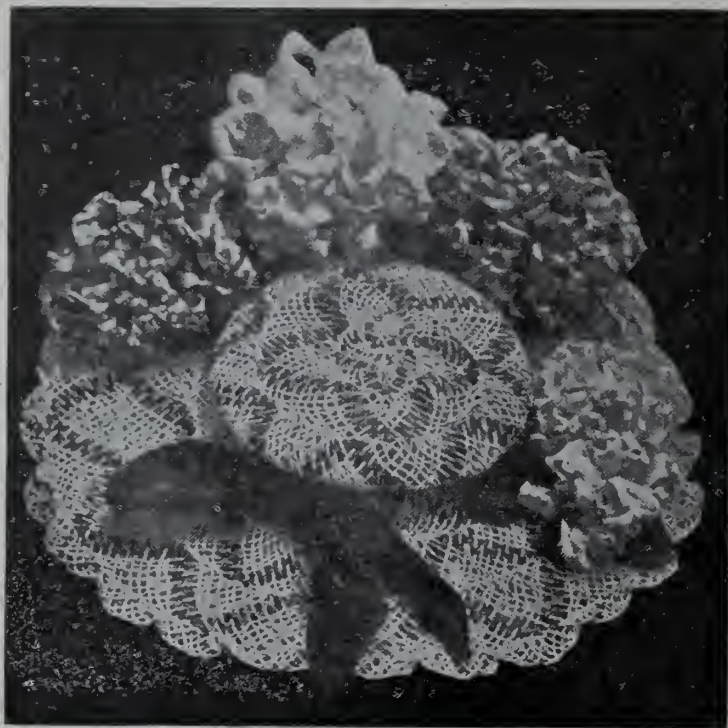


“Ceetee”
SOFT AND
ELASTIC
MADE OF THE
BEST WOOL
“AUSTRALIAN”

WE WILL REPLACE ANY GARMENT THAT SHRINKS

“Ceetee” Underwear is made from the finest Australian Wool in two and three ply Yarns, is full fashioned, no rough seams. never gets hard with washing, retains its shape and elasticity.

Made at Galt, Canada, by
THE C. TURNBULL CO. LIMITED.



Rosettes Chrysanthème,



Rosettes fleurs

(Manière de les faire.)

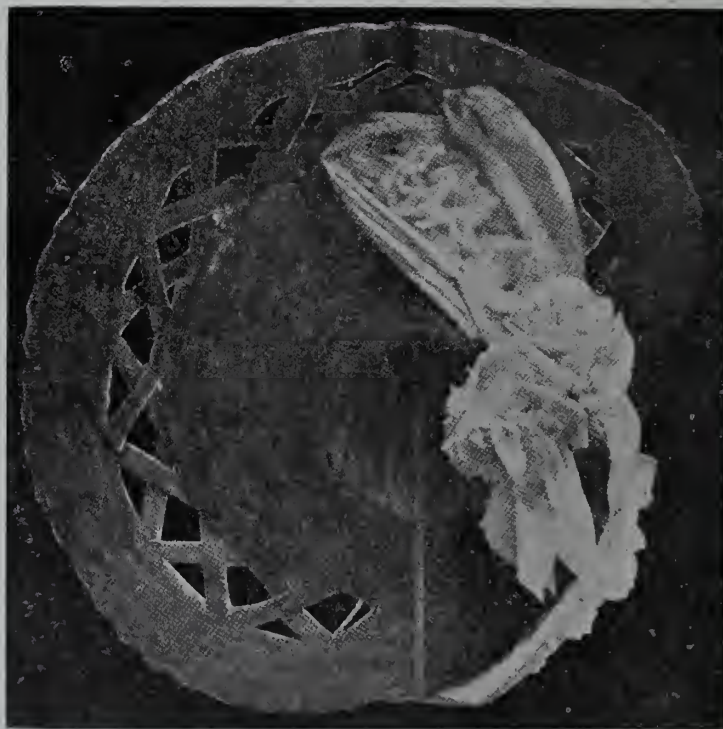
Les quatre rosettes qui garnissent le chapeau d'enfant peuvent être faites avec n'importe quel ruban coupé en longueurs de quatre pouces. Les boucles blanches sont faites en ruban satin souple No 4. Les rosettes roses sont faites en ruban satin No 2.

Ces rosettes ou pompons font aussi de l'effet pour le corsage ou les ornements de cheveux et sont souvent dénommées rosettes chrysanthèmes.



Garniture en ruban et roses

De longues guirlandes de roses sont entourées d'un ruban et embellies par des boucles de ruban formant un long noeud extrêmement large. Les boucles garnissent également le dessus et le dessous de la passe du chapeau. Une touffe de roses et un groupe de boucles et de bouts complètent cette garniture jolie et originale. Des boucles de trois pouces et des bouts de quatre pouces forment des boucles et des noeuds.



Garniture Ruban et Rose.

AVIS SPECIAL

Nous sommes maintenant dans notre nouveau local

381-383, rue St-Paul - MONTREAL

- ¶ Nous remercions le commerce pour sa considération pendant 1906, et nous annonçons à nos amis que nos facilités plus grandes et notre plus grand espace de plancher nous permettent de nous occuper encore mieux de leurs besoins.
- ¶ "Croissance" tel est le mot d'ordre pour nous, comme pour toute autre maison active dans le Canada prospère.
- ¶ Nous invitons le commerce à nous rendre visite et à inspecter notre nouvel établissement. Là nous offrons—

**Un Stock Complet de Lainages et de Garnitures
pour Tailleurs. Soieries et Satins une Spécialité.**

THE BRITISH AMERICAN IMPORT Co.

381-383, rue St-Paul, MONTREAL.



Marchandises Canadiennes
pour le Public Canadien



Homespuns de Harris

HARRIS & CO., LTD.

— ROCKWOOD, Ont. —

PEUPLONS NOTRE PROVINCE

Les chiffres officiels portent à 189,064 le nombre des immigrants arrivés au Canada de juillet 1905 à juin 1906, ces deux mois inclus, et on estime que les trois-quarts de ces immigrants se sont dirigés sur le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. Le reste se partagerait entre les autres provinces et notamment Ontario en premier lieu et Québec en second lieu.

Nous ne connaissons pas, faute de documents, le nombre des habitants de la province de Québec qui sont allés s'établir dans l'Ouest durant les douze mois ci-dessus, mais il représente pour notre province une perte assez sensible.

La prospérité dont notre province a joui durant ces dernières années, à l'égal des autres provinces du Canada, a heureusement enrayé le mouvement des nôtres qui, autrefois, se portaient en masse vers les Etats-Unis. Nous croyons même qu'actuellement il revient au Canada plus de Canadiens qu'il n'en part aux Etats-Unis, mais malheureusement pour notre province, c'est l'Ouest qui fait les gains en grande partie.

La province de Québec n'offre pourtant pas moins de ressources que les autres provinces du Canada aux immigrants. Ses immenses forêts, ses mines de toute nature pourraient et devraient être exploitées sur une échelle bien plus vaste qu'elles ne le sont en ce moment. Son sol ne manque pas de fertilité, non plus, et dans les régions du Nord, où bientôt passera la locomotive, il existe des étendues de terre incommensurables dont la fertilité est comparable à celle des meilleures terres à blé de l'Ouest.

Dans ces conditions, nous devrions pouvoir non seulement retenir nos propres habitants dans notre province, mais encore faire en sorte qu'un plus grand nombre d'immigrants s'y fixent.

Les progrès dans la population de notre province ne sont guère dus qu'à la natalité, grâce à la fécondité de notre race. Mais cet élément de progrès n'est pas suffisant si nous voulons que la province de Québec tiennent un rang honorable dans le concert des provinces de la Puissance.

N'oublions pas que le nombre des représentants de chaque province à la Chambre des Communes est basé concurremment sur le nombre fixe des représentants de la province de Québec et le nombre variable de ses habitants.

Par conséquent, plus les autres provinces feront de progrès dans leur population et plus aussi nous devons en faire pour ne pas déchoir dans la proportion du nombre total des représentants au Parlement. Car, si le nombre de nos députés à la Chambre des Communes reste invariable, quel que soit le chiffre de notre population, il n'en est pas de même des autres provinces.

La Législature provinciale va bientôt entrer en session et nous croyons qu'elle devrait étudier, d'accord avec le gouvernement, les mesures les plus propres à provoquer un grand mouvement d'immigration dans notre province. Jusqu'ici, faute de ressources, on a peu fait pour la colonisation; le rajustement du subside fédéral permet heureusement au gouvernement provincial de faire mieux à l'avenir. Espérons donc en une politique de colonisation.

LES FAILLITES AU CANADA EN 1906

D'après les rapports publiés par l'agence R. G. Dun & Co., les faillites au Canada, pendant l'année terminée le 31 décembre dernier, ont été de 1,184 en diminution de 163 sur le nombre de l'année précédente. Le passif pour le nombre total des faillites a été de \$9,085,773 en 1906, contre \$9,854,659, soit une diminution en valeur de \$768,886.

Deux fois seulement depuis 1882 le nombre des faillites a été moins grand qu'en 1906; et, depuis dix ans, l'année 1903 seule a été mieux partagée sous le rapport de l'importance du passif. Mais il est bon de dire que si l'on tient compte de l'augmentation constante des affaires depuis un certain nombre d'années, l'année 1906 a été exceptionnellement remarquable au point de vue du nombre et du passif réduits des faillites.

Voici par provinces comme se décomposent le nombre, l'actif et le passif des faillites:

| Prov. | No | Actif | Passif |
|----------------|-------|-------------|-------------|
| Ontario . . . | 445 | \$2,387,674 | \$3,197,491 |
| Québec . . . | 469 | 3,025,180 | 4,426,554 |
| Colombie-Ang. | 44 | 226,043 | 236,666 |
| N.-Ecosse . . | 56 | 136,875 | 285,950 |
| Manitoba . . | 107 | 453,200 | 441,600 |
| N.-Brunswick | 36 | 134,530 | 281,382 |
| Ile P.-Ed. . . | 9 | 47,100 | 109,180 |
| Alberta . . . | 18 | 88,450 | 107,000 |
| Total . . . | 1,184 | \$6,499,052 | \$9,085,773 |
| Total, 1905 | 1,347 | 6,822,005 | 9,854,659 |

LE TACT

Le tact est d'une importance vitale pour un vendeur. Il renverse les obstacles, aplanit les difficultés, accomplit ce qui semble impossible, quand des méthodes plus audacieuses échouent.

Le tact consiste simplement à connaître les conditions, toutes les personnalités. Toutefois, le tact ne consiste pas à feindre, à se courber servilement ou à abandonner le respect de soi-même.

Le tout consiste simplement à connaître la nature humaine, à faire ce qui est juste, en disant une parole à propos; il est opportun, d'accord avec la raison, considéré.

Un homme a dit une fois: "J'ai été critiqué pour avoir pris une attitude de mentor dans ma conversation avec cha-

cun. Je le fais peut-être parce que de si nombres personnes semblent prendre l'attitude d'élèves". Cet homme avait tort. Ce qu'il prenait pour une attitude d'élève était simplement celle d'un interlocuteur patient, poli et endurant; mais il n'avait pas le tact de s'en apercevoir.

La publicité instructive, celle qui donne des informations, est la publicité qui réussit. Mais il faut un art merveilleux pour informer le lecteur sans paraître lui faire sentir son ignorance.

Une annonce faite sans tact et ayant pour but d'instruire le lecteur, manque ce but; en outre elle cause un préjudice réel dans l'esprit du lecteur.

Le public aime se pénétrer de nouvelles idées et acquérir des connaissances nouvelles; mais les gens n'aiment pas être considérés comme des niais dans l'esprit engourdi.

Ils n'aiment pas prendre l'attitude d'élèves, ni qu'on les regarde comme des élèves.

Depuis si longtemps on proclame que la brièveté est l'âme de l'annonce, et le ton de commandement est devenu si général que, dans nombre de cas, ce ton dégénère en rudesse et frise l'insolence.

Le lecteur qui se respecte ne supportera pas ce genre de style dans la publicité. Il le prendra comme un affront et ne fera aucun cas de cette publicité.

Une annonce rédigée dans ce genre de style dénote un manque de tact absolu.

Nous voyons tous des exemples de publicité manquant de tact, de méthodes sans tact de faire des ventes. Il est réellement surprenant de voir le nombre de personnes qui manquent de tact.

Il y a un remède au manque de tact—si la personne qui en est affligée veut se rendre compte de son défaut et exercer son raisonnement.

Ce remède consiste à étudier l'humanité, à apprendre à penser avant de parler, à estimer les autres d'après les sentiments, les faibles de soi-même—à mêler le respect et la courtoisie avec la vigueur et la droiture d'expressions.

En règle générale, plus la laine est fine, plus nombreuses sont ses dentelles; avec des fibres plus grosses, le contraire est vrai.

DECES

C'est avec le plus vif regret que nous apprenons la mort de Mme Alexander, décédée à Montréal, le 2 janvier, après une longue maladie.

Mme Alexander était l'épouse de M. W. H. Alexander, gérant à Montréal de la succursale de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd.

Nous offrons à M. Alexander nos plus sincères condoléances.

AVIS POUR 1907

Sous-Vêtements Marque "Tiger"

==== POUR HOMMES ET GARÇONS ====

| | | |
|--|---|--|
| <p>Manufacturés dans le Moulin à Tricoter le plus moderne au Canada.</p> |  | <p>Sous-Vêtements en Worsted à Cotes Elastiques, Tricotés unis, Doublure "Fleece."</p> |
|--|---|--|

PHILIP DeGRUCHY, MONTREAL
Agent pour la Province de Québec.

====
FABRIQUÉS PAR

The GALT KNITTING CO. Ltd, GALT, Ont.



NOUS avons déménagé dans notre nouvel établissement, édifice Desbarats, coin des rues Lagachetière et Beaver Hall. Avec un espace plus grand, un meilleur éclairage et une nouvelle machinerie, nous sommes à même de faire un meilleur travail et de donner un service meilleur que jamais auparavant.

C'est maintenant le moment de vous procurer vos **ILLUSTRATIONS** pour votre Catalogue.

====
The Standard Photo Eng. Co., Limited

CONSEILS AUX COMMIS DE MAGASIN

Ne craignez pas un patron strict. Vous n'apprendrez jamais rien d'un patron facile.

N'ayez pas vos talents en trop haute estime. Souvenez-vous que la compétition est une balance juste qui pourra indiquer que les capacités vous font défaut.

Ne rêvez pas en travaillant. Le travail et la rêverie ne vont pas ensemble.

N'agissez pas comme si vous connaissiez tout et votre client, rien du tout.

Ne redoutez pas les dures épreuves ; elles constituent la meilleure école.

N'envoyez pas au dehors des paquets mal faits.

Ne refusez pas d'écouter la voix du sens commun.

Ne craignez pas de faire volontiers de petites choses.

N'ayez pas toujours de l'animosité contre votre patron. Il a ses défauts, comme vous avez les vôtres. Personne n'est sans défauts.

Ne pensez pas être au-dessus de votre position, surtout si vous avez de l'instruction.

Ne croyez pas que l'avancement soit dû au favoritisme plutôt qu'au mérite.

Ne vous tenez pas à la porte quand vous n'avez rien à faire. C'est particulièrement gênant pour les passantes.

Familiarisez-vous avec les marchandises nouvelles.

COMMENT ON ARRIVE AU SUCCES

Les occasions existent pour tous et elles se présentent fréquemment. Les hommes qui réussissent sont d'abord ceux qui admettent ce principe et puis ceux qui mettent les occasions à profit. Voilà comment il faut comprendre le terme "chance" si souvent employé, et ceux qui se plaignent de leur manque de chance, manquent simplement de la connaissance de leurs affaires et de l'énergie et de la volonté de tirer le plus grand avantage d'une occasion, dit "Commercial". De bonnes occasions s'offrent à tout jeune homme, s'il sait seulement les reconnaître. Le jeune homme qui voit les occasions est celui qui avance. L'énergie, un but bien arrêté, la patience, l'abnégation et l'économie rendront riche tout jeune homme possédant ces qualités. En un mot, les occasions pour les jeunes gens, dans ce pays, sont aussi importantes, si ce n'est plus qu'elles n'ont jamais été. Mais le succès s'obtient par les actes, non par la rêverie. Tout jeune homme vraiment ambitieux devrait essayer d'arriver au succès en se basant sur ce que nous venons de dire. Si, à vingt-cinq ans, il met en pratique les règles et méthodes qui conduisent au succès, personne ne pourra l'empêcher d'avoir atteint son but à l'âge de cinquante ans, parce que ces règles et méthodes sont des lois définies

et exactes. Si un jeune homme se dit, à l'âge de vingt-cinq ans: Je réussirai en observant les lois du succès, rien ne l'en empêchera, sauf une mauvaise santé. La meilleure garantie d'une bonne santé est un travail acharné, réglé par l'ambition, encouragé par l'espérance et scutenu par la confiance.

NE CESSEZ PAS D'ANNONCER

La publicité rapporte-t-elle?... A en juger par les rapports des solliciteurs, beaucoup de manufacturiers ne pensent pas qu'il soit profitable pour eux de faire une publicité extensive, quand les ordres sont nombreux. Mais se placent-ils à un bon point de vue?...

Le but de la publicité étant d'attirer les commandes, il semble qu'il ne soit pas raisonnable de chercher à faire des clients plus nombreux quand la manufacture travaille à sa pleine capacité. Il ne serait pas seulement déraisonnable, mais malhonnête de continuer à vendre des billets de théâtre, quand le théâtre est rempli et c'est ainsi que raisonnent beaucoup de manufacturiers qui, quand ils ont autant d'ouvrage qu'ils en peuvent faire, pensent qu'ils devraient cesser toute publicité. Ce raisonnement a-t-il quelque valeur?... Sans doute, quand une manufacture a atteint la limite de sa capacité et que la publicité attire toujours des commandes, mon avis est qu'il faudrait encore augmenter cette publicité. Vous avez alors convaincu le public acheteur que vous avez un bon article et peut-être qu'après des années d'efforts votre publicité commence à porter fruit. Il faut un effort si long et si pénible, il faut aussi tant de temps pour mettre en marche un train pesant, que chaque arrêt qui n'est pas absolument nécessaire est évité avec soin. L'homme qui cesse d'annoncer parce qu'il est prospère ressemble au mécanicien qui ferme la vapeur parce que son train est en marche. C'est quand les temps sont bons qu'il faut augmenter la publicité. Pourquoi?... En réponse, je demanderai qui ne veut pas augmenter ses affaires d'une manière permanente?... Il n'y a que le gérant à courte vue qui essaie d'arrêter la prospérité dès qu'elle se fait voir. Il n'y a qu'un égoïste qui pense que son produit est si bon qu'il s'annoncera de lui-même et que le monde viendra le chercher dans le désert pour acheter ce produit. Ce serait peut-être le cas, si deux faits ne se présentaient pas: premièrement, il y a généralement quelque rival actif qui, en tant que le mérite est concerné, n'est pas loin en arrière, et secondement, de nouveaux acheteurs naissent tous les jours pour faire leurs premiers achats. La publicité servira à faire parler de vos marchandises. Cependant, certaines personnes font l'objection suivante: "A quoi sert-il de rechercher de nouvelles

commandes par la publicité, si vous ne pouvez pas exécuter celles que vous avez déjà en mains?..." Voici à quoi cela sert: Une plus grande publicité sera une épreuve de l'étendue du marché et prouvera la sagesse qu'il y a à agrandir la manufacture, ou la réfutera. Si vous cessez d'annoncer quand les commandes arrivent ou si vous annoncez maigrement, vous pouvez ne vous sentir jamais justifiés de prévoir des affaires plus considérables ou, d'un autre côté, vous pouvez agrandir à tort votre manufacture, quand il n'y a pas assez d'affaires pour justifier cet agrandissement.

Une plus grande publicité, quand une manufacture est pleine de commandes, servira à sonder le marché, et en réalité, je ne connais pas d'autre moyen de le sonder. Tout autre moyen repose purement sur le hasard. Le coût de la publicité est minime, de même que le coût d'un foret en diamant pour éprouver l'épaisseur d'un filon de minerai est également minime. Il n'y a que l'homme qui économise sagement des cents et qui dépense follement des dollars qui ne mettra pas à l'épreuve son marché ou son filon de minerai; il n'y a que cet homme qui économisera \$1 pour tâcher de deviner quelque chose qui en vaut des milliers. On peut dire qu'un manufacturier a tellement d'ennuis à conserver en bonne humeur ses clients qui n'ont pas reçu leurs marchandises à temps qu'il ne devrait pas augmenter ses ennuis en refusant un certain nombre de commandes dues à une publicité augmentée. Toutefois, on peut supporter cet ennui supplémentaire avec vaillance quand on se rend compte que chaque commande refusée dans le temps présent entraîne probablement l'acquisition d'un client pour l'avenir. Rien ne porte plus quelqu'un à acheter un article, que de voir qu'il est marqué "vendu". Nous désirons avoir ce que nous ne pouvons pas avoir. J'entrai un jour, dit M. Geo. H. Gibson, dans "Selling Magazine", dans un magasin à départements et je constatai que la foule se pressait en rangs sur une profondeur de six pieds à partir du comptoir, toutes les personnes luttant pour avoir l'occasion de dépenser leur argent. La vue même de la foule attirait d'autres personnes. Cela me rappela ces anciens pièges à mouches en fil métallique. Plus il y a de mouches à l'intérieur, plus vite les autres y rentrent. En tant que la nature humaine sera ainsi faite, le manufacturier en profitera. Il n'attendra pas que la foule soit partie, mais une fois qu'il aura attiré la foule, il fera tout en son pouvoir pour la retenir et l'augmenter.

Ceci n'est pas une théorie faite simplement pour la cause que je plaide. Je connais plusieurs manufacturiers qui font cette chose même, c'est-à-dire qui augmentent leur publicité en dépit du fait que

DENTELLES

Valenciennes, Françaises, Nottingham et Allemandes en un immense assortiment de modèles à effets.

ALLOVERS

Orientales, Guipures, Valenciennes, Noires, Beurre Pâle, Paris, Blanches.

TISSUS BRODÉS POUR STRAPS

Mousseline, Nansouk, Cambric. Assortiment Complet.

GARNITURES DE ROBES

Appliqués, Braids Flexibles, (Pull Braids). Toutes les couleurs.

Les voyageurs offrent maintenant notre assortiment pour le Printemps d'Articles de Cou et de Ceintures pour Dames.

~~~~~

## SANDERSONS, LIMITED

172 rue Front Ouest, TORONTO

# THOMAS MAY & CO.

LIMITED

IMPORTATEURS

RUBANS, DENTELLES, GARNITURES DE ROBES

ARTICLES DE COU POUR DAMES, ETC.

STOCK COMPLET DE RUBANS TOUJOURS EN MAINS

ETABLISSEMENT TEMPORAIRE:

16 rue Lemoine, Montreal

les commandes arrivent plus vite qu'elles ne peuvent être exécutées. A l'occasion ils augmentent aussi leur manufacture. Il n'y a que l'optimiste qui fait réellement de grandes choses. Le pessimiste ouvrira chaque matin sa correspondance en se disant: "Si les affaires continuent ainsi, je ne sais pas ce que nous ferons, mais une telle prospérité ne peut pas durer." Il pense alors qu'il épargnera de l'argent pendant qu'il en a en quantité et il tue la poule aux œufs d'or. Il cesse d'annoncer. Quelques autres manufacturiers annoncent pour obtenir de plus nombreuses affaires, ils les obtiennent et continuent à en obtenir, ils agrandissent leur manufacture et les affaires y arrivent toujours.

Est-il profitable d'annoncer quand les livres sont remplis d'ordres?... Désirez-vous que vos affaires continuent à prospérer?... Pensez-vous qu'il soit temps pour vos affaires de décliner?... Quand un homme a ce dernier sentiment il est déjà sur la pente du déclin. Ne vous promettez pas que vous commencerez à annoncer quand les commandes se feront plus rares. Vous ne le ferez pas, vous vous sentirez trop pauvre et en outre, il sera trop tard. C'est maintenant l'époque où il faut annoncer en prévision des mauvais jours. Les commandes dues à la publicité arrivent rarement avant six mois et votre réputation ni vos profits ne souffrent d'avoir à refuser des ordres. Certains clients sont toujours disposés à attendre plus longtemps et à payer plus que d'autres et l'occasion de vendre à beaucoup de clients semblables est à considérer. Quand la demande est forte, vous faites votre choix et quand la demande se ralentit naturellement, vous aurez encore beaucoup à faire. Annoncez tant que vous voulez rester en affaires.

#### AU PAYS DE LA BRODERIE

Par Félix J. Kock, A. B., dans "Textile American"

Si on tirait de l'est à l'ouest une ligne traversant la ville de Trieste, dans le sud de l'Autriche, et si on prolongeait cette ligne, d'une part jusqu'à l'Adriatique, d'autre part jusqu'aux confins de l'Asie, on trouverait que c'est au sud de cette ligne fictive que sont situés les pays de la broderie par excellence. Ce n'est pas seulement pour le profit à en retirer que, dans cette région, l'aiguille est maniée le plus vigoureusement, c'est aussi par amusement, comme récréation et passe-temps. Bien plus, tout ce qui concerne l'art de la broderie est une industrie d'intérieur.

En Serbie, les paysans élèvent le mouton dans le district de Pirof, de la même manière qu'on l'élève dans l'Islande éloignée ou sur les montagnes de l'Himalaya.

De bonne heure, au printemps, les bergers d'un village donné, emmènent leurs troupeaux sur les pâturages des hautes terres, où ils restent jusqu'à la chute des premières neiges d'automne. Pendant ce temps, les moutons broutent et engraisent; on les tond, la laine est nettoyée dans les cours d'eau de la montagne et, parfois, à de longs intervalles, des enfants du village ou des bergers apportent au village le produit de la tonte. Là, cette laine est partagée entre les familles, d'après le nombre de moutons qu'elles possèdent, et les femmes se mettent immédiatement au travail. Sur les grandes routes et les chemins de la Serbie, de la Bulgarie et de la Macédoine, on peut les voir marcher avec la quenouille sous le bras, un gros paquet de laine fixé à l'extrémité et ces femmes tirent peu à peu le fil de la masse, à mesure qu'elles avancent, se souciant peu de poser leurs pieds nus sur le roc ou des cailloux.

Dans le pays de "Miss Stone," au fond de la Bulgarie, on cultive le coton et, quand la récolte est pauvre, on en importe de l'est. Là, les femmes prennent part à la culture; car lorsque les paysans Balkans n'attelle pas sa femme avec son chien à sa voiture, cette femme conduit souvent la charrue ou, encore plus souvent, fait les semailles et sarcle les champs; c'est elle presque exclusivement qui a charge des moissons. Dès l'âge de jeune fille, les femmes des Balkans sont habituées à ce genre de travail; elles se marient très jeunes et vont toujours habiter sous le toit de leur mari pour aider la famille de ce dernier. Aussi quand celui-ci s'en va pour servir sa patrie, la jeune femme cultive la terre et rentre les moissons, afin que son mari trouve de la satisfaction et de la joie quand il rentre chez lui. Il est assez étrange que les femmes ne désirent pas du tout éviter ce travail sous la direction d'un beau-père, car, après qu'une femme a fait son service militaire, principalement en Bulgarie, il lui est impossible de trouver à se marier.

Là où on cultive le lin et le chanvre, comme dans presque tout l'empire Ottoman, les femmes cultivent la terre autant que les hommes.

En Roumanie et au centre de la Turquie, elles se livrent même à la préparation de l'étoffe qui sera brodée plus tard; elles en préparent également la teinture.

Dans les pauvres villages de Roumanie, où, selon l'expression qui a cours, le loup hurle toujours à la porte, on peut voir sur l'aire en terre un maigre petit feu, brûlant au-dessus de brindilles ramassées par les fagoteurs, avec la permission de leur seigneur féodal, car la moindre brindille de bois a de la valeur en Roumanie. Sur ce feu est une bouilloire en fer, dans laquelle sont aussi des brindilles de bois. A mesure que l'eau bout, l'écorce semble s'en détacher et les

feuilles tombent. L'eau prend alors une riche teinte indigo plus riche que celle du bleu américain. C'est la teinture pour les vêtements des paysans, car en Roumanie, tous les vêtements de paysans sont bleus ou d'une nuance bleue, lavande, violette, azur. Ce sont les couleurs favorites; aussi un groupe de paysans roumains est un spectacle incubliable.

En Turquie, où le noir n'est pas en vogue, l'écarlate est la couleur favorite, et pour produire cette teinte, on recueille des grenades; c'est presque la seule chose qu'on peut obtenir pour rien dans les domaines ottomans.

Voilà comment les choses se passent dans les Balkans. Sur les clôtures et dans les champs, on peut voir étendu le drap nouvellement teint, ce qui vous rappelle chez nous un jour de lavage où le linge est étendu dehors; autrement il n'y a pas de linge étendu sur la corde à l'intérieur. Chaque paysan a deux costumes, un pour la semaine, l'autre pour le dimanche. Ces costumes sont lavés dans la rivière et séchés pour la saison suivante. Dans les terres hautes, il n'y a pas même de changement de vêtements pour les diverses saisons; en hiver, le vêtement en peau de mouton est porté la laine en dedans, en été il est porté la laine en dehors.

Voilà pour le matériel, occupons-nous maintenant de la broderie.

Non contente d'avoir produit, teint et fini toute l'étoffe, durant le froid hiver des Balkans, la femme de cette région, quand il n'y a pas autre chose à faire, s'assied près de la fenêtre et file.

La femme moderne des Balkans n'est pas une beauté. Des siècles de labeur et d'oppression sous le gouvernement turc lui ont donné un certain air revêché ou plutôt ont imprimé une certaine hébété à ses traits, et on s'étonne comment une femme manquant d'animation peut produire de si magnifiques travaux d'aiguille. Mais aux heures de repos en été, ou quand elle est en courses, ou bien encore en hiver elle ne fait que manoeuvrer son aiguille.

On ne peut se faire une idée des dessins exécutés sur les tissus qu'en en voyant des photographies. En Roumanie, les bords des vêtements des hommes, des femmes et des enfants sont garnis de franges formant des festons parfaits. Sur l'ouverture en forme de V du corsage, il doit y avoir un dessin géométrique de fantaisie ainsi qu'au bas de la jupe. La chemise blanche des hommes doit être brodée assez haut sur les manches et au cou.

En Serbie, les femmes doivent avoir des aiguilles plus fortes pour broder les peaux de mouton dures et jaunes, et un effet d'habillement grossier, à demi barbare se change, entre leurs mains en un vêtement magnifique.

Chez les femmes turques, la broderie

# SYSTEME PATENTÉ

DE

# Garde-Robes "WEIR"

LE MOYEN LE PLUS NOUVEAU ET LE PLUS PERFECTIONNE POUR L'ETALAGE ET LA VENTE DES VETEMENTS CONFECTIONNES D'HOMMES ET DE FEMMES.

VUE D'UNE PARTIE DE NOTRE SYSTEME



Recommandé par les manufacturiers des marques suivantes:

- "FIT-RITE"
- "FASHION-CRAFT"
- "SOVEREIGN"
- "PICADILLY"
- ETC.

Notre TIROIR pour Pantalons est le seul en existence.

Adopté par les plus grands détailleurs du Canada, entr'autres :

**HUDSON BAY CO'Y,**  
Winnipeg, Vancouver,  
Calgary, Edmonton,  
Lethbridge, Macleod,  
Fort Willam.

**The T. EAYON, CO,**  
Winnipeg.

"OAK HALL,"  
Toronto, Hamilton,  
London, Sherbrooke,  
Etc.

(AGENCES):

- "FIT-RITE,"
- "FASHION CRAFT"
- "20th CENTURY"
- "PICADILLY," Etc.

PARTIE DE L'INTERIEUR DU MAGASIN "FIT-RITE" WARD-ROBE A WINNIPEG.

Capacité de chaque Garde-Robe : { 25 Costumes complets et 25 Pantalons dépareillés  
ou 25 Paletots ou longs Costumes.

Pour plus amples informations, Catalogues, Liste des Prix, adressez-vous à

**J. A. HÉBERT,** Secrétaire-Trésorier.

## Weir Wardrobe Co'y of Canada, Limited

Bureaux Principaux et Manufacture à

**MOUNT FOREST, ONT.**

Manufacture aux Etats-Unis, Mason City, Iowa.

comprend surtout le travail de fantaisie, malgré tout ce qui a pu être dit à ce sujet, le Turc témoigne beaucoup d'affection à ses femmes, surtout dans les petites villes, et beaucoup de femmes turques travaillent tard pour faire les belles broderies qui sont vendues dans les bazars de Saravejo, Andrinople, Salonique et autres villes, afin de venir en aide à la famille. Toutefois il est triste de constater que la machine à coudre pénètre de plus en plus en Orient, et partout où les femmes ont pu gagner assez d'argent par leur travail pour acheter une de ces machines, la broderie est maintenant faite avec leur aide. En conséquence quand on va faire des achats dans les bazars turcs, il est difficile de dire si on se trouve en face de broderies faites à la main.

Nulle part en Europe on ne peut voir un étalage si somptueux de ces broderies orientales qu'au grand bazar d'Andrinople, l'ancienne capitale de l'empire turc. Ce bazar est interminable avec ses ailes étroites recouvertes d'un treillage pour écarter les rayons du soleil et ses passages munis de lignes auxquelles sont suspendus écharpes, rugs, coussins et dessus d'oreillers. Là ce sont les hommes qui brodent et on entend le bruit des machines dans toutes les arrières-boutiques, de sorte qu'on peut se faire faire un dessin quelconque. Le monogramme du sultan, sur fond rouge ou blanc, avec tresse dorée l'entourant, et une frange du même matériel, est le type universel. La couleur verte est très demandée pour ces coussins, mais les Mahométans n'aiment pas en vendre aux chrétiens, parce que le vert est la couleur du Prophète.

Quand on fait des achats dans les bazars turcs, on rencontre des coutumes particulières. Vous demandez le prix d'une certaine pièce de broderie. Le marchand fait un prix bien plus élevé que celui qu'il espère recevoir. Ce prix toutefois est si ridiculement bas que vous achetez, pensant que c'est le dernier mot du marchand. Il ne se passera pas une demi-heure, avant que la moitié des marchands du bazar, dont beaucoup sont des Juifs espagnols, soient sur vos talons, vous priant d'entrer et d'examiner simplement leurs marchandises. Vous aurez peut-être appris la manière de ces marchands; vous entrez et faites votre prix. Le marchand secoue la tête, sans dire un mot. Vous vous demandez s'il est fâché et s'il veut se débarrasser de vous. Toutefois, le fait est que vous lui avez offert beaucoup plus que ce qu'il espérait pour l'article en question. En Orient, on secoue la tête de côté pour dire oui et de haut en bas pour dire non.

Si le marchand est originaire de Bosnie, le procédé est différent. Vous demandez le prix. Il vous en fixe un. Vous rappelant votre expérience précédente par rapport aux prix en Orient, vous

faites un rabais. Avant que vous ne vous rendiez bien compte de ce qui est arrivé, les objets ont repris leur place sur les rayons et l'homme est allé reprendre sa position les jambes croisées, près de sa tasse de café turc ou de son narghileh. Pour toute explication il vous dit: "Je vois que vous ne désirez pas l'article, autrement vous l'achèteriez".

Telles sont les broderies turques de nos jours.

#### INDIENNES CANADIENNES vs INDIENNES ETRANGERES

Nous avons déjà appelé l'attention des marchands sur la qualité des indiennes canadiennes qui ont eu l'avantage des prix en leur faveur sur les indiennes anglaises, celui de mieux convenir aux besoins du commerce canadien et de la consommation canadienne. Ce sont des indiennes canadiennes pour les Canadiens. Au point de vue du dessin elles ne le cèdent en rien aux indiennes anglaises. La Dominion Textile Company a pris ses dispositions, sans regarder à la dépense, pour obtenir les plus nouveaux modèles des meilleurs dessinateurs Français, on peut donc dire que sous le rapport du goût et du cachet, les modèles de la Dominion Textile Co. ne le cèdent en rien à ceux des fabricants de l'étranger quels qu'ils soient. Au point de vue de la qualité du tissu, de l'impression et des teintures employées, les indiennes canadiennes peuvent supporter avantageusement la comparaison avec celles provenant des meilleures manufactures d'Angleterre.

Les indiennes de la Dominion Textile Company subiront la plus dure épreuve du lavage sans déteindre.

Nous attirons d'une manière toute particulière l'attention des acheteurs sur les indiennes noires, blanches et noires, et indigo et blanches que cette compagnie a mises sur le marché pour le printemps 1907.

La ligne complète des échantillons pour le commerce de l'automne 1907 sera entre les mains des commerçants en gros vers la fin de février, ce sera sans aucun doute la ligne d'indiennes la plus belle et la plus variée qui ait jamais été offerte au Canada.

Nous rappelons, et les marchands devraient bien retenir ce fait, que les teintures employées par la Dominion Textile Company sont absolument les meilleures qu'il soit possible d'obtenir.

Les marchands Canadiens ne sont pas moins patriotes que les marchands des autres pays; aussi, quand il se fait au Canada des marchandises d'une qualité au moins égale à celles importées d'autres pays, devraient-ils, comme le font les Anglais, les Américains, les Allemands, etc..., recommander avant tout les marchandises de leur propre pays.

Nous devrions, autant que possible, garder notre argent chez nous pour consolider et développer nos industries et accroître le travail national, au lieu de l'envoyer au dehors pour augmenter la puissance industrielle et commerciale de l'étranger, c'est-à-dire de nos concurrents.

Cet argent dépensé dans le pays, revient d'ailleurs à sa source et les commerçants Canadiens seront les premiers à bénéficier de l'essor de nos industries et de l'abondance des salaires de nos ouvriers.

#### LES GANTS DE SOIERE

Il est évident que la monotonie du gant long uni pour le soir va être brisée par l'introduction de genres à ornements. Quelques-uns de ces gants ont comme ornements de magnifiques insertions de médaillons en dentelle, d'autres sont richement brodés ou garnis d'une variété de dessins d'ornement en or ou en argent.

Parfois le motif décoratif prend simplement la forme d'une piqûre de fantaisie, d'une couleur faisant contraste, placée au poignet et aussi sur le bras. Une autre idée consiste en l'application d'une arabesque étrange découpée dans du chevreau d'une teinte faisant contraste. Des bandes de riche broderie orientale, rehaussées d'un peu d'or et d'argent sont appliquées au bord supérieur des gants de peau blanc pour le soir. On voit aussi des bijoux reposant sur de la dentelle ou de la broderie, cela forme un très bel effet.

D'après une note sur la mode anglaise, le port des gants de couleur est en vogue et les couleurs en grande demande sont le tan et le gris; aussi il est à espérer que le port en toute occasion des gants de peau longs et blancs passera bientôt de mode. Les genres Biarritz et mousquetaire en tan et en noir sont considérés maintenant comme beaucoup plus élégants que les gants blancs pour porter avec les robes de sortie.

On a émis l'idée que le Gouvernement des Etats-Unis devrait établir un département dont les agents seraient chargées de classer le coton américain et de le préparer pour le marché. On donne à cela comme raison que, puisque le gouvernement inspecte et certifie la qualité et l'état des produits alimentaires, il devrait en faire autant pour le coton sur lequel il exerce déjà une grande surveillance. Le gouvernement maintient, en effet, des stations expérimentales dispendieuses pour améliorer la qualité et la quantité du coton et subventionne un service très compliqué de renseignements sur la surface de culture, la condition des plantations et le rendement probable.



# INDIENNES

## Pour le Printemps

No. 10. Nuances Claires 24/25.

No. 20. Nuances Foncées et **INDIGO** 24/25.

No. 2. Nuances Claires, Foncées, **INDIGO** 27/28.

“Rock Fast Drills” 27/28.

“Twills” Empire 27/28.

Delaines françaises 31/32.

**FABRIQUEES AU CANADA.**


Il est de votre  
intérêt de pousser  
à la vente des  
Marchandises  
Canadiennes.



# Cravates POUR Paques

---

---

**P**âques est de bonne heure  
 cette année. Nous avons  
pris nos dispositions pour  
offrir immédiatement un assorti-  
ment attrayant. De magnifi-  
ques effets dans toutes les  
nuances les plus nouvelles se-  
ront représentés. Livraison  
en Février et Mars.

---

---

• **Tooke Bros. Limited** •

MONTREAL

# Faux-Cols DE Tooke

---

---

**L**es Marchands progressifs tiennent des marchandises demandées par le public. Les Faux-Cols de Tooke sont demandés dans toutes les villes de l'Atlantique au Pacifique. Tenez-en constamment un assortiment ; ils forment un aimant puissant pour attirer d'autres affaires.

---

---

« Tooke Bros. Limited »

MONTREAL

# Lignes du Printemps Maintenant Prêtes

Nous désirons attirer l'attention du Commerce sur notre Nouvelle Collection de toutes les lignes pour le Printemps — la meilleure que nous ayons encore offerte. Elle comprend les nuances et combinaisons les plus nouvelles.

Les Qualités et les les Prix sont Corrects.

## L I N O L É U M

Fait en 5 qualités—A, B, C, D et E.

En largeurs de 2 et 4 verges, longueur 30 verges.

Notre Linoléum s'est fait une réputation qui lui est propre, car il ne le cède à aucun en ce qui concerne :

DURABILITE, DESSINS ARTISTIQUES, VALEUR.

## P R É L A R T S

Faits en 3 qualités—Nos 1, 2 et 3.

Largeurs étalon de 1 à 2½ verges.

Connus d'un océan à l'autre pour leur valeur de bon aloi.

## T O I L E S C I R É E S

En largeurs de 1¼ et 1½ verge.

La demande croissante pour nos Toiles Cirées pour Tables est la meilleure preuve qu'elles donnent satisfaction aux clients.

Nous sollicitons une inspection de notre assortiment.

Tenues par tous les

COMMERCANTS EN GROS DE MARCHANDISES SÈCHES.

---

The Dominion Oil Cloth Co.  
MONTREAL. LIMITED





# Une Base d'Affaires Devrait être Mutuelle.



Le développement de notre pays est connu proverbiallement dans l'univers. Notre commerce croissant marche de pair avec son avancement, la saison dernière étant un aiguillon pour nous hâter encore en avant.

Notre But est de nous Assurer  
un Nouveau Record Pendant  
===== 1907. =====

Notre réputation de maison accordant un traitement juste et libéral dans toutes les questions est bien connue de nos amis. Afin de conserver leur confiance et leur support, nous avons le plaisir d'annoncer, pour notre bénéfice mutuel, que nos marchandises dans tous les départements ont été choisies avec le plus grand soin et comprennent la plus grande variété que nous ayons jamais offerte.

Nos lignes devraient aider tous ceux qui les tiennent à réussir.

**COTONNADES DOMESTIQUES ET ETRANGERES**

**TOILES DE MAISON**

**MARCHANDISES LAVABLES UNIES, IMPRIMEES ET DE FANTAISIE.**

**TISSUS POUR ROBES**

**SOIERIES**

**ARTICLES DE FANTAISIE**

**ACCESSOIRES POUR ROBES**

**NUMEROS SPECIAUX :**

**BRODERIES ET DENTELLES,**

**BONNETERIE, GANTS ET SOUS-VETEMENTS.**

**NOS REPRESENTANTS SONT SUR LEURS ROUTES RESPECTIVES.**

**VOYEZ NOS ECHANTILLONS.**

# **BROPHY-CAINS, LIMITED,**

## **MONTREAL.**

**NOUVEAUTES EN GROS.**

**PROMPTS EXPEDITEURS.**

## LE NOUVEAU TARIF DE DOUANES

Une erreur de mise en pages a fait omettre, à la page 46 du présent numéro, le titre indiquant "Le Nouveau Tarif", au-dessus des articles figurant dans le Groupe 10 du tarif récemment présenté par le ministre des finances à la chambre des communes.

Le groupe 10 est relatif aux marchandises du commerce des tissus et nouveautés.

Le nouveau tarif diffère de l'ancien en ce qu'il se divise en trois sections: la première donnant le tarif préférentiel en faveur de l'Angleterre; la seconde, le tarif intérimaire et la troisième, le tarif général, et non le tarif préférentiel général, comme le typographe nous l'a fait dire par erreur.

En réalité, le tarif général nouveau diffère très peu de l'ancien tarif et les changements ne concernent qu'un très petit nombre d'articles.

Le nouveau tarif présenté par le ministre des finances n'est pas encore définitif. Il se peut que la chambre des députés y fasse des amendements assez importants. Nous signalerons en temps opportun, s'il y a lieu, les modifications qui pourraient être apportées au tableau qui figure aux pages 46 et 48 de ce numéro.



## L'OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

D'après les renseignements que nous avons recueillis de la plupart des maisons de gros, il semble plus que probable que les ouvertures de modes du printemps auront lieu le 4 mars et les jours suivants.

On se rappelle que l'année dernière les ouvertures du printemps avaient eu lieu au mois de février et avaient généralement été considérées comme étant trop à bonne heure, par la majorité des modistes et des marchands résidant en dehors de Montréal.

Parmi les autres raisons assez nombreuses que l'on fait valoir pour reculer la date de l'ouverture, nous mentionnerons les suivantes: Cette année dans le commerce de gros des modes, comme du reste dans toutes les autres lignes de la marchandise sèche en gros, les livraisons sont excessivement lentes et il est douteux que les maisons de gros aient leur stock de marchandises du printemps bien assortis avant les derniers jours de février.

On dit aussi que les clients ne reçoivent pas leurs ordres de placement avant cette date et que, par conséquent,

ils ne se rendent pas bien compte des marchandises qui leur manquent; enfin, comme autre raison, on invoque qu'il est fort probable que la température, au mois de mars, sera plus clémente qu'en février. En effet, si nous nous souvenons bien, l'ouverture du printemps l'année dernière a eu lieu par la plus forte température de neige que nous ayons eue pendant l'hiver.

M. Wm Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., à Montréal, nous avise que les ordres du dehors continuent à être des plus satisfaisants et que, jusqu'à présent, le volume des commandes dépasse tout ce qui s'est fait dans les années précédentes. M. Alexander ajoute que le fait le plus important dans le commerce des modes consiste dans les très fortes avances de prix sur presque toutes les marchandises; en effet, depuis que les échantillons des marchandises du printemps ont été mis entre les mains des voyageurs, il y en a qui ont augmenté dans des proportions de 20 à 25 p. c. La demande porte sur les rubans, les fleurs, les chiffons et les tulles.

\* \* \*

M. J. M. Orkin nous dit que la note caractéristique du commerce des modes de la saison prochaine est sans contredit la rareté qui se fera sentir dans plusieurs lignes. Il est impossible de se procurer certains articles chez les manufacturiers même en payant de fortes avances de prix. Les lignes où la rareté se fera le plus sentir sont les malines, les rubans, les chapeaux en paille Chip & Leghorn.

En ce qui concerne son commerce, M. Orkin se déclare très satisfait des affaires; l'année qui vient de finir a été très prospère, et d'après les indications actuelles, l'année 1907 ne le cédera en rien à sa devancière.

\* \* \*

M. Geo. D. Harper, rapporte une excellente demande pour toutes les marchandises du printemps. Jusqu'à présent, les commandes ont porté sur les chapeaux en Leghorn, en Chips de Milan, en paille de Java et en crin.

En fait de fleurs, les roses de format grand et moyen, les petites fleurs telles que les lilas, se vendent bien.

Les rubans Duchesse, carreaux et chinés dans les largeurs de 60 à 80 lignes sont aussi recherchés.

Quant aux nuances, le blanc aura une place prépondérante et sera suivi des nuances crème, champagne, bleu-ciel, vieux rose, héliotrope et mousse.

\* \* \*

La saison prochaine promet d'être excellente pour la modiste, car les formes de chapeaux qui auront la préférence sont celles où son talent de créatrice

pourra se déployer. En effet, les formes les plus en vogue sont les flops, les capotes et les formes champignon.

On nous informe que la plupart des manufacturiers de rubans à l'étranger ne veulent pas s'engager à faire des livraisons avant juillet prochain.

\* \* \*

MM. Debenhams [Canada], Ltd., nous informent que la prise des commandes pour la saison du printemps continue à être très bonne. Les ordres portent sur les chapeaux en paille fine, les rubans, les fleurs et toutes les autres garnitures.

Relativement aux prix, MM. Debenhams [Canada], Ltd., nous informent qu'ils sont tous à la hausse et que, de plus, il est difficile de se procurer de bonnes livraisons des manufacturiers.

Malgré les très fortes avances qui ont eu lieu sur la plupart des articles de modes, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., rue St-Pierre, Montréal, sont en mesure de remplir toutes les commandes pour les articles de modes de printemps aux prix d'avant la hausse, pour la raison que leurs commandes chez les manufacturiers étrangers ont été placées de très bonne heure et ont été beaucoup plus considérables que dans les années précédentes.

Nous avons tout dernièrement visité l'établissement de MM. I. Mishkin & Co., manufacturiers de blouses à Montréal. Ces messieurs ont, comme on le sait, été victimes du grand incendie qui a dévasté le carré de maisons situées entre les rues St-Antoine, St-Jacques et Petite rue Craig, mais ils n'ont pas perdu de temps pour réparer au plus vite les dommages causés par cette désastreuse conflagration. Bien mieux, MM. Mishkin & Co., ont de beaucoup augmenté leur matériel de fabrication et seront en mesure de remplir en temps voulu toutes les commandes pour les blouses de soie, les costumes shirt waist et pour les manteaux de soie. Comme par le passé, les confections de la maison Mishkin ont un suprême cachet d'élégance et sont faits d'après les derniers modèles de New-York.

Les voyageurs de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., dans la ville de Montréal, MM. E. Labelle et L. Cavalier visitent présentement le commerce des modes avec un assortiment complet de nouveautés pour le commerce du printemps. Jamais l'assortiment de cette maison, pourtant si progressive, n'a été aussi choisi.

M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Co., autrefois Chaley & Orkin, est de retour à Montréal, depuis le 25 décembre, après un séjour de six semaines dans les principaux centres manufacturiers de la France, de l'Allemagne et de l'Angleterre.

Pendant ce voyage M. Orkin a non seulement fait des achats très importants de marchandises de valeur exceptionnelle, mais il a en outre pris des arrangements qui lui assurent des expéditions régulières des dernières nouveautés parus dans les différentes capitales de la mode.

# Debenhams (CANADA) Limited

## RUBANS

*L'Année 1907 sera une année de record pour les Rubans.*

Nous avons pris nos dispositions en conséquence et, comme nous avons passé nos contrats avant la hausse des prix de la Soie brute qui a affecté le marché des rubans, nous offrons nos rubans

### Aux anciens Prix.

Vous pouvez vous attendre à une forte demande pour les Rubans. Si vous n'avez pas fait vos achats au complet pour le Printemps et l'Été,

### Achetez Maintenant.

Nous avons actuellement en stock un vaste et splendide assortiment des dernières créations des fabriques européennes les plus renommées en

### Rubans de Fantaisie

La vogue pour les rubans de fantaisie s'accroît comme le démontrent les nouvelles créations dans les Chapeaux et les Toilettes.



**NOS ECHANTILLONS ET NOS PRIX VOUS INTERESSERONT.—DEMANDEZ-LES.**

Assortiment complet des Dernières Nouveautés en

|                 |                         |               |
|-----------------|-------------------------|---------------|
| <b>Chapeaux</b> | <b>Galons Crinoline</b> | <b>Fleurs</b> |
| <b>Chiffons</b> | <b>Julles</b>           | <b>Soies</b>  |

L'Assortiment des Chapeaux contient un grand nombre de Modèles Exclusifs. Ce sont les dernières créations des Marchés Français, Anglais et Américains.

La Maison pour les Marques **STANDARD** de Rubans et Soieries.

 *Attention spéciale donnée aux Ordres par la Malle.* 

# DEBENHAMS (CANADA) LIMITED.

OTTAWA,  
111, rue Sparks.

QUEBEC,  
43½, rue St-Joseph.

HALIFAX,  
70, rue Granville.

18, rue Ste-Hélène, Montréal.

MM. Geo. D. Harper & Co., modes en gros, 227 rue Notre-Dame Ouest, viennent de recevoir un assortiment complet de chapeaux en paille dans les formes les plus nouvelles. On trouvera dans ce choix des chapeaux en Leghorn, en Chip, en paille de Java et des formes en crin.

**Les modes à New-York**

Bien que les nouvelles modes soient généralement établies, et que la plupart des femmes soient en train de préparer leurs vêtements du printemps, l'hiver fait penser aux vêtements qui conviennent mieux à sa température. Les robes habillées exigées pour les réceptions, les dîners, les bals et le théâtre, les chapeaux et les manteaux qui les accompagnent sont l'objet d'un grand intérêt en ce moment. Une grande latitude est laissée en ce qui concerne les robes et les manteaux; il y a aussi une grande variété de couleurs et une grande diversité parmi les tissus à la mode.

Les lignes Princesse et Empire continuent à être en haute faveur et on en voit des combinaisons d'une originalité délicate. Des particularités de la conformation du corps et, dans certains cas, une prévention personnelle empêchent l'adoption générale des modes Empire amples et flottantes. Cela explique pourquoi la robe au corsage ajusté et arrondi et à la taille placée normalement n'a rien perdu de sa vogue. Elle est trop gracieuse et sied trop bien pour être abandonnée; beaucoup des robes les plus élégantes sont faites dans ce genre. — Helen Berkeley-Lloyd, dans le No de février du Delineator.



M. J. Alphonse Ouimet, représentant la Globe Suspend Co., nous dit que les affaires sont très satisfaisantes et que les commandes du printemps prises jusqu'à date pour les spécialités de la Globe Suspend Co. sont très nombreuses. M. Ouimet remercie la clientèle déjà acquise pour le bienveillant patronage qu'elle a bien voulu lui accorder et il s'efforcera de mériter la continuation de leurs ordres.

M. B. Kay, de MM. L. Hirshson & Co., rapporte que les affaires pour le printemps sont actives.

Les prix sont de plus en plus fermes. Les paiements sont réguliers.

MM. J. L. Woods & M. C. E. Howard, viennent d'entrer en affaires sous le nom de Woods & Howard, et feront une spécialité du commerce de gros de la bonneterie, des sous-vêtements, des tweeds, de la mercerie pour hommes, des fils de soie et de laine, etc., etc.

Ces messieurs sont avantageusement connus du commerce Canadien.

M. Woods a été, depuis de nombreuses années, le représentant d'importantes maisons anglaises, tandis que M. Howard était encore tout dernièrement le gé-

rant du département de la mercerie pour hommes de MM. Gault Bros., Ltd.

Un des principaux manufacturiers de chemises nous informe qu'il n'y a pas le moindre doute que les prix des chemises sont appelés à augmenter dans un avenir très rapproché. Il nous recommande d'aviser les lecteurs de "Tissus & Nouveautés" de ne pas tarder à placer leurs commandes de très bonne heure, s'ils ne veulent pas s'exposer à payer des avances de prix variant de 15 à 25 p. c.

D'après les informations que nous avons reçues, il paraît que la demande en chemises pour le printemps semble se concentrer en grande partie sur les chemises à devants mous.

Les dessins ne seront pas très voyants et se composeront en grande partie de rayures légères ainsi que de petits caureaux. Quant aux nuances ce sont des mélangés des couleurs suivantes: bleu, noir, rose, héliotrope, vert ainsi que le tan.

La saison des pluies approche rapidement et, par conséquent, l'attention du commerce de détail devrait se porter sur un article de grande vente à cette époque de l'année; nous voulons parler des parapluies. Ceux fabriqués par la Standard Umbrella Mfg. Co. et connus sous

M. C. Rosenberg, de la British American Import Co., nous informe que les affaires pour le printemps s'annoncent comme devant être des plus actives, si l'on en juge d'après les ordres reçus jusqu'à date par les maisons de gros.

M. Rosenberg nous dit que les prix sont très fermes avec tendance à la hausse.

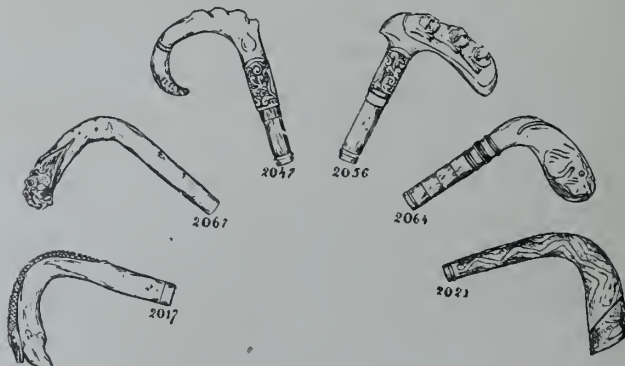
M. James Ramsay, assistant-gérant de la maison Perrin, Frères et Cie, vient d'accepter une position dans la branche de New-York de la même maison. M. A. F. Révol continue comme par le passé d'être le gérant général de MM. Perrin, Frères et Cie, au Canada.

MM. E. O. Barette et Cie nous informant qu'il y a une excellente demande pour les cravates pour le printemps. Les cravates Derby continuent à être de grande vente, surtout celles d'une largeur de 2 à 2½ pouces. Les genres préférés sont en soie carreautee et de nuance grise.

de cette manufacture ont en mains les plus beaux échantillons de parapluies qui aient jamais été soumis au commerce. Nous mentionnerons tout spécialement le parapluie Gloriosa d'un genre nouveau qui est appelé à avoir le plus grand succès.



Manches de parapluies pour Dames de la Standard Umbrella Mfg. Co.

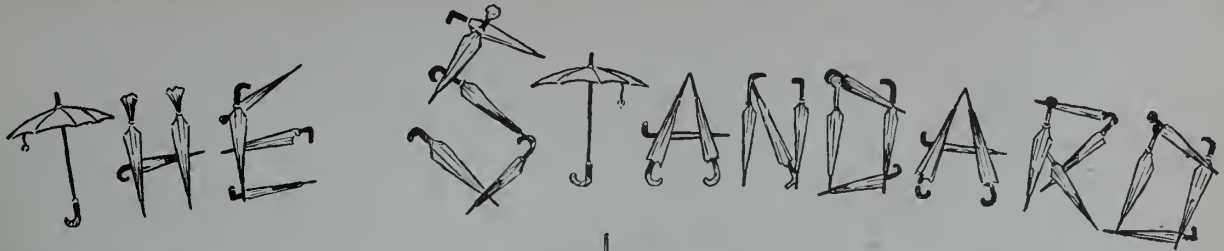


Manches de parapluies pour Messieurs de la Standard Umbrella Mfg. Co.

le nom de Standard Made sont depuis de nombreuses années les plus populaires de tous et ont invariablement laissé de beaux profits aux marchands qui les tiennent en stock.

Cette saison, la Standard Umbrella Mfg. Co. s'est surpassée et les voyageurs

Nous reproduisons quelques-uns des modèles de manches de parapluies de la Standard Made, ce sont les dernières hautes nouveautés importées, en gun metal, en ivoire, en bois naturel, en ivoirine et avec garniture en métal.



**ON DEMANDE  
DE LA PLUIE**

c'est tout ce dont nous avons besoin pour vendre les Parapluies **Standard Made** portant la marque de commerce : : :



**QUALITE, FINI, MAIN D'OEUVRE  
ET VALEUR NON SURPASSES**

Nos voyageurs sont en route avec un assortiment complet d'échantillons pour le printemps. S'ils ne vont pas vous voir, écrivez-nous directement pour échantillons et prix : : :



Téléphone longue distance, Bell Main 2616.

82 Place d'Youville, MONTREAL.

**Un Signe de Prospérité.**



La demande pour la Blouse Reliable a tellement augmenté que nous avons été de nouveau obligés de doubler notre capacité, afin d'assurer de promptes livraisons.

Notre assortiment pour le printemps comprend la ligne ordinaire de Blouses en Soie de tous les Tissus, et nous y avons ajouté du Lawn Léger et des articles en Toile de haute catégorie.

Nous sommes maintenant à même de nous occuper de nombreux comptes nouveaux, et vous avez intérêt à vous mettre en relation avec nous.

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet pour livraison au printemps.

Nous nous occupons promptement des Ordres par la Malle.

**I. MISHKIN & CO.**

423 Rue St-Jacques,

MONTREAL.

M. J. F. Vaillancourt, représentant MM. Tooke Bros., Ltd., est actuellement en tournée d'affaires dans la Province de Québec, avec un assortiment complet de cravates et de merceries pour hommes.

M. Henri Chapdelaine, représentant la maison R. C. Wilkins, fera, à partir du commencement de mars, une tournée d'affaires dans la Province de Québec et réussira, nous en sommes certains d'avance, à répandre dans notre province les nombreux articles portant la devise bien connue et bien méritée: "I crow over all!"

M. W. Wyse, représentant MM. Tooke Bros., Ltd., visite actuellement le commerce de Montréal, avec un splendide assortiment de cravates pour le commerce de Pâques.

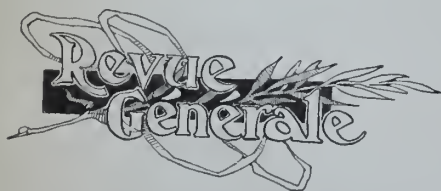
M. J. Alphonse Ouimet, 8 rue Notre-Dame Est, représentant la Globe Suspend Co., dans le district de Montréal et le Nord, a actuellement en magasin un stock complet des marchandises fabriquées par cette compagnie. Ces articles sont supérieurs comme qualité et fini et c'est ce qui nous fait dire que tout marchand devrait se faire un devoir d'examiner et de comparer les lignes de la Globe Suspend avec d'autres similaires et, dans ces conditions, ils donneront la préférence à la Globe Suspend Co.

M. Arthur Nap. Côté, représentant la maison Tooke Bros., Ltd., dans la ville de Québec, vient de recevoir un assortiment complet de cravates haute nouveauté pour le commerce de Pâques, ainsi que tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de merceries pour hommes.

M. Hercule Giroux, représentant MM. Thos. May & Co., Ltd., visite actuellement le commerce de détail de Montréal pour la prise des commandes d'automne, ainsi que pour les ordres de rassortiment.

Malgré une très forte avance dans les prix des soieries, servant à la fabrication des cravates, la Niagara Neckwear Co., Ltd., dont MM. E. O. Barette et Cie sont les agents pour la Province de Québec, n'a pas augmenté ses prix pour cette raison qu'elle a placé des ordres considérables au commencement de la saison. MM. E. O. Barette et Cie sont donc en mesure de vendre les lignes populaires de la Niagara Neckwear Co., Ltd., à \$2.25 et à \$4.50 la doz aux mêmes prix et pour la même qualité de marchandises.

MM. E. O. Barette et Cie viennent de recevoir un assortiment complet des dernières créations de la Dominion Suspend Co. Les nouvelles bretelles pour le printemps sont de valeur et de qualité exceptionnelles.



Il y aura des changements assez importants dans la carte topographique des maisons de gros de Montréal au printemps prochain.

En effet, MM. W. R. Brock Co., Ltd., prendront possession des immeubles qu'ils ont achetés et qui sont situés rues Notre-Dame, Ste-Hélène et des Récollets.

Ils seront remplacés dans leur ancien local par MM. Finley, Smith & Co., qui, eux-mêmes, seront remplacés au coin de la rue St-Pierre et des Récollets, par MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Enfin, MM. Brophy-Cains, Ltd., s'installeront dans le local maintenant occupé par la maison Mark Fisher, Son & Co., alors que ces derniers prendront possession du magnifique édifice qu'ils ont fait construire au coin du Carré Victoria et de la rue Craig.

\* \* \*

Nous conseillons aux commerçants de détail de placer leurs commandes pour toutes les marchandises sèches sans perdre de temps. Toutes les lignes sont à la hausse: cotonnades, toiles, étoffes à robes, soieries, rubans, etc., etc.

Un des plus anciens acheteurs de Montréal, qui, depuis 25 ans, fait la traversée d'Europe, nous dit que depuis qu'il achète il n'a jamais éprouvé autant de difficultés pour placer des commandes.

La prospérité générale, l'ouverture de marchés nouveaux, l'augmentation du prix de la main-d'oeuvre et des matières premières sont autant de raisons qui ont créé la situation actuelle par rapport aux marchandises du commerce de la marchandise sèche.

\* \* \*

M. J. O. Gareau, gérant général de la E. T. Mfg. Co., nous dit qu'il est des plus satisfait du résultat des affaires pendant l'année qui vient de finir et que, d'après les apparences actuelles, les affaires du printemps prochain seront des plus actives.

Les modes dans les corsets sont stationnaires, toutefois on remarque une légère tendance vers les corsets un peu plus élevés sur le buste.

\* \* \*

La E. T. Mfg. Co., Ltd., vient de s'assurer les services d'un expert français qui surveillera la fabrication des corsets à la manufacture de St-Hyacinthe. On nous dit que la compagnie mettra prochainement sur le marché les plus beaux échantillons de corsets qui aient été produits jusqu'à présent au Canada.

Ajoutons à ce sujet que la E. T. Mfg. Co. abandonne la manufacture des chemises pour hommes pour se consacrer uniquement à sa grande spécialité; la manufacture des corsets.

\* \* \*

D'après MM. Brophy-Cains, Ltd., la demande actuelle porte en grande partie sur les indiennes, les mousselines et les cotonnades en général.

Les prix sont très fermes et en hausse sur les cotonnades.

MM. Greenshields Ltd., nous avisent que la demande pour les marchandises du printemps continue d'être très active.

Les prix sont généralement à la hausse et les paiements sont très réguliers.

\* \* \*

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, rapporte que les affaires du printemps sont très actives; la demande pour les cotonnades de tout genre, les indiennes et les mousselines est très forte.

Les prix sont très fermes; quant aux paiements, ils sont réguliers.

\* \* \*

M. Fred. Caldecott, autrefois assistant-gérant de la maison Debenhams, Ltd., vient d'être nommé gérant du département de la marchandise sèche de l'agence montréalaise de MM. Monypenny, Bros. & Co., de Toronto. Comme M. Caldecott compte de nombreux amis dans le commerce de Montréal, nous ne doutons pas de son succès dans sa nouvelle position.

\* \* \*

La maison Debenhams [Canada] Limited fait actuellement de grandes améliorations dans ses bureaux et magasins. Ses bureaux ont été superbement aménagés à nouveau et, grâce à de nouvelles dispositions dans les magasins et à l'installation d'un nouvel élévateur, de plus grandes facilités seront données pour l'exposition et le maniement des marchandises.

Le développement continuel des affaires de la maison Debenhams [Canada] Limited faisait une nécessité de ces améliorations maintenant en voie d'achèvement.

\* \* \*

M. R. E. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co., Ltd., à Montréal, nous avise que les expéditions de marchandises pour le commerce du printemps continuent à être très considérables.

Les marchandises les plus en demande ont été les cotonnades diverses ainsi que les étoffes à robes.

Les prix continuent à avancer sur toutes les lignes.

Quant aux paiements, ce sont les meilleurs que l'on ait eus depuis sept ans.

#### Une innovation

M. E. L. Rosenthal, le pionnier au Canada de l'industrie des waterproofs, est temporairement installé rue St-Laurent, dans le Block Baxter, entre la rue Prince Arthur et l'Avenue des Pins. Nous disons temporairement, car nous sommes persuadés que bientôt M. Rosenthal sera trop à l'étroit dans le local qu'il occupe actuellement.

M. Rosenthal vient de faire une innovation très heureuse dans le commerce des imperméables; il travaille à façon pour les marchands, c'est-à-dire que le marchand lui envoie l'étoffe que M. Rosenthal transforme en manteaux en ne chargeant qu'un prix très modéré pour cette confection.

# COLOSSUS SHIRTS OVERALLS.

## L'Année 1906

restera une année mémorable dans l'histoire des marchandises Colossus.

Non seulement les ventes des Chemises de Travail Colossus ont augmenté énormément, mais le bienveillant accueil fait aux nouvelles branches qui ont été ajoutées à la marque Colossus pendant l'année indique d'une manière plus convaincante que jamais que la Grandeur, l'Ajustage et le Fini des Chemises et Overalls sont des caractères qu'il est profitable de spécialiser.

Pendant l'année 1907,

## COLOSSUS

COUVRIRA UNE LIGNE PLUS GRANDE  
QU'AUPARAVANT DE

**BELLES CHEMISES NÉGLIGÉES, CHEMISES DE TRAVAIL,  
OVERALLS et SMOCKS.**

et nous consentons tout à fait à nous fier aux mérites des marchandises elles-mêmes pour les résultats.

M. Rosenthal fait une spécialité exclusive des manteaux pour dames. Toutes les commandes, ainsi que les demandes de renseignements, qui lui seront adressées recevront une attention immédiate.

La British American Import Co. a actuellement trois voyageurs sur la route dans la Province de Québec pour la prise des commandes du printemps; ce sont MM. H. Heller, J. B. Graham et Louis Klineberg.

MM. Tooke, Bros., Ltd., viennent d'ajouter aux nombreuses lignes qu'ils manufacturent, la fabrication des peignoirs de bain et celle des smoking jackets.

Comme d'ailleurs tous les autres articles fabriqués par MM. Tooke, Bros., Ltd., ces nouveaux articles sont de première qualité, car le nom de Tooke Bros. est synonyme d'excellence.

MM. L. Hirshson & Co., viennent de recevoir un assortiment complet d'antimacassars et de portières en tapestry qu'ils vendent à des prix de jobs.

Ils ont de plus de nombreuses lignes de marchandises sèches offertes à des prix très réduits.

MM. Thos. May & Co., Ltd., nous informent qu'ils s'occupent activement d'expédier les commandes qui leur ont été confiées pour le commerce du printemps. Malgré l'incendie dont ces messieurs ont été les victimes, les livraisons seront faites en temps voulu.

#### Une annonce à lire

Nous attirons l'attention de nos lecteurs d'une façon toute spéciale sur l'annonce de MM. Waldron, Drouin Cie, Ltée. Cette maison progressive, concessionnaire pour le Canada des chapeaux portant la marque célèbre de "Buckley & Sons", de Londres, offre pendant un mois à tout nouveau client la douzaine du boulanger, c'est-à-dire treize chapeaux au lieu de douze.



LA PRODUCTION DE LA LAINE  
EN 1906

Une revue de la production de la laine aux Etats-Unis, au cours de l'année dernière, vient d'être publiée par l'Association Nationale des Manufacturiers de

Laine. Le rapport montre, entre autres choses, dit "Dry Goods Economist," que durant toute l'année les cultivateurs et éleveurs américains ont obtenu de bons prix pour leurs moutons. Tandis qu'en 1903 le prix des moutons était descendu à 75 cents et \$1, en 1906, il ne s'est pas vendu de moutons de la même qualité à moins de \$5. Quant aux prix de la laine, bien qu'ils aient causé du désappointement aux éleveurs du Manitoba, ils les ont cependant rémunérés; d'autre part les éleveurs de l'Utah et du Wyoming ont réalisé des prix meilleurs que jamais auparavant.

Il est bon de remarquer que le département de l'agriculture des Etats-Unis, par l'intermédiaire de sa station expérimentale du Wyoming, fait des efforts pour produire une race de moutons qui sera des plus utiles dans les chaînes de montagnes des régions de l'Ouest.

Bien qu'il y ait eu une diminution légère du nombre de moutons, la tonte a produit plus de laine qu'en 1905, en raison du poids plus grand de la toison moyenne. La production totale du pays, pour 1906, est estimée par l'association nationale des manufacturiers de laine à 298,915,130 livres, qui équivalent à 129,410,942 livres de laine dessuintée; cette dernière quantité excède de 2,883,821 livres la quantité estimée de laine dessuintée en 1905. La valeur totale de la tonte est estimée à \$79,721,383, valeur inférieure d'environ \$700,000 à celle de la tonte de l'année 1905.

L'augmentation du prix de la laine est rendue apparente par une comparaison entre la valeur indiquée ci-dessus et celle de la laine en 1901, qui était estimée à \$51,164,709, bien que la production, dans cette même année, eût été de 126,814,690 livres. Les prix, durant toute l'année 1906, ont été plus bas qu'en 1905, la plus grande augmentation ayant été de 3 3/4 cents pour la laine de printemps du Texas dessuintée. La laine "fine medium" du territoire XX de l'Ohio et la laine trois-huitièmes de Kentucky ont perdu de 2 à 3 cents par

livre. Dans les autres catégories, la baisse a été d'environ 2 cents par livre.

Au point de vue de la laine étrangère, le rapport indique une augmentation de production en Australie, ainsi que des exportations de l'Argentine.

Le rapport ne contient aucune prévision quant aux prix de la laine en 1907; mais tout bien considéré, il semble qu'il n'y ait aucune raison pour qu'une baisse sensible se produise, tant que la consommation mondiale se maintiendra à peu près au niveau qu'elle occupe maintenant.

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous avise que les affaires pour le printemps continuent à être très actives.

Les prix des lainages continuent à être des plus fermes.

Les paiements se font avec régularité.

\* \* \*

M. C. X. Tranchemontagne nous dit que les affaires en lainages sont très actives; la demande porte en grande partie sur les serges bleues et noires, ainsi que sur les tweeds foncés de nuances grises et brunes.

Les prix sont très fermes et les paiements réguliers.

\* \* \*

M. E. O. Ritson est en charge du département des lainages et des fouritures pour tailleurs de l'agence de Montréal de MM. Monypenny, Bros. & Co., de Toronto.

La British American Import Co. est actuellement installée dans son nouveau local, occupé pendant de longues années par l'ancienne maison J. G. Mackenzie & Co.

La bâtisse a été complètement restaurée et aménagée pour les besoins d'un commerce moderne et progressif.

La bâtisse a une hauteur de quatre étages avec un soubassement et une surface de plancher de 25,000 pieds carrés.

La British American Import Co. fera une spécialité des lainages, des fouritures pour tailleurs et de lignes générales de marchandises sèches.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus & Nouveautés" sur l'annonce de MM. Roch, Prévost et Cie qui offrent actuellement pour les besoins du com-

Ne manquez pas de voir nos échantillons de

# DRAP BEAVER

avant de placer votre commande pour livraison d'automne.

## ROCH, PREVOST & CIE,

MONTREAL

QUEBEC

59 Rue St-Pierre, Montréal.



Pas de  
Meilleure  
Valeur sur  
le Marché.



# *Modes de Printemps*

— Saison 1907 —

CHEZ

## S. F. McKinnon & Co., Ltd.

MONTREAL

D'après les fort ordres de placement que nous avons reçus pour le printemps par l'intermédiaire de nos voyageurs, il semble que nous soyons en passe de faire une saison record. Nous avons placé, de très bonne heure dans la saison, des ordres très forts pour tous les départements et, bien que depuis le placement de nos ordres les prix des marchandises aient avancé de 10 à 25 pour cent, nous serons à même de vendre toutes les marchandises aux prix indiqués par nos voyageurs qui sont en route.

Pâques sera de bonne heure cette saison, et les modistes devraient se procurer leurs marchandises de bonne heure. Nous avons déjà commencé à expédier et nos clients ont tout commandé en temps voulu.

Nous avons renouvelé plusieurs caisses de Chiffon dans toutes les Nouvelles Nuances. Notre tulle à l'épreuve de la pluie, dans toutes les teintes, a eu un grand succès. Les Chapeaux pour la saison prochaine seront les formes Capuchon (Hoods), Flop et Champignon.

Les ouvertures des modes pour le printemps auront lieu les 4, 5 et 6 mars.

Voyez le stock le plus complet de Nouveautés pour les modes de Printemps qui ait jamais été offert au Canada, au

**No. 87, RUE SAINT-PIERRE, MONTREAL.**

merce de l'automne prochaine des rubans exceptionnelles en **Draps Beaver**.

Malgré que ces messieurs aient déjà pris de fortes commandes pour ces lignes, ils disposent encore d'un stock supérieurement assorti.



**LE COTON DANS L'INDE ET LE JAPON**

Dans une note sur l'industrie cotonnière de Bombray, envoyée au ministre des Colonies, M. Barret, consul de France dans cette ville, attirera l'attention sur l'intérêt et le danger de concurrence faite par le commerce cotonnier japonais au même commerce hindou. Ce sont surtout des craintes d'avenir que l'on est en droit d'éprouver puisque, comme partout ailleurs, la dernière campagne [1904-1905] a été excellente pour le coton, dans l'Inde où la récolte s'est élevée à 6,260,621 quintaux et notamment à Bombay, où 81 usines, représentant plus de 28,000 métiers et 2,560,000 broches, ont fourni à l'exportation vers la Chine, 190,000 balles de plus que pendant l'exercice précédent. Toutefois, le développement de l'industrie cotonnière japonaise, suivant de son côté une marche encore plus rapide, les appréhensions ne lais-

sent pas que d'être justifiées. Ainsi, le Japon envahit le marché chinois aux dépens des produits hindous, tandis qu'en 1895, l'exportation nippone de produits filés, n'allait qu'à \$50,000, elle a atteint en 1904-1905, \$15,000,000. D'autre part, l'Inde risque de voir par l'entrée en scène de la Corée, le débouché nippon lui être tout à coup absolument supprimé.

De tous côtés, dans le commerce de gros on n'entend que des plaintes au sujet des mauvaises livraisons faites par les fabricants de cotonnades.

De leur côté, les représentants de ces fabricants disent que, depuis longtemps, ils n'ont reçu un nombre aussi considérable de commandes et, par conséquent, ils ne peuvent suffire à la demande.

\* \* \*

Le marché est de plus en plus ferme. Les fabricants se refusent à répéter les ordres aux anciens prix et, de plus, ils ne veulent pas prendre d'engagements pour les livraisons futures.

\* \* \*

La hausse sur les toiles de toutes qualités est de 20 à 25 p. c. sur les prix de l'année dernière et en payant ces avances de prix, il est très difficile de se procurer des quantités appréciables de marchandises.

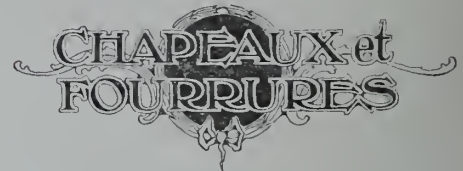
MM. A. Racine et Cie, viennent d'acheter un lot très considérable d'indiennes de très belle qualité, 36 pouces de

large, qu'ils offrent à des prix exceptionnellement réduits. Ceci est réellement un job.

MM. A. O. Morin et Cie ont en magasin, un stock des mieux assortis de broderies suisses et de dentelles anglaises; le commerce de détail y trouvera toutes les dernières nouveautés pour le printemps.

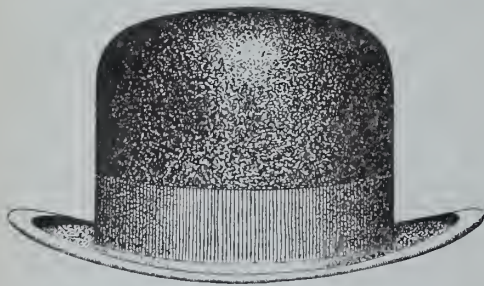


MM. Debenhams [Canada], Ltd., ont reçu, en vue du commerce du printemps, un assortiment complet des dernières nouveautés en soieries et étoffes à robes dans les dessins et les nuances de la dernière mode.



Questionné au sujet du commerce des chapeaux pour hommes pour le printemps prochain, M. A. E. Clément nous informe qu'il n'y a, à proprement parler, qu'un seul genre de chapeaux qui se vende, c'est le chapeau dur de couleur noire. La demande pour les chapeaux durs de

NOTRE  
**Propre Fabrication**



La toute dernière production; toutes les qualités et toutes les grandeurs. Articles de vente facile. Un chapeau qui amènera les clients à votre magasin. La seule maison de gros au Canada mettant en forme les chapeaux panamas et remettant à neuf les chapeaux de feutre.

**A. E. CLEMENT**

8 rue Lemoine, MONTREAL.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de fin double Fil Lisle Egyptien.

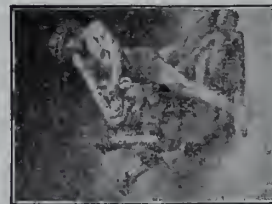


**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles.

Faits d'un Fil spécialement fort à Trois Brins.



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance

**E. H. WALSH & CO., Agents Vendeurs**  
TORONTO ET MONTREAL.



JUPES  
ET  
ROBES PLISSÉES

Tout indique des Effets Plissés pour le Printemps : Plis Accordéon, Soleil, Kilt, Plats et Jupes à Plis Combinés Plats et Kilt. . . . .

Tous articles manufacturés par

**RHYS D. FAIRBAIRN, Ltd.**  
TORONTO, ONT.

Bureau de Montréal,  
**Hugh Henry,**  
204 rue St-Jacques.

**SANS EXAGÉRATION!**

**C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS**

**QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE**

**NE PEUVENT PAS ETRE SURPASSÉES**

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

**Dernières Spécialités:**

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**  
HALIFAX, ANGLETERRE

**AGENT:**  
**DUNCAN BELL**  
MONTREAL et TORONTO

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

Demandez des échantillons.

couleur et pour les chapeaux mous a été pour ainsi dire nulle jusqu'à date.

Le chapeau dur le plus en demande est dans les formes courantes, c'est-à-dire avec bords modérément relevés ; mais on remarque une certaine tendance pour les chapeaux avec bords plus étroits.

\* \* \*

D'après les indications actuelles, on s'attend à une très forte demande durant le cours de la saison prochaine pour les chapeaux Panama devant être détaillés de \$5 à \$20.

Les saillors en paille fine partageront également cette vogue.

\* \* \*

Relativement aux chapeaux de paille pour la saison prochaine, on nous rapporte que les ordres de placements pris jusqu'à date par les maisons de gros ont été de beaucoup supérieurs à ceux des années antérieures. L'été très chaud de l'an dernier, a épuisé les stocks dans le gros aussi bien que chez les détailliers.

\* \* \*

On nous dit que, dans le commerce de détail des grandes villes, on s'attend pour le printemps à une demande assez considérable pour les chapeaux en feutre mou de la forme télescope, principalement dans les gris et autres nuances claires, le noir n'étant pas aussi populaire dans les chapeaux de ce style particulier.

#### Chapeaux Panama

La maison A. E. Clément, rue Lemoine, Montréal, offre actuellement pour le commerce du printemps une magnifique ligne de chapeaux en paille Panama, au prix de \$3.50. Ces chapeaux ont une valeur réelle d'au moins \$5.00; ce sont donc les meilleures valeurs dans cette ligne offertes sur notre marché.

M. A. E. Clément est en mesure de coter ces prix car non seulement il en importe de très fortes quantités, mais, de plus, il est le seul manufacturier au Canada bloquant lui-même les chapeaux Panama. Des échantillons sont soumis sur demande.

#### Chapeaux haute nouveauté américaine

Par suite d'arrangements faits avec un des principaux manufacturiers de chapeaux américains, la maison A. E. Clément sera en mesure d'avoir les plus nouvelles formes de chapeaux parues sur le marché américain; elle les copiera immédiatement pour les livrer aux marchands de détail désireux d'avoir ce qu'il y a de plus nouveau.

M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux, rue Lemoine, à Montréal, vient de mettre sur le marché un chapeau haute nouveauté de New-York. Le chapeau en question a la calotte demi-ronde, avec bords presque plats, il est garni d'un ruban d'une largeur de 10 lignes. Nous rappelons aux marchands de détail que la maison Clément fait une spécialité des chapeaux haute nouveauté,

Les voyageurs de la maison Thos. May & Co., Ltd., partiront incessamment en tournées d'affaires pour la prise des com-

mandes d'automne. L'attention des marchands-détailliers est attirée d'une façon toute spéciale sur une magnifique ligne de fourrures de fantaisie.

#### Chapeau Buckley

Le représentant de "Tissus & Nouveautés" a eu récemment l'occasion de voir à la maison Waldron, Drouin Cie, Ltée, les réclames nouvelles que cette maison progressive fait en faveur du "Chapeau Buckley", et que nous allons décrire sommairement.

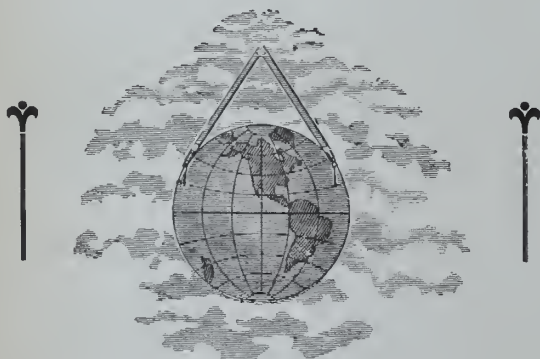
Pour l'intérieur des magasins et pour les vitrines, MM. Waldron, Drouin Cie, Ltée, donnent à leurs clients une magnifique carte—annonce encadrée, mesurant 24 x 15 pouces. Le fond de la carte,—du tableau, pourrions-nous dire,—est en velours sombre, du fond se détache en relief et en lettres blanches, le nom du chapeau Buckley, ainsi que celui de ses fabricants. La maison Waldron, Drouin Cie, Ltée, a également fait préparer pour remettre entre les mains de ses représentants, une réduction de ces mêmes cartes dont les dimensions sont de 3 x 2 pouces.

Pour l'affichage au dehors, genre d'annonce que MM. Waldron, Drouin Cie, Ltée font d'une façon aussi libérale qu'intelligente, nous avons remarqué un **Poster** qui ne saurait manquer d'attirer l'attention du public. Cette affiche, en six couleurs, a des dimensions de 4 pieds par 2½ pieds et représente entre autres sujets le nouveau cuirassé anglais le "Dreadnought", et le chapeau Buckley qui, tous deux donnent une excellente idée de la perfection de l'industrie anglaise.

A notre humble avis, ces deux articles

## GLOBE SUSPENDER COMPANY

ROCK ISLAND, P. Q.



Nous venons de recevoir de nouveaux échantillons pour l'année courante. Nos lignes sont encore meilleures que par le passé. Nos représentants sont actuellement en route et nous vous prions de leur réserver vos ordres.

#### SPECIALITÉS:

Bretelles, Armllets, Jarretières,  
Ceintures, Collets en Caoutchouc.

Agent pour le district de Montréal:

**J. ALPHONSE OUIMET**

8 Rue Notre-Dame Est, Montréal,

Téléphone Bell: Main 4660.

## La Maison des Gants du Canada

### PERRIN, FRERES & CIE

302, rue Lagachetière, coin Beaver Hall

MONTREAL

- ¶ A tous nos clients et au commerce, nous présentons nos meilleurs vœux pour une Nouvelle Année prospère.
- ¶ Nos voyageurs partiront sous peu avec un assortiment complet d'échantillons de GANTS DOUBLÉS et en LAINE pour l'Automne 1907, comprenant les valeurs absolument les meilleures et à tous les prix de détail populaires.

## Voyez-vous cette Aiguille ?

Elle fait toute la différence. En tricotant le vêtement, elle lui donne une élasticité impossible à obtenir par tout autre moyen.



# LE SOUS-VÊTEMENT IRRÉTRÉ- CISSABLE ELLIS

FAIT A L'AIGUILLE A RESSORT.

S'ajuste parfaitement, à cause de son élasticité. Celui qui le porte apprécie cela dès qu'il endosse un vêtement. Le marchand qui fait valoir **Le Sous-Vêtement Ellis fait l'aiguille à ressort** aura une prise sur la clientèle masculine qui est stable.

**Vêtements en deux morceaux et combinaisons, toutes pesanteurs, Printemps, Été, Hiver.**

Nous sommes les seuls fabricants au Canada de Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort.

Trade Mark.

**THE ELLIS MANFG CO.**

HAMILTON.

MONYPENNY BROS. & CO., Agents de Vente  
TORONTO et MONTREAL.



*Ce vêtement revient en place, comme un ressort quand on le lâche.*

## BOITES EN CARTON

La Machinerie la plus perfectionnée ; des ouvriers experts ; une fabrication économique nous permettent de livrer, dans toute l'étendue du Canada, à des prix **CORRECTS**, tous les genres de

## BOITES EN CARTON

que l'on voudra bien nous demander. Nous sollicitons votre correspondance pour tout ce dont vous pouvez avoir besoin dans cette ligne. Vous réaliserez de sérieuses économies en achetant de nous.

**The Royal Paper Box Co'y**

QUEBEC.

### Spécialité :

Boîtes

en

Carton

Pliantes

(Folding Boxes).

de réclame sont ce qui s'est fait de mieux jusqu'à présent dans ce genre et nous avons l'assurance qu'ils augmenteront encore la popularité déjà si grande du **Chapeau Buckley**.

La maison Waldron, Drouin Cie, Ltée, rapporte avoir reçu un nombre considérable de commandes pour les chapeaux durs, noirs, dont les formes offrent un changement assez radical, en ce sens que les bords sont plats avec calotte pleine; ces chapeaux sont garnis d'un ruban d'une largeur de 1½ pouce.

C'est là, paraît-il, le nouveau genre américain qui, du reste, a été copié par MM. Buckley & Sons, de Londres, Angleterre, pour les besoins du commerce canadien.



### LE LINOLEUM

La principale opération dans la fabrication du linoléum consiste à couvrir une forte toile de lin ou de chanvre d'une composition formée de poussière de liège, d'huile et d'un pigment et enfin à imprimer à la surface le dessin en couleurs à l'huile. La principale objection à ce procédé, c'est que le dessin produit de cette manière disparaît au bout d'un certain temps et que le linoléum semble avoir été rapiécé, bien qu'il puisse en-

core avoir de bonnes qualités de durée. Un perfectionnement moderne, qui semble promettre beaucoup pour l'avenir consiste dans la fabrication de ce qu'on appelle linoléum incrusté, dans lequel les couleurs sont les mêmes dans toute l'épaisseur et, par conséquent, ne disparaissent que lorsque le linoléum est complètement usé. Les principales matières employées dans sa fabrication sont de la colle et de la poudre de liège; la colle est formée d'un mélange d'huile oxydée, de gomme kauri et de résine.

Ces deux dernières substances sont bien connues.

L'huile oxydée est préparée d'une manière spéciale avec de l'huile de lin. Il n'y a que cette huile qui semble convenir à cette préparation.

Il est essentiel que l'huile employée soit une huile qui sèche bien, une huile qui, en séchant, s'oxyde et forme une substance élastique, à demi solide, possédant la propriété de se plier et de former une masse homogène. Cette propriété est possédée au plus haut degré par l'huile de lin uniquement.

### POUR RECONNAITRE UN VERITABLE TAPIS D'ORIENT

Il y a un moyen par lequel l'homme le plus novice en la matière peut reconnaître—chose qui a son importance—si un tapis d'Orient a une origine authenti-

que, ou si ce n'est qu'une imitation habile. Le tapis peut être magnifique, d'un riche dessin, d'une exécution et d'une texture admirables et apparemment d'un coloris parfait. Quelquefois, ces qualités et ces perfections mêmes donnent naissance à des doutes. Dans pareil cas, examinez de près le dessous du tapis et la manière dont le travail a été exécuté. Il y a naturellement des tapis en laine dont le dessous est en soie et des tapis en soie et en mohair, dont le dessous est en laine et en coton. Ce sont des choses que le véritable connaisseur reconnaîtra facilement.

Toutefois, les points suivants peuvent être considérés comme des indications précieuses concernant tous les véritables tapis et rugs d'Orient:

Les fils de la chaîne autour desquels sont attachés les noeuds sont de fortes ficelles en laine écrue pour la Perse et l'Asie-Mineure, et en coton tordu pour l'Inde; ces ficelles sont souvent nattées à leur extrémité la plus courte pour former frange. La trame, formée généralement de forts fils de laine doubles noirs ou rouges, est dissimulée entre les touffes de fils qu'elle maintient serrées et dans un ordre carré régulier. L'ensemble de ces touffes forme une surface pelucheuse et, si on plie le tapis, les touffes sont séparées le long du pli en une ligne distincte. Quand le tapis est très usé et

## J. D. BRODEUR

*Importateur en Gros*

**d'Articles de Tablettes  
et de Fantaisie**

Blouses en Soie et en Lawn.  
Grand assortiment de Jupons  
en Soie et Sateen.

Tous articles en styles nouveaux.

## J. D. BRODEUR

123, Batisse Coristine

MONTREAL.

Tel. Bell, Main 5590

Tel. des Mds 511

## Bonneterie et Sous-Vêtements

MARQUE DOMINION

### DE BURRITT

Bonneterie, Chaussettes, Mitaines,  
Toques, Golfers, Sweaters,  
Bas de Dessus, etc.,

A cotes et unis.

**Sous-Vêtements** pour Dames, Jeunes Filles et Enfants.

Le nom est une garantie de qualité.  
Chaque paire de Bas porte notre ticket de garantie.

Nos échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, qui vous rendront visite sous peu avec un assortiment complet de nos lignes. Les marchands trouveront avantageux de placer leurs ordres de bonne heure, car les prix, cette saison, ne seront certainement pas inférieurs à ce qu'ils sont à présent. La Bonneterie Marque Dominion portant notre ticket de garantie ne coûte pas plus que des lignes inférieures. Achetez les meilleurs articles et obtenez satisfaction.

DONNEZ UN ORDRE DE BONNE HEURE A **A. Burritt & Co.**

DOMINION HOSE AND UNDERWEAR MILLS . . . MITCHELL, ONT.

CHAPEAUX

13

BUCKLEY.

AFIN d'introduire nos Chapeaux chez les marchands qui ne sont pas dans nos livres, nous remplirons toute commande pour nos Célèbres Chapeaux Buckley à \$18.00 la douzaine avec

**TREIZE Chapeaux**

A LA DOUZAINÉ.

13

13

13

Cette offre ne sera bonne que pour trente jours— Comparez ces Chapeaux avec n'importe quelle ligne de \$18.00 que vous vendez, et s'ils ne sont pas égaux en qualité et supérieurs de STYLE, retournez-les à nos frais.

**LA CIE WALDRON-DROUIN, LTEE**  
MONTREAL.

13

Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

QUELQUES OCCASIONS EN  
NOUVELLES MARCHANDISES POUR LE  
PRINTEMPS

**Articles pour Dames**

Jupons de Fantaisie en Soie, Soie-Moirette, Lawn et Alpaga. Collets et Collerettes en Dentelle et en Soie. Châles de Soie, toutes les nuances. Sous-Vêtements en Laine, Lawn et Soie.

**Articles pour Hommes**

Sous-Vêtements en Laine pour Hommes, Mouchoirs, Bonneterie, etc.

**Marchandises Domestiques**

Lignes Spéciales en Linge de Table blanc damassé, avec Serviettes Assorties. Essuie-mains, Toile pour Essuie-Mains au rouleau, Toile pour tables, à la verge. Dessus de tables en peluche, grandeurs et dessins variés. Dessus de tables en tapestry, grandeurs et dessins variés. Portières, etc.

**Lignes Spéciales de**

Dentelles et Broderies,  
Mouchoirs en Soie avec Devise

Prix à partir de \$2.00

**L. HIRSHSON & CO.**

ACHETEURS ET VENDEURS DE JOBS

4 rue Dollard, MONTREAL

Tel. Bell Main 2715

En face de la rue St-Helene

que les bouts de fil libres ont disparu, les boucles des noeuds lui donnent l'apparence de canevass brodés.

M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, nous informe que les affaires sont très actives. Il conseille vivement aux marchands d'avoir à placer leurs commandes de bonne heure, car non seulement les prix sont appelés à augmenter par suite de l'avance continue sur les cotisations, mais aussi pour la raison que les commandes ayant été très considérables cette année, les retardataires seront forcément obligés d'attendre pour les livraisons.



—M. H. Symington, de la maison Green-shields, Limited, Montréal, est en ce moment en Angleterre, où il fait des achats pour son département.

—M. J. H. Palmer, de la maison Debenhams (Canada) Limited, est en ce moment en Angleterre, dans le but d'y faire des achats pour sa maison.

—M. B. Simpson, de la maison Green-shields Limited, Montréal, a quitté la ville pour se rendre aux marchés centraux afin de prendre des ordres pour le département des lainages.

—M. J. Alphonse Ouimet, représentant la Globe Suspender Co., visite actuellement le commerce de détail de Montréal, pour la prise des commandes du printemps.

—M. Hector Racine, gérant du département des articles de fantaisie de la maison A. Racine et Cie, fera prochainement un voyage d'affaires aux Etats-Unis.

—M. W. Kearney, représentant la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. Heury Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., à Montréal, est parti le 5 janvier pour un voyage d'achats en Europe; il sera de retour à Montréal vers le milieu de février. Pendant son absence, M. A. Trépanier dirige le bureau.

—M. Charles Belleisle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est.

—M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux, visite actuellement le commerce de Montréal, avec les derniers modèles pour le commerce du printemps.

—M. J. O. Gareau, gérant général de la E. T. Mfg. Co., fera prochainement un voyage à New-York, afin d'y voir les derniers modèles de corsets.

—M. Wm Alexander, gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., à Montréal, a fait tout dernièrement un voyage d'affaires à New-York.

—M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy-Cains, Ltd., vient de faire un voyage d'affaires dans le district d'Ottawa.

—M. Stephen Haas, vice-président et gérant général, de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., fera prochainement un voyage d'affaires en Europe.

—M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, a fait tout dernièrement un voyage d'affaires à Québec.

—M. G. Foster, acheteur européen de MM. Tooke Bros., Ltd., partira prochainement pour un voyage d'achat en Europe. Il visitera les principaux marchés de l'Angleterre, de la France et de l'Allemagne.

—MM. H. Eugène Charbonneau et J. A. Benoit, représentant la maison A. E. Clément, chapeaux et fourrures en gros, visitent actuellement la Province de Québec avec les dernières nouveautés dans ces lignes.

—M. J. F. Labelle, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, fait actuellement un voyage de placements dans le Nord.

—M. I. Mishkin, le manufacturier bien connu de blouses de soie, vient de faire un voyage à New-York.

—M. H. W. Austin, représentant MM. Perrin, Frères et Cie à Toronto, fera désormais les achats à l'étranger pour les succursales canadiennes de cette maison.

—M. H. S. Elliot, teneur de livres de la succursale de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., à Montréal, voyagera désormais pour les intérêts de cette maison dans l'Ouest de l'Ontario.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, voyage actuellement dans la Beauce.

—M. A. Bourgeois, autrefois chez F. Riepert, vient d'accepter un poste de voyageur à la E. T. Mfg. Co. Son terri-

SOUS-VETEMENTS

"FASHION"

IRRETRECISSEBLES

DE

PERRY

Uniquement pour

Dames et Enfants.

Ils ne sont pas toujours au prix le plus bas, mais ils durent le plus longtemps et c'est pourquoi ils sont les moins chers à la longue; en outre, ils font de tout acheteur un client régulier et satisfait.

Si votre marchand de gros n'en tient pas, prière de nous envoyer son nom.

**G. B. Perry Knitting Co.,**

HAMILTON, CANADA.

J. Y. SHANTZ

D. B. SHANTZ

THE  
**Jacob Y. Shantz & Son Co.**  
BERLIN, ONTARIO LIMITED



MANUFACTURIERS DE

**BELLES LIGNES DE BOUTONS**

**IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE**

Toutes les principales Maisons de Gros tiennent nos marchandises au Canada, ainsi que les principales maisons de boutons des Etats-Unis qui reconnaissent nos marchandises comme les meilleures fabriquées sur le continent.

Manufactures:  
BERLIN, Ont., BUFFALO, N. Y.

Entrepot:  
CHICAGO, III.



toire comprend toutes les Provinces Maritimes.

—M. S. Harris, de MM. L. Hirshson & Co., a fait tout dernièrement un voyage d'affaires à New-York.

—M. Norman Paulet, acheteur européen de la maison Alphonse Racine et Cie, partira pour un voyage en Angleterre et en France au commencement du mois de février.

—M. Jos. W. Rousseau, représentant MM. Brophy-Cains, a tout dernièrement fait un voyage d'agrément à New-York.

—M. A. O. Morin compte partir pour un voyage d'affaires en Europe, dans le courant du mois de février.

—M. A. McDougall, qui place actuellement des commandes en Europe pour le commerce du printemps 1908, sera de retour à Montréal vers le milieu de février.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams [Canada], Ltd., est de retour à Montréal, après un séjour de deux mois en Europe.

—M. H. Holland, qui avait sous sa direction un des départements de la maison A. McDougall & Co., visitera dorénavant le commerce du Nord de l'Ontario, dans les intérêts de cette même maison.

—M. G. S. Cleghorn, chef du département des cotonnades de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, est remis de sa récente maladie.

—M. Albert Rozand, représentant MM. Geo. D. Harper & Co., visite actuellement le commerce de Montréal pour la prise des commandes du printemps.

—M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Debenhams [Canada], Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. W. R. Brock, chef de la maison W. R. Brock Co., Ltd., accompagné de son fils M. Henry Brock, un des directeurs de la Compagnie, a visité Montréal vers le milieu du mois de janvier.

—M. A. Dufort, voyage actuellement dans la Province de Québec pour la prise des commandes du printemps dans les intérêts de MM. Geo. D. Harper & Co.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de Montréal, pour la prise des commandes pour les fêtes de Pâques.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette et Cie, vient de faire un voyage de placements dans le district d'Ottawa.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Cercle de St-Hyacinthe

Il s'est formé, à St-Hyacinthe, l'automne dernier, dans un but social, un Cercle de Voyageurs de Commerce, dont le président est M. Séguin, voyageur de la maison Ewing, graines de semence; M. Rouleau en est le secrétaire.

Ces messieurs ont décidé de donner un banquet qui a eu lieu à l'hôtel Yamaska, samedi le 12 courant. A ce banquet étaient présents les deux membres du comté, M. Beauparlant [fédéral], et Morin [local], le maire Dr St-Jacques; M. Amyot, président de la Chambre de

Commerce et tous les principaux marchands et manufacturiers de St-Hyacinthe. Le menu était splendide, les tables bien décorées et un grand enthousiasme a régné pendant toute la durée du banquet. Parmi les invités se trouvaient le président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, M. E. D. Marceau; M. Robt. C. Wilkins, trésorier de la même Association; M. Moisan, 1er vice-président du Cercle des Voyageurs de Québec et M. Talbot, 2e vice-président du même cercle.

M. Séguin qui présidait prit le premier la parole et déclara, entre autres choses, que la commission des voyageurs à commission devrait être considérée comme un salaire et, par conséquent, une créance privilégiée, tandis que maintenant cette commission est considérée comme une créance ordinaire.

Les deux membres du comté eurent des paroles très aimables à l'égard du cercle, ainsi que le maire de St-Hyacinthe.

M. Amyot a parlé spécialement du commerce de St-Hyacinthe et des grands progrès accomplis durant les dernières années.

M. E. D. Marceau est honoré de l'invitation qui lui a été faite d'assister au premier banquet du Cercle de St-Hyacinthe, qui lui permet de rencontrer d'anciens amis et d'en faire de nouveaux. Il dit tout le bien que peuvent

**PRINTEMPS 1907**

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps 1907.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE.**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES**

**BEAVERS et MELTONS,**

**Draps Bleus pour uniforme d'hommes de police et de pompiers.**

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

**POUR COSTUMES DE DAMES,**

**BEAVERS NOIRS et de COULEURS**

**POUR MANTEAUX DE DAMES.**

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

faire les membres du Cercle, soit comme Association, soit comme particuliers. Chacun ici-bas à un rôle à jouer, la vie de chacun doit être utile au bien commun, à la Société en général. Il est des vertus indépendantes des religions et des nationalités, que chacun doit pratiquer aussi bien pour la satisfaction de sa propre conscience que pour remplir un devoir envers autrui. La conscience du "Devoir" accompli donne une tranquillité d'esprit incomparable; il faut parfois du "Courage" pour accomplir son devoir et aussi de la "Loyauté". Non pas le courage souvent irréflecté qui porte aux actions héroïques ni cette loyauté qui n'est que l'opposé du vulgaire mensonge et de l'hypocrisie, mais le courage qui demande un effort moral et la loyauté qui est faite de fidélité, de probité et de sincérité et ne s'incline pas devant les préjugés et les conventions mondaines.

La "Tolérance" est indispensable dans un pays comme le nôtre où les diverses races sont chaque jour en contact; de notre tolérance dépend l'avenir et le bonheur du pays.

Nous devons également cultiver notre intelligence et développer notre sens moral de manière à ne pas tomber dans la dépravation et afin de conserver notre dignité. Il est nécessaire aussi que nous travaillions à l'amélioration de notre système d'éducation; ici, amélioration ne

veut pas dire bouleversement. Soyons instruits si nous voulons augmenter notre sphère d'influence. Nous dépensons des sommes énormes dans un but futile, même mauvais parfois, mais nous nous récrions quand il s'agit de donner quelques centins pour des fins d'éducation; cela ne devrait pas être.

Nous avons heureusement un premier-Ministre dans la personne de l'Hon. M. Gouin qui est prêt à seconder les efforts de ceux qui veulent travailler à l'amélioration de notre système d'éducation, non seulement par des paroles d'encouragement et de bons conseils mais en leur accordant l'aide financière nécessaire au succès pour peu qu'ils y mettent eux-mêmes de la bonne volonté.

Nous avons, nous Canadiens, l'amour du travail, l'intelligence et l'ambition. Il ne nous manque que l'instruction; travaillons donc de toutes nos forces pour l'obtenir et je puis vous assurer d'avance que lorsque nous la posséderons, l'avenir de notre race sera assuré et brillant.

M. Wilkins, a demandé d'une manière très spirituelle aux voyageurs allant dans l'Ontario de parler des beautés de la Province de Québec et a fait une description très pittoresque de notre province.

M. Moisan de Québec fit un très beau discours sur les qualités du voyageur de commerce.

Parmi les orateurs du cercle on a re-

marqué les discours de M. Duckett, de MM. A. McDougall, marchands de lainages en gros, à Montréal, ainsi que ceux de MM. Cabana et Giard.

#### Sous-vêtements de la marque "Ceetee"

Nous publions d'autre part l'annonce de la C. Turnbull Co., Ltd., de Galt, Ont., le temps a manqué pour faire reproduire en français la vignette avec texte anglais qui compose cette annonce. Mais nos lecteurs s'ils ne comprennent pas tous l'anglais, connaissent tous, sans nul doute, les sous-vêtements irrétrécissables de la marque "Ceetee". Ces sous-vêtements souples, élastiques, sont faits de la meilleure laine que produit l'Australie, ils ne durcissent jamais au lavage, leur forme est parfaite, ils s'ajustent parfaitement au corps dont ils prennent la forme. Ce sont des vêtements confortables, hygiéniques qui ne se déforment pas. La C. Turnbull Co., Limited est d'ailleurs tellement certaine de la qualité de ses sous-vêtements qu'elle offre de remplacer ceux qui rétréciraient. Voilà une garantie qui en dit long sur la qualité des sous-vêtements de la marque "Ceetee". Quand un marchand peut garantir à ses clients que les sous-vêtements qu'il leur vend ne rétréciront pas, il acquiert une clientèle au détriment de ses voisins qui ne peuvent donner la même garantie. Il est donc de l'avantage des marchands progressifs d'avoir en stock les sous-vêtements de la marque "Ceetee".

Les bonnes mœurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts.)

## Stratford Woollen Mills

— STRATFORD —

TWEEDS MOYENS

Patrons Légers et Bonnes Teintes.  
Etoffes de Fantaisie pour Pardessus.  
Etoffes Spéciales Pesantes pour Pantalons.

DUFTON & SONS

## A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros

. . de Nouveautés . .

337, rue St-Paul - MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

## POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant \$10.00, les enseignes suivantes:

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,

Six Cartes d'Etalage, 22" x 38",

Six " " 14" x 22",

Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait \$15.00, à nos prix réguliers.

Nous vous enverrons la copie en vous donnant une matière dernier style sans frais supplémentaires.

Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.

MONTREAL, Canada.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur-pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

## Marque "ROOSTER"

OVERALLS,  
JAQUETTES,  
PANTALONS,

CHEMISES,  
VESTONS  
BLANCS.

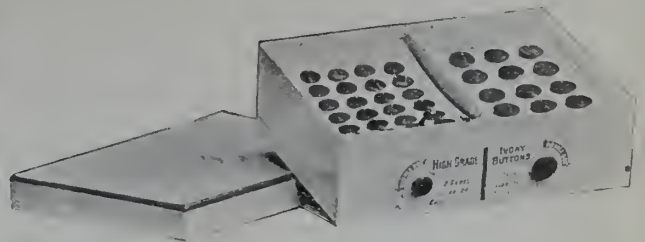


Pantalons de Sport,  
Pantalons de Coutil,  
Gilets de Fantaisie,  
Vestons d'Été,  
Costumes Lavables pour Garçons.

### Robert C WILKINS

MANUFACTURIER

Rue Dowd, MONTREAL.



## BOUTONS

Perle, Ivoire, Métaux et Couverts

Après le C. P. R. vient la  
**Merchants Button Co.**  
pour couvrir le Canada.

Nos Boutons sont plus beaux que jamais.

Nos Voyageurs sont enchantés des nouveaux échantillons  
ainsi que le seront nos clients quand ils les verront.

Notre "Devise" est d'améliorer votre commerce; "Si  
nous le faisons," vous améliorerez le nôtre en retour.

Notre Boite Double a remporté la palme; joignez vous aux  
milliers qui s'en servent.

### Merchants Button Co.

Waterloo, Ont.

## Les Meilleurs jusqu'ici

CEUX qui ONT EU NOTRE LIGNE de  
**Gants, Mitaines et Gantelets,**

Déclarent que ce sont les **Meilleurs** qu'ils  
aient jamais vus, et cela veut beaucoup  
dire. Nous avons certainement fait ce  
que nous devons faire. Rien de trop bon  
pour nos clients. Nous ne mettons en  
œuvre que des matières premières de choix.

Notre Devise :

Les Meilleures Marchandises aux plus Bas Prix  
Nous sommes à vous pour les affaires franches.

### The Waterloo Glove Manf'g Co.

WATERLOO, ONT.

Nous voyous que, pour le printemps, les jupes plissées auront beaucoup de



vogue. La gravure ci-dessus représente une jupe, création de la maison Rys D.

Fairbairn, Limited, de Toronto; cette jupe est une combinaison de plis "box" et de plis de côté, très populaire pour le soir, en soie, éolienne ou voile. Le broadcloth et l'étoffe plus pesante font un très bel effet en plis "box" et de côté et sont ce qui convient le mieux pour la rue; pour les mariages et les réceptions la jupe à plis rayon de soleil et la blouse plissée en soie bleu pâle, rose ou blanche ou en crêpe de chène, tiennent toujours la tête.

MOYENS POUR TENIR LES VITRINES CLAIRES

Une des questions les plus importantes en hiver, pour les étalages des vitrines de magasins, c'est le moyen d'empêcher les vitres de se couvrir de gelée. D'une manière générale, on peut dire que ces dépôts de gelée sont dus à une inégalité de température de chaque côté des vitres. Le verre étant refroidi par son contact avec l'air extérieur, l'humidité de l'air intérieur plus chaud se condense et se congèle. Il n'y a probablement pas de système absolument efficace dans tous les cas; mais il existe deux moyens principaux d'empêcher les vitres de geler. Dans certains grands magasins, on trouve que le meilleur expédient consiste à tenir les vitrines hermétiquement fermées. Dans ce cas, l'espace compris entre la vitrine extérieure et la vitrine intérieure est traité comme une pièce séparée; la porte qui y donne accès est calfeutrée

avec soin de manière à empêcher la moindre circulation d'air à l'intérieur. Tous les appareils de chauffage sont placés à une certaine distance de la vitrine pour que la température de l'air intérieur soit, autant que possible, à peu près la même que celle de l'air extérieur.

Le système le plus communément employé est celui de la ventilation. Il consiste, d'une manière générale, à pratiquer une série d'ouvertures en haut et en bas. Ces ouvertures sont couvertes d'une gaze et permettent à l'air froid de circuler à la surface des vitres. L'objection la plus sérieuse à ce système, c'est la poussière qui peut pénétrer à l'intérieur.

Pour nettoyer les vitres en hiver, il ne faut pas se servir d'eau. Une solution très faible d'alcool est ce qu'il y a de meilleur à employer. On peut aussi, après un bon nettoyage, appliquer une petite quantité de glycérine à la surface du verre, puis polir avec un morceau de drap souple, jusqu'à ce que le verre soit complètement sec. Ne frottez pas rudement, mais légèrement et vivement, de manière que la glycérine soit bien absorbée. Les vitrines seront ainsi protégées longtemps contre la gelée et le suintage.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

PAGINATION DES ANNONCES

|                                                 |        |                                                                                          |        |                                         |        |
|-------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------|--------|
| Arlington Co. [The] . . . . .                   | 39     | Galt Knitting Co. [The] . . . . .                                                        | 81     | Orkin, J. M. . . . .                    | 37     |
| Baldwin & Partners Ltd., J. & J. . . . .        | 101    | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .                                                         | 65     | Paquet, J. A. . . . .                   | 15     |
| Brit. American Import Co. [The] . . . . .       | 79     | Globe Suspender Co. [The] . . . . .                                                      | 102    | Penman Mfg. Co. [The] . . . . .         | 59     |
| Brock & Co., W. R. . . 2, 10, 55, 70, . . . . . | 111    | Green Shields, Ltd., 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 52, 53, 57, 60, 61, 62, 63, 105, 112 . . . . . |        | Perrin Frères . . . . .                 | 102    |
| Brodeur, J. D. . . . .                          | 104    | Hamilton Cotton Co. [The] . . . . .                                                      | 75     | Perry Knitting Co. [The] . . . . .      | 106    |
| Brophy, Cains & Co. . . . .                     | 91     | Harper & Co., Geo. D. . . . .                                                            | 73     | Phillips & Winch . . . . .              | 45     |
| Burritt & Co., A. . . . .                       | 104    | Harris & Co. . . . .                                                                     | 79     | Racine et Cie, A. . . . .               | 40, 41 |
| Canada Cloak Co. [The] . . . . .                | 31, 32 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .                                                         | 25     | Roch, Prévost et Cie . . . . .          | 98     |
| Chipman, Holton Knitting Co. [The] . . . . .    | 100    | Hirshson & Co., L. . . . .                                                               | 105    | Rosenthal, E. L. . . . .                | 75     |
| Clément, A. E. . . . .                          | 100    | Kyle, Cheesbrough & Co. . . 27, 28, 29., 30                                              |        | Royal Paper Box Co. [The] . . . . .     | 103    |
| Daly & Morin . . . . .                          | 33     | Ladies Wear, Ltd. . . . .                                                                | 13     | Sandersons' Ltd. . . . .                | 83     |
| Debenhams [Canada], Ltd. . . . .                | 93     | MacDonald & Co., John . . . . .                                                          | 35     | Shantz & Co., Jacob Y. . . . .          | 106    |
| Dominion Linen Mills Co. [The] . . . . .        | 21     | Martel Stewart & Co. [The] . . . . .                                                     | 108    | Standard Photo Eng. Co. [The] . . . . . | 81     |
| Dominion Oil Cloth Co. [The] . . . . .          | 90     | May, Thos. . . . .                                                                       | 83     | Standard Shirt Co. [The] . . . . .      | 97     |
| Dominion Suspender Co. [The] . . . . .          | 47     | Merchants Button & Co. [The] . . . . .                                                   | 109    | Standard Umbrella Co. [The] . . . . .   | 95     |
| Dominion Textile Co. [The] . . . . .            | 87     | Mishkin & Co., I. . . . .                                                                | 95     | Tooke Bros. . . . .                     | 88, 89 |
| Dominion Wadding Co. [The] . . . . .            | 108    | Morin & Cie, A. O. . . . .                                                               | 108    | Tranchemontagne et Cie. C. X. . . . .   | 107    |
| Dufton & Co. . . . .                            | 108    | Morrice, Sons & Co., D. . . . .                                                          | 43     | Turnbull Co., C. [The] . . . . .        | 77     |
| Ellis Mfg. Co. [The] . . . . .                  | 103    | McDougall & Co., A. . . . .                                                              | 17, 23 | Waldron, Drouin Co. [The] . . . . .     | 105    |
| E. T. Corset Co. [The] . . . . .                | 19     | McKinnon & Co., S. F. . . . .                                                            | 99     | Waterloo Glove Mfg. Co. [The] . . . . . | 109    |
| Fairbairn Rhys, D. . . . .                      | 101    | Nisbet & Auld . . . . .                                                                  | 49, 50 | Watson Mfg. Co. [The] . . . . .         | 69     |
| Featherbone Novelty Co. [The] . . . . .         | 67     |                                                                                          |        | Weir Wardrobe Co. [The] . . . . .       | 85     |
|                                                 |        |                                                                                          |        | Wilkins, R. C. . . . .                  | 109    |

**Examinez**

**Notre prétention au titre**

**“La Maison d'Assortiment de Montreal”**

**en nous donnant votre ordre.**

**The W. R. Brock Company (Limited),**

**MONTREAL**

# Drap "Huguenot" DE Priestley



## LA DERNIERE CREATION DE CETTE MAISON *§ § §*

Le drap "Huguenot," tout laine, de Priestley est une combinaison de beauté, de souplesse et de qualités de durée, ce qui ajoute à la réputation de ces célèbres fabricants du

### Drap "Huguenot."

La maison Priestley par ses procédés de teinture et son fini sans rivaux, a produit un drap, qui est certain de convenir immédiatement à la demande actuelle. Le drap "Huguenot" a toutes les qualités de durée et la texture serrée de la serge d'autrefois, avec les riches qualités de souplesse qui permettent au cachemire français de bien se draper.

### Les Couleurs Favorites de la Mode

comprennent une profusion des nuances variées les plus nouvelles — de riches teintes de rouge, vert, bleu, brun, gris perle et de nouvelles nuances pour le soir. Une teinture riche et un fini permanent caractérisent chaque verge.

### Pour Costumes Ordinaires et Costumes Habillés,

le drap "Huguenot" sera le leader au printemps. Il ranimera l'intérêt dans votre Département d'Etoffes à Robes.

**Vous en avez besoin —  
Vos Clients le désirent.**

**Echantillons et Renseignements fournis  
sur demande.**

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
WINNIPEG, Man.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
VANCOUVER, C. A.



# Cassidy & Newlands

(TISSUES & DRYGOODS)

FEVRIER 1907



**Drap**  
**Huguenot**  
**Tout Laine**  
 de  
**Priestley**

Réunit « la  
 Durabilité »  
 d'une « Serge  
 à l'Élégance  
 ... d'un ...  
 Cachemire ::

MAISON FONDÉE EN 1857

# Exposition des Modes

Lundi  
4 Mars



*Quelques Lignes pour  
aider aux Ventes des  
Ouvertures de Modes*

|                                   |      |                  |
|-----------------------------------|------|------------------|
| Soieries Messaline, à détailler à | .... | \$0.75 et \$1.00 |
| Taffetas Chiffon                  | "    | .... 1.00        |
| Chiffons                          | " de | .... 0.25 à 0.75 |
| Soies Louisine                    | " de | .... 0.75 à 1.00 |
| Satins de Couleur                 | " de | .... 0.50 à 0.75 |
| Velours Soie                      | " de | .... 0.75 à 1.00 |

**Le Plus Fort Stock de Rubans dans le Commerce.**

**VELVETEEN "SUNBEAM," CONTROLÉ PAR NOUS.**

---

**The W. R. Brock Company, Limited**

**MONTREAL.**



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, FEVRIER

No 2

## LA JOURNEE DE HUIT HEURES

Nous ne croyons pas qu'aucun industriel puisse donner son assentiment au projet de loi du député de Maisonneuve relativement à la journée de huit heures, obligatoire pour les ouvriers travaillant à l'exécution de contrats accordés par le gouvernement.

Nous ne pensons pas qu'aucun fermier puisse également voir d'un bon oeil la présentation de ce bill, car fatalement il affecterait ses intérêts s'il devenait loi.

Les raisons qui devraient faire rejeter par le Parlement le projet de loi de la journée obligatoire de huit heures, peuvent se résumer ainsi :

Il interdit à tout employeur et à tout employé qui travaille plus de huit heures par jour de prendre part à toute adjudication du gouvernement.

Une diminution des heures de travail équivaut à une diminution du nombre des ouvriers, alors qu'il est déjà difficile de trouver la main-d'oeuvre voulue.

Une diminution des heures de travail se traduit par une augmentation du coût de production ; c'est en fin de compte le consommateur qui devra payer cette augmentation.

Une augmentation du coût de production signifie que nos manufacturiers pourront difficilement tenir tête à la concurrence de l'étranger sur le marché national aussi bien que sur les marchés du dehors.

Une diminution des heures de travail dans les centres industriels aura pour effet d'attirer dans les villes les ouvriers des fermes dont le travail est de plus longue durée. Il sera donc plus difficile que jamais pour le fermier d'obtenir et de retenir les ouvriers des champs.

Ce projet de loi est donc une menace et pour nos industries manufacturières et pour notre industrie agricole.

Le Parlement, avant de se rendre aux désirs du travail organisé qui ne représente pas plus de 8 p. c. du nombre des ouvriers électeurs, devra bien prendre

garde de sacrifier les intérêts des ouvriers eux-mêmes, car l'adoption du projet de loi du député de Maisonneuve jetterait une telle perturbation dans nos industries que le travail en souffrirait.

Il est une autre considération que les ouvriers eux-mêmes devraient comprendre : l'augmentation du coût de production qui découlerait naturellement de l'adoption de la journée obligatoire de huit heures serait un obstacle à l'augmentation des salaires et, dans le cas où le consommateur se refuserait à payer l'augmentation du coût de production, ou les manufacturiers devraient fermer leurs établissements ou les ouvriers devraient subir une réduction de salaire ; l'une ou l'autre de ces deux perspectives ne serait pas encourageante pour eux.

## LES COLIS POSTAUX

Nous avons, dans notre précédent numéro, parlé du projet du Maître-Général des Postes, de créer un service de transport de colis postaux avec faculté pour l'expéditeur de faire ses envois de marchandises contre remboursement, ou, en d'autres termes, C.O.D.

Depuis, il n'en a guère été question à la Chambre des Communes et il semblerait, d'après la réponse à une question d'un député, que le Maître-Général des Postes n'a pas l'intention de présenter un projet de loi à cet effet. " Une loi n'est pas nécessaire ", a-t-il déclaré. " C'est une question de règlement du département et elle est actuellement sous considération."

Nous ne savons pas jusqu'à quel point le Ministre des Postes peut être dans le vrai quand il déclare que par un simple règlement il a le pouvoir d'agir sans consulter le Parlement, dans une question aussi importante, si importante même qu'elle peut modifier profondément, pour ne pas dire davantage, l'économie du commerce de détail de tout le pays ; ruiner des centaines et des milliers de petits commerçants au profit de quelques magasins à départements qui se sont fait une spécialité des " mail orders ",

Nous maintenons que le projet du Ministre des Postes serait la ruine irrémédiable du commerce des campagnes. Il ne resterait aux marchands des petites localités que les ventes à crédit, c'est-à-dire les ventes à long terme. Le cultivateur achète peu au comptant et beaucoup à crédit, il ne règle ses comptes qu'après les récoltes.

Avec une augmentation du poids et des dimensions des colis qui peuvent être expédiés par la malle, avec la faculté de faire recouvrer le montant des factures par le personnel des postes, les magasins à départements auront de tels avantages pour lutter contre les marchands de la campagne qu'ils chercheront à enlever à ces derniers le peu de ventes au comptant qu'ils font actuellement ; ils multiplieront la réclame, les catalogues et draineront tout l'argent disponible dans les municipalités de campagne.

Il ne faut pas perdre de vue que ce sont les marchands qui paient la plus grosse partie des taxes. Et, les marchands ruinés, où la municipalité trouvera-t-elle à alimenter son budget pour assurer les divers services qui lui incombent ainsi que les améliorations nécessaires par le progrès ?

Dans l'état actuel des choses, les grands magasins des grandes villes ont déjà des facilités suffisantes pour atteindre la clientèle des marchands des campagnes ; leur en donner de nouvelles et de plus importantes ce serait, comme nous l'avons dit, laisser les marchands des campagnes avec les seules ventes à crédit et les pertes qui font l'accompagnement certain des longs crédits. Les marchands seraient eux-mêmes obligés de recourir aux longs crédits pour leurs achats et par conséquent, au lieu de profiter des escomptes qu'ils obtiennent en achetant au comptant, ils seraient contraints souvent de payer des intérêts. Ces intérêts augmenteraient le prix de revient de leurs marchandises et ils seraient moins que jamais en mesure de lutter contre les grands magasins qui, par leurs forts achats et leurs paiements à court terme, obtiennent les meilleures conditions de leurs fournisseurs.

Le commerce des campagnes fait le commerce des villes. L'appauvrissement, la ruine des marchands de la campagne aurait sa répercussion forcée dans les grands centres. Une masse de petites faillites entraînerait de grosses faillites. Les maisons de gros ne peuvent prospérer que si les maisons de détail sont elles-mêmes prospères.

Nous avons encore l'espoir que le règlement actuellement sous considération au département des postes ne verra jamais le jour et pour qu'il en soit ainsi nous ne saurions trop conseiller à nos lecteurs d'attirer l'attention de leur député aux Communes sur les résultats néfastes qu'aurait un tel règlement.

\* \* \*

On prétend que le Maître général des Postes a abandonné son projet de créer un service de colis postaux. Nous l'espérons et le souhaitons. Ce service existe en plusieurs pays où il fonctionne au profit du revenu du Département des Postes, mais au détriment du commerce des campagnes. Dans des pays à population très dense le mal n'est peut-être pas si ériant qu'il soulève les marchands de détail, mais dans un pays qui n'a qu'une population faible et en même temps disséminée, il est facile à quelques maisons possédant de gros capitaux et un service bien organisé pour répondre aux ordres par la malle, d'atteindre les localités les plus reculées et la meilleure clientèle de ces localités, celle qui fait ses achats au comptant.

Enlever aux marchands de la campagne la clientèle qui paie bien et ne leur laisser que celle qui achète à crédit et ne paie qu'à long terme, c'est contraindre ces marchands à végéter, à subir les pertes inséparables du crédit, et à se ruiner à la longue.

C'est ce qu'on a bien compris en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis et c'est pourquoi, malgré plusieurs tentatives de s'y établir, le service des colis postaux et la livraison des colis contre remboursement n'ont pas été adoptés.

Nous félicitons M. le ministre des Postes d'avoir, en présence des représentations du commerce, abandonné un projet qui, cependant, semblait lui être cher.

#### LES ELECTIONS AU BOARD OF TRADE

A l'assemblée annuelle qui a eu lieu mercredi dernier, au Board of Trade, les scrutateurs ont annoncé les résultats suivants pour l'élection des officiers pour l'année courante:

Président, M. Geo. Caverhill, par acclamation.

Premier vice-président, M. T. J. Drummond,

Second vice-président, M. Farquhar Robertson, par acclamation.

Trésorier, M. C. B. Esdaile, par acclamation.

Membres du Conseil, MM. A. A. Ayer, J. R. Binning, Geo. L. Cains, W. W. Craig, J. S. N. Dougall, Geo. A. Kohl, J. P. Mullarkey, J. L. McCulloch, Edgar McDougall, Alex. McLaurin, Alex. Orsali, J. A. Richardson.

Conseil d'Arbitrage, MM. James Carruthers, Sir George Drummond, George E. Drummond, W. I. Gear, E. B. Greenshields, A. J. Hodgson, F. H. Mathewson, R. W. McDougall, Alex. McFee, John McGow, Alex. Ramsay et James Thom.

Tout l'intérêt des élections s'est concentré sur celle du premier vice-président; deux candidats se présentaient pour cette fonction: M. T. J. Drummond et M. P. Lyall. Sur un total de 1,050 voix, 900 votes ont été donnés, dont la majorité a été acquise à M. T. J. Drummond.

M. F. H. Mathewson, le président sortant, a remercié les membres du Board of Trade des nombreuses marques de courtoisie qu'il avait reçues pendant son terme d'office et félicita M. Caverhill de son élection par acclamation. Enfin, il souhaita au conseil entrant en fonctions tous les succès possibles.

M. Caverhill, le président nouvellement élu, remercia les membres de l'honneur qu'ils lui avaient fait et promis de servir les intérêts de la Chambre au mieux de ses capacités.

M. T. J. Drummond fit également quelques remarques et déclara entr'autres que, quoique ayant eu à combattre son vieil ami, M. Lyall, pour le poste de premier vice-président, la lutte n'aurait servi qu'à en faire des amis encore plus intimes.

Nous remarquons, dans les nominations, les noms de deux nouveaux élus appartenant au commerce des nouveautés; ce sont: MM. Geo. L. Cains, de la maison Greenshields, Limited, Montréal et E. B. Greenshields.

#### LE TRAVAIL DES FEMMES ET DES ENFANTS

La Fédération des Ouvriers de l'industrie textile du Canada a adressé aux députés une requête au sujet du travail des femmes et des enfants, dans les manufactures. Elle demande entre autres:

La réduction des heures de travail à un maximum de 58 heures par semaine pour les femmes et les enfants.

La défense d'employer des enfants au-dessous de quatorze ans.

L'obligation pour les enfants âgés de 14 à 16 ans employés dans les manufactures de fréquenter des écoles du soir au moins 15 semaines par an.

Cette requête demande considération. La fédération est très modérée dans ses demandes. Si nous ne devons tenir compte des nécessités souvent impérieu-

ses de l'industrie, nous serions tentés de dire que c'est trop d'imposer 58 heures par semaine de travail à des êtres délicats dans une atmosphère plus ou moins pure.

Il est difficile, pour ne pas dire impossible, dans les manufactures de diviser le travail de telle façon que les femmes et les enfants puissent quitter l'atelier plus tôt que les hommes. Dans les manufactures où toute la machinerie est mue par la vapeur, il faut que toutes les machines travaillent et produisent en même temps, sinon il y a perte ou manque de profit. Les conditions changeront avec le temps, car la tendance actuelle dans l'industrie est, partout où la chose est possible, de remplacer la vapeur par l'électricité et d'actionner chaque machine au moyen d'un moteur qui lui est propre.

Il n'y a guère que dans les manufactures où chaque machine à son moteur particulier qu'il soit possible de faire travailler sans perte de force motrice pendant un nombre d'heures différent dans une même journée, hommes, femmes et enfants.

La loi interdit d'employer les enfants au-dessous de l'âge de 14 ans. Les membres de la fédération ne l'ignorent pas, mais ils savent évidemment que la loi n'est pas observée sous ce rapport; aussi, demandent-ils que les certificats constatant l'âge de l'enfant soient assermentés devant un juge de paix; c'est une excellente mesure de précaution.

Il ne devrait pas y avoir d'enfants qui ne sachent lire et écrire à l'âge de 14 ans. Avec les facilités qu'ont les parents de pouvoir donner une instruction élémentaire à leurs enfants, ils n'ont pas d'excuse pour ne pas les envoyer à l'école avant qu'ils aient l'âge requis pour pouvoir entrer dans une manufacture. Mais, puisque malheureusement il existe des parents assez coupables pour ne pas faire instruire leurs enfants, nous ne pouvons qu'appuyer le desideratum exprimé dans la requête de la fédération en demandant que des mesures soient prises pour que les enfants suivent réellement les cours qui leur sont destinés et qu'ils ne puissent s'en dispenser; une sanction est donc indispensable.

#### LES DROITS SUR LES EMBALLAGES

Le 14 février, une délégation des marchands de gros de Montréal, à la tête desquels se trouvait M. R. E. Brock, vice-président de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en gros, s'est rendue auprès du gouvernement, à Ottawa pour avoir une entrevue au sujet des droits de douane sur les caisses d'emballage. Les marchands furent reçus par M. Patterson, le ministre et son député ministre, M. McDougall. Après une longue discussion, le ministre déclara qu'il prendrait les demandes des marchands en considération sans toutefois rien promettre.



Par dessus tout, Pâques est une saison de nouveauté qui n'admet rien de vulgaire en quoi que ce soit. Nous prétendons à la prééminence quand il s'agit de nouveaux styles et de nouveautés attrayantes en

**Cols "Stock" en Dentelle et Broderie**  
**Plastrons en Dentelle**  
**Cols Rabattus en Dentelle**  
**Cols et Manchettes Assortis**

qui promettent de figurer parmi les forts articles de vente pour le Printemps. Les avis de New-York sont fortement en leur faveur, et nous sommes heureux d'en avoir en mains une quantité considérable pour expédition immédiate.

On peut nous envoyer en toute sécurité des "ordres ouverts." Nous savons presque d'avance ce que votre clientèle particulière est susceptible de demander.

**Ladies' Wear Limited**

**TORONTO**

AGENCE A MONTREAL; . 16 AVENUE MCGILL COLLEGE

## PAS D'INTERVENTION ETRANGERE

Nos lecteurs se souviennent qu'à différentes reprises des grèves ont été ordonnées au Canada dans certains corps de métier par des délégués de l'Internationale absolument étrangers au pays et que plusieurs de ces grèves auraient pu être réglées dans un court délai, n'eût été l'ingérence d'agents étrangers.

Pour éviter que de pareils faits puissent se reproduire à l'avenir, l'Hon. Jas. McMullen a présenté au Sénat un projet de loi qui a pour but d'empêcher les agents et délégués étrangers des unions ouvrières d'agir comme membres d'un Bureau de Conciliation et tout étranger d'intervenir dans tout différend entre employés et employeurs.

Nous pensons que le principe qui a dicté ce projet de loi est excellent. Que les ouvriers et les patrons Canadiens règlent entre eux leurs différends, quand il en existe; c'est à ceux qui sont directement intéressés dans ces différends qu'il appartient de savoir jusqu'où ils peuvent aller dans leurs revendications ou leurs concessions et s'ils ne peuvent arriver à une entente, ils peuvent demander l'arbitrage officiel, s'ils le désirent. Et, dans le cas où les parties en cause y consentent, elles ont la certitude que les arbitres Canadiens dans leurs décisions, ne seront pas guidés par des motifs égoïstes, comme peuvent l'être et le sont quelque fois les agents et délégués d'un pays concurrent.

## CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

L'assemblée générale annuelle de cette organisation a eu lieu jeudi de la semaine dernière.

Il a été donné lecture du rapport des scrutateurs relativement aux élections des conseillers. Ont été élus: MM. l'hon. T. Berthiaume, Armand Chaput, Emilien Daoust, Joseph Fortier, Georges Gonthier, A. H. Hardy, J. W. Harris, S. D. Joubert, J. O. Labrecque, S. Lachance, J. P. Mullarkey, O. S. Perrault, Alex. Prud'homme, Ls Joseph Tarte, Rodolphe Tourville, S. D. Vallières.

Le jeudi 20, la Chambre de Commerce a élu les membres des comités permanents comme suit:

**Affaires Municipales**—J. T. Marchand, H. Laporte, S. D. Vallières, D. Parizeau, T. Charpentier, J. P. Mullarkey, J. B. Lapointe et Isaïe Préfontaine.

**Agriculture, Bois et Forêts**—D. Parizeau, G. des Etangs, J. O. Labrecque, Hon. J. D. Rolland, P. Arthur Côté, Rod. Tourville, A. A. Larocque et J. T. Marchand.

**Bulletin**—Jos. Contant, H. A. A. Brault, Hon. Alph. Desjardins, J. Helbronner, L. J. Loranger, L. Jos. Tarte et F. Bourbonnière.

**Colonisation**—Hon. J. I. Tarte, Hon. T. Berthiaume, Arm. Lalonde, D. Masson, A. P. Simard, G. Boivin, Arthur Tourville, J. de Sièyes, A. Gianetti et L. J. Tarte.

**Comptabilité**—Geo. Gonthier, A. O. Chalifoux, J. O. Motard, A. Cinq-Mars, P. J. Chartrand, Thos. Gauthier, Michel Benoit, J. M. Marcotte, L. Dufault, Nap. S. Amour et J. A. Gagnon.

**Cuir et Peaux**—Nap. Tétrault, jr., Raoul Claude, F. B. Drouin, Jean Lamoureux, G. Boivin, J. B. A. Lanctôt, H. Laurencelle, E. Galibert, S. D. Joubert et E. Gauthier.

**Epicerie et Produits Alimentaires.**—Arm. Chaput, J. J. Duffy, E. D. Marceau, W. H. Stroud, Albert Hudon, Albert Hébert, Chs. Langlois, Adhemar Délorme et Adélar Fortier.

**Expositions, Mines et Musées**—G. Boivin, U. Garand, Emile Léonard, J. P. Mullarkey, A. E. Labelle, O. S. Perrault, L. Z. Gauthier, S. Lachance et Louis Perron.

**Métaux**—F. C. Larivière, Alex. Prud'homme, Jas. Davidson, Pierre Gravel, L. J. A. Survever, J. W. Harris, Tel. Latourrelle, I. L. Lafleur, et H. N. Lymburner.

**Finance**—D. Masson, J. B. A. Lanctôt, Isaïe Préfontaine, A. V. Roy, L. J. A. Survever, U. Garand, A. P. L'Espérance, Jos. Fortier.

**Industries**—A. V. Roy, Jos. Fortier, Oscar Mathieu, Geo. Espliu, E. Daoust, J. R. Laurendeau, Geo. Leroux et J. W. Harris.

**Législation**—Hon. Alph. Desjardins, Hon. F. L. Béique, J. A. Descarries, L. J. Loranger, Edmond Brossard, F. Bourbonnière, Hon. N. Pérodeau et Hon. T. Berthiaume.

**Marchandises Sèches**—Alph. Racine, J. N. Dupuis, A. H. Hardy, L. E. Gauthier, W. U. Boivin, C. E. Martin, S. Robitaille et A. N. Brodeur.

**Produits Chimiques**—Jos. Contant, H. Lanctôt, Arthur Décary, J. A. E. Gauvin, S. Lachance, A. J. Laurence et Henry Miles.

**Transports, Télégraphes et Téléphones**—J. P. Mullarkey, Hon. J. D. Rolland, U. P. Boucher, Arm. Lalonde, Hon. J. Israël Tarte, A. Gaboury, L. E. Geoffrion, A. E. Lalonde et C. Larivière.

**Vins et Liqueurs**—L. A. Wilson, J. M. Wilson, Nap. Gendreau, Albert Hudon, Arm. Chaput, Edmond Quintal et J. H. Christin.

**Auditeurs**—A. Cinq-Mars et J. O. Motard.

## UNE VISITE A LA MANUFACTURE DE CORSETS DE LA E. T. MFG. CO.

Sur l'invitation de M. A. O. Morin, président et de M. J. O. Gareau, gérant général de la E. T. Mfg. Co., Ltée, une trentaine de personnes appartenant au commerce de détail de la marchandise sèche de Montréal se sont rendues à St-Hyacinthe le 24 janvier, dans le but de

visiter la manufacture de cette Compagnie, située dans la dite ville.

Parmi les invités que ont pris place dans le char spécial loué pour cette occasion, nous avons remarqué MM. J. B. Letendre, vice-président de la E. T. Mfg. Co.; Joseph Normandin, Odilon Lemire, tous deux directeurs de la Compagnie; D. Mercure, Eugène Desjardins, E. Bourbeau, O. Vermette, T. Talbot, Albert Jetté, banquier; Z. Arcand, D. Landry, E. Fortier, A. Perras, J. M. Havard, acheteur de la maison Dupuis Frères, A. Dubrulé, O. David, A. T. Constantin, N. Marcotte, L. P. Dion, W. Warren, A. Beauchamp, A. Rouleau, J. E. Parent, J. Marsolais, Gagnon Frères, Jetté & Lemieux et H. P. Nightingale, représentant "Tissus & Nouveautés".

Pendant le trajet de Montréal à St-Hyacinthe, les excursionnistes furent invités à prendre le lunch dans le char restaurant. En arrivant à destination, ils furent reçus à la gare par M. J. N. Dubrulé, gérant de la manufacture et directeur de la Compagnie. M. J. E. Lanoix, négociant en fourrures à St-Hyacinthe et l'un des actionnaires de la Compagnie était également présent. Les invités se rendirent immédiatement à la manufacture située en face de la gare et en firent une inspection détaillée.

La manufacture, une des plus importantes et des mieux aménagées de St-Hyacinthe, comprend trois étages d'une longueur de 200 pieds sur une largeur de 50 pieds, offrant une superficie de 30,000 pieds de plancher. Au premier étage se trouvent les bureaux, les salles d'expédition, les entrepôts de matières premières, deux dynamos et un engin à vapeur d'une force de cinquante chevaux.

Les deux autres étages sont utilisés comme ateliers et comprennent tout ce qu'il y a de plus perfectionné en fait de machinerie.

Nous remarquons que la E. T. Mfg. Co. fabrique elle-même les boîtes en carton servant à emballer et nous apprenons qu'elle réalise de beaux bénéfices en vendant son surplus de production de boîtes à la Penman Mfg. Co. et aux nombreuses autres sociétés industrielles de St-Hyacinthe.

La capacité de production de la E. T. Mfg. Co. est d'environ 1,000 douzaines de corsets par semaine, ce qui en fait, dans cette spécialité, une des plus importantes manufactures, non seulement de notre province, mais encore du Canada.

Dans les périodes de grande activité, la Compagnie donne du travail à 250 ouvriers et ouvrières. La partie technique de la fabrication est sous la direction de M. A. Probst, créateur de plusieurs modèles de corsets qui ont eu le plus grand succès et diplômé de l'Ecole de Coupe de Paris.

L'impression qu'a laissée aux visiteurs

**Nouveaux Dessins  
Peaux Très Choies**

**Ce qui est Acheté Sagement  
Est Vendu Plus Facilement !**

**Machines Modernes  
Ouvriers Très Habiles**

**VOUS** avez agi sagement si, pour votre assortiment de Gants et de Mitaines, vous avez préféré la fameuse marque "J. A. P." Vous le savez d'ailleurs si vous les avez achetés l'an dernier. Nous n'en faisons mention que pour l'avantage de ceux qui n'en ont pas fait l'épreuve.

Si vous n'avez jamais gardé en assortiment les Gants et les Mitaines "J. A. P." nous vous conseillerions de voir un de nos voyageurs avant de faire vos prochains achats.

Les Gants et les Mitaines sont sous des milliers de formes différentes, depuis le Gant le plus élégant pour Dames jusqu'à la Mitaine très chaude et très forte pour ouvriers. Chaque paire est au maximum de la valeur.

Toutes les coutures sont garanties et bordées. La bonne renommée de la marque "J. A. P." doit être maintenue à tout prix. Toute amélioration connue est mise en pratique par nos ouvriers pour la fabrication de la Marque "J.A.P."

**" J. A. P. "**  
**Gants et Mitaines**

Si vous n'êtes pas encore sur notre liste, envoyez-nous une carte et nous vous y mettrons immédiatement.

**Très Beau fini  
Ajustage Parfait**

**J. Arthur PAQUET, Québec**  
Succursales à  
Winnipeg, Toronto, Montréal,  
Ottawa et St-Jean, N. B.

**Haute Qualité  
Très Bas Prix**

GRANDE  
**Ouverture des Modes du Printemps**

**Les 4, 5 et 6 MARS**  
— et jours suivants —

Nos Modèles de Chapeaux Importés sont plus exclusifs que jamais et notre assortiment d'Articles de Modes de Haute Nouveauté est insurpassable : : : : : : :

**J. M. ORKIN & Co**  
Anciennement CHALEYER & ORKIN

214, rue Notre-Dame, Ouest  
**MONTREAL**

cette inspection est des plus favorables; il est difficile, en effet, de trouver un local mieux aménagé, mieux éclairé et réunissant toutes les conditions hygiéniques; il ne rappelle en rien les "sweat-shops" des grands centres industriels.

Avant de partir pour le voyage de retour, il y eut une assemblée improvisée dans les bureaux de la manufacture et les actionnaires félicitèrent chaudement les principaux officiers des progrès qu'ils avaient constatés.

M. A. O. Morin prit alors la parole; il remercia les personnes présentes d'être venues à St-Hyacinthe et leur fit remarquer que, grâce à leur concours éclairé, l'entreprise ne pouvait que prospérer. Question d'affaires à part, dit-il, cette œuvre devrait intéresser tout Canadien-français en ce sens qu'elle s'appuie uniquement sur des capitaux canadiens et qu'elle est également dirigée par des Canadiens-Français. En passant, M. Morin fit remarquer qu'il est temps qu'un réveil industriel ait lieu dans la Province de Québec. Aux industries purement agricoles doivent venir s'ajouter les industries manufacturières. Imitons la Suisse, pays relativement petit et peu peuplé, qui maintenant répand ses produits dans l'univers entier. M. Morin fit allusion au manque de confiance que les Canadiens-Français ont en eux-mêmes lorsqu'il s'agit d'entreprises industrielles. Or ne saurait trop réagir contre cette timidité que rien ne justifie, car les Canadiens-Français sont aussi capables que n'importe qui de mener une industrie à bonne fin. A ce sujet, il cite l'industrie cotonnière de notre province qui doit son origine à des personnes de notre nationalité. Il termine en disant que, pour lui, le succès de la E. T. Mfg. Co. ne laisse aucun doute; la Compagnie s'engage à livrer des articles supérieurs et il ne s'agit maintenant que de s'assurer le concours du commerce de détail.

M. J. O. Gareau remercie également les visiteurs, pour lui personnellement et pour N. Dubrule, d'avoir bien voulu prendre la peine de venir à St-Hyacinthe. Son collègue et lui apprécient hautement l'intérêt qu'ils leur ont témoigné et leur assure qu'ils sauront déployer toute l'énergie voulue pour mener l'entreprise à bonne fin. Il invite également les actionnaires à faire en tout temps les suggestions qui leur paraîtront de nature à améliorer les produits de la Compagnie. Il espère qu'à leur prochaine visite à St-Hyacinthe, l'industrie nouvelle sera en pleine voie de prospérité et qu'elle donnera aux actionnaires des dividendes rémunérateurs.

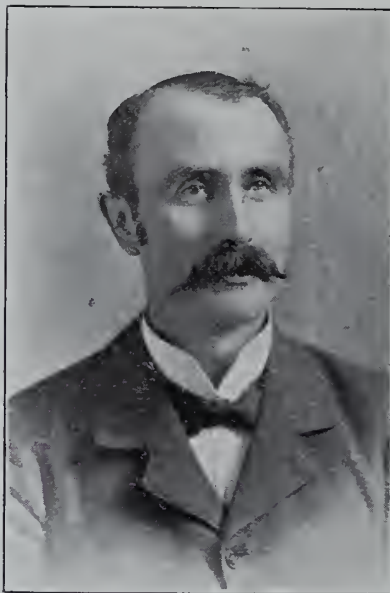
Ainsi se termina cette visite qui a laissé, nous en sommes persuadés, un excellent souvenir aux actionnaires et aux invités de la E. T. Mfg. Co., Ltée.

#### Swift, Copland & Co.

Une charte du Dominion a été accordée à MM. Swift, Copland & Co., Limited, Montréal, au capital de \$200,000, divisé en actions de \$100. Les personnes incorporées sont: MM. A. M. Swift, marchand de Westmount; John Copland, marchand de Montréal; John L. Louson, marchand de Westmount; Arthur E. Mathews, vendeur de Montréal, et C. H. Ross, vendeur de Westmount. Le but de cette compagnie est de faire le commerce d'importation et d'exportation, d'être agents de manufactures et de faire affaires en fourrures, pelleteries, chapeaux, casquettes et toutes sortes de vêtements, d'être fourreurs en général, drapiers, fournisseurs de vêtements, apprêteurs et teinturiers de fourrures.

Nos lecteurs reconnaîtront, dans le portrait que nous reproduisons ci-contre, M. J. A. L'Heureux, l'un des hommes les plus connus dans le commerce des modes.

M. L'Heureux a débuté dans ce commerce en 1881, dans l'ancienne maison de gros Patterson, Kissock & Co., plus tard



M. J. A. L'Heureux

devenue la maison Caverhill & Kissock. Après avoir consacré vingt ans de ses services à ces deux maisons, M. L'Heureux est entré à la succursale de Montréal de l'importante maison S. F. McKinnon & Co., où il est resté pendant cinq ans.

M. L'Heureux est actuellement le représentant pour la province de Québec, de MM. J. M. Woodland & Co., de Toronto, qui se sont créés une réputation enviable pour leurs chapeaux garnis haute nouveauté, dont ils font une spécialité.

Il ne fait aucun doute pour nous que le succès attend M. L'Heureux dans sa nouvelle position, car avantageusement connu du commerce de détail dans lequel il ne compte que des amis, toutes les portes lui sont d'avance ouvertes.

#### Debenhams (Canada) Limited.

##### Agrandissement.

L'établissement de MM. Debenhams (Canada) Limited, de Montréal, a subi de nombreux changements récemment.

A part les quatre étages qu'elle occupe au No 18 de la rue Ste-Hélène, cette maison s'est assurée trois étages au No 20 de la même rue. Avec cette nouvelle surface de plancher, elle a de nombreux avantages pour réussir dans les ventes à l'intérieur, ce qui est un de ses buts principaux. L'étalage des marchandises est essentiel à la réussite dans les ventes et chaque département a reçu une attention particulière. Rien n'est resserré; il y a dans les ailes un espace suffisant, de sorte qu'un certain nombre de personnes peuvent circuler avec confort dans l'établissement. L'espace additionnel, non seulement donne cet avantage, mais il facilitera l'expédition des ordres de clients.

Le premier plancher est consacré aux rubans, soieries, étoffes à robes et vêtements d'enfants. Les bureaux particuliers sont sur ce même plancher. Dès l'entrée, on voit des vitrines dans lesquelles se trouvent les nouveautés en rubans et de chaque côté sont des tables et des rayons sur lesquels est le stock. En arrière, se trouvent les départements des soieries et des vêtements pour jeunes enfants. La firme a accès aux meilleurs marchés de rubans et de soieries du monde, grâce à ses relations avec la maison Debenham de Londres, et, en conséquence, elle peut s'assurer les meilleurs articles pour sa clientèle.

Au deuxième étage est le département des confections pour dames. La maison a fait une spécialité de ce département et a acheté un très fort stock de blouses formant une ligne riche. Les jupes sont aussi une des spécialités de la maison. L'assortiment des blouses est si vaste que pour les exposer en bonnes conditions, il faudra installer des accessoires et employer des mannequins en grand nombre. Les blouses en soie et en lawn sont faites spécialement pour cette maison par son propre personnel, d'après ses propres modèles, et rien n'est épargné pour assurer le succès de ce département. Les confections pour enfants, les overalls, les paletots en cachemire et en serge sont en grande variété. Les garnitures de fantaisie pour robes, les dentelles, les tissus pour voiles, les chiffons et les étoffes de fantaisie pour robes, articles pour lesquels la maison fait d'énormes affaires, forment une exposition magnifique à cet étage. La maison a aussi en stock une ligne complète de petites fourrures pour dames.

Le troisième étage est consacré aux articles de mode. De longues tables sont employées pour l'étalage des fleurs, des plumes, des garnitures et ornements. Sur des râteliers posés sur ces tables sont des boîtes ouvertes contenant des marchandises; ces boîtes sont inclinées de sorte qu'on peut voir facilement ce qu'elles contiennent. Il y a un espace grandement suffisant à cet étage pour recevoir un grand nombre de personnes lors d'une exposition de modes, et l'arrangement des marchandises permet de les montrer avec facilité.

L'étage supérieur est occupé par les bureaux généraux, le département des commandes de la campagne, la salle où l'on marque les marchandises et les ateliers des modistes. La maison Debenhams a une ferme confiance en la valeur de l'espace accordé à ses magasins et elle n'a pas pensé que les bureaux formeraient une attraction sur aucun des étages d'exposition. Pour la commodité des clients, on installe un nouvel ascenseur et la situation des bureaux à l'étage supérieur ne sera nullement trouvée incommode.

# GEO. H. HEES, SON & CO.

LIMITED

Toronto  
52, rue Bay.

Montreal  
20, rue Ste-Hélène.

*MANUFACTURIERS DE*

Stores pour Châssis  
Pôles de Rideaux  
Rideaux en Dentelle  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle  
pour Portes  
Housses pour Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables  
Draperies  
Soieries  
Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours

Fournitures pour Meubliers  
Quincaillerie pour Meubliers

**N.B.**—Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de **Forts Profits** au **Détailleur**.

## GEO. H. HEES, SON & CO.

## Greenshields Limited, Montreal

Dans le département des tissus lavables de cette maison, des consignations sont reçues journalièrement et, à partir de maintenant, les livraisons des manufactures seront améliorées. Les ordres des clients recevront tous les soins voulus et la firme fait tout son possible pour faire face à la demande pour livraison de bonne heure au printemps. Un assortiment exclusif de mousselines Organdi, dans toutes les lignes et les couleurs vendables est d'un intérêt spécial pour le détaillant. Des échantillons sont maintenant entre les mains des voyageurs et valent la peine d'être examinés. Les qualités sont meilleures que par le passé et les prix sont à peu près les mêmes. Les tissus légers blancs, les lawns Victoria et de Perse se vendent énormément. Leur qualité mérite tous les succès, et les lignes de choix de tissus pour blouses sont offertes en un assortiment si grand qu'elles peuvent satisfaire à toutes les exigences.

Dans le département "A", il y a beaucoup de lignes attrayantes à offrir au commerce en cette saison de l'année et bien qu'il y ait une occasion splendide de répondre à toutes les demandes, la maison conseille de donner des commandes de bonne heure. Une ligne complète de marchandises de vente courante est maintenant en mains et on peut obtenir des valeurs exceptionnellement bonnes en flanellettes et guingans. Quelques caisses de marchandises imprimées d'occasion sont en mains pour attirer les acheteurs. Il y a eu une grande rareté de marchandises, mais cette maison a été particulièrement heureuse en s'assurant de très bonnes livraisons.

Une collection très grande de fourrures est maintenant offerte par les voyageurs. La ligne comprend des derniers modèles de manchons, étoles et collets faits en marmotte, lièvre et autres fourrures populaires. Les blouses marque "Shield", en lawn blanc, dans tous les modèles, avec manches de longueurs variées et à tous les prix seront d'une vente facile pour le détaillant qui les tient. Une ligne spéciale de blouses en soie japonaise, d'une valeur particulièrement bonne devrait être examinée par ceux qui cherchent un bon stock à des prix raisonnables. Un assortiment complet de blouses d'été pour garçonnets, à prix qui ne peuvent pas être égalés, et qui est une spécialité de la maison pour cette saison, forme une ligne certaine pour le détaillant progressif. Les complets d'été, pour garçonnets, comprennent une variété attrayante de genres et de modèles. Une ligne complète de pèlerines pour dames sera bientôt prête et les clientes la trouveront très attrayante. L'acheteur de ce département a choisi dans les meilleurs marchés de l'étranger un assortiment complet de manteaux "bearskin" pour enfants, qui se vendront à des prix attrayants.

Le département "E" a quelques très bonnes attractions à offrir en cette saison de l'année et il est en mesure de faire des livraisons satisfaisantes pour beaucoup des lignes qui ont été difficiles à obtenir durant les quelques mois derniers. Ce département a en stock un fort assortiment de bas unis, blancs et à jours, dans lequel on peut faire un choix à des prix qui conviennent à toutes les exigences. Les bas "Duchess", en cachemire, à cou-de-pied en dentelle, à \$6.26, et le bas spécial "Victoria" brodé, au même prix, sont de véritables articles à bon marché. La maison Greenshields a

un fort stock de bas en coton Lisle, unis et de fantaisie, en laine et en cachemire, domestiques et importés, dans toutes les nuances et à des prix variés. On s'attend à une forte saison pour les dentelles et cette maison est prête à fournir à la demande, à des prix qui seront relativement bon marché, car elle a acheté son stock avant la hausse des prix sur le marché. La dentelle Valenciennes se vend rapidement et le département a quelques véritables occasions à offrir en lots de boîtes. La maison a un grand choix de dentelles Orientales, en blanc et couleurs avec dentelles allover assorties. La demande à présent porte sur les meilleures qualités de dentelles et la maison a fait des achats très forts en Valenciennes blanche; il n'y aura donc aucune difficulté à fournir aux besoins des clients. Les dentelles guipure qui sont de nouveau en vogue sont aussi tenues par cette maison, dans les dessins les plus attrayants et sont des articles de vente facile.

Le département des tapis et des fournitures de maison a un stock meilleur que jamais auparavant. Il offre au visiteur une scène d'activité et les prompts expéditions pour le printemps sont une preuve des qualités satisfaisantes des marchandises offertes. Les marchands qui n'ont pas encore placé leur ordre pour le printemps feront bien de le faire immédiatement, car des livraisons subséquentes des manufactures et des filatures sont incertaines. La maison Greenshields est à même en ce moment d'écarter promptement les commandes et son stock déborde des meilleures marchandises que le marché puisse procurer. Les prix sont corrects. On trouvera dans ce département tout ce qu'il faut en fait de tapis, rideaux, prélatas, linoléums, carrés, matings, nattes, cretonnes et mousselines d'art.

## John MacDonald &amp; Company

La maison John MacDonald & Co., Ltd, dit que "Andora" est le nom d'un gant de peau entièrement garanti qu'elle offre à détailler à \$1.00, en noir, tan et blanc. Depuis les derniers achats de la maison, cette ligne a augmenté tellement de prix que, si on voulait s'assurer la même marge de profits, il faudrait détailler cette ligne à \$1.25. Le département des étoffes à robes de cette maison est maintenant bien assorti avec les étoffes les plus récentes et les plus élégantes pour la saison du printemps; ces étoffes comprennent: toiles, taffetas, importés et domestiques. Pour le commerce de Pâques, MM. John MacDonald & Co., Ltd., offrent un assortiment splendide de rubans et de tissus pour voilettes. Leur stock de lingerie est complet et comprend des valeurs de premier ordre en cache-corset, pantalons, robes de chambre et jupons. Ils offrent un joli vêtement négligé de toilette en basin, très bien garni de piqures mercerisées, de riches ornements en fleurs ou d'élégants dessins sur fond clair, à \$7.50 la douzaine.

MM. John MacDouald & Co., Ltd., ont très bien réussi à s'assurer quelques-unes des toutes dernières nouveautés en mercerie et articles pour hommes. Parmi les articles de mercerie pour dames, figurent des épingles à chapeau de fantaisie, en collection magnifique et comprenant toutes les nuances et les dessins les plus nouveaux, pouvant se détailler de .05 à .50 pièce; trois articles spéciaux en ceintures brodées pour dames, (lavables) se détaillant à .15, .25 et .35 chaque; un grand

assortiment de peignes de fantaisie pour dames, dans les formes les plus nouvelles, dont quelques-uns sont sertis de brillants, d'autres ont des garnitures en métal; ces articles se détaillent de .85 à \$4.50 la douzaine; un bel assortiment d'épingles "beauty" pour dames, disposées dans des boîtes, une douzaine d'épingles par carte, couleurs, assorties, à détailler à .05 la carte. Parmi les articles pour hommes, on remarque une ligne spéciale de sous-vêtements importés, en laine naturelle, pesant pour le printemps, garantis irrétrécissables, grandeur 34 à 46, à détailler à .75 par sous-vêtement; un assortiment complet de chaussettes de fantaisie, coton et cachemire, à pois, rayures et carreaux, toutes en modèles nouveaux, à \$2.25, \$3.00, \$3.25, \$3.75, \$4.50 la douzaine; une ligne spéciale de gants de peau non-doublés, importés, grandeurs 7½ à 10, à détailler à \$1.00 la paire.

MM. John MacDonald & Co., Ltd., offrent une magnifique collection de mousselines pour robes, à pois, à rayures, et à dessins sur fonds clairs, foncés et teintes moyennes, à détailler à .07, .08, .10 et .12½ et plusieurs lignes de mousselines Suisses, de couleur, à dessins et à pois, à détailler à .12½, .15 et .20 la verge. Ils offrent aussi un basin de couleur uni, dans toutes les nuances demandées, y compris le blanc et le noir, ainsi qu'un basin à dessins; ces deux articles peuvent se détailler de .12½ à .15 la verge. Leur stock de zéphyr écossais est maintenant complet, en rayures, carreaux et dessins tartans de fantaisie, pour être détaillé à .12½, .15, .20 et .25 cents la verge. Il semble qu'il y ait toujours une grande demande pour les delaines en coton, dont cette maison offre un grand assortiment, avec pois et dessins de diverses grandeurs, sur fond crème, noir et bleu-marin; ces articles peuvent se détailler à 8, 10, 12½ et 15 cents la verge. Le stock de cotonnades blanches de cette maison est maintenant complet; il comprend leur cotonnade "Globe". La maison John MacDonald & Co., Ltd., a une ligne de wrap-perette extra pesante dans toutes les nuances, avec des dessins magnifiques, qui peut être vendue au gros à un prix qui permettra de la détailler à 12½ cents la verge.

C'est maintenant la saison des tapis et des fournitures de maison. Cet établissement offre un assortiment plus fort que jamais, en tapis, linoléums et carrés de teintes et de dessins nouveaux. En fait de carrés, il a en stock presque toutes les grandeurs, en tapistry de jute, en Bruxelles, velours et Axminster. Le célèbre carré en velours Crossley qui est renommé pour son brillant et sa bonne qualité de durée, est le leader de ce département pour la saison du printemps et le stock de ces carrés est magnifique. Cette ligne est un article de vente très facile et les nouveaux dessins sont plus riches que jamais. Dans les rideaux de dentelle, les dessus de lit et les rideaux en tapistry, un assortiment complètement nouveau est maintenant en stock. Les valeurs des couvre-pieds sont les meilleures qui existent dans le commerce. La maison offre des linoléums et prélatas, toutes largeurs, dans une variété infinie de modèles, en dessins de fantaisie et imitation de bois. Les rayures, imitation de bois, sont les marchandises les plus nouvelles, comme encadrement de rugs.

La maison John MacDonald & Co., a en stock ces modèles, à partir du prélat à meilleur marché jusqu'au linoléum incrusté. Demandez des échantillons. Les marchandises sont toujours en stock.







## L'ART de FAIRE les NŒUDS

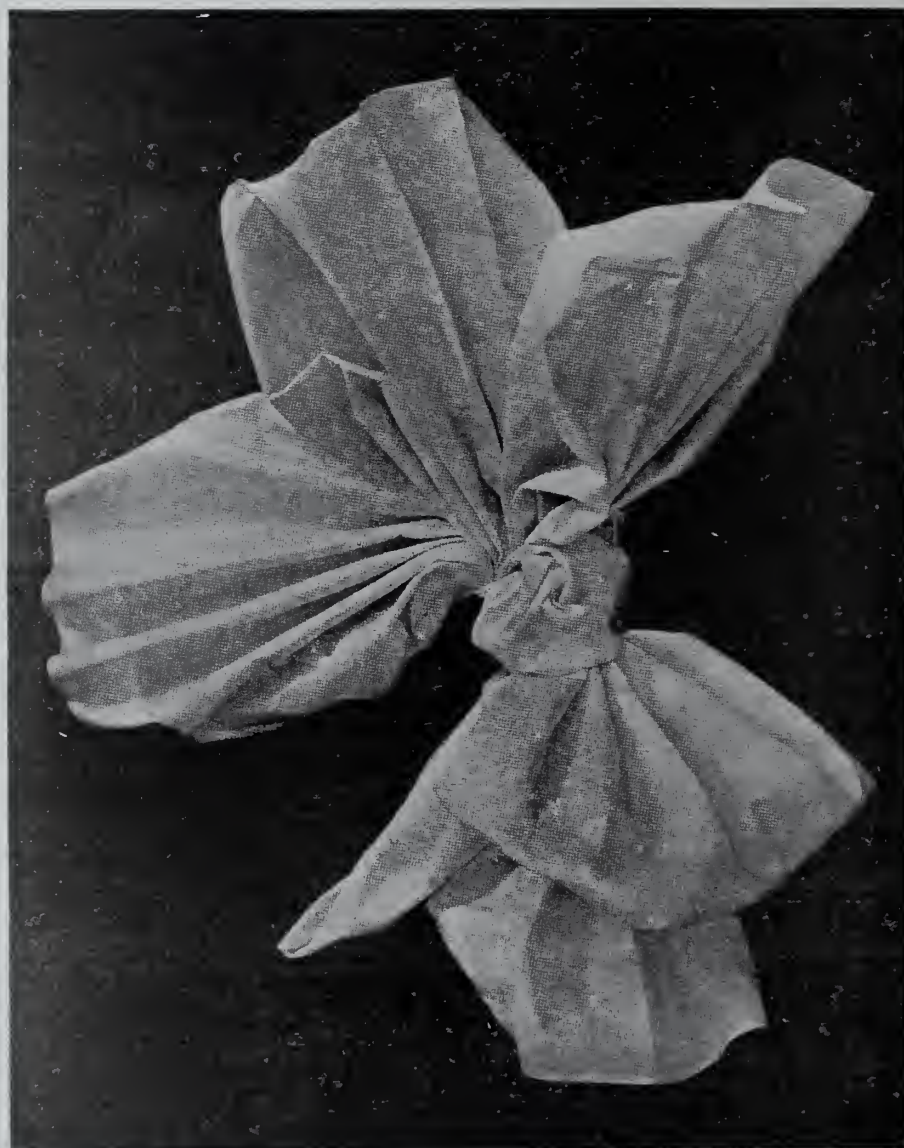


### Noeud fleur-de-lis

Ce noeud demande trois verges de ruban No 100, coupé en six longueurs d'une demi-verge. Cinq de ces longueurs forment les pétales. Les extrémités de chaque pièce sont retournées vers un des

un pétale à moitié emporté. Mesurez la moitié de cette longueur pour le noeud et placez une épingle pour marquer cette longueur. Faites un petit pétale avec une moitié de cette longueur, toujours comme auparavant, en tortillant la moitié res-

On peut faire une jolie variation de ce noeud en plissant d'abord le ruban. Il faut choisir du ruban ayant suffisamment de résistance pour garder sa forme et ceci est plus satisfaisant pour un noeud quelconque que l'emploi de fil mé-



Noeud Fleur-de-Lis

bords du ruban et le tout est plissé et attaché fermement avec du fil métallique. Après avoir formé les cinq pétales de cette manière, on en arrange trois, de façon qu'ils se tiennent en l'air et deux en bas. Le morceau restant d'une demi-verge est employé pour faire le noeud et

tante pour former le noeud. Faites passer le petit pétale à travers le noeud.

On peut se servir pour ce noeud, de deux nuances de ruban, et si on ne peut pas se procurer du ruban fort, un ruban plus léger peut être employé, mais il faudra se servir de fil métallique.

tallique. Fait en ruban plus étroit, ce noeud forme une belle garniture de corsage. Le noeud fait avec du ruban large convient pour une ceinture aussi bien que pour une garniture de chapeau. C'est un noeud élégant et toujours à la mode, qui convient à du ruban uni ou à dessins.

Dépt. D

Dépt. D

# PRINTEMPS 1907

## CHEMISES

Les plus nouveaux patrons et dessins sont montrés dans cette Collection, aussi variée que considérable.

- Chemises de Toilette**
- Chemises Négligées**
- Chemises de Travail**

## CORPS et CALEÇONS

de toutes qualités et à tous prix  
Corps de Coton, Balbriggan, Mercerisés Imitation de Soie, Laine Cachemire, Laine Naturelle, etc., etc.

## BAS

Nous excellons dans chacune des lignes que nous tenons en magasin, car elles ont prouvé leur supériorité.

- Bas de Cachemire**
- Bas de Coton**
- Bas de Lisle**
- Bas de Soie**
- Etc., Etc.**

## LINGERIE DE DAMES

- Cache-Corset**
- Chemises**
- Jupons**
- Robes de Nuit**
- Etc., Etc.**

Nous avons des valeurs spéciales dans ces lignes et des patrons exclusifs.

## BLOUSES

- Lawn Blanc**
- Indienne**
- Satine**
- Alpaca**

Nos styles sont très nouveaux, des plus attrayants.

- En Manches  $\frac{3}{4}$
- Et Manches longues.

## GANTS

Le marché des Gants est certainement celui qui est le plus surchargé de commandes dont l'exécution devient de plus en plus difficile. Nous nous sommes assuré la livraison hâtive de toutes les lignes que nous soumettrons à votre approbation.

Ne différez pas plus longtemps de placer vos commandes dans cette ligne.

Voyez notre grand assortiment.

L'un de nos VOYAGEURS vous rendra visite sous peu et nous sollicitons un examen attentif de toutes les lignes qu'il vous soumettra.—  
Toutes les commandes auront une attention spéciale. Prompte livraison.

# A. RACINE & CIE,

340, RUE SAINT-PAUL  
MONTREAL.

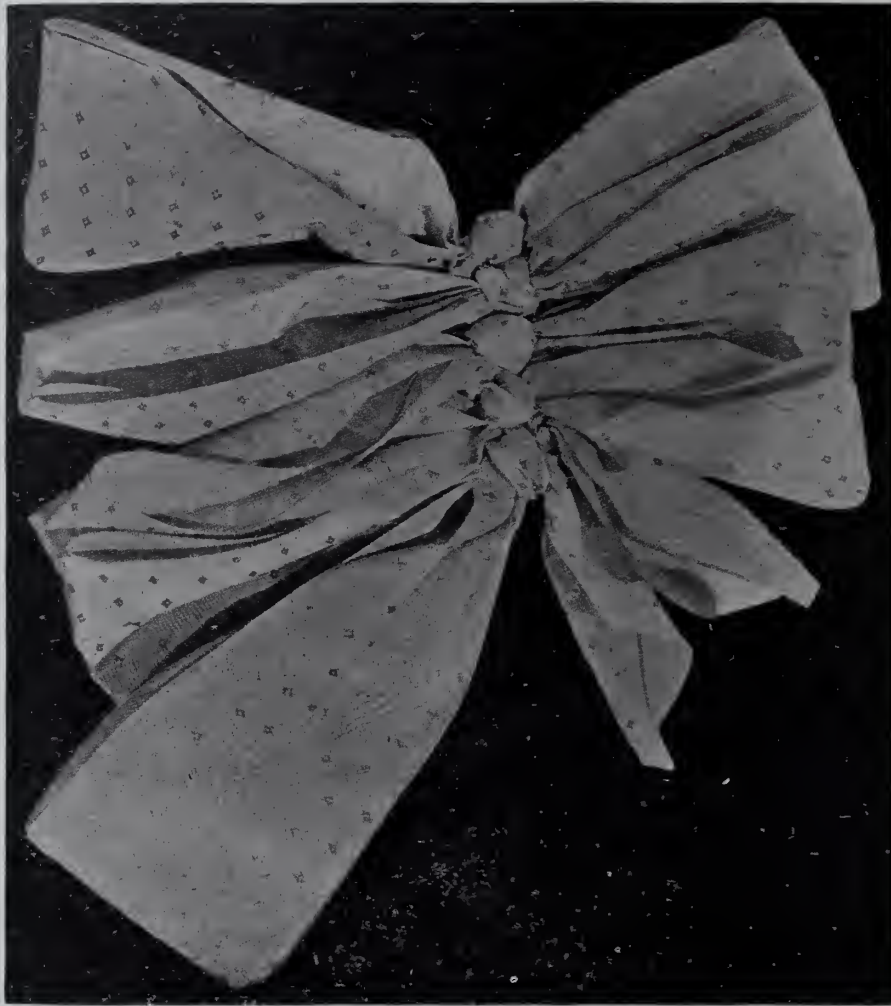
BUREAU A OTTAWA:  
111, rue Sparks

BUREAU A QUEBEC:  
70, rue St-Joseph

Quand le noeud est fait avec du ruban large, pour une garniture de chapeau, il est nécessaire de supporter les boucles avec du fil métallique à ruban.

mi. Ceci donne un reste de 31 pouces pour les cinq noeuds et un bout en pointe. Commencez à une extrémité du ruban et formez d'abord les boucles inférieures.

che-peigne maintenant à la mode. Dans ce cas, le noeud est fixé au bandeau d'arrière et les boucles s'étendent contre le chapeau et la chevelure. Le fil métal-



Noeud en Echelons

#### Noeud de boucles entrelacées

Ce noeud est fait avec du ruban No 80, souple, large, lustré qui est d'abord tortillé; puis, on en fait des boucles dont la longueur est graduée. Huit boucles et deux bouts forment le noeud qui est attaché fortement en son milieu. Les bouts sont coupés en double pointe. Les boucles ont une longueur qui varie de cinq à sept pouces et la longueur des bouts est de cinq à six pouces. C'est un noeud élégant pour la garniture de la passe ou pour un chapeau d'enfant.

#### Noeud en échelons

Ce noeud demande trois verges et demie de ruban No 30. Le ruban peut être renforcé d'un fil métallique qui est placé au centre au moyen d'une piqûre invisible. Les boucles du côté gauche ont environ 4 pouces. Quatre des boucles du côté droit ont cinq pouces chacune. La seule boucle longue a sept pouces et de-

La boucle du côté gauche est faite d'abord, puis la boucle cousue du côté droit. On les coud solidement, ou bien on peut les attacher fermement au moyen de fil métallique d'attache. Jetez le morceau de ruban par-dessus le centre et ramenez le en haut par-dessous. Vous avez maintenant deux boucles et un noeud. A un pouce de ce noeud, commencez à former une autre boucle à gauche, puis une boucle à droite et ensuite un noeud. Continuez ainsi en observant les dimensions données, jusqu'à ce que l'ouvrage soit terminé.

#### Noeud poinsettia

Ce noeud, en ruban de velours, se compose de quatre boucles ou davantage, dont la longueur varie de trois à cinq pouces. Ces boucles sont soutenues par du petit fil métallique couvert de soie, fixé à l'arrière des boucles. Ce noeud est très employé, surtout comme ornement, avec des fleurs, pour les gros ca-

lique employé doit être très fin, autrement l'effet ne serait pas gracieux. Il est facile d'estimer la quantité de ruban nécessaire pour ce noeud. Allouez huit pouces et demi de ruban pour chaque



Noeud Poinsettia

boucle, mais en faisant ces dernières, variez leur longueur; c'est-à-dire, allouez huit pouces ou un peu moins pour quelques-unes et un peu plus pour d'autres.

Il prend une longue avance sur la concurrence, le magasin qui fait le **Premier** étalage des nouveaux tissus **KINGCOT**.

Les cotonnades importées pour une somme double donnent lieu à la seule concurrence réelle. Cependant les cotonnades **KINGCOT** se vendent sur une base de qualité —les femmes du Canada les achètent par choix, non pas seulement par économie.

Tout ce qui est nouveau, attrayant, digne d'attention, de valeur marchande et vendable est inclus dans les lignes **KINGCOT** tout naturellement. Ces cotonnades fournissent à tout marchand, n'eût-il jamais été si progressif ou ses clients si difficiles, toutes les variétés de tissus en coton qu'il a besoin d'offrir pour obtenir et retenir la clientèle.

# KINGCOT

Voici, pour le Printemps et l'Eté, les lignes **KINGCOT** :

- Ginghams**
- Etoffes à Robes**
- Saxonys**
- Ginghams pour Tabliers**
- Flanellettes**
- Domets**
- Shirtings**
- Oxfords**
- Denims**
- Galatées**
- Cotons à Matelas**
- Cotonnades**
- Tissus pour Tentés**

Les Cotonnades **KINGCOT** seules, ne peuvent pas faire prospérer un magasin ; mais elles peuvent aider, et elles aident grandement un magasin à se faire la réputation de donner des valeurs réelles et une qualité rare pour le prix. Votre magasin ne sera jamais le magasin qu'il pourrait facilement être, si vous n'apprenez pas par expérience combien les marchandises **KINGCOT** peuvent vous donner une prise ferme sur la popularité. Tout voyageur d'une bonne maison peut vous montrer les lignes **KINGCOT** ; les lignes elles-mêmes vous montreront ce que peut être la vente des marchandises en coton.

**K**  
**I**  
**N**  
**C**  
**O**  
**T**

**Noeud en forme de roue**

Pour faire cette garniture de ruban, il est nécessaire d'avoir environ neuf ver-

**Noeud en forme de Roue**

ges de ruban No 30, qui est d'une bonne largeur. Le noeud arrondi de côté, consiste en dix boucles d'une longueur de

puis faites une série de noeuds de côté pour la calotte; ces noeuds se composent de trois boucles de même longueur sans

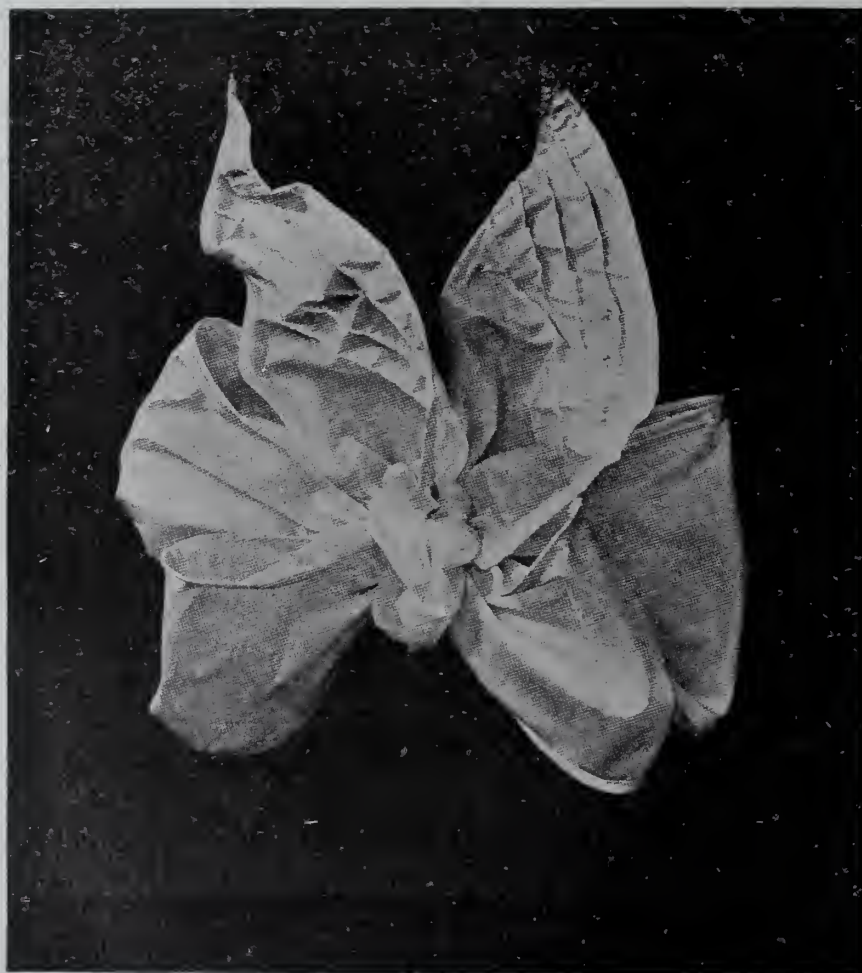
centre et fixées sur le côté de la calotte du chapeau. Après qu'un nombre suffisant de noeuds ont été faits, il faut les

hauteur du côté de la calotte. Tortillez très serré un morceau de ruban coupé droit et fixez une des extrémités très fortement sous le noeud arrondi du côté. Amenez le ruban jusqu'au noeud formé par les trois premières boucles et tortillez-le autour de la passe, en le faisant ressortir sur le côté du chapeau. Continuez à faire la même chose pour chaque noeud, puis, lorsque tout est ainsi terminé, passez l'extrémité du ruban vers le côté du chapeau et dissimulez-la sous les boucles.

**Noeud papillon.**

Ce noeud demande deux verges et demie de ruban large. Il est nécessaire d'ourler et de munir de fil métallique un bord du ruban, à moins que celui-ci ne soit exceptionnellement fort et raide. Les deux extrémités sont formées en pointe et peuvent avoir un rempli, comme l'indique la gravure.

Les bouts ont chacun neuf pouces de longueur, de même que les deux boucles les plus longues. Les boucles les plus courtes ont une longueur de sept pouces et demi. Ce noeud est maintenu par du

**Noeud Papillon**

cinq pouces chacune, employant dix pouces de ruban. Entourez chaque boucle séparément de fil métallique d'attache,

fixer au chapeau, soit six ou huit pour un seul chapeau et les placer à deux ou trois pouces l'un de l'autre, au centre et à mi-

fil métallique. La base du premier bout en pointe est plissée et fixée au moyen de fil métallique ou, de préférence, est

**CORSET E. T. CORSET**

La **VALEUR** dans toutes nos lignes de **CORSETS** n'est dépassée par aucune Marque Canadienne ou Etrangère. Vous plairez certainement à vos clientes en leur vendant des Corsets **E. T.**

Demandez notre Catalogue

**EASTERN TOWNSHIP MFG. CO., LIMITED.**

BUREAU PRINCIPAL: 337 RUE ST. PAUL, MONTREAL.

FABRIQUE, ST. HYACINTHE, — BUREAU DE TORONTO, 10 RUE MELINDA. — QUEBEC, 226 RUE ST-JEAN.



Bien que nous ne reconnaissons aucun supérieur dans un département quelconque de nos affaires, cependant, si nos efforts dans leur ensemble pouvaient être représentés par notre suprématie dans une section particulière quelconque, nous mettrions notre foi dans le Département des Rubans. Ayant le stock le plus fort du commerce, avec le volume de ventes obtenu grâce à nos seize voyageurs et à nos quatre magasins, nous sommes justifiés de placer des ordres en avance directement dans les filatures, ce que ne pourraient pas essayer de faire la maison de gros ordinaire.

Mettez en stock nos lignes courantes et régulières. Avec un assortiment complet—en tout temps—nous pouvons vous réassortir—durant la saison—et vous éviter la collection composite de marques et de largeurs dépareillées qu'on rencontre si souvent dans de bons magasins.

Représentant à Montréal:  
M. Louis Decelles, 112 rue St. Pierre.

**SPECIALITES EN RUBANS**

Représentant à Québec:  
M. Jean B. Lemieux, 74 rue St. Joseph.

**The D. McCall Co. Limited.**

MONTREAL, QUÉBEC,

**TORONTO.**

OTTAWA, WINNIPEG.

supportée par du fil métallique. On fait les boucles, que l'on attache à la base avec du fil métallique. On les dispose de chaque côté, pour simuler les ailes d'un papillon. Le bout restant est atta-

au bord du ruban seulement. Evitez de faire passer l'aiguille à travers le ruban. Quand trente de ces boucles ont été faites, arrangez-les en une rosette ronde et cousez fortement.

la quantité employée dépendent de la grandeur de la rosette désirée. Sur une base de bougrain, on coud un ruban de satin ou tout autre ruban ayant assez de corps pour se maintenir. Après l'avoir



Rosette Reine Marguerite



Rosette Francée

ché en un double noeud vers le centre et l'extrémité en pointe est arrangée de manière à se tenir droite ainsi que le montre la gravure. Ce noeud est très populaire, et on le fait avec toutes sortes de ruban large ou moyen; il convient également bien pour garniture de robes ou de chapeaux. Il forme un excellent noeud de ceinture.

#### Rosette reine-Marguerite

C'est une simple rosette pour chapeau d'enfant. Elle demande cinq verges de ruban No 5. Employez six pouces de ru-

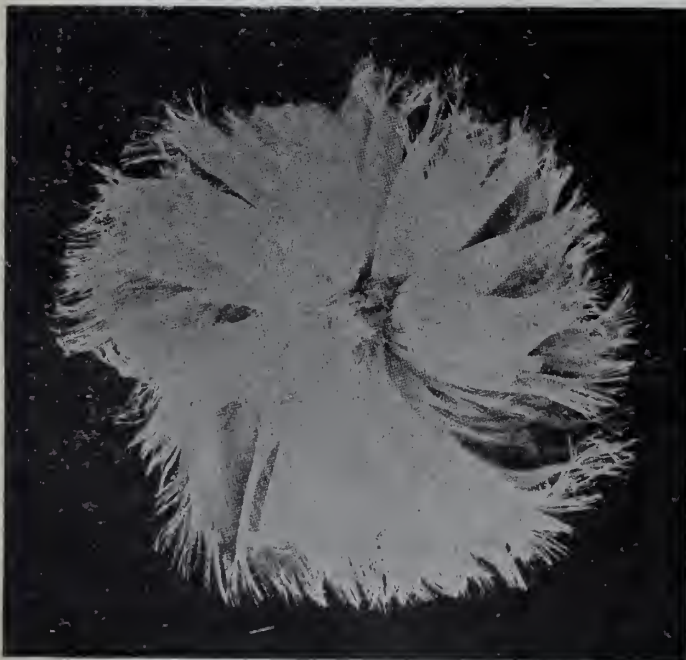
#### Rosette Blow-Away

On coupe en biais une bande de mousseline légère en soie, floconneuse et mercerisée, d'une largeur d'environ un huitième de verge. Cette mousseline est effrangée délicatement sur un de ses bords. L'autre côté est plissé serré et attaché sur une tige de fil métallique. Le centre de la rosette est fait avec une pièce de chiffon de soie jaune, bien arrondie, de manière à simuler le centre d'une fleur.

plissé sur un bord, commencez au centre, cousez le ruban autour de ce point jusqu'à ce que la rosette soit assez large et assez pleine. Il faut moins de ruban pour une rosette faite de cette manière que pour la rosette faite avec des boucles.

#### Noeud araignée

Ce noeud n'est pas essentiellement nouveau, mais il forme une garniture si attrayante qu'une collection de noeuds n'est pas complète sans le noeud araignée. On le fait souvent en ruban de velours noir. Toutefois, le modèle représenté par la gravure est fait avec du ruban de satin blanc nacré No 5. Il faut quatre verges et demie pour le faire. Le ruban est ourlé sur un côté et on



Rosette Blow-Away



Noeud Araignée

ban pour chaque boucle, ce qui donne aux boucles une longueur de trois pouces. Plissez le ruban serré au bas des boucles et entourez plusieurs fois de fil et cousez

#### Rosette francée

Il n'est pas nécessaire de donner des instructions détaillées pour faire cette simple rosette. La largeur du ruban et

passé dans l'ourlet du fil métallique fin. On fait des boucles de différentes grandeurs, puis on les courbe de manière à produire un effet de noeud attaché.



“La Maison Renommée pour les Modes”



§ 1907 §

Jour d'Exposition a Montreal, :: 4 Mars  
Jour d'Exposition a Quebec, :: 11 Mars

REPRESENTANTS:

JEAN B. LEMIEUX,                      LOUIS DECELLES,  
74 Rue St-Joseph, - QUEBEC.      112 Rue St-Pierre, MONTREAL.

The

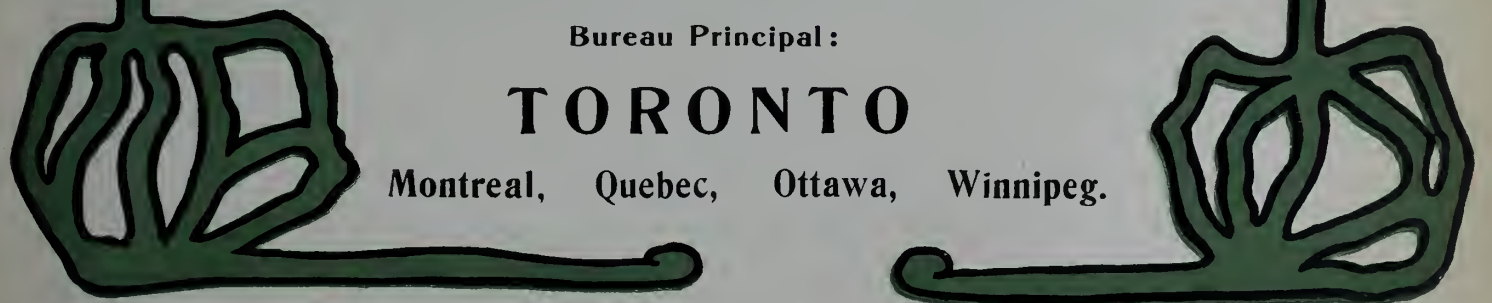
**D. McCall Company**

LIMITED

Bureau Principal:

**TORONTO**

Montreal, Quebec, Ottawa, Winnipeg.



Echarpes de Reid pour Hommes

## Rayures

Cannellées

"Kan=a=lay"

Lavende

Suède

Gobelins

Argent

Indigo

Noir



Delft

Havard

Gun Metal

Violet

Myrte

Blanc

Cravates Elégantes  
Douze Belles Nuances de Printemps  
Une Soie Popeline Lustrée  
A Détailler à 50c.

Prêtes Maintenant

Hâtez-vous

Echarpes de Reid pour Hommes

faites par

Featherbone Novelty Co., Limited

Montreal  
Edifice Imperial Bank

Toronto

Winnipeg  
Edifice Birks

Donnez-nous une Commande par la Malle.

**Noeud Dragon**

Ce noeud demande trois verges et quart de ruban. Il convient spécialement pour les chapeaux d'enfants et pour les formes originales à large bord. Ce noeud se compose de quatre longues bou-

clures et contient six boucles; néanmoins, ils diffèrent considérablement les uns des autres.

La gravure No 1 représente un noeud de ruban écossais, dans lequel les boucles ont des grandeurs variées. Il est fait avec du ruban No 100. Les deux

serré sur la base des boucles. L'extrémité laissée libre a une longueur d'environ neuf pouces. Ceci laisse une longueur de vingt pouces pour le drapé. Ce ruban est du taffetas raide et les extrémités des boucles sont froissées entre les mains. L'extrémité formant draperie est



**Noeud Dragon**



**Noeuds en Ruban Satin pour Chapeaux d'Enfant.**

cles d'une largeur d'un quart de verge chacune. Le ruban est plié suivant son milieu et pris au moyen d'un petit nombre de points invisibles, tel que l'indique la gravure. Cinq petites boucles forment le centre et la base du noeud usuel. Une extrémité du ruban finie par deux pe-

premières boucles ont une longueur de cinq pouces; la suivante, six et une quatrième, ainsi que les deux dernières, ont une largeur de sept pouces et demi. Alouez sept pouces pour attacher la base des boucles et neuf pouces pour une extrémité libre. Il reste dix-sept pouces

froissée entre les doigts, faisant une garniture élégante et riche.

Un ruban un peu plus étroit est employé pour le noeud suivant, avec un caractère différent. Pour faire le noeud, le ruban doit être manipulé légèrement et on doit essayer de ne



**Trois Jolis Noeuds pour Chapeaux d'Enfants.**

**En Plaid ou en Ruban de Fantaisie.**

No 1.

No 2

No. 3

ties boucles et un bout taillé en pointe complètent ce noeud particulièrement bon et toujours à la mode.

**Noeuds en rubans Ecossais pour chapeaux**

Nous représentons dans la gravure trois noeuds en large ruban écossais. Chaque noeud demande trois verges de

pour faire un drapé autour du chapeau.

Le noeud suivant est fait d'une série de boucles plus longues. La première paire a une longueur de cinq pouces et demi. La suivante, six pouces et la dernière, six pouces et demi. Les boucles, dans chaque cas, sont attachées avec du fil métallique en bobine. Les boucles sont faites et le ruban est attaché assez

pas le froisser du tout. Une série de six boucles irrégulières et dont la longueur varie, est fait, le noeud n'étant pas symétrique, c'est-à-dire les boucles n'étant pas faites en paires d'égale longueur. Les deux premiers noeuds conviennent pour être placés sur le devant du chapeau, le dernier est un noeud qui fait bien quand il est placé à plat sur un des

# ORDRES DE RASSORTIMENT

**NOUS POUVONS SUBVENIR A VOS BESOINS  
IMMEDIATS PROMPTEMENT ET D'UNE  
MANIERE SATISFAISANTE**

**L**E commencement du mois de février nous trouve exceptionnellement bien préparés pour nous occuper de tous vos ordres, qu'ils soient donnés à nos Voyageurs ou envoyés directement à nous par la malle.

Non seulement nous pouvons exécuter tous les ordres de rassortiment pour besoins immédiats, mais nous pouvons donner des valeurs attrayantes dans **TOUTES LES LIGNES DE MARCHANDISES** pour le **PRINTEMPS**, et **NOUS POUVONS EXPÉDIER SANS DÉLAI.**

---

---

## GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

côtés. Il est renforcé de fil métallique en bobine, comme presque tous les noeuds. Les boucles ne sont pas aplaties, mais arrondies. Le ruban peut être

pour couvrir la calotte d'un chapeau. Le ruban est divisé en huit longueurs égales. Ces longueurs sont alors pliées diagonalement dans le sens de la longueur

diqué dans la gravure. Les bouts larges des seize longueurs sont arrangés en pointe, les autres extrémités sont cousues sur une fondation de net ou de bougran



Noeud Double



Rosette en Cascade

terminé par un bout pendant le long du côté. Les boucles sont d'une grandeur appropriée à la forme du chapeau.

Outre ces noeuds en ruban écossais, des effets nuancés fantaisie commencent à être employés par les modistes et, ainsi que les rubans écossais, on les voit particulièrement sur les chapeaux d'enfants. Ils sont faits pour la plupart avec une rayure en satin fantaisie, courant dans toute leur longueur, cette rayure étant soit en or, soit en noir.

**Rosette en cascade**

Coupez environ quinze pouces de fil métallique. Doublez et tortillez de manière à former une tige qui servira le fondation au noeud. Coupez une extrémité du ruban en doubles pointes aiguës, à cinq pouces et demi de l'extrémité des pointes. Plissez serré et fixez le ruban à l'extrémité du fil métallique. Faites alors trois boucles en plissant le ruban à intervalles de neuf pouces et attachez par un double noeud. Formez ensuite quatre boucles que vous coudrez serré sur le fil, chaque boucle prend sept pouces de ruban. Trois de ces boucles doivent être à gauche du noeud et la quatrième vers la droite. Nouez de nouveau, tel qu'expliqué plus haut. Il faut faire maintenant trois autres boucles.

**Noeud doublement noué**

Il faut quatre verges d'un ruban large de cinq pouces pour faire cette rosette compliquée d'une dimension assez grande



Noeud Noué de Fantaisie

et coupées suivant ce pli en deux morceaux triangulaires. Chaque morceau est alors faulfilé sur son bord cru et arrangé en un froncis en cascade, tel qu'in-

fin, formant ainsi le centre. On peut mettre des fleurs dans ce modèle. Avec du ruban plus étroit coupé plus court, on obtient une rosette plus petite,

DESCRIPTION DES ILLUSTRATIONS  
DE CHAPEAUX

Chapeau présenté par Louise & Co., page 24.—Modèle élégant et seyant de couleur vert bouteille. C'est une forte capote modifiée en très fine paille de

est drapé en avant et en travers de la de la calotte et se termine sur le côté droit, par une rosette formée d'une série de boucles courtes. A gauche est une grosse touffe de violettes de Parme ayant l'air naturel. La passe n'a pas de dou-

hern drapé sur un bandeau rond en effet champignon. Une bande et des flots de ruban de velours noir, et une guirlande de petits boutons de roses avec leur feuillage forment la garniture.

Chapeau représenté, page 28. — Capote



Elégante forme capote en Milan vert foncé, avec garniture de ruban satin et de violettes de Parme. Présentée par Louise & Co.

Milan, avec une large calotte oblongue. La forme est supportée par un bandeau, rond légèrement élargi en arrière. Du ruban satin vert, d'une largeur d'environ 5 pouces, assorti à la couleur de la paille,

blure. Le bandeau est couvert d'un ruban crêpé qui se termine, sur le bandeau d'arrière, par un noeud ample et aplati et des bouts flottants.

Chapeau représenté, page 26. — Leg-

Leghorn drapée sur un large bandeau en forme de champignon. Noeud rose en cascade en arrière sur la gauche, guirlande de roses et leur feuillage autour de la calotte.

Février, 1907

AU COMMERCE:

# La Grande Maison de Rassortiment du Canada.

Le langage ne peut pas exprimer les avantages  
qu'ont les marchands en plaçant leurs ordres pour

Nouveautés Générales, Articles pour  
Hommes, Mercerie, Tapis, Fourni-  
tures de Maison, et Marchandises  
Confectionnées,

Chez Nous.

Exécution des Ordres par Lettre, une Spécialité.

## JOHN MACDONALD & CO., LIMITED

RUES WELLINGTON ET FRONT EST, TORONTO

REPRÉSENTANTS  
dans la Province de Québec: { M. J. O. TREMPE, 207, rue St-Jacques, Montréal.  
M. D. FONTAINE, 77, rue Church, St-Roch, Québec.  
M. J. H. CARSON, Cowansville, **Cowansville.**

## LES MOUSSELINES DE DACCA

Les mousselines de Dacca ont atteint une célébrité qui, à l'exception peut-être de la lame damasquinée, est sans rivale dans les industries de l'Orient. La renommée de cette industrie date d'une antiquité éloignée; il a été dit que les mousselines de Dacca étaient bien connues du temps de Babylone et de l'Assyrie, quoique la vérité historique de ce fait reste à établir. Pline, dans l'énumération des importations d'Egypte et de l'Arabie, paraît avoir remarqué les mousselines du Bengale. Mention est aussi faite des fins tissus de coton de l'Inde dans un ouvrage du neuvième siècle intitulé "Récits sur l'Inde et la Chine par deux voyageurs mahométans".

Il est certain, toutefois, dit "Textile American," que les mousselines de Dacca furent introduites en Europe dans le premier siècle de l'ère chrétienne et étaient bien connues du temps des Romains.

C'est à l'époque des Grands Mogols et plus spécialement pendant les règnes de Jehangir, Shah Jehan et Aurangzib que Dacca fut au zénith de sa prospérité, que l'industrie florissait sous le patronage impérial et que ces mousselines ressemblant à des fils de la Vierge étaient tissées. On les a comparées à un travail de fée plutôt qu'à une production de la main humaine; elles formaient le cadeau le plus riche que le Bengale pût offrir à ses princes.

La fabrication des mousselines de Dacca continua à être florissante sous le patronage des empereurs qui se succédèrent à Delhi, ne perdant rien de leur beauté et de leur finesse originales. Non seulement dans l'Inde, mais même dans les centres de la mode en Europe, ces mousselines firent fureur dans le monde élégant. Les meilleurs fileuses étaient les femmes Hindoues, de 18 à 30 ans. Après 30 ans, ces femmes commençaient à décliner et, à 40 ans, leur vue ayant généralement baissé, elles étaient incapables de filer un fil très fin. Elles travaillaient d'habitude le matin et l'après-midi, quand la lumière est moins éblouissante et qu'il y a de l'humidité dans l'air pour empêcher le fil de casser. C'est dans l'organisation remarquable des indigènes de l'Orient, qu'il faut rechercher la cause de la perfection de la fabrication de la mousseline dans l'Inde. Leur tempérament correspond à tout ce qui a été décrit par les physiologistes sous le nom de tempérament nerveux.

On a raconté bien des histoires sur la délicatesse des matériaux employés. Tavernier nous dit que la mousseline était si fine que quand elle était sur une personne, on voyait toute la peau, comme si elle n'était pas couverte. Les marchands n'avaient pas la permission de l'exporter et le gouverneur envoyait toute la

mousseline au sérail du Grand Mogol et aux principaux courtisans.

C'est avec cette mousseline que les sultanes et les femmes des grands nobles se faisaient des chemises et des vêtements pour les grandes chaleurs; le roi et les nobles avaient plaisir à voir leurs femmes porter ces chemises et les faisaient danser ainsi vêtues.

L'ambassadeur du roi de Perse, à son retour de l'Inde, présenta à son maître

gnée. Botts rapporte l'histoire d'une princesse Mongole, dont le père s'était fâché parce qu'elle montrait sa peau à travers ses vêtements; sur quoi, pour sa justification, la jeune princesse expliqua qu'elle avait sur elle sept costumes.

La mousseline de Dacca semble avoir été introduite en Angleterre entre 1666 et 1670. Le déclin de la célèbre industrie de Dacca commença au début du siècle dernier.



Charmant chapeau champignon, fait d'une capote Leghorn. Garniture de roses de juin, de couleurs variées et de feuillage, avec un noeud immense de ruban rose. Présenté par Harry Samuels & Bros.

une noix de coco de la grosseur d'un oeuf d'autruche, qui contenait un turban long de 60 coudées (90 pieds), si fin qu'on le sentait à peine dans la main. Etant donnée la dimension d'un oeuf d'autruche, cela n'est peut-être pas très extraordinaire. On raconte l'histoire d'un tisserand qui fut châtié et chassé de Dacca pour sa négligence à empêcher une vache de manger une pièce de mousseline étendue sur l'herbe pour y sécher, la vache ayant pris cette mousseline pour une toile d'arai-

## LES TROIS QUALITES DU JOURNAL COMMERCIAL

Tout homme d'affaire lit. Mais en général il ne lit pas simplement pour lire. Ce qu'il lit doit ou l'intéresser, ou le renseigner ou lui donner des idées. Il est le mieux servi, quand ce qu'il lit réunit ces trois qualités. Là est la grande force de la presse technique.

L'intérêt d'un homme d'affaires entreprenant doit se concentrer, en premier





## (5) Bonnes Raisons

Pour lesquelles vous devriez vendre nos produits.

### BRETELLES.

(5)

Trade D Mark  
 President  
 Cycle  
 Butterfly  
 Bull Terrier

(5)

Confiance  
 Durabilité  
 Popularité  
 Simplicité  
 Attrait

### CRAVATES.

(5)

Shadow Bar Plaids  
 Poplin Jacks  
 Mader Foulards  
 Barathéas Italiens  
 Gris Rayés

(5)

Style  
 Main d'œuvre  
 Qualité  
 Formes  
 Empaquetage

DOMINION SUSPENDER CO.,

Montréal

NIAGARA NECKWEAR CO., Limited,

Toronto

Winnipeg

NIAGARA FALLS.

Vancouver.

lieu, sur son travail journalier. D'autres questions—vie mondaine et amusements, politique et religion, art et littérature, etc.—ont quelque droit à son attention ; mais le temps qu'il consacre à un quelconque de ces sujets n'est qu'une fraction de celui qu'il emploie à gagner sa vie ou à établir ses affaires, dit Harold S. Buttenheim, dans "Profitable Advertising."

Si l'homme d'affaires est tant soit peu progressif, il doit de toute nécessité désirer recueillir des informations qui l'aideront dans son travail quotidien. Il désirera se tenir constamment au courant des procédés et derniers progrès de son industrie particulière. Il sait que d'autres hommes ont à faire face à des problèmes semblables à ceux qui se présentent à lui et il est important qu'il sache comment ces problèmes ont été résolus. En s'instruisant ainsi par l'expérience pratique des autres, il peut accomplir beaucoup plus que par ses seuls efforts.

Les idées que l'homme d'affaires peut recueillir par la lecture régulière d'un journal technique de haute catégorie, idées qui lui permettront d'accomplir de plus grandes choses, forment une des grandes forces du monde des affaires aujourd'hui. Aucun ingénieur ambitieux, par exemple, ne peut lire les grandes choses accomplies dans sa profession, sans être excité à produire un travail meilleur ou à faire des ouvrages plus importants qu'auparavant. Le développement du mécanicien ou du jeune gradué de collège d'aujourd'hui en un chef d'industrie de la prochaine décennie, est indubitablement aidé, sinon réellement inspiré, par la presse technique.

Intéresser, renseigner et inspirer : voilà trois conditions idéales du journal technique.

Jusqu'à quel point ces conditions idéales sont remplies, c'est ce qui détermine la valeur réelle du service rendu et aux lecteurs et aux annonceurs. Les éditeurs se rendent compte de ces faits et les principaux journaux techniques remplissent aujourd'hui leur véritable mission dans le monde, comme ils ne l'ont jamais fait auparavant. La presse commerciale, en réalité, se montre comme un des plus puissants facteurs du développement industriel de l'Amérique.

#### UNE ROBE EN TIMBRES-POSTE

Dans un bal tout récent, lisons-nous chez un confrère, une toilette a fait une réelle sensation. Elle était littéralement tissée de timbres-poste ; il n'y en avait pas moins de 50,000 en tout. Ces précieux rectangles de papier formaient de ravissants dessins.

Le corsage présentait, sur le devant, un aigle superbe, fait de timbres-poste bruns de la Colombie. L'oiseau de proie tenait

dans ses serres un globe de timbres bleus très rares. Sur le côté on remarquait le drapeau américain étoilé, avec bandes rouges et bleues. Le dos de la taille était orné d'un écusson de timbres étrangers, avec, au centre, un portrait.

Le chapeau de cette dame originale, très volumineux, s'agrémentait de délicieux dessins de timbres rouges et bleus.

La chose se passait aux Bermudes. Il y a des élégantes partout.

sans nécessité. De cette manière, l'attention de l'acheteur est détournée des mérites réels et supérieurs de l'article et se fixe sur des points de moindre importance qui ne rendent peut-être pas l'article supérieur ni même égal à des marchandises rivales.

Ce défaut d'emphase mal placée et de revendications non justifiées n'est pas chose inconnue ; par exemple, il est des solliciteurs d'annonces qui, non contents



Chapeau Leghorn, se développant en forme champignon, avec garniture de roses, de feuillage et de ruban velours.

#### LES VENTES DEFINITIVES

Comment se fait-il que certains vendeurs vendent tant d'articles qui sont renvoyés par le client ?

Il y a naturellement beaucoup de raisons à cela, mais la principale est probablement qu'en recommandant un article, le vendeur appuie sur des qualités qui n'existent pas. Il se peut qu'il ne fasse pas ressortir complètement les mérites réels de l'article, mais des revendications extravagantes que les marchandises ne peuvent justifier sont faites

d'exposer les services réels que rend la publicité, font espérer à l'annonceur que ses annonces lui procureront des ventes immédiates.

L'insuccès est peut-être le plus commun dans la vente d'articles qui ne peuvent pas être mis à l'épreuve promptement et facilement.

Le vendeur qui connaît parfaitement et fait ressortir fortement les mérites réels de ses marchandises non seulement les vend d'une manière définitive, mais se fait des amis qui renouvellent leurs achats et lui procurent d'autres clients.

TEL. BELL, MAIN 3855

GEO. D. HARPER & CO.,

# Modes

## Printemps 1907

Notre Exposition

### d'Articles de Modes

aura lieu les

## 4, 5 et 6 Mars.

Nous n'avons pas besoin de parler de ces marchandises : elles parlent pour elles-mêmes.

Nous invitons cordialement le commerce qui s'intéresse aux articles de modes de haute catégorie à visiter notre exposition.

227 rue Notre-Dame, Ouest,  
MONTREAL.



**PARDESSUS CHESTERFIELD A UN RANG DE BOUTONS**

L'étoffe représentée dans les figures 817 et 822, à la page 11, est du thibet noir. La longueur totale est de 44 pouces, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), et la fente centrale a une longueur de 16 pcs. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie jusqu'au bord; ils mesurent 14 pouce, à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. Les bords sont piqués invisibles et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches n'ont pas de fente ouverte.

Les mesures, prises par-dessus le gilet, sont les suivantes:

|                                               |            |
|-----------------------------------------------|------------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                 | 9 1-2 pcs. |
| Taille . . . . .                              | .35        |
| Longueur totale . . . . .                     | .44        |
| 1 <sup>re</sup> mesure d'épaule . . . . .     | .12 3-4 "  |
| 2 <sup>e</sup> mesure d'épaule . . . . .      | .18 "      |
| Mesure d'omolplate avec "allowance" . . . . . | .13 1-4 "  |
| Poitrine . . . . .                            | .39 "      |
| Longueur à la taille . . . . .                | .17 "      |
| Hanches . . . . .                             | .40 "      |

Menez à angle droit les lignes A-F et A-L.

De A à B, 10¼ pouces.

De B à C, 1-2 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 44 pouces.

Aux points B, C, D, E, F, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine 42.

De G à 26, 1 3-4 pouce.

Aux points G et 26, menez les perpendiculaires G-N et 26-J.

De D à 4, 1-2 pouce.

Tirez la ligne G-4 et abaissez la perpendiculaire.

De B à P, 21 pouces.

De P à Q, 2 pouces.

De Q à R, 1-2 pouce.

S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z.

Appliquez la mesure d'omolplate, plus 3-4 pouce, 14 pouces, de B à T.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire Y-N-J et abaissez la perpendiculaire Y-20.

De 20 à 22, 1 1-2 pouce.

De J à K, 1-2 pouce.

De A à L, 1-8 de la mesure de poitrine 42, plus 3-4 pouce.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne L-K et formez le dos.

De T à U, 1 1-4 pouce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, moitié de la mesure de ceinture, 38.

Abaissez la perpendiculaire 3-24.

Le point 2 est à mi-distance entre Z et 3. Tirez la ligne 2-V-6.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, 13 3-4 pouces, de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pouce, 19 1-4 pouces, de B à H et de U à 7.

Tirez la ligne 6-7-8.

Formez le bord du devant par la ligne 13-15-24.

De 24 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 16 à 17, 4 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 22 pouces, de 18 à 5 et de 17 à 19.

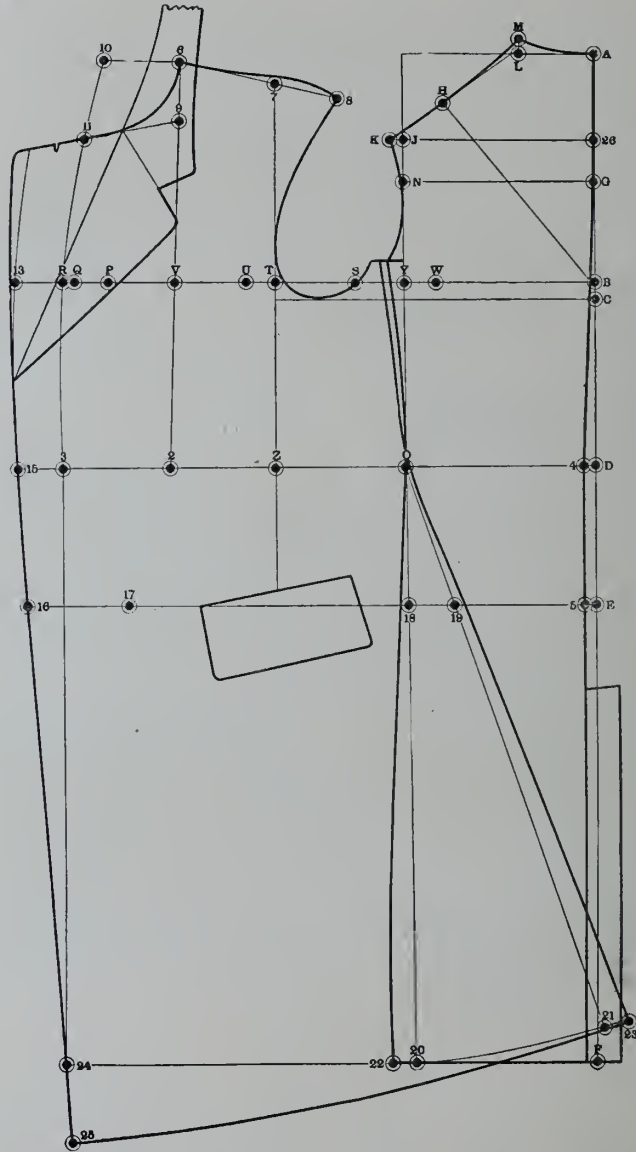
De 19 à 18, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 12-O.

Menez la ligne 0-19-21.

De 21 à 23, 1 1-2 pouce.

Formez le côté du devant tel qu'indiqué.



De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Menez la perpendiculaire 6-10 et la ligne 2-V.

De 6 à 10, 1-6 de la mesure de poitrine 42.

Menez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la mesure de poitrine 42.

De 6 à 9, 1-8 de la mesure de poitrine 42.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De R à 13, 2 pouces.

De 3 à 15, même distance.

De 22 à 23, décrivez une courbe ayant son centre au point Y et finissez tel que représenté.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.



## PARDESSUS FROCK CROISE

L'étoffe représentée sur la figure 824 à la page 11, est un tweed de fantaisie. Les longueurs sont : 19 1-2 pouces jusqu'à la taille et 48 pouces en tout, pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces). Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur au bas du dos est de 2 1-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-2 pouces jusqu'à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1/2 pouce à l'entaille, deux pouces en arrière. Les devants sont assez exagérés sur la poitrine et n'ont pas de parements. La couture à la taille en avant est assez abaissée. Les boutons, deux de chaque côté, sont placés à sept pouces du bord, en haut, et à 5 1-2 pouces à la couture de taille. Les piqûres des bords sont invisibles et les coutures sont unies. Les basques sont flottantes et les plis ont repassés. Les manches sont finies par une manchette rapportée, se fermant par deux boutons.

Les mesures, prises par-dessus le gilet, sont les suivantes:

|                                                            |            |
|------------------------------------------------------------|------------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                              | 9 3-8 pcs. |
| Taille naturelle . . . . .                                 | 17 1-2 "   |
| Taille de façon . . . . .                                  | 19 1-2 "   |
| Longueur totale . . . . .                                  | 48 "       |
| 1e mesure d'épaule . . . . .                               | 12 1-2 "   |
| 2e mesure d'épaule . . . . .                               | 17 3-4 "   |
| Mesure d'omoplate, avec "allowance" de 1 1-4 pce . . . . . | 13 "       |
| Poitrine . . . . .                                         | 38 "       |

Ajoutez trois pouces aux mesures de poitrine et de taille.

Ajoutez 1-2 pouce à la mesure à l'aisselle.

Ajoutez 3-4 pouce à la mesure d'omoplate et à la première mesure d'épaule.

Ajoutez 1 pouce à la deuxième mesure d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes A-F et A-U.

De A à B, 9 7-8 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De A à E, 19 1-2 pouces.

De A à F, 48 pouces.

Aux points B, C, D, E, F, menez des perpendiculaires à la ligne A-F.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine 41.

De G à 29, 1 3-4 pouce.

Menez les perpendiculaires aux points G et 29.

De D à 23, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne G-23 et abaissez la perpendiculaire.

De B à H, 20 1-2 pouces.

De H à I, 2 pouces.

De I à J, 1-2 pouce.

K est à mi-distance entre B et H.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire L-W.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pouce, 13 3-4 pouces, de B à L et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre B et L.

De O à P, 1 1-2 pouce.

Élevez la perpendiculaire P-Q-R.

De R à S, 1-2 pouce.

De Q à T, 1 1-4 pouce.

De A à U, 1-8 de la mesure de poitrine, 41, plus 3-4 pouce.

De U à V, 5-8 pouce.

Tirez la ligne U-S.

De W à X, moitié de la taille 37.

Abaissez la perpendiculaire X-12.

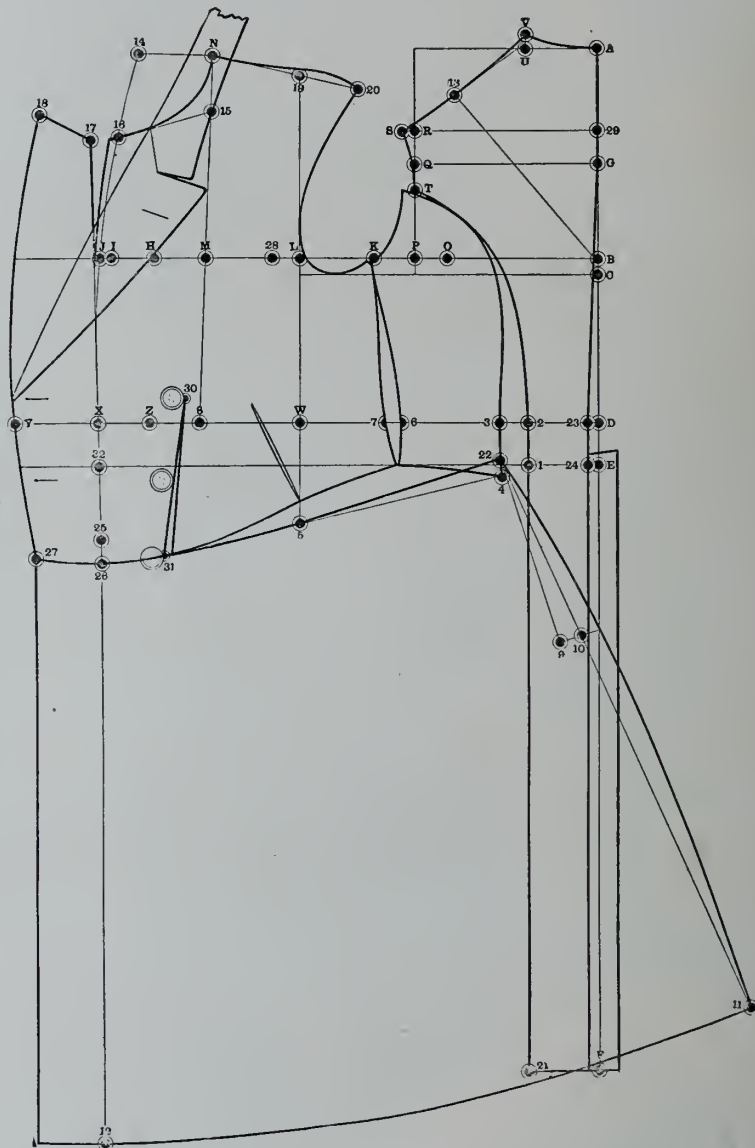
Le point 8 est à mi-distance entre W et X.

Tirez la ligne 8-M-N.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 1-4 pouces, de A à V et de 28 à N.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 3-4 pouces, de B à 13 et de 28 à 19.

Tirez la ligne N-19-20.



De 24 à 1, 1-8 de la mesure de poitrine 41, plus 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 1-21 et formez le dos.

De 2 à 3, 1 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 3-22.

Le point 4 est à 1-2 pouce au-dessous de la ceinture de façon.

Le point 6 est à mi-distance entre 3 et W. Tirez la ligne 4-6 et formez le devant du corps.

De L à 28, 1 1-4 pouce.

M est à mi-distance entre L et I.

De N à 20, 3-8 pouce de moins que de S à V.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point N, menez la perpendiculaire N-14 à la ligne N-8.

De N à 14, 1-6 de la mesure de poitrine 41.

Menez une ligne courbe de 14 à J.

De 14 à 16, 1-6 de la poitrine 41, plus 1-2 pouce.

De N à 15, 1-8 de la poitrine 41.

Tirez la ligne 15-16 et formez la gorge.

De 16 à 17, 1 pouce.



?

?



La question de prix et la question des livraisons sont les facteurs critiques et inquiétants dans la situation actuelle des affaires, facteurs avec lesquels doivent compter tous les marchands qui désirent profiter le plus de l'ère de prospérité qui nous est ouverte. Ceci est rendu impératif par la compétition ardente.

Nous avons fait les plus grands efforts pour résoudre correctement les deux problèmes en question et nous sollicitons respectueusement un examen de nos échantillons pour constater l'étendue de notre succès et de nos efforts.

## Les Sous-Vêtements, la Bonneterie et les Gants

jouent un rôle important dans le succès d'un magasin, et on verra que les lignes que nous offrons maintenant portent l'empreinte de toutes les qualités qui tendent à établir un commerce et à assurer un profit.

## Dans les Marchandises Tricotées

nous attirons spécialement l'attention sur notre assortiment vaste et attrayant de **Chales, "Fascinateurs," Tourmalines, Toques et Articles pour Jeunes Enfants.**

## Dentelles, Broderies, Mouchoirs, Rubans

Tous les avis de l'étranger sont affirmatifs au sujet d'avances marquées et d'une rareté continue de lignes désirables dans les marchandises ci-dessus.

Notre acheteur a été assez heureux pour faire des achats à bas prix ; il en résulte qu'aujourd'hui nous offrons des **lignes complètes aux anciens prix.** Les marchandises sont en stock, prêtes à être expédiées, de sorte que les ordres de réassortiment peuvent être exécutés immédiatement.

## Articles de Tablettes et Bimbeloterie

En raison de sa spécialisation, ce département se développe par sauts et par bonds et a en stock, pour la saison, des lignes innombrables qui donneront de l'activité aux affaires.

---

**VISITEZ NOTRE MAGASIN QUAND VOUS SEREZ EN VILLE POUR LES EXPOSITIONS DE MODES.**

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

## MONTREAL.

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

Tirez la ligne droite 17-J.

Ajoutez 1-4 pouce pour une couture aux points 16 et J et découpez un morceau en forme de V.

De 32 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine 41.

De 25 à 26, 1 pouce.

Du point 17, comme centre, décrivez la courbe 26-27-31.

De 26 à 27, 2 3/4 pouces.

De 26 à 31, même distance.

De X à Y et de X à 30, 4 1/4 pouces.

De 30 à 31, découpez un morceau en forme de V et formez le bord du devant.

De X à Z, 2 1/4 pouces.

Appliquez la mesure de ceinture 18 1-2 pouces net, de 6 à 3, de 2 à 23 et de Z à 7.

Formez le côté du devant et la ligne de ceinture.

#### Les basques

Tirez la ligne 31-4-5.

De 4 à 22, 1 pouce.

Tirez la ligne 5-22 et menez la perpendiculaire 22-9.

De 22 à 9, 9 pouces.

De 9 à 10, 1 1/4 pouce.

Tirez la ligne 22-10-11.

De 22 à 11, 1-4 pouce de plus que de 1 à 21.

De 25 à 12, même distance que de 22 à 11.

Formez le bord du devant au moyen d'une perpendiculaire à la ligne de ceinture; finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 10.

### LE CRIN DE FLORENCE

Il y a des choses qui durent longtemps parce qu'elles reposent sur des préjugés ou des légendes. Nous en avons un exemple dans le "crin de Florence", fort employé par les chirurgiens et par les pêcheurs, et dont l'Italie et l'Espagne ont la spécialité.

Est-ce un secret de fabrication?

Non, nous dit M. Triollet. C'est du fil de soie extrait du ver à soie dans de certaines conditions.

Lorsque de beaux bombyx, ayant fait leurs quatre mues, vont filer, on les saisit impitoyablement, on les jette dans des baquets contenant de l'eau acidulée de vinaigre et d'acide citrique, on les y laisse immergés pendant 12 à 15 heures. Puis, on retire les infortunés vers, on les ouvre d'un bout à l'autre, on les vide, et l'on en retire les deux glandes séricipares renfermant une matière gélatineuse, qui devait être la soie filée. On étire cette gélatine avec précaution, et chaque glande fournit à l'opérateur habile un fil de crin de Florence.

Il va sans dire que l'on sèche ensuite ce fil; on le blanchit à l'acide sulfureux, on le polit, on l'apprête; mais enfin, il n'y a pas de secret dans tout cela, il n'y

a que du "tour de main"; ce qui n'empêche pas l'Espagne, à elle seule, d'exporter annuellement pour trois ou quatre millions de crin "de Florence", venant notamment de la campagne de Murcie.

Le crin de Florence artificiel est d'ailleurs à l'étude. Divers brevets ont été pris récemment pour la fabrication du "crin de cheval" au moyen de la cellulose traitée par le cuivre ammoniacal et

able, le mieux est d'employer des moyens physiques capables de chasser ou d'absorber mécaniquement l'humidité.

Un bon procédé est de pratiquer des ouvertures dans le bas des glaces et des ouvertures semblables dans le haut; et de plus de chauffer le magasin avec un poêle entouré d'une tôle de hauteur convenable. De cette façon, l'air qui arrive froid par les ouvertures du bas court le



**Doric.** Sailor de fantaisie, bord roulé, en Garniture: trois bandes de velours, couleur, torsade de velours sous la Mais, Vin, Myrte, Castor.

braid Japonais. Bordure de velours. plumes couteau, boucle fantaisie de passe. Couleurs: Crème, Bleu-Marin, Offert par

The D. McCall Company, Limited.

les alcalis, soude ou potasse; on en fabrique même, et il a trouvé des utilisations industrielles, notamment dans la passementerie.

#### POUR EMPECHER LES GLACES DES DEVANTURES DE GELER

Le meilleur moyen pour empêcher les glaces des devantures de geler, dit le "Moniteur de la Cordonnerie", n'est pas dans l'emploi de divers produits dont on flotte les glaces, car de semblables procédés, outre qu'ils ne réussissent pas toujours, sont peu pratiques à employer. Pour éviter cet inconvénient si désagré-

long du plancher, va se chauffer en passant entre la tôle et le poêle et sort par les ouvertures du haut, en entraînant toute l'humidité qui était contenue dans la pièce; ainsi cette humidité ne se dépose pas sur les glaces de la devanture.

Un second moyen, meilleur encore, est d'avoir en hiver une seconde vitrine en verre ordinaire, éloignée de quatre pouces de la glace; cela forme un espace clos dans lequel on met un récipient rempli à moitié d'acide sulfurique concentré; celui-ci absorbe toute l'humidité contenue dans l'espace compris entre verre et glace, et ainsi aucune humidité ne se dépose sur cette dernière.



# Printemps 1907.



Notre Stock sera très complet vers le 18 Février pour les acheteurs de la première heure.



**GRANDE**

## Exposition de Modes



**MM. S. F. McKinnon & Co.**

LIMITED

*Ont l'honneur d'annoncer que leur Exposition Semi-Annuelle de Chapeaux Modèles Français, Anglais et New-Yorkais, de nouveaux articles de modes et de Nouveautés Parisiennes, aura lieu le*

**Lundi, 4 Mars**

**Et les Jours Suivants.**

*Ils invitent cordialement toutes les modistes et tous les marchands à visiter cette Exposition.*

**87 Rue St-Pierre**

**MONTREAL.**



## LE CHAPEAU LINGERIE

Il est certain que le chapeau lingerie obtiendra un grand succès et sera offert en grande variété pour l'été. Ces chapeaux sont d'habitude en un tissu brodé, souvent en toile spéciale brodée de la meilleure qualité, en belle broderie à



No 800. Capote en soie pour enfants. Couleurs: Noir, Bleu-Marin, Cardinal, Blanc, Bleu-Ciel, Rose.

Offerte par

The D. McCall Company, Limited.

volant, etc. Cette année, cette ligne promet de comprendre beaucoup de chapeaux en dentelle, surtout le point d'Irlande, la dentelle "princesse" et la dentelle de Bruges.

Les garnitures dépendront beaucoup du genre du chapeau et, en général, les plumes seront plus en faveur que les fleurs. Les plumes couteau et les ailes garniront, avec le ruban, les genres les plus sévères, tandis que les plumes d'autruche et autres seront employées pour les cha-

peaux plus habillés, en broderie et en dentelle. Les roses seront les fleurs principales, mais les marguerites et les fleurs des champs seront largement employées.

## La D. McCALL COMPANY, LIMITED

nous a fait la faveur de nous communiquer les renseignements suivants concernant les styles, etc., pour le printemps et l'été 1907. Venant d'une maison aussi importante, nous sommes sûrs que ces renseignements seront très appréciés de tous les acheteurs d'articles de modes du Canada.

**Chapeaux.**—Les chapeaux façonnés et les chapeaux "flop" en "chip", paille de Milan et Crinoline, ainsi qu'en Java et Leghorn, seront, sans aucun doute, la grande particularité de la saison, remplaçant presque entièrement les chapeaux lourds en paille qu'on portait auparavant. Il y aura une variété beaucoup plus grande de styles que pendant les saisons passées. Dans les salons de Paris, on voit toutes les formes connues, depuis le champignon presque plat, chargé de fleurs, jusqu'à la calotte haute et carrée appelée Révolution, chapeau original et élégant garni de ruban chêne, d'une grande boucle d'acier carrée en avant et de deux belles plumes. Chaque chapeau aura sa part de tulle et beaucoup seront faits en tulle et garnis de tulle, de fleurs et de rubans. Les garnitures de chapeaux, pour la saison prochaine peuvent se résumer de la manière suivante: tulle, fleurs, rubans, chiffons, avec boucles et épingles à tête en forme de grosse boule. Ce dernier ornement comprend de nombreux et beaux modèles en porcelaine, écaille de tortue, ambre et nacre, et il n'est pas douteux que ces épingles à boule auront une vente énorme.

Toutes les formes "flop", particulièrement en Milan et en crinoline devraient avoir une grande vente, car elles se prêtent le mieux de toutes à la confection des nombreuses formes innombrables qui sont présentées.

La saison sera évidemment une saison de **choses légères**—tout ce qui est d'une nature **pesante** étant rejeté, à l'exception peut-être du **ruban velours** que beaucoup des principales modistes parisiennes ont employé avec un bon effet et pour lequel on prédit une forte vente.

**Fleurs.**—Les roses, depuis la petite banksie jusqu'à la grosse rose American Beauty, tiennent la tête; des branches entières de cette dernière rose sont employées et forment une garniture d'un très bel effet. Le lilas et les jacinthes promettent une vente exceptionnellement bonne.

On a bonne opinion des dernières nouveautés en herbages et fleurs des champs, qui attireront certainement une bonne partie de l'attention.

**Plumes.**—On emploiera beaucoup de plumes d'autruche en blanc, en noir et en couleurs diverses, ainsi que des plumes de coq, des plumes de paradis et des ailes.

**Rubans.**—Les meilleurs seront les rubans unis et à effet chatoyant en faille-tine, satin liberty, taffetas, et les rubans fantaisie en chêne, rayures romaines et plaids.

Les rubans velours et satin noirs et de couleurs sont bons.

**Tulles.**—Le tulle, le tissu important de la saison a déjà eu une vente énorme.



No 23. Forme Napoléon, faite à la main. Bord drapé en braid de paille, ailes du même matériel et ruban taffetas bouclé sur le bandeau. Couleurs assorties.

Offerte par

The D. McCall Company, Limited.

**Couleurs.**—La tendance est aux effets pastel clairs; on remarque surtout ces nuances dans les effets chatoyants blancs déjà mentionnés.

Les couleurs unies sont les suivantes: crème, champagne, bleu-ciel, vieux rose, nacre, réséda, bleu-marin, tabac.

Les nouvelles teintes—houblon (un vert jaune pâle) et miel (ton vieil or)—sont aussi en bonne demande.

**Pliés.**—Les proxolines seront très employées pour les confections.

# RUBANS

Nous avons le stock — Aucun doute sur la livraison d'un assortiment complet de nuances, si vous placez un ordre chez nous.

Jusqu'à présent nous n'avons pas élevé nos prix.

Nous savons que d'autres ont élevé les leurs.

Des renseignements privés nous ont fourni l'occasion d'achats favorables en temps opportun.

**La Maison des Rubans du Canada**

**WALTER H. BARRY & CO.**

234 Rue McGill, - - - MONTREAL.

## Le Sous-Vêtement à Cotes Ellis

### À L'AIGUILLE à RESSORT

est tricoté sur des MACHINES À COTELER À L'AIGUILLE À RESSORT, que nous sommes SEULS À EMPLOYER AU CANADA. Ces machines tricotent UNIQUEMENT LE FIL LE PLUS FIN et produisent un tissu fini de la plus REMARQUABLE ELASTICITÉ. Les vêtements faits de ce tissu s'ajustent AISÉMENT et NATURELLEMENT. Ils se prêtent facilement à chaque mouvement du corps, tout en conservant TOUJOURS leur ELASTICITÉ première. Nos voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons pour l'Automne. Attendez-les.



SEULS FABRICANTS AU CANADA

**The Ellis Manufacturing Co., Limited, - - - HAMILTON, Ont.**  
**Agents Vendeurs—Monypenny Bros. & Co., Toronto et Montreal.**

Dans les renseignements donnés à "Tissus & Nouveautés", il y a quelque trois ou quatre mois, la compagnie D. McCall avait prédit une forte demande



No 17. Toque à côté élevé. Faite à la main, entièrement de—Braid en paille, fixé sur le côté gauche par un ornement en or.

Offerte par  
The D. McCall Company, Limited.

dans toutes les lignes et, en conséquence, une rareté de marchandises et une hausse des prix. A ce propos, il faut féliciter hautement le marchand ou la modiste qui ont placé de bonne heure des ordres importants, car on n'a jamais vu auparavant des avances aussi soutenues dans toutes les catégories de marchandises; les prix ont augmenté de 20 à 30 pour cent au cours des trois derniers mois.

La **McCALL COMPANY** ajoute qu'elle s'est approvisionnée d'une manière exceptionnelle dans toutes les lignes pour la saison prochaine.

#### LES CHAPEAUX PANAMA

Une des industries les plus importantes de la république de la Colombie est celle des chapeaux en fibres de palmes, connus sous le nom de chapeaux Pan-

ma; on en exporte annuellement pour une valeur de près de \$400,000. Il n'y a pas dans ce pays de manufactures régulières, mais les chapeaux sont faits à la main par des milliers de paysannes, dans presque autant de ménages et sont vendus ou échangés dans les magasins locaux contre des provisions ou des articles d'habillement, le chapeau, dans ces régions, étant un terme d'échange commode. La ménagère échange le produit de son labeur pour tant de livres de farine, de sucre, etc.

#### Fabrication des chapeaux Panama

Les chapeaux Panama sont faits avec les fibres de la feuille d'un palmier dont les tissus sont peignés à peu près comme on le fait pour le chanvre. Le palmier (*Carludovica palmata*) appelé par les indigènes "jipijapa" est très petit et croît en grande quantité dans les terres basses et marécageuses de la région qui avoisine le cours supérieur de la Magdalena. Ce palmier croît à l'état sauvage, mais on le cultive aussi, bien qu'en petit, dans les plus grands districts où l'on fabrique les chapeaux, le palmier produisant au bout d'un peu plus d'une année. La préparation de la fibre, après que les tissus ont été peignés, consiste à la faire bouillir dans de l'eau contenant du sel et du jus de citron pour la blanchir et polir sa surface; cette opération demande quelques heures. La feuille est ensuite exposée à l'air de la nuit pendant trois nuits consécutives, après quoi elle est prête à être employée. La matière dont on se sert pour la fabrication d'un chapeau est cotée sur le marché de 15 à 40 cents par chapeau, suivant la finesse et la blancheur de la feuille, les plus jeunes feuilles donnant généralement la meilleure qualité. Il faut à une femme quatre jours pour faire un chapeau ordinaire, huit jours pour un bon chapeau et jusqu'à quinze jours pour faire les plus beaux chapeaux qui soient fabriqués en Colombie. Le salaire d'une paysanne employée à la fabrication d'un Panama est d'environ 10 cents par jour, y compris sa nourriture qui peut être estimée également à 10 cents.

Les meilleurs chapeaux exportés de ce pays sont ceux nommés "Suaza", fabriqués dans la ville du même nom, dans le département de Cundinamarca. Les meilleurs ensuite sont les chapeaux "Antioquenos" faits dans le département d'Antioquia, puis ceux fabriqués dans le département de Santander, appelés respectivement Zapatoeca, Barichara, Buccararonga et Giron, d'après les différentes villes dont ils proviennent; ces chapeaux varient en qualité et en prix, dans l'ordre où ils sont nommés, mais les chapeaux "Zapatoeca", quoiqu'ils soient les plus dispendieux parmi ceux qui proviennent de Santander, sont supposés avoir moins de durée.

#### Méthode d'expédition

Le meilleur chapeau "Suaza" exporté coûte sur place \$5.00 et le chapeau le moins cher coûte \$1.00; les chapeaux "Antioquenos" sont légèrement meilleur marché et les moins chers de tous sont ceux qui proviennent du département de Santander et dont le prix varie de \$0.50 à \$2.00, suivant la qualité. Naturellement, certains chapeaux Panama, faits à raison de un par jour, sont destinés exclusivement à la consommation locale et ne sont jamais exportés.

Les chapeaux Panama sont généralement exportés par des marchands locaux, principalement par l'intermédiaire d'une agence de maison à commission au port d'expédition. Dans certains cas, les maisons étrangères achètent directement,



Dorothy. Sailor demi-habillé. Peut être obtenu en couleurs simples, ainsi qu'en combinaison avec du braid Toscan.

Offert par  
The D. McCall Company, Limited.

tandis que certains individus transportent leur propre marchandise à l'étranger où elle est mise sur le marché par eux-mêmes.



Voici ce que ceci signifie :

Presque tous ceux qui achètent aujourd'hui des Sous-Vêtements au Canada—hommes ou femmes—comprennent que la marque de commerce en rouge, placée sous vos yeux, signifie un sous-vêtement qui va bien et satisfait, parce qu'il a, dans chaque fil, une pleine valeur, et qu'il ne rétrécit pas, même le moindrement.

Le public sait aussi que ce sous-vêtement est garanti par le marchand qui le vend—et garanti au marchand par le fabricant. De crainte que le public oublie une quelconque de ces choses essentielles, nous ne cessons de les dire chaque jour dans chaque journal que votre clientèle lit. Qu'est-ce que cela signifie pour VOUS? Cela ne veut-il pas dire que vous pouvez manquer des ventes qui en valent la peine, si vous ne mettez pas en stock le sous-vêtement que le public sait pouvoir acheter en SÉCURITÉ?

## PEN-ANGLE SOUS-VÊTEMENT IRRÉTRÉCISSABLE

Tout voyageur d'une maison entreprenante peut vous montrer exactement dans cette ligne, les qualités et les styles dont votre magasin a besoin pour satisfaire la clientèle que nous vous enverrons en dépensant de l'argent pour cela. Cela paierait d'examiner au moins la ligne, n'est-ce pas?

*The Penman's Limited,*  
PARIS, Canada.

M. Geo. D. Harper, chef de la maison du même nom, nous informe que jamais une saison ne s'est présentée sous des auspices plus favorables pour le commerce de la mode que la saison du printemps 1907. Non seulement on emploiera à profusion des garnitures diverses, mais de plus, il ne sera pas porté de Ready to Wear; on portera des chapeaux confectionnés par la modiste elle-même. Ce sera, nous dit M. Harper, la plus grande saison pour les fleurs et les chapeaux garnis que l'on ait jamais vue. Les formes de chapeaux les plus portées seront les flops, les capotes, les formes de fantaisie dans les "sailors" et généralement tous les chapeaux affectant la forme champignon. Une autre particularité des chapeaux de cette saison est qu'ils auront les bords recourbés au lieu de le savoir relevés comme dans les saisons précédentes.

En fait de garnitures, la première place revient aux fleurs surtout aux roses de tous genres et de toutes grandeurs; viennent ensuite les coquelicots, les lilas, les myosotis, les petits feuillages et quelques fruits tels que les raisins. Les autres garnitures sont les rubans, les tulles, les chiffons, les galons en mohair et ceux en paille de fantaisie, ainsi qu'un certain nombre de plumes d'autruche. Quant aux nuances, jusqu'à présent, on semble préférer les couleurs naturelles de la paille "Leghorn", le champagne clair, les nuances pastels et nacrées.

\* \* \*

M. Wm. Alexander, directeur-gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, de Montréal, nous dit que les affaires ont repris beaucoup d'activité; la maison fait actuellement des expéditions de marchandises du Printemps.

Jusqu'à présent les commandes ont principalement porté sur les chapeaux de formes "Flop", sur les capotes, ainsi que sur les formes champignon. Les garnitures les plus en vue sont les fleurs, les plumes d'autruche, les plumes de fantaisie 3-4 unies et nuancées, ainsi que les rubans de fantaisie carreautes et de Dresde. Les galons en mohair sont aussi recommandés pour les chapeaux de la meilleure qualité. Les chiffons se vendent également bien et promettent d'être une des garnitures les plus importantes de la saison.

Quant aux nuances, on préfère le blanc, le noir, le bleu-marin, les nuances vives, le champagne; jusqu'à présent il y a très peu de demande pour le brun.

\* \* \*

L'on nous dit qu'à part les fleurs qui auront une vogue énorme cette saison, il y aura aussi une bonne demande pour les fruits tels que les raisins et les cerises qui conviennent parfaitement pour la garniture des chapeaux en paille d'Italie ou en paille Panama.

Une des nouveautés parisiennes en fait d'articles de mode consiste en galons très étroits en paille japonaise.

\* \* \*

MM. Debenhams (Canada) Ltd., nous communiquent les renseignements qui suivent relativement aux modes pour la saison prochaine:

**Chapeaux.**—Les formes les plus en vue sont celles affectant la forme champi-



No 2374. Forme capote Toscane naturelle, garnie d'une grosse rosette en dentelle froncée, avec bouton en velours noir. Ruche en ruban en arrière, prise sur le côté, sous une touffe de roses de juin.

Forme capote, bon genre de garniture; on peut aussi l'obtenir dans toutes les nuances.

Offerte par

The D. McCall Company, Limited.

gnon, ainsi que les plateaux et les flops. A Paris, la forme Niche a une grande vogue. Ces chapeaux ont des bords très étroits, ils sont fait soit en chip, en crinoline, en galons de paille Panama de nuance naturelle, ainsi qu'en paille Tagal.

**Garnitures.**—Enormément de fleurs, surtout les roses de grandeur moyenne et

petite ainsi que les petites fleurs, telles que les violettes doubles, les jacinthes, les lys de la vallée.

Les rubans unis et de fantaisie, de même que les tulles, auront une très grande vogue.

**Ornement** — On remarque également cette saison une reprise pour les ornements en or, en argent, en acier et en jais, et l'on recommande aussi les épingles à chapeau terminées par une boule assez grosse. Ces épingles sont employées comme ornements.

**Nuances.**—Les nuances les plus en vue sont le vieux bleu, le vieux rose, le vert, et la couleur paille naturelle.

\* \* \*

M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Co., nous informe que les apparences pour le commerce du printemps continuent à être des plus favorables.

Les articles qui ont été de grande vente sont les chiffons et les rubans, surtout ceux de fantaisie. Il convient de mentionner tout spécialement les malines, une des garnitures les plus en faveur pour les chapeaux de la saison prochaine; cet article ne s'obtient que très difficilement des manufacturiers, et, pour cette raison, on essaie de lui substituer des articles portant des noms divers, mais qui ne parviennent pas à remplacer l'article réel.

Les galons en mohair sont également une garniture excellente; de fait, c'est à peu près le seul galon pour garniture qui soit en demande à New-York aussi bien qu'en Europe.

Jusqu'à présent on ne peut que difficilement se prononcer relativement aux formes de chapeaux; mais, il est une chose certaine, c'est que les formes en paille "Chip", et en paille de Milan, auront de beaucoup la préférence.

Parmi les nuances nouvelles, on recommande beaucoup la couleur abricot.

\* \* \*

On nous dit que les modistes de New-York montrent un grand nombre de chapeaux dans la forme sailor; ces chapeaux semblent être appelés à remplacer les Ready to Wear.

\* \* \*

M. Louis Decelles, représentant à Montréal, de la maison D. McCall Co., Ltd., nous communique un rapport sur les marchés européens qui indique la difficulté de placer des ordres pour prompts livraisons même à de fortes avances.

Ainsi pour certaines qualités de rubans on demande une avance de 15 p. c. et on indique les mois d'août et de septembre comme étant les plus rapprochés pour les livraisons.

Le rapport se termine ainsi: Je vous remets inclus une liste vous indiquant quelques exemples des prix demandés pour les ordres d'automne, vous noterez que la différence est parfois découra-

*Lisez Ceci!*

# AVIS IMPORTANT

Au Commerce de Détail

# FOURRURES !! FOURRURES !!

---

POUR L'AUTOMNE 1907.

---

Inauguration d'un Département de Fourrures  
Prix Extraordinaires.

|               |                |                 |
|---------------|----------------|-----------------|
| <b>ETOLES</b> | <b>COLLETS</b> | <b>MANCHONS</b> |
|---------------|----------------|-----------------|

|         |                                             |         |
|---------|---------------------------------------------|---------|
| o o o o | <b>En Plusieurs Variétés de Pelleteries</b> | o o o 6 |
|---------|---------------------------------------------|---------|

NOS VOYAGEURS SOUMETTRONT LES ÉCHANTILLONS  
AU COMMERCE PROCHAINEMENT.

ATTENDEZ LEUR VISITE POUR PLACER VOS COMMANDES —  
ON ASSURE PROFIT AU MARCHAND ET  
SATISFACTION AU CLIENT.

# P. GARNEAU, FILS & CIE, QUEBEC

Salles d'Echantillons :

VANCOUVER — MONTREAL — HALIFAX.

# ETOFFES A ROBES DE PRIESTLEY

## 1907

### Tissus du Printemps les plus Nouveaux

---

MARCHANDISES MAINTENANT EN STOCK

## COULEURS

|                         |                        |                       |
|-------------------------|------------------------|-----------------------|
| Estrella Chaîne de Soie | Drap de Laine Huguenot | Taffetas Laine        |
| Elanne " "              | Satins                 | Sylva " "             |
| Starita " "             | Amerlins               | Worsted Clifton Laine |
| Galotte Laine           | Marattas               | Croisés Chiffon " "   |
| Corella " "             | Maravo Laine           | Vénitiens " "         |
|                         | Panamas " "            |                       |
|                         | Averilla " "           |                       |

## NOIRS

|                        |                      |                        |
|------------------------|----------------------|------------------------|
| Sateens Noirs          | Rosettas Soie        | Mohairs Chaîne de Soie |
| Estrellas " "          | Tricot Chiffon Laine | Draps Empress          |
| Elannes " "            | Taffetas             | Reps Chaîne de Soie    |
| Vénitiens " "          | Drap Savoy           | Drap Cérulien          |
| Broadcloths Noirs      | Ombra                | Panamas                |
| Eudoras Chaîne de Soie | Mohairs Noirs        |                        |

Assortiment Complet de Cravenettes

---

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
WINNIPEG, Man.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
VANCOUVER, C.A.



# ETOFFES A ROBES DU PRINTEMPS

---

## Département des Etoffes à Robes

Ce département de notre entreprise n'a jamais été en meilleur état, pour fournir à vos besoins, que cette saison. Anticipant une forte demande, nous avons acheté largement de bonne heure et nous avons pu ainsi nous assurer du choix des meilleurs manufacturiers étrangers et domestiques à des prix qui ne peuvent être égaux.

En Etat de faire de promptes livraisons

ASSORTIMENT COMPLET MAINTENANT

### FORTS ARTICLES DE VENTE

Carreautés Noirs et Blancs

Carreautés Shepherds

Carreautés Taffetas

Carreautés Laine

Taffetas Vigoureux, Etoffes Crème pour Costumes, Unies,

Carreautés et Rayées

### LIGNES POPULAIRES

Henriettas,

Draps Box,

Batiste en Laine,

Drap Albatross,

Vénitiens,

San Toys

Crêpe de Chine,

Toile de Religieuse

Homespuns, Unis et Carreautés

Etoffes Covert pour Costumes, etc.

Les couleurs principales en pesanteurs légères sont les Noirs, le Bleu-marin, le Gris, le Brun et le Fauve clair. Les effets BLANC et NOIR et les CARREAUTES GUN METAL sont une bonne acquisition.

---

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited,  
Vancouver, C. A.

geante (appalling) spécialement pour les rubans et vous aurez à subir une avance substantielle sur toutes vos lignes.

Quelques maisons Canadiennes qui ont vendu les tulles aux anciens prix sont arrivées, il y a deux semaines, avec de forts ordres et il leur sera presque impossible de les remplir; ce qu'elles pourront obtenir sera à une avance de 30 à 35 p.c. et si elles peuvent jamais remplir les ordres qu'elles ont pris ce sera avec une très grosse perte. En plaçant actuellement les ordres en manufacture, elles ne peuvent avoir de meilleures conditions de livraison que mai et juin et vous verrez plus tard, je crois, que personne n'aura autant de tulles à vendre que vous-même.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, viennent de mettre en vente une ligne complète de Malines, à l'épreuve de la pluie, dans toutes les nuances récentes. Cette marchandise, une des nouveautés de cette saison dans le commerce de la mode, est appelée à avoir un très grand succès. On nous dit qu'à New-York c'est un des articles les plus en vogue.

L'ouverture des modes du printemps de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., aura lieu le 4 mars et les jours suivants. A part des chapeaux modèles, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., ont une collection sans rivale de fleurs, plumes d'autruche et de fantaisie, de rubans et de tulles.

Aussitôt après les ouvertures de modes, MM. Frank Labelle et Chas. Belleisle, représentants MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, partiront pour prendre les commandes pour l'assortiment sur leurs terrains respectifs.

#### E. Jobin & Co.

"Un établissement pour les spécialités d'articles de modes", voilà qui décrit bien la maison E. Jobin & Co., 152 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Comme résultat d'années d'un travail sincère et de spécialisation, cette maison s'est acquise une réputation enviable pour de nombreuses lignes de garnitures de modes. Les plumes d'autruche en particulier forment une ligne qui fait connaître cette firme au commerce de la province de Québec. La maison n'a pas de voyageurs qui la représentent. Les marchands visitant Montréal et désireux d'acheter ces lignes correctement devraient se faire un devoir de visiter la maison E. Jobin & Co.

#### Une maison de modes progressive

Une maison de modes relativement nouvelle est celle de Geo. D. Harper & Co., Montréal. Depuis son établissement, il n'y a pas beaucoup plus d'un an, elle a fait des progrès rapides qui font grand honneur à ses méthodes progressives. Le chef de la firme, Geo. D. Harper, grâce à son expérience passée comme acheteur à l'étranger pour une importante maison de modes, a rendu de grands services à l'établissement, cette année, pendant que les marchandises étaient difficiles à obtenir, à cause de la forte demande et de la rareté des lignes de modes. Des achats judicieux ont été le résultat d'une connaissance approfondie des affaires; le stock acheté pour le printemps a été choisi avec soin et recevra forcément l'approbation de la nombreuse clientèle que cette maison

s'est acquise par ses transactions progressives.

M. J. A. L'Heureux qui a fait partie pendant quelques années de la maison S. F. McKinnon & Co., s'en est séparé et représente maintenant à Montréal MM. Woodland & Co., de Toronto, manufacturiers de nouveautés en chapeaux pour dames et de spécialités en beaux articles de modes.

Cette maison a un commerce établi dans l'ouest ainsi qu'un commerce local, et sa réputation pour les styles dernier genre et pour la bonne fabrication n'est pas surpassée, même par les meilleures maisons de New-York. Nous n'avons aucune hésitation à recommander aux acheteurs, quand ils seront en ville à l'occasion des expositions de modes, de voir au moins ce que cette maison offre.

M. L'Heureux aura une salle d'échantillons au St. Lawrence Hall (chambre 146), à partir du 20 février et verra avec plaisir le commerce examiner sa ligne.

#### Geo. D. Harper & Co.

Tout indique que les chapeaux seront grands ou moyens et, pour la plupart, en matériel mou et souple. Les formes "flop", champignon et capote seront en grande faveur et cette maison est préparée à faire face à une forte demande pour ces formes. Bien qu'on ne puisse pas encore se prononcer sur la forme choisie comme "leader", on pense que les effets "chip", Milan et Leghorn avec braid, seront probablement les lignes les plus populaires durant le printemps. Les chapeaux mous se prêtent à presque toutes les formes imaginables et ceci indiquerait une variété plus grande que jamais auparavant.

Les garnitures, cette année, sont simples, mais font de l'effet. Les roses de toute description seront une des particularités de la saison. Le lilas et le réséda, et une certaine quantité de fruits, tels que raisins et cerises, seront beaucoup employés. Il y a une tendance marquée pour le tulle pour le commencement du printemps; mais plus tard dans la saison, le chiffon d'autrefois occupera une forte position. La saison sera ce qu'on appelle en termes du métier "une saison d'articles unis". Les ornements ne figureront que peu dans la confection des chapeaux. L'année dernière, les formes étaient relevées; cette année elles se rabaisseront. Ceci est une nouveauté suffisante pour donner de l'activité au commerce. On emploiera beaucoup de rubans; cette maison s'est précautionnée d'un bon stock et est prête pour la demande de la saison qui sera, dit-on, exceptionnellement forte.

La maison J. M. Orkin & Cie, (anciennement Chaley & Orkin), 214 rue Notre-Dame Ouest, Montréal, a distribué à sa clientèle un superbe tableau donnant une grande variété de modèles de chapeaux pour l'été 1907. Nous n'avons pas à entrer dans de longs détails pour faire ressortir la valeur pratique de ce tableau pour les modistes, puisque toutes l'ont maintenant entre les mains et peuvent apprécier son utilité. Tout en servant de guide à la modiste, il sera d'un grand secours à sa cliente dans le choix du modèle à commander. C'est en réalité un tableau précieux que toutes les modistes mettront en évidence dans la salle de réception de leurs clientes.

Aussitôt après les ouvertures du printemps, M. R. Mathieu, représentant MM.

J. M. Orkin & Co., partira pour une tournée d'affaires dans les districts du Nord avec les dernières nouveautés en fait d'articles de modes du printemps.

MM. J. M. Orkin & Co., feront une ouverture des modes du printemps à Québec, le 12 mars, dans leur succursale située 56½ rue St-Joseph et, à la même date une exposition similaire à Ottawa, au Russell House.

MM. Geo. D. Harper & Co., ont dans leurs magasins l'assortiment de formes de chapeaux et de fleurs le plus nouveau que l'on puisse trouver au Canada. Toutes ces marchandises ont un suprême cachet d'élégance que l'on ne retrouve nulle part ailleurs.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de la maison Geo. D. Harper & Co. L'exposition des modes du printemps qui aura lieu les 4, 5 et 6 mars sera l'occasion pour eux de voir une collection de chapeaux modèles "strictement importés" et choisis chez les plus grandes modistes de Paris.

Aussitôt après les ouvertures des modes du printemps, M. Louis Decelles, représentant la D. McCall Co., Ltd., partira pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est avec un échantillonnage entièrement nouveau d'articles de modes pour le commerce du printemps.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des modistes ainsi que celle des marchands de nouveautés sur l'ouverture des modes du printemps de la maison J. M. Woodland & Co., qui aura lieu les 4, 5 et 6 mars, au St. Lawrence Hall, à "la chambre No 146", sous la direction de M. J. A. L'Heureux, représentant de la maison J. M. Woodland & Co., dans la province de Québec.

MM. J. M. Woodland & Co., ont pour cette occasion envoyé à Montréal tout ce qu'il y a de plus élégant en fait de chapeaux garnis; leurs modèles sont établis d'après les derniers patrons de New-York.

Nous rappelons à nos lecteurs que l'ouverture des modes du printemps de la D. McCall Co. Ltd., aura lieu à Montréal les 4, 5 et 6 mars, au No 112 de la rue St-Pierre, sous la direction de M. Louis Decelles. Cette exposition sera la plus complète qui ait jamais été faite par la D. McCall Co., Ltd., à Montréal. Une forte quantité de chapeaux parisiens ayant été importés dans ce but.

MM. E. Jobin & Cie, 152 rue Notre-Dame-Ouest, représentant à Montréal la maison J. C. Green & Co., Ltd., de Toronto, feront leur ouverture des modes du printemps le 4 mars prochain et, à cette occasion, ils présenteront aux modistes et aux acheteurs du commerce de marchandises sèches un assortiment complet des dernières nouveautés. Les chapeaux-modèles ont été choisis chez les modistes les plus renommées de Paris avec le plus grand soin, et seront un attrait particulier de l'exposition de la maison J. C. Green & Co., Ltd.

MM. E. Jobin & Cie offriront également un assortiment superbe de plumes d'autruches, d'aigrettes, de Paradis et Ospreys, en noir, en couleur et de fantaisie, dont ils font une spécialité et dans laquelle ils ont obtenu de grands succès. Leur assortiment actuel est digne de leur réputation pour ce genre d'articles.

“Debenhams <sup>pour</sup> les **Nouveautés**”

*Exposition  
des Modes,  
Printemps  
1907.*

**Debenhams**

(Canada) Limited

**Montreal**

18 Rue Ste-Helene

Nous offrirons, aux jours mentionnés  
ci-dessous et jours suivants un . . .

**Assortiment Exclusif et Varié**

— DE —

**Chapeaux Modèles**

(Strictement importés)

AINSI QUE LES

**Toutes Dernières Nouveautés**

EN

**Garnitures de Modes**

Les Acheteurs de la première  
heure nous trouveront prêts

**Maintenant**

**Montréal**  
**4 Mars** ☛☛

**Quebec**

11 Mars

**Ottawa**

11 Mars

**Debenham & Co.**

LONDRES

ST. PAULS, E. C., Rue Wimpole Ouest.

AUSSI

Paris  
Bruxelles

New-York  
Boston

Melbourne  
Sydney

Cape Town  
Johannisburg



### LA BONNETERIE

Il est très probable que d'ici à quelque temps, les lignes de bonneterie pour l'automne seront en forte demande. Aussi on ne peut que conseiller aux marchands de se précautionner dès maintenant et de faire leurs commandes aussi promptement que possible; déjà on entend parler d'un manque de marchandises et de prix plus élevés.

La demande est plus forte qu'elle n'a jamais été, la matière première fait défaut; aussi les manufactures ne peuvent-elles pas obtenir ce qui leur est nécessaire et se trouvent-elles dans l'impossibilité de satisfaire à toutes les demandes.

L'ère de prospérité que nous traversons a eu sa répercussion sur le département de la bonneterie: le public exige maintenant des marchandises d'une plus haute qualité. Il en est résulté que les lignes à bon marché, qui procurent relativement peu de profits, ont eu une vente faible, et qu'il a été impossible d'obtenir le renouvellement des commandes pour de nombreuses lignes. Les recherches faites dans les stocks des maisons de gros n'ont produit aucun résultat; de là viennent les hausses de prix qui se sont produites et auxquelles les détaillants n'ont pas assez fait attention. Il faut espérer toutefois que la leçon du passé n'aura pas été perdue et que, cette année, les marchands ne feront pas la sourde oreille pour hâter leurs commandes quand on leur dira à temps qu'il y a un manque de marchandises.

Les marchands de gros et les manufacturiers cherchent les intérêts des détaillants; ils travaillent pour retenir leur clientèle de la même manière que le détaillant et, pour cela, ils doivent livrer des marchandises satisfaisantes. Quand ils peuvent fournir ce qui leur est demandé, ils le font. Il n'y a aucune pression dans les méthodes employées par les marchands de gros. Quand donc ils conseillent aux détaillants de se hâter de donner leurs ordres, c'est dans l'espoir de leur venir en aide. Cet avis devrait être considéré comme venant d'une source autorisée, de gens parfaitement au courant de la question vitale de l'offre et de la demande. Durant toute l'année passée, on a conseillé aux marchands de donner leurs ordres sans délai, et les événements ont prouvé que marchands de gros et manufacturiers avaient eu raison de donner ce conseil. Tous renseignements pris dans les cercles les mieux informés, cet avis doit être renouvelé.

Les marchands de gros ont tous fait des commandes plus considérables que

l'année dernière. Quelques-uns se rendant compte que la demande active et soutenue pour la bonneterie tarifierait certaines sources d'approvisionnement, ont fait leurs commandes de marchandises d'automne beaucoup plus tôt que d'habitude. Ils ont en conséquence évité les hausses de prix et peuvent donner aux détaillants de meilleurs valeurs à des prix meilleurs.

Les lignes en laine et en worsted sont en hausse continue, sans qu'on puisse prévoir une baisse, car les achats ont été considérables dans ces lignes. Les articles qui se vendent le plus activement sont les marchandises de pesanteurs légère et moyenne, à côtes, à genoux, talons et extrémités doublés; la demande pour les lignes plus pesantes a diminué cette année, comme l'année dernière.

Les "over-stocking" de couleur pour dames et enfants se vendent d'une manière satisfaisante; il est donc à prévoir qu'il y aura aussi une bonne demande pour les articles du même genre, c'est-à-dire les toques, les mitaines et les ceintures. On pense que, l'hiver prochain, la mode sera aux "over-stockings" blancs assortis aux fourrures blanches; cette tendance s'est en effet manifestée cet hiver.

Les filés fins et en worsted ont augmenté récemment de 5 pour cent et il est probable que la demande constamment croissante produira de nouvelles avances. Les manufactures réclament un supplément de matières de première pour pouvoir prendre autant d'ordres que possible, ce qui raffermira la demande pour les filés et tend à augmenter les prix.

Les nouvelles des marchés étrangers ne sont pas agréables, la consommation domestique y a été plus forte que d'habitude. En Allemagne, les manufacturiers ne désirent pas accepter des ordres de l'étranger, tant que le marché sera ainsi gêné. En outre leurs facilités de transport ne répondent pas à leurs besoins; aussi les commandes placées dans ce pays par les commerçants Canadiens sont elles aptes à produire de nombreux désappointements.

L'Angleterre occupe la première place, parmi les autres pays, pour la bonneterie pesante en laine, mais elle n'a pas eu le même succès pour les exportations des lignes de fantaisie.

Au Canada, les commandes affluent dans les manufactures, qui devront faire tous leurs efforts pour pouvoir les livrer. On est satisfait en général des lignes produites, et les manufacturiers se rendent compte qu'ils doivent maintenir la qualité de leurs produits, s'ils veulent conserver leur réputation, malgré l'avance des prix de la matière première, qui réduit considérablement leurs profits. Les produits Canadiens, pour l'automne, seront égaux aux meilleurs produits étrangers.

M. B. Kay, de la maison L. Hirshson & Co., nous avise que la demande pour les marchandises du printemps est satisfaisante. La demande porte en grande partie sur les sous-vêtements, ainsi que sur les bas et chaussettes en coton.

Les prix continuent à être très fermes.

\* \* \*

Nous apprenons que la Crescent Mfg. Co., de Montréal, vient de se rendre acquéreur d'une des principales manufactures de chemises pour hommes, de Hamilton, Ont., la Cie Van Allen.

\* \* \*

MM. E. O. Barrette & Cie rapportent une très bonne demande pour les cravates du printemps. Les genres préférés sont les "four-in-hand," ainsi que le noeud "bat wing string" dans les soies carreautes et dans les plaids écossais.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Montréal, ont en magasin un stock complet des cravates de couleur de la Niagara Neckwear Co., Ltd. Nous remarquons que, malgré la forte avance qui vient d'avoir lieu sur les soieries, les cravates portant cette marque n'ont pas augmenté de prix.

MM. E. O. Barrette viennent de mettre leurs voyageurs sur la route avec les dernières nouveautés en fait de cravates pour la saison de Pâques.

### Hamilton & Lewitt Knitting Co., Ltd.

Une charte de la province d'Ontario a été accordée à la Hamilton & Lewitt Knitting Company, Limited, au capital de \$40,000 divisé en actions de \$100; l'établissement de cette compagnie est situé à Arnprior. Les personnes incorporées sont Hiram, J. B. Hamilton, Montréal, marchand à commission; Thomas Hamilton, gentleman; Mary Jane Hamilton, femme mariée, de Saginaw, Mich.; James E. Lewitt, manufacturier, et Charles E. Lewitt, comptable, de Goderich. La compagnie a pour but de manufacturer de la bonneterie en laine et worsted, unie et à côtes et de faire un commerce général d'articles tricotés, comprenant la manufacture des sous-vêtements, mitaines, sweaters, et autres marchandises tricotées.

### Demandes pour les lignes "J. A. P."

La maison entreprenante de J. Arthur Paquet, Québec, établit un record extraordinaire d'affaires à cette époque de l'année. Les demandes pour les gants et mitaines "J. A. P." n'ont jamais été si considérables, et tous les jours des nouvelles sont ajoutées aux anciennes. C'est par conséquent un compte rendu très encourageant, et quoique certaines qualités de cuir soient très rares, cette maison est encore en position de remplir très promptement toutes les commandes.

Les demandes pour les souliers huilés et souliers mous "J. A. P." ont beaucoup augmenté, et ceci est dû à leur qualité et leur bonne confection. Les principaux marchands et magasins depuis Halifax jusqu'à Vancouver, les tiennent maintenant en assortiment.

Les acheteurs d'articles de modes remarqueront, dans nos colonnes d'annonces, que MM. Goulding & Son repré-

# Il est Avantageux pour vous d'Acheter les Vêtements Victor

## Parce que—



Les Vêtements Victor sont produits dans un milieu propre, sanitaire.

Les dépenses dans la ville de Québec sont plus faibles sous tous les rapports ..... vous obtenez l'économie sous forme de meilleurs valeurs.

Les facilités de Victor vous offrent aussi des marchandises élégantes.



*Pret a vous servir—*

*Pardessus de Printemps—*

*Styles Nouveaux et Distinctifs—*

*Blouses en Lingerie.*



# THE VICTOR MFG. CO.,

QUEBEC.

tés par M. G. H. McAllan), sont de nouveau dans leur ancien établissement, 230 rue McGill.

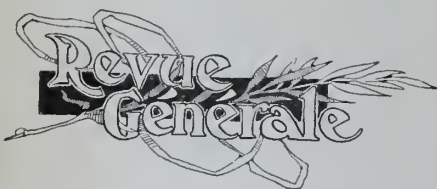
Depuis l'incendie récent, cet établissement a été aménagé et décoré à nouveau et il contient un stock entièrement nouveau pour les clients de la maison.



Chapeau forme champignon, en crin ivoire, drapé d'un large voile en point d'esprit, bordé de velours noir.

L'exposition des articles et nouveautés pour les modes, surpasse, comme étendue, style et valeur, tout ce qui a été accompli dans le passé et établit un nouveau modèle type pour l'avenir.

M. McAllan, assisté d'un personnel compétent, sera prêt à recevoir les commerçants les jours d'exposition et en tout temps.



M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine & Cie, nous informe que les affaires sont actives et portent sur toutes les marchandises du printemps. La demande pour les assortiments d'hiver a également été satisfaisante pendant les mois de janvier et de février.

Les prix continuent à être très fermes; la collection est plutôt bonne.

\* \* \*

M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains, Ltd., nous dit que la demande pour toutes les marchandises du printemps est active, principalement pour les étoffes à robes, les sous-vêtements et les cotonnades de tous genres.

Les paiements sont réguliers; quant aux prix, ils n'ont jamais été plus fermes.

Le chef d'une de nos principales maisons de gros nous informe que les ordres provenant du commerce de détail de Montréal, ont été très abondants pendant le mois de janvier, mois qui généralement est très peu actif, car d'habitude, les commandes ne se placent guère avant février; on en conclut que les affaires dans le détail sont très satisfaisantes.

\* \* \*

M. R. E. Brock, directeur-gérant de MM. W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, nous rapporte que le mois de janvier dernier a été le plus fort mois d'expéditions que la firme ait jamais eu; le mois de février s'annonce comme devant être excellent aussi.

Les marchandises les plus en demande ont été les étoffes à robes, les soieries; les ordres comportent également une forte quantité de marchandises de bonneterie en coton, de sous-vêtements d'été et de gants de fil et de soie, ainsi que des tapis.

#### Le magasin de Brock à Calgary

MM. W. R. Brock Co., Toronto, n'occuperont pas leur magasin de Calgary avant le 1er mars; mais ils se sont procuré un établissement temporaire et les chefs de département suivants sont partis pour l'ouest: W. H. Birkinshaw, gérant de magasin; F. B. Archer, chef de bureau; C. M. Baker, W. A. Hibbert, A. Littledales, W. R. Malcolm, G. N. Davidson, Arthur Ledger, G. H. Harte, A. K. Nichell, L. S. Murdock et Frank McAuley. Avant de quitter Toronto, chacun d'eux a reçu de la maison une valise en cuir et un témoignage d'amitié de la part des employés de leurs départements respectifs.

M. Henri Chapdelaine, représentant la maison R. C. Wilkins, qui devait partir sur la route au commencement du mois de mars a abandonné ce projet, ayant été nommé assistant-gérant de la maison. Une autre personne sera prochainement choisie pour prendre la place de voyageur dans la province de Québec.



#### HAUSSE DES PRIX DES RUBANS

Depuis de nombreuses années, on n'avait pas vu, dans le commerce des rubans, des transactions aussi fortes que celles qui ont eu lieu jusqu'à cette époque de la saison. Il n'en faut pas chercher loin la raison. Comme, au cours de l'année dernière, le prix de la soie brute a augmenté constamment, les manufacturiers se sont vus souvent dans la nécessité de faire de nouveaux estimés du prix de revient. Chaque estimé a eu pour résultat une avance des prix; mais, grâce à la concurrence excessive, bien connue de tous ceux qui

tiennent des rubans, le prix des rubans finis n'atteint le même niveau que celui de la matière première que six mois au moins après que l'avance a eu lieu.

#### Placement d'ordres de spéculation

Au courant de ce fait, de forts marchands détailliers ont donné des commandes importantes dans un but de spéculation, donnant ainsi de l'impulsion aux achats de rubans pour le printemps. La mode aussi a favorisé ces achats, car les rubans sont employés maintenant dans une certaine mesure comme garnitures de chapeaux, et on en a vendu de grandes quantités pour ceintures, garnitures de robes et ornements pour la chevelure. Des milliers de verges sont entrés dans la consommation pour la ceinture Empire et des milliers de cartons ont été achetés pour la fabrication des autres genres de ceintures. La blouse "jumper" a aussi offert une opportunité pour la distribution d'une grande quantité de rubans.

Quant aux styles, presque tous les genres se vendent—carreaux, rayures, combinaisons de ces deux genres, rubans à chaîne imprimée, carreaux en nuances de printemps et gros pois en variété.



Chapeau gris-perle en braid Tégai, garni de plumes d'aigle grises, enlevé sur un haut bandeau de même nuance, bien garni de rubans.

#### Importance de l'avance

La hausse des prix des rubans est de 15 à 20 pour cent. Cette hausse a presque rejeté hors du marché les lignes de rubans à bas prix et de nouvelles qualités leur ont été substituées avec, bien

# THE DOMINION LINEN M'F'G CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,  
Nappes Damassées Blanchies,  
Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,  
Toiles pour Vêtements, Toiles de Douzens,  
Toiles pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO

Seuls Agents de Vente pour le Dominion

## WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

Successeurs de E. B. WALLACE & CO.

72 rue Wellington Ouest, TORONTO, Ont.

# SYSTEME PATENTÉ DE GARDE-ROBES "WEIR"

Le moyen le plus  
nouveau et le plus  
perfectionné pour  
l'étalage et la ven-  
te des vêtements  
confectionnés  
d'hommes et de  
femmes. :: :: ::

Recommandé par les manufacturiers des marques suivantes :  
"FIT-RITE" "FASHION-CRAFT" "SOVEREIGN" "PIC-  
ADILLY" ETC. Notre TIROIR pour Pantalons est le seul en  
existence.

Adopté par les plus grands détailliers du Canada, entr'autres :  
HUDSON BAY CO'Y, Winnipeg, Vancouver, Calgary, Edmon-  
ton, Lethbridge, Macleod, Fort William.  
The T. EATON CO., Winnipeg.  
"OAK HALL" Toronto, Hamilton, London, Sherbrooke, Etc.  
Agences :—"FIT-RITE," "FASHION-CRAFT," "20th CENTU-  
RY," "PICADILLY," Etc.

Pour plus amples informations, Catalogues, Liste des Prix, adressez-vous à

J. A. HÉBERT, Secrétaire-Trésorier.

Capacité de cha-  
que Garde-Robe :

25 Costumes com-  
plets et 25 Panta-  
lons dépareillés ou  
25 Paletôts ou  
longs Costumes.

## WEIR WARDROBE CO'Y OF CANADA, Limited

Bureaux Principaux et Manufacture a MOUNT FOREST, ONT.

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - - MASON CITY, IOWA.

entendu, une nouvelle échelle de prix dans chaque cas.

A St-Etienne, les prix ont été haussés pleinement de 25 pour cent en moyenne, et on rapporte qu'en raison de la rareté de la main-d'oeuvre, aucun ma-



Chapeau genre Bergère en crin et tulle bleu pâle, orné d'une plume bleu azur reombant en forme de saule pleureur.

nufacturier de ce centre ne peut faire fonctionner le nombre total de ses métiers.

Les manufacturiers qui, dans le but d'occuper tous leurs métiers ont pris des ordres de bonne heure, espérant que la soie brute serait un peu moins chère plus tard, exécutent maintenant ces commandes à contre-cœur, car les prix qui règnent maintenant sur le marché de la soie brute ne leur laissent pas beaucoup de profit.

MM. Walter H. Barry & Co, nous disent que les affaires en rubans pour le printemps et l'été prochains s'annoncent comme devant être très actives.

La demande porte en grande partie sur les rubans unis en taffetas, ainsi que sur les rubans de fantaisie avec rayures.

En fait de couleurs, la demande est des plus variées, mais va de préférence aux rubans dans les nuances brunes, vertes, rouges et bleu-marin.

Ces messieurs nous disent que les prix des rubans ont augmenté dans de très fortes proportions et que, de plus, on ne peut placer que très difficilement des commandes chez les manufacturiers par suite de la rareté de la main-d'oeuvre expérimentée dans les centres producteurs.

## TOILES et COTONS

### NOUVELLE FILATURE DE COTON

Une nouvelle filature de coton doit être établie, d'ici à dix-huit mois, dans l'île de Montréal, sous la raison sociale Mount Royal Spinning Company, Ltd. Cette compagnie, qui occupera 800 employés et aura 40,000 broches, possède un capital autorisé de \$1,500,000; ce capital a été souscrit par une trentaine d'hommes de Montréal, ayant des intérêts financiers dans la nouvelle entreprise.

La nouvelle compagnie n'émettra pas de bons, l'argent exigé ayant été obtenu entièrement par l'émission d'actions préférées.

Cette filature pourra contenir plus de 1,200 métiers et aura des ateliers de blanchiment et d'impression; elle sera située aussi près que possible de Montréal. Les bâtisses seront construites d'après les plans les plus modernes et la machinerie, dont la plus grande partie viendra d'Angleterre, sera du type le plus moderne et le plus nouveau.

Les directeurs provisoires de la Mount Royal Spinning Company, Limited, sont: MM. W. C. McIntyre, T. E. Hodgson, Alphonse Racine, J. W. Pyke, C. W. Trenholme, W. T. Whitehead, et H. M. Marler. M. Whitehead remplira les fonctions de gérant général. Il dirigera probablement la construction de la filature, et donnera de l'impulsion à l'établissement lorsqu'il sera en opération.

Le marché des cotonnades est aussi ferme que jamais. Les représentants des grandes compagnies ne cotent pas de prix pour la saison d'automne, ce qui prouverait que les prix sont très fermes avec probabilité de hausse.

\* \* \*

M. A. B. Mole, gérant de la Dominion Textile Co., Ltd, vient d'être nommé membre du comité exécutif de l'Association des Manufacturiers Américains de cotonnades. Cette association fera une exposition à Philadelphie, dans la deuxième quinzaine du mois de mai.

## LAINES et LAINAGES

M. O. Letourneau, de la maison A. McDougall & Co., rapporte que les affaires du printemps sont très actives. En ce qui concerne la maison, elles sont pour le voyage de placement de 20 p.c. supérieures à celles des années précédentes.

Les prix sont très fermes et la collection est satisfaisante.

Les voyageurs de la maison A. McDougall & Co., sont actuellement sur la route pour la prise des commandes d'automne.

## CHAPEAUX et FOURRURES

Aussitôt après l'incendie dont ils ont été tout récemment les victimes, MM. Swift Copland & Co., Ltd., ont réussi à louer un vaste local situé 303 rue St-Paul, dans la bâtisse précédemment occupée par MM. J. G. Mackenzie & Co., et où ils exposent actuellement une expédition comprenant cent caisses de chapeaux pour les besoins du commerce du printemps. Malgré le récent incendie, MM. Swift Copland & Co., Ltd., espèrent livrer sans retard appréciable les commandes qu'ils ont reçues pour le commerce du printemps.

Leur manufacture de fourrures est actuellement en marche et leurs représentants seront prochainement sur la route avec un assortiment complet de fourrures et de casquettes pour les besoins du commerce d'automne.

Au 1er mai, MM. Swift, Copland & Co., Ltd., déménageront au No 319 de la rue St-Jacques, dans la bâtisse autrefois occupée par MM. Bagley, Wright & Co.



Chapeau forme Air-Ship, en paille gaufrée, nuances Bordeaux à vieux rose, garni de rubans Dresden, dans les nuances vert à vieux rose, et appliqués en écharpe Liberty. Ce chapeau est orné d'une plume couleur vieux rose.

Nous apprenons que les chapeaux de la ferme canotier ou sailor en paille fine, de la qualité Split, sont très rares. Les manufacturiers américains notamment re-



FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN  
"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 109<br>FRONT 1 3/8 IN.<br>BACK 1 3/8 IN.    | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.     | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.        | 199<br>2 IN.<br>1 3/4 IN.     | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN. | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/4 IN.        | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.             | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.   | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.    | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.             | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.        | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN. | 399<br>2 3/4 IN.<br>2 IN.        | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN. |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                       | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 3/4 IN.                          | 289<br>3 3/4 IN.                | 395B<br>3 3/4 IN.             |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                        | NO 10<br>SIZE 10 1/2 X 8      | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 1/2 X 8                  | NO 12<br>SIZE 13 1/4 X 8        | NO 14<br>SIZE 15 3/4 X 10 1/2 |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS :

DUNCAN BELL  
Montreal, Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

# AVIS D'INCENDIE

Nous regrettons de faire part à nos clients de notre incendie du 12 courant

Toutefois une grande partie de nos

## MARCHANDISES DU PRINTEMPS

Arrivent Maintenant

Et nous espérons

Expédier toutes les Commandes

avec peu ou pas de délai,

de notre **Entrepôt Temporaire**,

**381-383, rue St-Paul**

où nos

Marchandises sont **Maintenant sur le Plancher**.

VENEZ NOUS VOIR OU  
TÉLÉPHONEZ : Main 131

Après le 1er Mai  
**318, rue St-Jacques**

SWIFT, COPLAND & CO.,  
LIMITED.

fusent d'accepter des commandes pour cet article.

Les chapeaux en paille Panama sont assurés d'une très grande vogue cet été; un importateur nous disait à ce sujet qu'il considérerait maintenant ces chapeaux comme un article de vente courante.

\* \* \*

M. A. E. Clément nous rapporte une excellente demande pour les chapeaux durs de couleur noire, ainsi que pour les chapeaux mous forme télescope dans les nuances grises et noires.

M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux, rue Lemoine, à Montréal, vient de mettre sur le marché un chapeau haute nouveauté de New-York. Le chapeau en question a la calotte demi-ronde, avec bords presque plats, il est garni d'un ruban d'une largeur de 17 lignes. Nous rappelons aux marchands de détail que la maison Clément fait une spécialité des chapeaux haute nouveauté.

Nous apprenons que la North Western Fur Mfg Co., vient d'être réorganisée sur des bases nouvelles et qu'en vertu de lettres patentes dernièrement obtenues elle s'intitulera désormais la North Western Fur Co., Ltd., et fera le commerce de pelletteries préparées ou non.

M. Jacob Franklin est le président et trésorier de la nouvelle compagnie tandis que M. L. Frischling en est le vice-président et gérant. Le siège social de la compagnie est situé au No 393 rue St-Paul.

Les voyageurs de la maison A. E. Clément sont actuellement sur la route pour la prise des commandes d'automne dans les fourrures et les casquettes.

M. A. E. Clément, 8 rue Lemoine, Montréal, peut fournir et copier n'importe quelle forme de chapeaux sur demande. Lui seul au Canada fait une spécialité de remodeler suivant les styles courants, les chapeaux dont les formes ont passé de mode, qu'il s'agisse de chapeaux durs ou de chapeaux mous. C'est là un renseignement précieux pour les marchands qui ont en stock des chapeaux d'une vente difficile.



### LES TAPIS

Pendant le mois de janvier, de très fortes expéditions ont été faites pour le commerce du printemps. Etant donnée la quantité de marchandises qui sont livrées des centres de vente en gros, il est tout-à-fait probable que, dans un temps assez court, on verra se reproduire la difficulté qu'on a éprouvée l'année dernière à obtenir des ordres de répétition pour un grand nombre de lignes. Nous sommes au tournant d'une saison très satisfaisante. Jusqu'ici, ce sont les couleurs vertes qui tiennent la tête, mais les couleurs fauve clair, pour lesquelles nous avons prédit du succès pour le

printemps, se sont améliorées et ont maintenant une demande active. Les détaillants qui ont mis de la lenteur à donner leurs commandes à cause de la hausse des prix ont à lutter maintenant contre des prix encore plus élevés et des dates de livraison très incertaines.

Les marchands de gros n'ont que très peu d'espoir de pouvoir renouveler leur stock sur les marchés étrangers; car les manufactures ont plus de travail qu'elles n'en peuvent faire et auront quelque difficulté à exécuter les ordres actuels en temps voulu, même à des dates postérieures à celles auxquelles on s'attendait lors du placement des ordres. En ce moment, le marché canadien présente une activité inaccoutumée et dans beaucoup des centres qui se développent rapidement, il y a si peu de stock dans lequel on puisse choisir que les clients sont souvent forcés de prendre un rug au lieu de tapis à la pièce. Dans certains cas, les marchands de gros ont trouvé que les commandes pour les rugs étaient si actives qu'ils se sont spécialisés dans cette ligne.

Des dessins bien visibles avec une bordure plus compliquée seront apparemment des articles de vente favoris pour le printemps. Des détaillants importants ont fait de forts achats de tapis de ce genre et jusqu'ici la demande des consommateurs a prouvé qu'ils ne se sont pas trompés dans le choix de marchandises de la meilleure catégorie.

Les tapis Axminster et Bruxelles se distinguent cette année par leurs dessins floraux, dont les modèles sont d'une très haute qualité et d'un fini très riche.

Les prix des filets pour tapis indiquent toujours des augmentations constantes et les manufacturiers sont quelque peu inquiets de l'état tendu du marché. Sans aucun doute, la demande sera bien soutenue et, malgré les meilleures perspectives, il se produirait beaucoup de pertes dans le commerce, si un déficit de la matière brute se produisait en ce moment.

M. H. Duverger, directeur-gérant de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., à Montréal, qui vient d'arriver d'Europe, nous dit que tous les marchés étrangers sont très fermes sans exception aucune. La fermeté des marchés provient non seulement des fortes avances sur la laine et sur le coton bruts, mais aussi de ce que les fabricants européens ont plus de commandes qu'ils n'en peuvent remplir.

\* \* \*

La Coates Carpet Co., de Kidderminster, Angleterre, va établir une manufacture à Peterboro. Le maire de Peterboro, qui était allé à Toronto accompagné de délégués, en a reçu l'assurance du gérant de la Compagnie au Canada, M. Dunwoodie.

La cité de Peterboro accorde à la compagnie 100 acres de terre et la compagnie

a acheté les 150 acres adjacents au Nord de la Cité.

Les travaux de construction vont commencer immédiatement et la compagnie emploiera 200 personnes vers le 1er juin.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., mettront prochainement en vente dans leurs magasins de Montréal des lignes complètes de marchandises nouvelles achetées tout dernièrement en Europe par M. H. Duverger et spécialement choisies en vue des besoins du marché canadien.

MM. A. Racine & Cie nous informent qu'à partir du 1er mars, ils commenceront à livrer les commandes d'importation prises pour les prélatrs. La maison dispose d'un stock supérieurement choisi de prélatrs importés et domestiques, et elle est en mesure de les livrer à des conditions très avantageuses.

M. Ed. Labelle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., de Montréal, a tout dernièrement pris dans le commerce de détail de Montréal, de fortes commandes de rideaux en dentelles, une des spécialités de cette maison.



—M. R. Dionne, voyageur de la maison J. M. Orkin & Co., a visité Ottawa le 25 courant, avec un assortiment de nouveautés pour le commerce des modes du printemps.

—M. Jos. W. Rousseau, représentant MM. Brophy, Cains Ltd. visite actuellement le commerce du bas du fleuve et de la Beauce.

—Mlle Parisien, première modiste de la maison J. M. Orkin & Co., vient de faire un voyage à New-York, où elle était allée visiter les principaux établissements de modes de cette ville.

—M. Fred L. Cains, de MM. Brophy, Cains, Ltd., a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Ottawa.

—M. Henry Duverger, directeur-gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd. de Montréal, est de retour dans notre ville après un voyage d'affaires en Europe.

—M. John Short vient d'entrer dans le département des étoffes à robes de la W. R. Brock Co., Ltd. de Montréal. M. Short a fait partie du personnel de la maison Robt. Simpson, de Toronto, pendant de longues années.

—M. Ernest Taylor, autrefois chez MM. Scroggie, Ltd., vient d'entrer dans le département des cotonnades de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal.

—M. John Dudgeon visitera désormais le commerce anglais des nouveautés de Montréal, dans les intérêts de la W. R. Brock Co., Ltd. M. Blackburn qui occupait ce poste s'est établi agent de manufactures.

—M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., a fait au commencement de février un voyage d'affaires à Toronto et dans les principales villes de l'Ontario.

## LE SOUS-VETEMENT

que vous devriez vendre est Le Sous-Vêtement qui donne le plus de confort et de satisfaction à celui qui le porte. Car il est le plus profitable d'agir ainsi.

"**CEETEE**" est de cette sorte. Il va correctement, il est doux comme du velours, confortable et ne peut pas rétrécir.

### Sous-Vêtement à Côtes Élastiques s'Ajustant Parfaitement

En faveur particulière auprès des femmes et des enfants. Les mères insistent pour l'avoir pour leurs bébés. Elles l'appellent :

### "LE SOUS-VETEMENT QUI DONNE DE LA JOIE"

La Qualité n'est pas surpassée. Le prix est toujours correct.

## THE C. TURNBULL CO.

OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA

## Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

### MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

44, 64, 84, 104, 124,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toutes les longueurs désirées.

### MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

## W. B. STEWART

11 rue Front Est, - TORONTO, Ont.

## Marque "ROOSTER"

OVERALLS,

BLOUSES

D'OUVRIERS,

CHEMISES,

HABITS EN

COUTIL BLANC.



"I grow over all."

Pantalons d'Été, en Flanelle, en Serge et en Coutil Blanc. Vestes d'Été, Habits en Flanelle, Costumes Lavables pour Garçons.

## Robert C. WILKINS

Manufacturier

Rue Dowd,

MONTREAL.

—M. Wm. Alexander, directeur-gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., à Montréal, est de retour d'un voyage d'affaires à Toronto.

—M. A. McDougall est de retour à Montréal après un voyage d'affaires en Europe.

—MM. Geo. Kent et W. B. Matthews, acheteurs de MM. Greenshields Ltd, sont actuellement en Europe où ils font des achats pour les besoins de leurs départements respectifs.

—M. B. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Co., Ltd., a tout dernièrement visité Montréal.

—M. W. Albright, acheteur du département des étoffes à robes de la W. R. Brock Co., Ltd., est actuellement en Europe.

—M. T. Williams, gérant du département des tapis et prélatrs de MM. Greenshields Ltd, est présentement en Europe.

—M. H. M. Power, représentant la maison A. E. Clément, chapeaux et fourrures en gros, vient de partir pour un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. Sydeney Harris, de MM. L. Hirsh, Son & Co., est de retour à Montréal après un voyage d'affaires à New-York.

—M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux et de fourrures, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à Toronto où il était allé pour se procurer les dernières nouveautés en fait d'articles de modes à l'occasion de l'ouverture des modes.

—M. J. M. Woodland, de MM. J. M. Woodland & Co., de Toronto, a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal où il était venu pour assister aux préparatifs que cette maison a faits en vue de l'exposition des modes du printemps.

—M. Geo. B. Fraser, de la maison Greenshields Ltd., Montréal, a passé quel temps, le mois dernier, à la succursale de l'ouest de cette maison, à Winnipeg, pour assister à l'assemblée annuelle des directeurs de cette succursale.

#### DENTELLE MECANIQUE ET DENTELLE A LA MAIN

Nous ne voulons pas faire à nos lecteurs l'histoire de la dentelle à la main, mais leur montrer comment se pratique maintenant cette industrie, où la machine et les mécanismes des plus ingénieux se sont introduits, comme un peu partout, permettant de fabriquer à bon marché et de mettre à la disposition de toutes les bourses une chose qui était jadis considérée tout à fait comme un luxe. Nous voudrions aussi indiquer comment la fabrication de la vraie dentelle, de la dentelle à la main, tend non pas précisément à disparaître, mais à perdre la plus grande partie de son importance: sans doute il y aura toujours des personnes riches et amoureuses des belles choses, qui sauront faire la distinction entre une imitation de dentelle, si réussie qu'elle soit, et une dentelle à l'aiguille ou au fuseau, qui présente des qualités qu'on ne peut demander à

la machine, en dépit de tous les perfectionnements qu'on lui apportera. Mais il est certain aussi que la grande majorité des acheteurs, ou des acheteuses plutôt, se contentent des résultats remarquables réellement que donne la machine, parce qu'elles ont l'avantage de pouvoir se procurer, pour une somme modique, une dentelle qui leur rend les mêmes services qu'un coûteux point à l'aiguille.

Toute dentelle est une sorte de tissu fait de fils très fins de lin, de coton, de soie, parfois de laine (du moins pour les dentelles mécaniques), qui forment un réseau à mailles régulières sur lequel vient s'appliquer un dessin obtenu au moyen de fils entrecroisés suivant des procédés divers. Les dessins peuvent naturellement être des plus variés. On voit donc que la base de la dentelle est une sorte de tulle; mais suivant que l'on considère le point d'Alençon, le point de Bruxelles (qui est improprement appelé point d'Angleterre), celui de Valenciennes, de Malines, et enfin celui de Lille et de Chantilly, l'apparence et la constitution de ce tissu, si léger qu'il n'en est presque pas un, sont très différentes: il y a des fonds, des réseaux de dentelles, qui sont à mailles carrées, d'autres à mailles hexagonales, comme l'Alençon, ou encore octogonales parfois des hexagones sont séparés par de petits triangles, etc. Du reste, la dentelle n'a pu vraiment se perfectionner que quand on sut obtenir les fils fins et réguliers qui étaient nécessaires; et c'est à partir du seizième siècle que cette curieuse et artistique fabrication prit réellement naissance dans les Pays-Bas, pour se répandre en Italie, puis en France: ce fut seulement le commerce, mais non la fabrication, qui passa ensuite en Angleterre, jusqu'au moment d'ailleurs où débuta la dentelle mécanique, qui a été imaginée dans ce pays.

Lorsque la dentelle est faite au fuseau, la formation des mailles est due à ce que l'ouvrière, en croisant et en faisant tourner les fuseaux, croise et tord les fils les uns avec les autres, de manière à les maintenir dans la position qu'elle leur donne. Dans la dentelle à l'aiguille, l'entrecroisement des fils est assuré par des mouvements de l'aiguille que l'on devine aisément. Or, on est parvenu à faire des machines qui arrivent à peu près aux mêmes résultats, fabriquent notamment ce tulle, qui est la base de la dentelle, avec une régularité beaucoup plus grande que le travail à la main, pour l'excellente raison qu'un organe mécanique en mouvement ne peut produire qu'un travail constamment identique à lui-même. C'est même ce à quoi on reconnaît le tulle et une dentelle mécaniques, et ce qu'on leur reproche: leur trop grande régu-

larité, et le défaut de moelleux qui en est la conséquence. Sans entrer dans des détails sur la fabrication de la dentelle ou même de tulle mécaniques, on peut dire du moins que, ici, les fils ne se tordent point les uns avec les autres mais qu'il y a vraiment, comme dans un tissu, des fils de chaîne disposés à l'avance sur le métier, où ils se trouvent tendus de façon fixe, et autour desquels viennent se tordre des fils de trame. De plus, les picots, ces petites boucles qui bordent le bas de la dentelle, sont faits à part, mécaniquement, puis rapportés, tandis que, dans la dentelle à la main ils sont faits au fur et à mesure de la fabrication et au moyen des fils du réseau.

A la vérité, ce n'est pas d'aujourd'hui que datent les premiers métiers mécaniques pour la fabrication du tulle: ils apparurent en 1807, à Nottingham, en Angleterre, et tout d'abord le tulle à la machine coûta très cher, parce qu'il n'était produit qu'exceptionnellement; si bien qu'il ne faisait concurrence qu'aux dentelles chères, chez lesquelles on cherchait une grande résistance et une régularité parfaite. Ce qui est amusant à noter, c'est que le métier à tulle et à dentelle est un descendant du métier à tricoter les bas, inventé dès 1586 par le Révérend anglais Lee: en 1760, on avait réussi à lui faire tisser des mailles ouvertes, et le tulle mécanique était inventé en principe. Mais le gouvernement anglais menaçait des peines les plus sévères ceux qui révéleraient à l'étranger le secret de cette fabrication, tandis que de son côté, le gouvernement français offrait des primes à qui introduirait en France les métiers perfectionnés de Nottingham. Le secret ne pouvait être éternellement gardé, et, dès le commencement du dix-neuvième siècle, l'industrie des tulles mécaniques s'introduisit en France. Depuis lors, elle a étrangement progressé, là et partout, en perfectionnant ses procédés, en parvenant à fabriquer des dentelles surprenantes d'aspect comme de bon marché.

En France, c'est à Calais, ou du moins à Saint-Pierre-les-Calais, que commencèrent de fonctionner les métiers à tulle donnant de beaux produits, et cette région a continué de former le centre de cette industrie. Il s'y fabrique maintenant et les articles courants, et aussi les imitations de dentelle les plus parfaites: on peut dire que la machine est à même de copier avec succès le travail à la main des dentelles les plus fines et les plus compliquées. Il existe du reste d'autres régions de France où l'on se livre à ce genre d'industrie, comme par exemple Douai, Caudry, puis Lyon pour les tulles. Calais à lui seul compte plus de 1800 métiers pour la dentelle de soie ou la

## *Exposition des Modes*

# PRINTEMPS 1907

## **LUNDI, 4 MARS**

## **ET LES JOURS SUIVANTS.**

Le Commerce nous trouvera de nouveau dans notre ancien établissement,  
**230 RUE MCGILL,**  
 Avec un Stock entièrement nouveau.

### G. GOULDING & SONS.

230 rue McGill

TORONTO,

MONTREAL,

WINNIPEG.

# Grande Ouverture des Modes du Printemps

## **CHAPEAUX GARNIS, HAUTE NOUVEAUTE**

Fabriqués d'après les derniers modèles de New-York, par

### **MM. J. M. WOODLAND & CO., de Toronto.**

L'EXPOSITION AURA LIEU LES

## **4, 5 et 6 MARS,**

**Au St. Lawrence Hall, Chambre 146**

Sous la direction de **M. J. A. L'HEUREUX,**  
 représentant pour la Province de Québec.

*M, L'HEUREUX aura un Assortiment complet au St. Lawrence  
 Hall à partir du 20 Février.*

dentelle de coton, et il faut y ajouter autant de métiers pour le tulle proprement dit; qu'on juge de l'importance de cette industrie en songeant qu'un métier coûte jusqu'à \$6,000, et que la production annuelle de la région représente une valeur de quelque \$16,000,000, atteignant même \$20,000,000 et \$24,000,000 pendant les bonnes années où la dentelle est tout à fait à la mode.

Nottingham est resté lui aussi un centre considérable pour l'industrie de la dentelle mécanique, et cette fabrication s'est même répandue dans certaines autres villes anglaises. Et comme les métiers se vendent maintenant librement à tout acheteur, de quelque pays qu'il soit, comme on recherche davantage les articles à bon marché, la clientèle étant surtout composée de gens à bourse modeste, qui ne peuvent se payer des articles luxueux autant qu'artistiques, la dentelle à la main subit de plus en plus la concurrence de la dentelle mécanique.

C'est ainsi que, dans la région de Bayeux, de Falaise, dans tout ce Calvados qui était autrefois peuplé de dentellières, le nombre en a diminué de moitié au moins: les paysannes ne peuvent ni ne veulent plus se contenter des salaires si minimes que touchaient leurs mères pour la confection de la dentelle à l'aiguille. Dans les Vosges, en particulier autour de Mirecourt, on compte bien encore 20,000 à 25,000 dentellières qui travaillent du matin au soir; mais de jour en jour, les jeunes filles se refusent à ce travail ingrat; à Valenciennes même, on ne fait plus de dentelle à la main. Il n'y a vraiment pas à s'étonner que les femmes préfèrent un autre métier à celui de dentellière, quand on songe que celles qui se livrent à cette fabrication, dans la Haute-Loire, et qui sont bien encore au nombre de 60,000, ne gagnent jamais plus de 8 centins par jour à une besogne fatigante, au moins pour les yeux. Preuve nouvelle des bienfaits de la machine pour l'ouvrier!

En Belgique, l'industrie de la dentelle est également en décroissance, et les salaires des ouvrières qui s'y consacrent sont bien faibles, quoiqu'ils dépassent en moyenne 12 centins par jour; le pays comptait 150,000 dentellières en 1875, il n'en subsiste certainement pas 45,000 à l'heure actuelle.

Ce n'est pas à dire cependant que la dentelle à la main soit appelée à disparaître complètement, sous la concurrence de la dentelle mécanique; mais il est certain qu'on trouvera de moins en moins d'ouvrières pour pratiquer ce métier, qui est un art pour ainsi dire, jusqu'au moment où l'on se décidera à payer la fabrication beaucoup plus cher. Les dentelles à la main se ven-

dront alors bien plus cher encore que maintenant, et le nombre des acheteurs se réduira d'autant; la vraie dentelle, ainsi qu'on l'appelle, ne sera plus à la portée que de gens particulièrement fortunés qui sont naturellement fort peu nombreux. La masse, elle, se contentera des imitations, qui se perfectionnent du reste de jour en jour, jusqu'à tromper même ceux qui ne sont pas particulièrement experts en la matière.

L. Viator.

(*Journal de la Jeunesse.*)

L'INDUSTRIE DE LA LAINE EN GRANDE-BRETAGNE

L'industrie de la laine est une des grandes industries textiles de la Grande-Bretagne. Environ deux cent cinquante mille personnes sont employées dans les filatures de West Riding de Yorkshire, de West of Englan et de diverses parties de l'Ecosse; ces personnes et leurs familles dépendent directement, pour gagner leur vie, de la stabilité du commerce. Le nombre des gens dépendant indirectement de l'industrie de la laine et des autres industries textiles du pays est considérable. Parmi eux figurent les millions d'hommes employés sur les chemins de fer, les canaux, qui apportent la matière première aux filatures et en emportent le fil et les marchandises manufacturées; dans l'industrie mécanique, qui fournit la machinerie nécessaire et les industries de la construction, qui érigent les manufactures et construisent des maisons pour les gens qui y sont employés; dans les autres commerces sans nombre, publics et privés, qui fournissent aux besoins d'une grande population industrielle.

Une des pierres de touche qui permet de juger les progrès de l'industrie de la laine, c'est la quantité de laine brute employée dans les industries anglaises et étrangères, dit "Textile American". D'après les statistiques officielles de chaque pays, on voit que la laine retenue annu-

ellement pour la consommation domestique, a plus augmenté aux Etats-Unis, en Allemagne, en Autriche et en France qu'en Grande-Bretagne.

Des autorités reconnues estiment que l'industrie de la laine du monde presque entier emploie 671,000,000 de livres de laine brute de plus qu'il y a trente ans.

Dans cette augmentation l'Europe continentale figure pour 50 pour cent, l'Amérique du Nord pour 30 pour cent et le Royaume-Uni pour vingt pour cent.

Les derniers rapports officiels indiquent que le nombre des employés de cette industrie a eu une tendance à augmenter jusque vers 1890, puis a diminué à partir de cette date. D'après les rapports des manufactures, le nombre des employés est tombé de 301,500 en 1890 à 256,400 en 1901, en diminution de 45,100 en onze ans. Dans cette diminution figurent 13,000 enfants au-dessous de 13 ans, et 31,000 ouvriers de 13 ans et au-dessus. Parmi les ouvriers âgés de 13 ans et plus, les chiffres indiquent que la diminution a porté sur 18,500 hommes et 12,900 femmes. Les principaux manufacturiers n'ont aucun doute sur la difficulté à trouver de l'emploi dans de nombreux districts.

L'opinion est presque unanime à reconnaître que, durant ces dernières années, la condition de l'industrie a été moins bonne. Des témoins prétendent que presque aucune branche du commerce ne prend de l'extension, qu'ils ont perdu du terrain dans presque tout sur les marchés domestiques et les marchés étrangers que le nombre des ouvriers décroît dans certains districts et que la valeur des établissements manufacturiers est dépréciée. Cette manière de voir est prétendue compatible avec l'opinion que çà et là quelque progrès a été fait, qu'il y a eu des augmentations dans le commerce, attribuées grandement à des ordres passagers du Japon et récemment à la plus grande activité qui a régné dans l'industrie cotonnière et les constructions maritimes. Ces récentes augmentations de production concernent spécialement

Téléphone Bell: Main 1532  
Téléphone des Marchands 203

**Roch, Prevost & Co.**

MARCHANDS EN GROS DE

**Lainages, Garnitures pour Tailleurs  
et Toiles.**

59 rue St-Pierre, - MONTRÉAL.

Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

**J. D. BRODEUR**

Importateur en Gros

d'Articles de Tablettes  
et de Fantaisie

Blouses en Soie et en Lawn.  
Grand assortiment de Jupons  
en Soie et Sateen.

Tous articles en styles nouveaux.

**J. D. BRODEUR**

123, Batisse Coristine

MONTREAL.

Tel. Bell, Main 5590

Tel. des Mds. 511

**Trop Dispendieux pour Mon Commerce!**



Tout détaillant qui dit cela de "Business Systems", travaille sous le coup d'une idée erronée.

L'importance d'un commerce est le facteur qui détermine le coût de l'installation de "Business Systems".

"Business Systems" sont, en proportion tout aussi économiques pour le plus petit magasin de détail que pour la plus grande manufacture.

Dans les divers commerces, "Business Systems" ont pour but de s'adapter à des buts différents.

Dans votre commerce, M. le Détailleur, "Business Systems" au lieu d'être "trop dispendieux", épargnent le temps et sont une économie réelle.

Vous pouvez comprendre pourquoi un système qui tient

vos livres à jour et écrit vos factures en même temps, est économique, n'est-ce pas?

Ce n'est qu'une des choses que "Business Systems" feront pour vous.

Permettez-nous de vous en dire davantage.

Envoyez-nous une carte postale et nous vous enverrons tous les détails.

Il ne vous en coûtera qu'un cent pour en savoir davantage.

**BUSINESS  
SYSTEMS**

LIMITED  
98 SPADINA AVE.

TORONTO, CANADA.

les lainages; pour les worsteds, les hauts prix de la matière première ont, dit-on, plus que contrebalancé l'amélioration récente.

D'une plus grande importance, aux yeux de ces témoins que l'absolue dépréciation qu'ils remarquent dans certains districts, sont les changements qui ont eu lieu dans l'organisation de l'industrie. La tendance à exporter la laine au lieu des articles finis et une grande augmentation de la concurrence entre districts engagés autrefois dans des lignes distinctes ont été amenées par la perte des marchés étrangers.

La Grande-Bretagne vend 47 pour cent de laine et d'articles en worsted de moins à l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, la Belgique, la Russie et autres pays protégés qu'il y a quinze ans, et elle en vend 8 pour cent de moins à l'Amérique du Sud, l'Extrême Orient et autres marchés neutres.

D'autre part, le commerce avec les possessions britanniques, qui d'abord tendait à décliner, s'est relevé durant les dix dernières années et est maintenant 40 pour cent meilleur qu'il y a dix ans. Autrefois les étrangers dépendaient grandement des manufactures britanniques. Désireux de faire leurs propres marchandises chez eux, ils frappèrent de droits plus ou moins forts les articles fabriqués en Angleterre et il n'est aucune branche de l'industrie des lainages et des worsteds qui n'ait souffert directement ou indirectement de cette politique.

Le continent, dans son ensemble, ne lutte pas encore avec succès contre les lainages les plus fins de l'industrie anglaise; mais les qualités inférieures ont une tendance à envahir les marchés, même les marchés du continent fournis par nous autrefois. Dans bien des cas, le développement continental a été aidé par l'exportation de la machinerie anglaise, la migration de maisons anglaises ou d'ouvriers et de contre-maîtres anglais et l'importation de Grande-Bretagne de produits à demi finis.

Le commerce des tweeds de fantaisie à bon marché du district de Huddersfield a été sérieusement affecté par les droits lourds des tarifs étrangers. Toutefois ce commerce s'est beaucoup amélioré sous l'influence du tarif canadien préférentiel, et a dérivé un bénéfice passager des commandes reçues pendant la guerre Russo-Japonaise, ainsi que du changement dans les modes pour dames. Néanmoins la population de Huddersfield a diminué, un

grand nombre de vieilles maisons ont disparu et très peu de nouvelles sont venues les remplacer.

Quelques nouvelles filatures ont été construites récemment dans le district, mais simplement par économie; aucune expansion réelle de l'industrie n'a eu lieu. En ce moment le district de Huddersfield dépend considérablement de son fort commerce en fins worsteds avec l'Allemagne, étoffes que les Allemands n'ont pas encore réussi à fabriquer, et les manufacturiers envisagent avec anxiété l'effet probable sur ce commerce du nouveau tarif allemand, qui est entré en vigueur en mars 1906.

Bradford, comme d'autres districts du Yorkshire, faisait un très fort commerce d'exportation avec les Etats-Unis, commerce auquel les hauts tarifs ont donné un coup. Il y avait des habitants à Bradford qui possédaient des centaines de métiers pour la fabrication de worsteds pour manteaux destinés aux Etats-Unis. Aujourd'hui, il ne s'y fabrique presque aucune étoffe de cette catégorie et les métiers sont inactifs ou ont été brisés. L'histoire du commerce de Bradford est une histoire de lutte contre les tarifs étrangers, et sous l'influence de la perte des marchés étrangers, les conditions du commerce sont devenues constamment de plus en plus précaires. On dit qu'aucun établissement de tissage important n'a été construit dans ce district depuis 25 ou 30 ans. Certains manufacturiers ont été obligés de se transporter dans des pays étrangers. Dans quelques branches, on éprouve la plus grande difficulté à maintenir même le commerce domestique, qui est très affecté par les importations et, pour tenir les manufactures employées, il y a eu une tendance croissante à substituer la laine d'exportation aux marchandises finies.

Mais, s'il y a un déclin marqué dans le commerce avec l'étranger, le commerce avec les colonies et les possessions britanniques augmente. Il y a dix ans, il se vendait aux possessions anglaises pour une moyenne 4 1-2 millions de livres sterling d'articles manufacturés, tandis qu'aujourd'hui ces ventes s'élèvent à 6 1/2 millions.

Le marché canadien était à peu près fermé aux filateurs de laine et de worsted jusqu'à l'adoption du tarif préférentiel. C'est maintenant un marché qui prend de l'importance, et les importations canadiennes de marchandises étrangères diminuent. La préférence a eu un

grand effet sur l'exportation des étoffes à robes de Bradford. Une maison de ce pays dit: "La préférence qui nous a été accordée par le Canada a eu pour résultat une augmentation de nos exportations dans ce pays de marchandises en worsted et en laine. Leur valeur qui était de \$4,000,000 en 1897 s'est élevée à \$7,500,000 en 1903, c'est-à-dire qu'elle a presque doublé".

#### LA FABRICATION DES EPINGLES

Il serait intéressant de savoir combien d'épingles sont fabriquées et vendues chaque année. Dans une seule fabrique d'Angleterre, la production moyenne par jour est de 6,174,000. Une personne ingénieuse a calculé que les épingles gaspillées chaque année, si on les mettait bout à bout, formeraient une ceinture qui ferait dix-huit fois le tour de l'équateur, ou une ligne double assez longue sur laquelle un train en miniature pourrait aller de la terre à la lune.

L'histoire de l'évolution de l'épingle depuis l'époque où on se servait à sa place d'épines et de petits os de poissons et d'animaux, jusqu'à l'article fini de l'époque actuelle, vaudrait la peine d'être racontée; mais nous nous bornerons à un exposé succinct de l'industrie, telle qu'elle existe de nos jours.

Les épingles à tête massive sont fabriquées en Angleterre depuis près d'un siècle, et toute la fabrication se fait au moyen d'une seule machine.

Une mâchoire en fer tire le fil métallique dans la machine, en le redressant entre des chevilles d'acier, à mesure qu'il se déroule de la bobine; une sorte de mâchoire formant cloutière saisit et tient ferme l'extrémité du fil, pendant que trois coups secs d'un mouton, façonnent la tête qui convient à un certain genre d'épingle. Un ciseau en s'abaissant coupe le fil à la longueur voulue, et la tige—épingle complète sauf la pointe—tombe dans une sorte de trémie, assez petite pour empêcher la tête de passer, et est transportée ainsi, dans une position verticale, à la partie antérieure et plus basse de la machine. Là une règle d'entraînement roule l'épingle de droite à gauche contre une série de limes circulaires graduées depuis les limes à dégrossir jusqu'aux limes les plus fines, lesquelles, animées d'un mouvement de rotation rapide, usent le métal et forment la pointe. L'épingle maintenant complètement formée sort de

**E. JOBIN & CIE**  
152 RUE NOTRE-DAME, OUEST,  
MONTREAL.

SPECIALITÉS:  
Plumes d'Autruche  
noires et de couleurs.

Représentant la Cie J. C. GREEN Ltée de  
TORONTO, une des plus importantes  
maisons de modes en gros du Canada.





La Compagnie  
de  
Publications Commerciales

---

EDITEURS, IMPRIMEURS  
RELIEURS, REGLEURS  
ETC., ETC.

---

*Travaux en Noir et en Couleur*  
*Soignés*  
et  
*Exécutés promptement.*

---

LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION  
MONTREAL.



la machine et tombe sur un plateau prêt à la recevoir. Pendant ce temps, les griffes de fer ne cessent jamais leur travail actif, et les épingles se succèdent si rapidement que chaque machine peut en produire de 150 à 300 par minute, suivant la grosseur.

Les épingles sont ensuite débarrassées de la graisse, et enduites d'étain, ou décapées; on les place ensuite dans des bariils animés d'un mouvement de révolution pour les polir.

Certaines sortes d'épingles sont polies à l'émeri. Les dernières opérations — pesée, piquage à la machine sur des feuilles de papier, emballage, etc. — sont faites par des femmes et des jeunes filles.

Birmingham est le centre de cette industrie en Angleterre; le reste de ce pays produit une quantité d'épingles excédant mingham.

#### LA PRODUCTION MONDIALE DE L'OR EN 1906

La production mondiale de l'or a continué à augmenter beaucoup en 1906. Cette production s'élevait, il y a trois ans, à \$325,000,000; il y a deux ans, à \$346,000,000; l'année dernière, à \$376,000,000. Cette année, la production de l'or variera de \$400,000,000 à \$410,000,000. La plus forte augmentation, pendant ces dernières années, est due au Sud Africain, le-

quel, tous ses districts compris, produit maintenant pour environ \$12,000,000 d'or par mois. Aux Etats-Unis, le Nevada et l'Alaska ont eu des augmentations qui porteront la production des Etats-Unis à près de \$100,000,000 ou peut-être davantage. C'est la première fois que les Etats-Unis ont atteint ce chiffre élevé. En dehors des Etats-Unis et du Sud Africain, les gains et les pertes se balanceront probablement.

Le Transvaal a atteint son record avant la guerre, et le développement de l'industrie de l'or y est empêchée par la rareté de la main-d'oeuvre, l'administration actuelle en Angleterre étant opposée à l'immigration d'autres Chinois. Toutefois, étant donné le taux de la production pendant les trois derniers mois, il y aura en 1907 un gain de \$15,000,000 sur 1906. Peut-être le gain sera-t-il supérieur et la production de l'année s'élèvera-t-elle à \$140,000,000.

Avec la construction de nouveaux chemins de fer au Nevada et l'activité actuelle de l'exploration, la production de cet état augmentera certainement beaucoup en 1907; cette production sera peut-être double de celle de 1906 et s'élèvera à environ \$10,000,000 ou \$12,000,000. L'Alaska promet de nouveaux gains pour 1907 et le Mexique est en passe de faire mieux chaque année pour quelque temps à venir. On s'attend à ce que le Klondike,

dont la production a décliné depuis plusieurs années, s'améliorera dans la suite. L'Australie est un pays de forte production, elle a perdu environ \$2,000,000 par an depuis trois ans. On peut s'attendre à ce que la production mondiale de l'or en 1907 s'élève à une valeur de \$430,000,000 à \$440,000,000.

En 1896, la production de l'or dans l'univers était d'environ \$200,000,000. L'augmentation qui a eu lieu depuis cette époque a produit un changement notable dans les réserves des banques de tous les pays et a eu indubitablement sa répercussion dans le monde des affaires.

**Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.**

#### LES REPONSES AUX APPELS PAR TELEPHONE

Dans des cas beaucoup trop nombreux, les employés de bureaux s'occupent très peu de l'effet produit sur les clients probables par la manière dont ils répondent à leurs demandes de renseignements. Il est facile de dire la vérité d'une manière qui repousse un client; il est tout aussi facile de dire ce qu'il faut d'une manière qui encourage le client à revenir. George Dyer, dans Mahin's Magazine, attire l'at-

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**  
Agents de Vente.

## POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant \$10.00, les enseignes suivantes:

Une enseigne sur coton, 2" x 20", lettrage en belles couleurs,  
Six Cartes d'Étalage, 22" x 38",  
Six " " 14" x 22",  
Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait \$15.00, à nos prix réguliers. Nous rédigerons la copie en vous donnant une matière dernier style, sans frais supplémentaires. Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

**THE MARTEL, STEWART CO., Limited.**  
MONTREAL, Canada.

# Homespuns

# Harris

## HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**"Faits au Canada"**

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et  
Mitaines Ouatees,  
Tabliers de Charpentiers,  
Overalls et  
"Jumpers"**

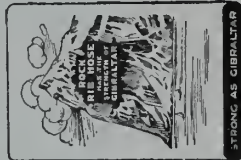
à des prix qui conviendront au commerce.  
Ordres par lettre exécutés promptement.

THE  
**CANADIAN GLOVE & MITTEN Co**  
Limited  
INGERSOLL, Ont.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

**The CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Hamilton, Ont.**  
**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS**  
**TORONTO ET MONTREAL.**

**PRINTEMPS et AUTOMNE 1907**

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEURS**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

tention, dit "Baker's Helper", sur la façon dont on peut se servir du téléphone pour perdre des pratiques ou pour en gagner.

Une maison de commerce, dit-il, est représentée extérieurement par la jeune fille qui répond au téléphone.

Que penseriez-vous si je vous disais qu'un homme qui aurait pu devenir votre client vous a appelé l'autre jour au téléphone et que la réponse impertinente qu'il reçut, faite d'une voix revêche par une personne au caractère mal fait, lui donna l'idée la plus désagréable de la maison?

Cet homme n'obtint ni communication téléphonique avec vous, ni renseignements, ni la considération à laquelle il s'attendait, — et vous n'avez pas eu sa clientèle. Une commande dépend quelquefois de bien peu de chose.

Croiriez-vous qu'un acheteur avait l'intention de partager sa commande entre votre maison et une maison rivale? La jeune fille préposée au téléphone lui répondit: sa voix harmonieuse, l'intérêt respectueux qu'elle lui témoigna le mirent dans une agréable disposition d'esprit: "M. Un Tel, dit-elle, n'est pas à son bureau en ce moment, mais je vais l'envoyer chercher immédiatement".

En venant vous-même au téléphone,

## A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL  
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.



Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.

Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co., 361 Broadway, New York**  
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

vous avez obtenu la commande entière. Peut-être vous en souvenez-vous?

### Prévoyance pour l'avenir

Il est un problème qui domine tout dans un ménage, un problème important, qui s'impose, qui parfois obscurcit l'horizon tout entier de la vie, un problème qui, comme le fantôme de Banquo, ne disparaît pas, c'est la question toujours présente des finances du ménage. Quand nous sommes venus à bout de la question d'acquisition, nous avons à résoudre celle de la conservation. C'est la question de pourvoir à l'avenir de la famille, question qui ne peut jamais être résolue convenablement, si nous ne nous rendons compte que le verbe "pourvoir" devrait toujours être conjugué dans deux modes: le présent et le futur.

Il y a souvent, dans notre vie américaine, un optimisme qui nous porte à dépenser notre revenu, à admettre que, parce que le soleil de la prospérité brille aujourd'hui, il n'est nul besoin de se prémunir de parapluies pour un lendemain pluvieux, très possible. Ceux qui sagement ne dépensent pas leur revenu ont rarement à résoudre la question de vivre sans revenu. Il existe deux garanties simples contre la pauvreté future et l'obligation de dépendre d'autrui, deux grandes sauvegardes pour le foyer et la famille: un livret de banque et une police d'assurance sur la vie. Ces deux choses représentent la défense matérielle du foyer, le rempart de l'amour prévoyant, fait et ferme à l'heure du besoin.—(Wm. George Jordan, dans le "Delineator" du mois de mars.)

## PAGINATION DES ANNONCES

|                                        |    |                                           |        |                                   |    |
|----------------------------------------|----|-------------------------------------------|--------|-----------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) .....              | 51 | Gagnean, Fils & Cie, P. ....              | 41     | Orkin J. M. Co. ....              | 7  |
| Baldwin & Partners Ltd, J. & J. ....   | 63 | Goulding G. ....                          | 55     | Paquet J. Arth. ....              | 7  |
| Barry & Co., Walter H. ....            | 37 | Greenshields Ltd. .... 1, 22, 42, 43, 57, | 64     | Penman Mfg Co. (The).....         | 39 |
| Brock & Co., W. R. ....                | 2  | Hamilton Cotton Co. (The) .....           | 53     | Racine & Cie, A. ....             | 13 |
| Brodeur J. D. ....                     | 57 | Harper & Co., Geo. D. ....                | 29     | Roch, Prévost & Cie. ....         | 56 |
| Brophy, Cairns & Co. ....              | 33 | Harris & Co. ....                         | 60     | Swift Copland & Co. ....          | 51 |
| Business Systems Ltd. ....             | 57 | Hees, Son & Co., Geo. H. ....             | 9      | Tranchemontagne & Cie, C. X. .... | 61 |
| Canadian Glove & Mitten Co. (The) .... | 61 | Jobin & Cie, A. ....                      | 59     | Turnbull Co. C. (The). ....       | 53 |
| Chipman Holton Knitting Co. (The)....  | 61 | Ladies Wear Ltd. ....                     | 5      | Victor Mfg Co. (The).....         | 47 |
| Cie de Publications Commerciales ..... | 59 | Macdonald & Co., John .....               | 25     | Watson Mfg Co. (The). ....        | 63 |
| Debenhams (Canada) Ltd. ....           | 45 | Martel Stewart & Co. ....                 | 60     | Weir Wardrobe Co. (The) .....     | 49 |
| Dominion Linen Mills Co. (The).....    | 49 | Morin & Cie, A. O. ....                   | 62     | Wilkins R. C. ....                | 53 |
| Dominion Suspender Co. (The).....      | 27 | Morrice & Sons, D. ....                   | 15     | Woodland & Co. ....               | 55 |
| Dominion Wadding Co. (The).....        | 60 | Munn & Co. ....                           | 62     |                                   |    |
| Ellis Mfg Co. (The).....               | 37 | McCall Co., D. (The).....                 | 17, 19 |                                   |    |
| E. T. Corset Co. (The).....            | 17 | McKinnon & Co., S. F. ....                | 35     |                                   |    |
| Featherbone Novelty Co. (The) .....    | 20 |                                           |        |                                   |    |

**SANS EXAGÉRATION!**

**C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS**

**QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE**

**NE PEUVENT PAS ÊTRE SURPASSÉES**

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

**Dernières Spécialités:**

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

**AGENT:**

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## **SAISON D'AUTOMNE 1907**

Le Sous-Vêtement Tricoté à Côtes de Watson **ne rétrécit pas.**

Comme nos représentants offrent maintenant un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants, nous désirons attirer votre attention sur un **petit nombre de nos spécialités.**

Le "**Allen Nursing Vest**" conserve toujours sa popularité, nous en sommes les seuls fabricants au Canada.

Quelque chose de nouveau en vêtements combinés, c'est le **Jupon Pantalon Isabelle** patentés. Le seul jupon pour l'hiver.

Des témoignages accablants quant à l'excellence de nos articles pour hommes et garçons nous arrivent sans être aucunement sollicités. Voyez nos **Lignes Pelucheuses Tricotées à Cotes.**

Rien ne contribue autant au confort et au bien-être des jeunes enfants que nos corps et bandes "**Rubens**" et autres, faits spécialement pour les garçonnets.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements **qui durent.**

**AGENTS:**

**McCLUNG & BURNS,**  
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

**J. A. MURRAY,**  
SUSSEX, N.B.

**A. L. GILPIN,**  
232, rue McGill, MONTREAL

**BRYCE & CO.,**  
Boite 238, WINNIPEG

*Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.*



**Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

**La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.**

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VETEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**CRAVENETTE**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**CRAVENETTE**," SI ELLES SONT de QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**CRAVENETTE**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL.**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C.A.

# Cassidy & Co. Limited

(TISSUES & DRYGOODS)



MAR S 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.

# Une autre Saison de Blanc en Vue!

---

---

Partie de ce que nous offrons en  
**TISSUS POUR ROBES:**

Lawns Français  
Lawns Victoria  
Lawns de Perse  
Linons de l'Inde  
Piqués, Reps  
Popelines de Fantaisie  
Mousselines Suisses  
Mousselines Organdi  
Mousselines Brodées  
Mousselines Basin  
Mousselines Tarlatanes  
Mousselines de Fantaisie  
Coutils Blancs  
" Drills " Blancs  
Toiles pour Robes.

---

Venez voir notre Assortiment la prochaine fois que vous serez dans notre voisinage.

*The* **W. R. Brock Company, (Limited)**

MONTREAL.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, MARS

No 3

## ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS

Assemblée annuelle des membres du bureau exécutif de la section de Montréal.—Election des officiers pour le terme 1907-08.

L'assemblée annuelle des membres du Bureau Exécutif de l'Association des Marchands-Détailleurs, section de Montréal, a été tenue, le 13 mars.

M. J. G. Watson occupait le fauteuil. Après l'adoption du procès-verbal de l'assemblée précédente, le président relève quelques-uns des faits les plus importants relatifs au travail accompli durant l'année. Ce rapport est adopté à l'approbation générale.

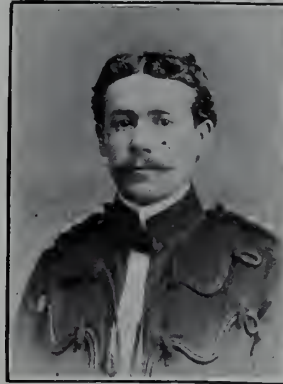
Le secrétaire, M. Beaudry, donne ensuite lecture du rapport général. Il dit les efforts faits par l'Association pour faire amender l'article 520 du Code Criminel, afin de donner aux marchands les mêmes droits et privilèges que ceux dont jouissent les ouvriers. Ils reconnaissent que les conditions du commerce sont aujourd'hui telles qu'il est absolument nécessaire pour les marchands d'un même genre de commerce, de s'assembler, de discuter les questions auxquelles ils s'intéressent et d'arriver à une entente. Une entente entre commerçants est aujourd'hui défendue par la loi, ce qui a pour effet de paralyser énormément leurs efforts. L'expérience prouve que cette entente est avantageuse pour le public. Des amendements sont devant le Parlement et l'on exprime le désir qu'une commission spéciale soit formée pour les étudier.

Le secrétaire en vient ensuite à l'importante question du gaz. Plusieurs délégations ont eu des entrevues avec des échevins, mais, en fin de compte, il fut impossible d'obtenir justice du Conseil Municipal. L'Association s'est adressée alors à la Législature Provinciale qui écouta favorablement sa requête. Tous

les points furent amendés dans le sens désiré.

On a réussi à faire retirer l'article 514a, par lequel on demandait d'imposer une taxe spéciale de \$500 sur chaque établissement préparant des conserves alimentaires.

La Ville demandait le droit d'imposer une taxe spéciale de 5 pour cent sur les recettes brutes de toute compagnie produisant la force motrice, la lumière, etc. On a réussi devant le comité de la Chambre à réduire cette taxe à 2 pour cent et enfin à la faire rejeter devant le Comité du Conseil Législatif.



Capt. W. U. Boivin,

Président de l'Association des Marchands-Détailleurs. (Section de Montréal).

On a demandé plusieurs changements importants à la loi des licences, entre autres il a été demandé qu'une seule licence soit à l'avenir accordée à chaque maison de gros.

Le rapport du secrétaire, et celui du trésorier, qui est aussi jugé satisfaisant, sont adoptés unanimement.

On procéda ensuite à l'élection des officiers du bureau pour le terme 1907-08.

C'est le désir des membres que M. Watson occupe la présidence pour un nouveau terme; mais, il s'y refuse avec insistance, alléguant qu'il pourrait contribuer autant et plus peut-être au progrès

de l'Association, en prenant part aux débats, à titre de membre seulement. Ce voyant, on procède à l'élection. Le résultat fut comme suit: président, M. W. U. Boivin; 1er vice-président, M. J. Filion; 2ème vice-président, M. Jean Lamoureux; trésorier, M. J. A. Ménard; secrétaire, M. J. A. Beaudry; auditeurs, MM. Laniel et Dubreuil.

Les nouveaux officiers remercient successivement leurs collègues, pour la confiance qu'ils leur témoignent, eu les appelant à ces fonctions.

MM. Desjardins et Doré proposent un vote de remerciement aux officiers sortant de charge, et en particulier, à M. Watson, ex-président. Celui-ci dans une charmante improvisation remercia cordialement ses collègues pour cette nouvelle marque d'estime. Puis on procéda à l'étude des questions mises à l'ordre du jour.

On exprime l'opinion qu'il est nécessaire d'amender certaines ordonnances de la Cité de Montréal, concernant l'inspection des viandes. On demande que les viandes venant de la campagne, soient inspectées à leur arrivée afin de prévenir la distribution de viandes provenant d'animaux malades, ou morts de mort naturelle. On exprime l'opinion que la section de l'article 223 s'applique aux étaux privés. On désire aussi qu'un règlement soit passé afin de défendre aux expéditeurs de gaver leurs animaux en arrivant aux marchés ou en leur faisant absorber une quantité considérable de nourriture qui augmente leur poids et qui constitue une perte pour les bouchers. Ces opinions sont lues sous forme de proposition qui est adoptée unanimement.

Il est aussi résolu unanimement que l'assemblée se déclare contre le principe du bill qui porte pour titre: "Acte concernant les sociétés Industrielles et Co-opératives", et demande que le Bureau Général Exécutif s'oppose à son option. On allègue que ce bill accorde des privilèges à certaines classes de la société, que l'on refuse à d'autres, et que le prin-

cipe de ce bill est de faire disparaître l'intermédiaire dans la distribution des marchandises.

Puis on ajourne "sine die".

LIVRAISON DES MATIERES POSTALES A MONTREAL

L'Association des Manufacturiers Canadiens, Section de Montréal, a reçu un tel nombre de plaintes relativement aux retards apportés à la distribution des matières postales qu'elle a cru devoir attirer récemment l'attention du Maître Général des Postes sur cet état de choses. Le ministre a promis de faire une enquête.

Montréal a toujours été plus ou moins négligé par le Département des Postes. Aussi, n'y a-t-il absolument rien de surprenant à ce que le service du bureau des postes de la Métropole ne soit pas ce qu'il devrait être. Maintenant surtout que la population et le mouvement commercial de Montréal augmentent rapidement, il est nécessaire que des mesures énergiques soient prises pour que la livraison des matières postales soit faite promptement et d'une manière régulière.

Nous serions grandement surpris si le Maître Général des Postes actuel n'apportait pas un remède aussi prompt que radical aux déficiences du service qui lui ont été signalées.

LA FIN D'UNE EXPLOITATION

Les manufacturiers libres

Le député de la division St-Jacques, de Montréal, a présenté un amendement au Code Criminel comme suit:

1. Est modifié le premier paragraphe de l'article 498 du Code criminel, chapitre 146 des Statuts révisés, 1906, par l'insertion de l'alinéa suivant à la suite de l'alinéa d, savoir:

"e) pour imposer comme condition à une vente, à un bail ou à un prêt à usage de machine, que l'acheteur, le locataire ou la personne qui emploie la machine n'achètera, ne louera ni n'emploiera de machine d'aucune autre personne."

2. Au sens du dit alinéa e, les expressions "toute personne", "aucune autre personne" ou autres expressions similaires qui se trouvent au dit article 498, comprennent le vendeur, acheteur, locataire, loueur, emprunteur ou prêteur et la personne qui fait usage de la machine en question, et toute société, compagnie ou corporation et tout agent ou livreur.

3. Tout officier exécutif d'une corporation ou compagnie, qui de quelque façon, aide ou incite quelqu'un à commettre une infraction visée au dit alinéa "e" ou la fait autrement commettre, est coupable d'un acte criminel et passible de la peine prévue à l'article 498.

Cet amendement a pour but de mettre

fin à un système intolérable employé par certaines compagnies ayant des brevets sur des machines d'un usage spécial et qu'elles ne vendaient ou louaient qu'à des conditions absolument draconiennes et domageables pour les manufacturiers employant les dites machines.

Peut-être nos lecteurs se souviennent-ils des faits que nous avons rapportés dans nos colonnes à ce sujet. Les manufacturiers de chaussures principalement ont eu à souffrir des conditions que leur imposait une compagnie ayant en quelque sorte le monopole de la machinerie à leur usage. Cette compagnie leur imposait des conditions telles qu'ils n'avaient même pas le droit d'avoir une seule machine d'une fabrication autre que celle du monopole; ils ne pouvaient pas acheter celles du monopole à laquelle ils payaient redevance et s'ils employaient des machines de manufacturiers indépendants ils étaient sujets à des tracasseries sans nombre et à des procès interminables.

Bien que les tribunaux aient donné gain de cause aux manufacturiers contre le monopole, il était à souhaiter qu'on en finît une fois pour toutes avec une pratique d'extorsion. Les amendements ci-dessus proposés par M. Gervais auront ce résultat de rendre la liberté aux manufacturiers, sans qu'il leur soit nécessaire de plaider pour se débarrasser des griffes de certains fabricants de machines, car il est évident que l'insertion dans le Code Criminel des clauses ci-dessus mettra pour jamais un terme à l'exploitation dont ils étaient victimes.

CONDITION ACTUELLE DU MARCHÉ DES SOIERIES

Pour se former une opinion sur les prix probables du marché de la soie, il est bon de consulter les chiffres indiquant les expéditions de soie brute des sources de production, pendant les deux dernières années.

La production totale pour la saison commençant le 1er juillet 1906 et finissant le 1er juillet 1907 s'élève à 155,000 balles. Depuis le 1er juillet 1906, on a expédié 127,000 balles, ne laissant que 28,000 balles disponibles jusqu'à ce que la nouvelle production soit mise sur le marché au mois de septembre prochain.

Il est intéressant de comparer ces chiffres à ceux des douze mois précédents. Au 1er mars 1906, 46,000 balles de la production 1905-06 étaient disponibles et la demande pour les soieries larges diminuait grandement. En d'autres termes, il y a aujourd'hui 18,000 balles disponibles de moins qu'il y a un an, avec une demande phénoménale pour le produit fini. Il ne faut pas oublier non plus que 11 p.c. seulement de la production de soie brute est consommé par les manufacturiers de soieries larges.

Au point où en sont les choses, ce sont les acheteurs qui font le marché tel qu'il est, dit dans "Dry Goods Economist". Pendant les deux dernières années, il n'y a eu qu'une demande nominale pour les soieries. Espérant un changement de mode en faveur des soieries, les manufacturiers ont conservé pendant quelque temps leur production par devers eux et il en est résulté une accumulation de stocks très forts.

Avec un marché complet, l'absence d'acheteurs et une élévation de prix pour la matière première, les manufacturiers de soieries se décidèrent finalement à réduire la production de moitié. Comme il y avait une consommation soutenue, ceci eut pour résultat naturel d'épuiser le marché primaire. Aussi remarque-t-on maintenant une absence de forts lots de soieries.

Des stocks faibles entre les mains des détaillants et des distributeurs partout, une demande soutenue et le refus des manufacturiers d'entasser des stocks ont forcé les acheteurs à se rendre sur le marché et à payer les prix demandés par les manufacturiers.

Des ordres sont maintenant donnés pour l'automne, mais il y a manque d'uniformité en ce qui regarde les avances de prix. Les plus fines qualités de soieries garanties sont en hausse de 20 p. c. D'autre part, les manufacturiers de qualités inférieures de taffetas noir où la concurrence est la plus forte, dit-on, ont pris des ordres d'avance à une hausse de 10 p.c., ce qui est bien inférieur à ce à quoi ont droit les manufacturiers, à moins qu'ils n'aient recours de nouveau au chargement de la soie au-delà du point de sûreté.

La soie brute a avancé de 30 p.c. La moitié du coût de production de la soie représente la main-d'oeuvre. Par conséquent, des ordres pris aujourd'hui à une avance inférieure à 15 p.c. doivent résulter en une perte pour le manufacturier, à moins que celui-ci n'ait recours à un chargement excessif dans l'espoir que, sur un marché actif, les soieries entreront dans la consommation avant qu'elles ne deviennent tendres.

En résumé, il n'est pas douteux que d'ici au 1er juillet, le marché de la soie offre le plus grand déficit que l'on ait connu au cours des dix dernières années. Avec cela, il y aura une bonne demande pour le taffetas noir pour costumes en général, pour le taffetas coloré—spécialement en blanc, crème, biscuit, tan, brun havane, deux nuances de bleu marin et deux nuances de gris argent—pour fondations; de pongée naturel aussi bien que teint, dans les couleurs précédentes, de tussah de fantaisie, à carreaux et à rayures; de belles soieries françaises et de foulard à larges pois, comme articles courants.



## Nouveautés pour Pâques



Par-dessus tout, Pâques est une saison de nouveautés qui n'admet rien de vulgaire en quoi que ce soit. Nous prétendons à la prééminence quand il s'agit de nouveaux styles et de nouveautés attrayantes en

**Cols "Stock" en Dentelle et Broderie**  
**Plastrons en Dentelle**  
**Cols Rabattus en Dentelle**  
**Cols et Manchettes Assortis**

qui promettent de figurer parmi les forts articles de vente pour le Printemps. Les avis de New-York sont fortement en leur faveur, et nous sommes heureux d'en avoir en mains une quantité considérable pour expédition immédiate.

On peut nous envoyer en toute sécurité des "ordres ouverts." Nous savons presque d'avance ce que votre clientèle particulière est susceptible de demander.

# LADIES' WEAR LIMITED

## TORONTO

AGENCE A MONTREAL: = = 16 Avenue McGill College

## RARETE DES DENTELLES VALENCIENNES

La situation des dentelles, en ce qui concerne les Valenciennes, devient très sérieuse à cause de la grande demande pour ces marchandises et de la difficulté qu'il y a à se les procurer. Les manufacturiers Européens ont vendu toute leur production pour plus d'une année; ceci s'applique à Nottingham, Calais et autres centres de production. Il est si difficile de se procurer les marchandises que certains importateurs ont récemment fait un voyage spécial en Europe afin de voir s'ils ne pourraient pas arranger les choses. En général, ces voyages ont eu du succès, mais on rapporte maintenant qu'il n'y a pas un seul marché en Europe, où l'on fait la dentelle Valenciennes, qui ne soit absolument dépourvu de ces marchandises.

Il n'est donc pas surprenant que les prix soient très élevés. Les cotes faites par les importateurs ont déjà avancé considérablement mais il n'est pas douteux qu'elles avanceront encore avant longtemps.

Il est impossible de dire combien de temps durera cette élévation de prix. Cela dépend grandement de la demande. Sans aucun doute, cette condition continuera à régner durant tout le printemps et tout l'été et le marchand qui s'imagine qu'en attendant il pourra obtenir de meilleurs termes s'apercevra qu'il a fait une grosse erreur et il devra probablement se passer complètement de ces marchandises. On peut dire peu de chose en ce qui regarde les prévisions pour l'automne, car malgré que de fortes commandes aient été enregistrées longtemps à l'avance, si la demande diminuait, des annulations devraient être faites et naturellement les prix diminueraient.

Pour le présent, il n'y a aucune indication qu'une telle condition se produise, mais les commerçants feront bien de se tenir sur leurs gardes.

Il semble que la saison de la mi-été prendra un développement beaucoup plus satisfaisant que les indications premières ne semblaient le promettre. Beaucoup craignaient que la saison fût entièrement consacrée à la dentelle Valenciennes. Il semble maintenant que ceci ne sera pas le cas. Naturellement la Valenciennes occupe une très forte position et sera un grand facteur tout le long de l'été; mais elle ne dominera pas la situation, ce qui est indiqué d'abord par le fait qu'il n'y aura pas assez de Valenciennes pour cela et ensuite par la grande popularité que les nets, spécialement les nets en filet, ont obtenue cette saison. Ces nets sont assez légers pour convenir à la garniture des robes d'été les plus légères; on pense donc que quoi qu'il arrive dans les autres lignes, les

nets maintiendront leur situation indéfiniment.

Parmi ces nets, les effets Plauen occupent une très forte place. En même temps, toutefois, quelques jolies idées se produisent dans les effets français. Les fonds en net de filet avec de petits dessins nouveaux, produits dans le tissu même, sont particulièrement excellents.

Parmi ces nouveautés, on remarque quelques effets très jolis en batiste, sous forme de bandes et d'allover. Ces effets sont spécialement destinés aux garnitures et à la confection des blouses de lingerie et autres vêtements lingerie et ils conviennent très bien à ce but. Ils ont déjà remporté un succès marqué.

Les conditions générales du marché sont excellentes. Un grand nombre d'acheteurs ont visité le marché et déjà les achats de ces tissus s'élèvent à un chiffre satisfaisant. Les acheteurs opèrent en grand. Ils prennent tout ce qui se présente et il y a peu de chances que quelque chose de nouveau et de différent survienne jusqu'à ce que la demande commence à se concentrer exactement sur les marchandises pour consommation de la mi-été.

Les dernières nouvelles de Paris indiquent que le crochet à la plus grande faveur pour les toilettes très habillées; la dentelle de Venice et le filet sont aussi très à la mode et on emploie également un peu de dentelle de Cluny. Toutes ces dentelles se combinent les unes avec les autres ainsi qu'avec la dentelle Valenciennes qui est en excellente demande. On en voit aussi beaucoup sur le point d'esprit et d'autres nets, en forme d'empècement, de jabots, de blouses et sous d'autres formes. Tout indique que la vogue de la dentelle durera longtemps.

## LES TAILLEURS AMERICAINS

L'Association "Merchant Tailors' National Exchange" a eu, le mois dernier, sa convention annuelle à New-York.

Dans son discours d'ouverture le président a déclaré que l'unique raison pour laquelle la réputation des marchands-tailleurs Américains est inférieure à celle de leurs confrères anglais, c'est que le tailleur Américain n'a pas suffisamment fait connaître, au moyen de la publicité, son habileté et sa production.

Il leur a conseillé, comme un devoir qu'ils se devaient à eux-mêmes, d'annoncer avec persistance et d'une manière appropriée à leur genre d'affaires, s'ils désirent que la supériorité de leur production soit appréciée comme elle devrait l'être.

Le président ne croit pas que le marchand-tailleur ait quoi que ce soit à redouter des assauts du fabricant de vêtements confectionnés.

On a souvent répété que le vêtement

confectionné ferait la ruine du tailleur sur mesure; c'est une affirmation absolument gratuite. Tant qu'il y aura des gens en mesure de satisfaire leurs goûts et leurs caprices, il existera des raisons suffisantes pour l'existence et le succès des marchands-tailleurs.

Le tailleur qui veut arriver au succès actuellement doit différer complètement du tailleur de l'ancien temps. Non seulement il doit être un ouvrier de premier ordre, mais aussi un véritable artiste.

## L'ORIGINE DU MOUCHOIR

D'où vient le mouchoir de poche, ce mouchoir de poche, de tant d'utilité en cette saison de rhumes et de coryzas.

Ce fut, il y a trois cent cinquante-neuf ans,—la précision est une belle chose!—qu'une jolie Vénitienne, de haute naissance, eut l'idée ingénieuse et pratique de découper, dans une pièce de pur lin, un morceau d'étoffe qu'elle garnit de dentelles. Puis, elle s'en alla au jardin public, où le délicat mouchoir, qu'elle maniait de la plus galante façon, fut l'objet de la curiosité générale.

Le mouchoir de poche: "Fazzoletto", était né!

L'Italie est donc le berceau du mouchoir de poche, qui passa bientôt les Alpes et se répandit en France, où il fit fureur auprès des dames de la cour de Henri II. En 1580, l'Allemagne l'adopta, mais il ne servit qu'aux princes et aux gens fortunés; on sait depuis ce qu'il est devenu!

Grâces soient donc rendues à la belle Vénitienne qui inventa le mouchoir! Avant elle, les plus charmantes femmes, qui se voulaient moucher, étaient contraintes de recourir à leurs doigts.

Si un travail doit être fait, le seul moyen d'éviter la paralysie de la volonté, c'est de se mettre à la tâche résolument; car si ce travail est difficile, il n'est pas probable qu'il devienne plus facile et il faut le commencer d'une manière ou d'une autre. "Entretenez en vous la faculté de l'effort en vous astreignant chaque jour à un peu d'exercice," a dit un psychologue. C'est cet exercice forcé qui entraîne la volonté à diriger la vie et la destinée; c'est le seul grand secret du succès. La remise à plus tard de l'accomplissement d'un devoir désagréable, indique un relâchement de la volonté, un certain ralentissement de l'activité de toutes les facultés mentales et une tendance à la paralysie de la volonté.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LA MAISON DES

## FAMEUX CAPOTS DE CHAT SAUVAGE

**E**NCORE une fois laissez-nous attirer votre attention sur notre ligne des fameux Capots de Chat Sauvage pour Dames et pour Hommes, lesquels sont maintenant reconnus, depuis Halifax jusqu'à Vancouver, comme la marque du plus haut degré. Nos 18 voyageurs de commerce se préparent dans le moment à partir avec de nouveaux échantillons de fourrures, parmi lesquels se trouvent les lignes des capots de chat sauvage. Un examen minutieux de quelques minutes vous convaincra que nous avons conservé la bonne réputation des jours passés, et les valeurs que nous vous offrons cette année dans les capots de chat sauvage ne peuvent être égalées ni dans les prix, ni dans la qualité — et nous serons toujours prêts à soutenir notre assertion avec nos marchandises. Si vous n'êtes pas déjà sur notre liste, veuillez nous envoyer une carte postale et vous le serez immédiatement.

J. ARTHUR PAQUET, Québec.

Succursales à WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, OTTAWA et ST-JEAN, N.B.

## Le Sous-Vêtement Ellis, Cotelé

### À L'AIGUILLE à RESSORT



est tricoté sur des MACHINES À COTELER À L'AIGUILLE À RESSORT, que nous sommes SEULS À EMPLOYER AU CANADA. Ces machines tricotent UNIQUEMENT LE FIL LE PLUS FIN et produisent un tissu fini de la plus REMARQUABLE ELASTICITÉ. Les vêtements de ce tissu s'ajustent AISÉMENT et NATURELLEMENT. Ils se prêtent facilement à chaque mouvement du corps, en conservant TOUJOURS leur ELASTICITÉ première. Nos voyageurs sont maintenant en route avec les échantillons pour l'Automne. Attendez-les.



SEULS FABRICANTS AU CANADA

The Ellis Manufacturing Co., Limited, - - HAMILTON, Ont.

Agents de Vente: MONYPENNY BROS & Co., Toronto et Montréal.



# L'Art de Faire les Noeuds



## Noeud en Losanges

Ce noeud, d'une élégance frappante, demande quatre verges de ruban No 40. Le modèle original est en satin Liberty d'une texture très fine et très légère. La première chose à faire, dans la confection de ce noeud, est de garnir deux verges de ruban d'un fil métallique souple que l'on fait courir dans un ourlet pratiqué sur le côté du ruban. Les boucles seules sont aussi garnies et non les bouts taillés. L'aspect unique des boucles est dû à un arrangement du ruban. Les bou-

cousez ensemble les deux bords. On forme maintenant le losange en ouvrant ces trois espaces cousus, en pliant le ruban au point où l'épingle a été placée pour marquer le centre exact, de sorte que le bord garni de fil métallique est courbé en haut et la lisière est ramenée en bas. Formez maintenant la boucle comme dans un noeud ordinaire et une forme de losange se produira à son sommet. Quand chaque boucle a été faite, le reste de l'ouvrage est relativement facile. Coupez de courts morceaux de ruban, tailladez-en les extrémités et réunissez-les ensem-

blés. Coupez de courts morceaux de ruban, tailladez-en les extrémités et réunissez-les ensemble. Coupez de courts morceaux de ruban, tailladez-en les extrémités et réunissez-les ensemble. Coupez de courts morceaux de ruban, tailladez-en les extrémités et réunissez-les ensemble. Coupez de courts morceaux de ruban, tailladez-en les extrémités et réunissez-les ensemble.

## Triple Rosette

Cette rosette est appelée triple, parce qu'elle est faite en trois couleurs et en trois parties. Il faut en tout dix verges et demie de ruban No 30, soit



Noeud en Losanges

elles sont faites de la manière suivante : Prenez deux verges de ruban garni de fil métallique, mesurez deux longueurs de 16 pouces, une autre de 14 pouces et la dernière d'environ 12 pouces. Placez des épingles à chacun de ces points. Repliez le ruban dans le sens de la longueur, le long de la ligne centrale, joignant ainsi ensemble la lisière et le côté garni de fil métallique. Trouvez l'endroit exact où sera le centre de chaque boucle, c'est-à-dire trouvez le point qui sera au sommet de la boucle. De chaque côté de ce point, mesurez un pouce et demi et, aux deux points ainsi obtenus,

cousez sur le groupe des boucles. Une extrémité de ruban est laissée libre sur les deux verges de ruban garnies de fil métallique ; avec cette extrémité, liez le tout en laissant l'extrémité longue et pointue parmi les boucles.

## Noeud Pyramide

Pour faire ce joli noeud, il faut employer un ruban large, d'une consistance suffisante pour qu'il se tienne en position sans l'aide de fil métallique. Le noeud se compose d'une série de boucles, deux au sommet, longues chacune de quatre pouces. Il faut



Noeud Pyramide

trois verges et demie pour chaque couleur. Comme fondation, coupez du net en forme de feuille, soit trois pouces de long et 1 pouce et demi de large. Garnissez de fil métallique en tortillant ce fil en forme de tiges longues d'environ 1-8 de verge. C'est le pli particulier du ruban qui produit un effet de pétales en forme de coupe. En plissant, allouez un quart de verge pour chaque boucle plissée. Ceci donnera 14 boucles d'une même couleur. Pour plisser, commencez à une extrémité et aussi sur un bord du ruban. Plissez par le coin en formant une courbe inclinée vers le bas, puis le long de l'au-

# GEO. H. HEES, SON & CO.

LIMITED

Toronto  
52, rue Bay.

Montreal  
20, rue Ste-Hélène.

Nos nouveaux catalogues sont prêts maintenant et seront envoyés sur demande par la poste.

MANUFACTURIERS DE

Stores pour Châssis  
Pôles de Rideaux  
Rideaux en Dentelle  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle  
pour Portes  
Housses pour Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables  
Draperies  
Soieries  
Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours

Fournitures pour Meubliers  
Quincaillerie pour Meubliers

N.B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de **Forts Profits** au **Détailleur**.

**GEO. H. HEES, SON & CO.**

TORONTO.

No. 17— Stores pour châssis, Dentelles et Franges.

No. 18—Articles en Laiton, Poles et Accessoires de Rideaux.

Ordres par lettres sollicités et exécutés promptement.



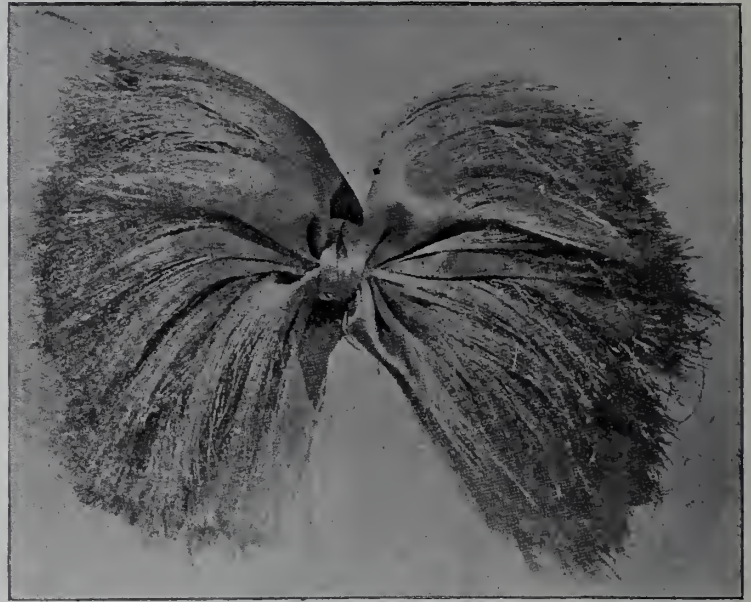
tre bord, en remontant de manière à former une courbe revenant en arrière vers l'extrémité dont on est parti, à

sous un noeud serré de satin. Les extrémités sont frangées presque jusqu'au centre. On peut faire un noeud

que, sur un espace de 4 pouces, à certains intervalles, on a retiré les fils dans le sens de la largeur, ce qui forme



Triple Rosette



Noeud de Cravate Frangé

une distance d'un quart de verge du point de départ. Tirez fortement de bas en haut et liez fortement au moyen de fil métallique. Faites passer l'aiguille de haut en bas en décrivant une courbe et le long du bord inférieur du ruban, puis en revenant jusqu'à un quart de verge du point d'où on est parti, pour faire cette boucle en forme de coquille et ainsi de suite jusqu'à ce que toute la longueur du ruban soit épuisée.

à effet au moyen de 2 1-2 à 4 verges de ruban. Le ruban est garni de fil métallique et on en forme un grand

une frange soyeuse. Au moyen de ces fils, on forme une boucle délicate ou un gland en les attachant fortement. Quand le noeud est fait, les boucles frangées doivent être au sommet des grandes boucles garnies de fil métallique.

#### Noeud Cascade en Ruban Baby

Sur une large fondation garnie de ruban Baby en velours, une série de boucles est arrangée, tel qu'indiqué sur la gravure. Ces boucles sont fixées en groupe à la fondation. A une extrémité, les boucles, dont la dimension varie de 5 à 14 pouces, tombent en véritable cascade. Cette garniture fait beaucoup d'effet sur un chapeau large et mou. On l'emploie à d'autres usages et elle fait très bon effet comme garniture de cou ou de corsage.

#### Noeud frangé forme cravate

Il est toujours bon de savoir comment faire une belle garniture au moyen d'un matériel non dispendieux. La qualité à très bon marché du ruban soie et satin, si ce ruban est frangé, peut être travaillée de manière à faire beaucoup de jolis ornements. Prenons, par exemple, le noeud représenté par la gravure. Il se compose de 12 morceaux de ruban satin No 22, long chacun de 6 pouces, attachés ensemble



Noeud Cascade

noeud de la manière ordinaire; auparavant, toutefois, on a effiloché certaines portions du ruban, c'est-à-dire

#### Noeud en forme de Rose

On fait les roses en ruban de deux manières. Ou bien le ruban est coupé en longueurs dont on fait des boucles qui sont arrangées vers le centre comme les pétales d'une rose, ou bien on emploie un ruban plus large qu'on double ou qu'on plie le long de la ligne centrale et qu'on enroule autour d'un centre. Avec la première méthode, on peut employer plusieurs nuances de la même couleur pour produire la teinte de la fleur naturelle. Quand la rose est faite de cette manière, on emploie un ruban plus étroit, celui du No. 40 ayant une très bonne largeur. Quand on désire représenter des roses épanouies, le ruban devrait être employé de cette manière. Des boucles longues de 2 pouces à 2 1-2 pouces sont réunies à la base et attachées avec du fil métallique souple à une tige: cette tige est généralement couverte de caoutchouc. On peut acheter ces tiges ainsi que le calice d'où la rose sort. Une verge un quart ou un peu plus de ruban est ce qu'il faut pour une rose faite de cette manière.

On emploie la même quantité de ruban quand la rose est faite en entourant le ruban sans le serrer autour





d'un axe. Un ruban suffisamment large pour les roses de la grandeur désirée est plié à son centre. Une extré-

mi épanouies et en pleine floraison. Un certain nombre de ces noeuds sont représentés dans la gravure. On les

#### Boutons de roses blancs

Il ne faut que deux verges de ruban No 22, en satin blanc, pour faire ce



Groupe de noeuds en forme de roses



Noeuds Cascade et Roses

mité est fixée à la tige par du fil métallique et la tige est entourée du ruban sans serrer. Le bord replié repré-

emploie principalement pour le corsage et la chevelure, mais parfois aussi sur les chapeaux. Ils sont très en faveur

noeud à effet. Avec ce ruban, les tiges en caoutchouc et le calice achetés tout faits dans ce but, le bouton est fait. Un petit morceau de ruban d'environ 11-2 pouce est replié sur le milieu. Ce morceau plié est ensuite enroulé pour simuler un petit bouton de rose et fixé au moyen de fil métallique fin sur le calice acheté tout fait qui, naturellement est vert. On fait de cette manière cinq boutons de roses. Trois autres sont faits ensuite de la même manière, mais on y ajoute deux boucles, longues chacune de 1-2 pouce simulant les pétales d'une rose qui s'entr'ouvre. Les tiges sont ensuite attachées ensemble au moyen de ce qui reste du ruban, avec lequel on forme sept boucles longues de 2 1-2 pouces, attachées autour des tiges avec une extrémité libre. Les tiges sont groupées en arrière et cette garniture nouvelle et magnifique est alors complète.



Rose Boutons de Rose Blancs Noeuds de Violettes

sente le bord des pétales. C'est une bonne méthode à employer pour les petites roses représentées comme à de-

pour la décoration des tables. Souvent, avec ces roses, on combine leur feuillage.

#### Noeud formé d'une rose et d'un bouton de rose

Dans un petit bouquet de feuillage de velours, on introduit une rose et un bouton de rose en ruban. Cette rose et ce bouton sont faits avec la tige et le calice achetés tout faits, comme le noeud qui vient d'être décrit. Le ruban est en satin blanc No 30. Pour faire le bouton, on replie sur la ligne centrale trois pouces du ruban (c'est-à-dire qu'on double le ruban) et on en entoure le fil métallique qui est au centre du calice. Une rose en ruban est faite avec sept pétales, chacun ayant de 1 à 11-2 pouce; ces pétales sont arran-

Dépt. D

Dépt. D

# PRINTEMPS 1907

## CHEMISES

Les plus nouveaux patrons et dessins sont montrés dans cette Collection, aussi variée que considérable.

- Chemises de Toilette
- Chemises Négligées
- Chemises de Travail

## CORPS et CALEÇONS

de toutes qualités et à tous prix  
Corps de Coton, Balbriggan, Mercerisés Imitation de Soie, Laine Cachemire, Laine Naturelle, etc., etc.

## BAS

Nous excellons dans chacune des lignes que nous tenons en magasin, car elles ont prouvé leur supériorité.

- Bas de Cachemire
- Bas de Coton
- Bas de Lisle
- Bas de Soie
- Etc., Etc.

## LINGERIE DE DAMES

- Cache-Corset
- Chemises
- Jupons
- Robes de Nuit
- Etc., Etc.

Nous avons des valeurs spéciales dans ces lignes et des patrons exclusifs.

## BLOUSES

- Lawn Blanc
- Indienne
- Satine
- Alpaca

Nos styles sont très nouveaux, des plus attrayants.

- En Manches  $\frac{3}{4}$
- Et Manches longues.

## GANTS

Le marché des Gants est certainement celui qui est le plus surchargé de commandes dont l'exécution devient de plus en plus difficile. Nous nous sommes assuré la livraison hâtive de toutes les lignes que nous soumettrons à votre approbation.

Ne différez pas plus longtemps de placer vos commandes dans cette ligne.

Voyez notre grand assortiment.

L'un de nos VOYAGEURS vous rendra visite sous peu et nous sollicitons un examen attentif de toutes les lignes qu'il vous soumettra.—  
Toutes les commandes auront une attention spéciale. Prompte livraison.

# A. RACINE & CIE,

340, RUE SAINT-PAUL  
MONTREAL.

BUREAU A OTTAWA:  
111, rue Sparks

BUREAU A QUEBEC:  
70, rue St-Joseph

gés autour d'un bouton comme celui qui vient d'être décrit.

Ce bouton et cette rose sont attachés au bouquet de feuillage en velours avec un noeud très simple composé de deux boucles et de deux bouts.

pie. Ce morceau de ruban est enroulé deux ou trois fois vers le milieu du noeud puis enroulé autour des deux bouts; l'effet produit représente une violette. On coupe le fil métallique en longueurs variant de 5 à 8 pouces et

lieraient les tiges de fleurs naturelles. On emploie ce noeud de violettes partout où on poserait des fleurs naturelles. Ces violettes ont tout-à-fait l'apparence de fleurs naturelles. Cet effet naturel est encore plus prononcé quand



Grande  
Marguerite  
pour  
garnir  
la calotte

Large  
Echape  
Brochée,  
finie avec  
un Noeud de  
Fleurs.

#### Noeud de violettes

Pour faire ce noeud, il faut 10 verges de ruban satin No 1, d'une nuance héliotrope foncée, avec une autre demi-verge de ruban Baby en velours pourpre. Il faut 8 pouces pour faire chaque petit noeud représentant la fleur, et le ruban est eoupé suivant ces lon-

guez qui forment les tiges de la fleur. 10 de ces petits noeuds sont faits doubles, c'est-à-dire que deux d'entre eux sont attachés à une même tige et simulent une violette double. Il y a 15 noeuds simples de ruban et 3 noeuds de velours dans un bouquet de fleurs avec deux noeuds faits de ruban et de velours, ce qui fait en tout trente petits noeuds.

on introduit dans ce noeud cinq ou six feuilles de violettes artificielles. C'est un très joli bouquet de corsage qu'on peut aussi épingler sur le paletot ou dans les cheveux. Parfumé au moyen d'un peu d'essence de violettes, cet ornement possède toutes les qualités décoratives d'un bouquet naturel et ne se fane pas.



Rosette Tournesol, pour garniture de chapeau



Rosette Pavot, pour garniture de chapeau

guez. Avec chaque morceau de ruban on fait quatre boucles et deux bouts d'environ 1-2 pouce que l'on attache au centre avec du fil métallique couvert d'un tissu vert, comme celui dont on se sert pour les fleurs en pa-

Le bouquet de violettes est arrangé comme un bouquet de fleurs naturelles et on entoure d'une demi-verge de ruban No 5, couleur vert olive, les tiges qui sont attachées ensemble de cette manière, de la même façon qu'on

Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.

**D**EPUIS que votre magasin vend beaucoup plus de tissus en coton, verge pour verge, que de tout autre textile que vous tenez, sa réputation ne dépend-elle pas, en grande partie, des cotonnades ? Ne pouvez-vous pas obtenir la plus grande valeur de publicité au moyen des cotonnades ? Les cotonnades ne vous donnent-elles pas la meilleure aide dans chaque département de votre commerce ?

Beaucoup de marchands modernes dans tout le Canada sont de cet avis. Ils trouvent qu'aucune ligne n'est aussi forte pour établir un commerce que les cotonnades **KINGCOT**. Leurs magasins font surtout impression sur les femmes, simplement parce que les cotonnades **KINGCOT** offrent beaucoup de nouveautés, plus de valeur pour le prix, un prix moins fort pour la valeur.

Ce ne sont pas de "simples lieux communs usités dans le commerce." Les cotonnades **KINGCOT** se vendent mieux parce qu'elles sont meilleures—parce que les lignes **KINGCOT** comprennent des modèles plus frais, des tissus plus nouveaux—parce que le magasin qui les vend marche de pair avec la mode, et les femmes de la localité le savent.

Si cela pouvait vous être prouvé, vous seriez un bon client pour les articles **KINGCOT**. Tout voyageur de toute bonne maison a les échantillons qui le prouveront, — échantillons de ces lignes **KINGCOT** :

|                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| Ginghams                   | Shirtings        |
| Etoffes à Robes            | Oxfords          |
| Ginghams pour tabliers     | Denims           |
| Saxonys                    | Galateas         |
| Flanellettes               | Cotons à Matelas |
| Domets, Tissus pour Tentes | Cotonnades.      |

# Kingcot

(Meilleures Cotonnades)

# Kingcot

(Meilleures Cotonnades)



**Au Commerce****Mars 1907**

# Ordres par Lettres

Vous épargnerez du temps et de l'ennui en donnant vos ordres par lettres. Ceux qui commencent à nous donner des ordres par lettres continuent à le faire à cause de la valeur supérieure de nos marchandises, de l'attention minutieuse accordée à tous les ordres et de la promptitude avec laquelle toutes les livraisons sont faites.

Si vous n'avez pas encore reçu un de nos catalogues, demandez-en un, il ne vous coûtera rien et vous donnera une idée de l'assortiment des lignes que nous tenons dans les marchandises sèches en général, les articles pour hommes, la mercerie, les tapis, les fournitures de maisons, les lainages, les garnitures pour tailleurs et les confections.

Si vous venez voir notre magasin et l'étendue de notre stock quand vous serez en ville, cela vous sera avantageux. Nous vous montrerons avec plaisir nos divers départements et nous vous donnerons quelque idée de la manière dont nous sommes bien outillés pour exécuter vos ordres, si forts ou si faibles soient-ils.

**Exécution des Ordres par Lettres, une Spécialité**

**JOHN MACDONALD & CO., LIMITED**  
**Rues Wellington et Front Est, - - TORONTO**

---

---

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE.

**VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS**

Ce veston sac, le plus populaire de tous, est représenté par la figure 812. L'étoffe est du drap écossais, le veston est ample sur la poitrine, dessine la taille et flotte légèrement sur les hanches. Sa longueur est de 30 1-2 pces. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 13-4 pouce en arrière. Les poches du bas ont des pattes. La poche sur la poitrine est finie par une bride. Les bords sont à simple piqûre serrée et les coutures sont unies. Les manches sont terminées par une manchette imitée et une fente ouverte.

Les mesures sont les suivantes :

Mesure à l'aisselle. . . . . 9 pes.  
 Longueur à la taille. . . 16 1-2 "  
 Longueur totale. . . . . 30 1-2 "  
 1<sup>e</sup> mesure d'épaule. . . . . 12 "  
 2<sup>e</sup> mesure d'épaule. . . . . 12 "  
 Mesure d'omoplate avec  
 "allowance . . . . . 12 1-2 "  
 Mesure de poitrine. . . . . 36 "  
 Ceinture. . . . . 32 "  
 Mesure de hanches. . . . . 37 "  
 Tirez à angle droit les lignes A-F et A-L.

De A à B, 9 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 16 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 30 1-2 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.

De B à P, 18 pouces.

De P à Q, 2 pouces.

S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de B à T et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1 1-2 pouce.

Élevez la perpendiculaire Y-J.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine.

De G à 26, 1 3-4 pouce.

Menez les perpendiculaires G-N et 26J.

De J à K, 1-2 pouce.

De A à L, 1-8 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne L-K.

De D à K, 1-2 pouce.

Tirez la ligne G-4 et abaissez la perpendiculaire.

De 4 à I, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

De 5 à 14, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

Formez le tout tel qu'indiqué.

De T à U, 1 1-4 pouce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, 1-2 de la ceinture.

Abaissez la perpendiculaire 3-25.

2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

Appliquez la mesure d'épaule, 12 pces net, de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 pces, de B à H et de U à 7.

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

De 3 à 15, même mesure.

Formez le bord du devant.

De 16 à 17, 3 1-2 pouces.

Appliquez la mesure d'épaule, plus 1-2 pce, 19 pces, de 14 à 5 et de 17 à 19.

De 19 à 18, 2 pouces.

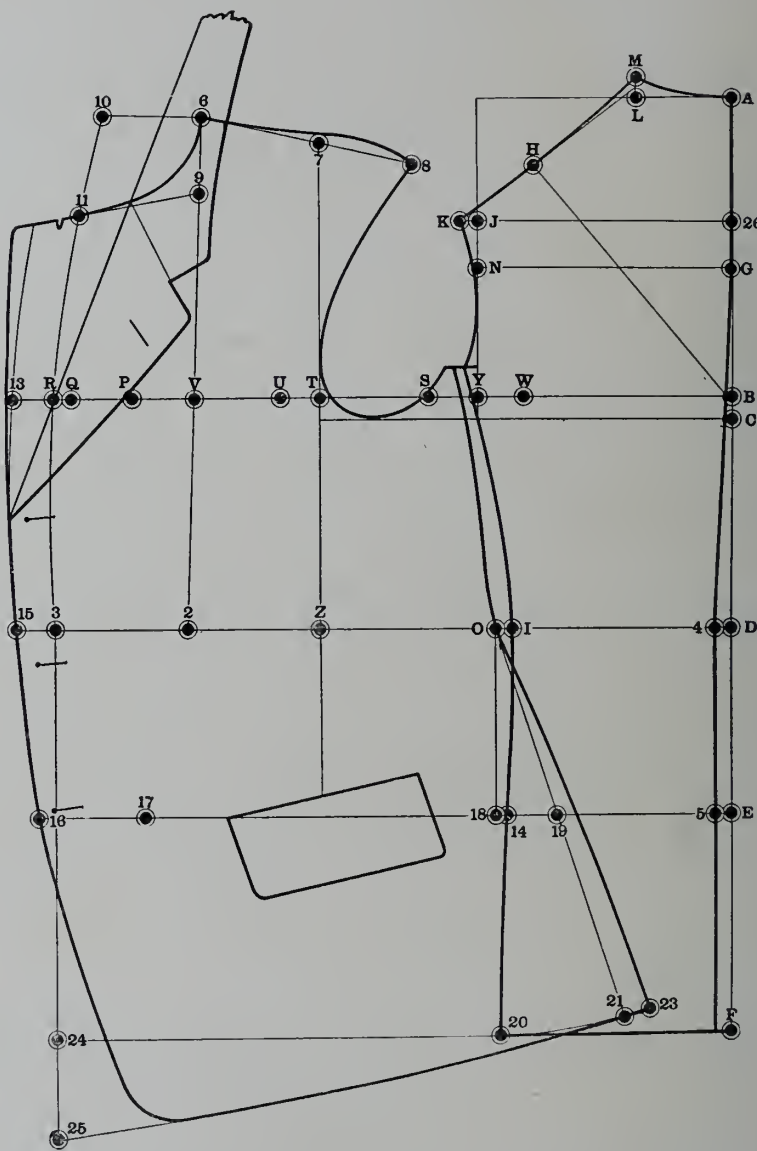
Élevez la perpendiculaire 18-O.

Tirez la ligne O-19-21.

De 21 à 23, 1 pouce.

Formez le côté du devant tel qu'indiqué.

De 20 à 23, décrivez une courbe ayant Y comme centre.



Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Menez la perpendiculaire 6-10 à la ligne 2-V.

De 6 à 10, 1-6 de la mesure de poitrine.

Menez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 6 à 9, 1-8 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De R à 13, 1 1-4 pouce.

De 24 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 23-25 et terminez.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)





Grand chapeau français en "chip", avec de magnifiques roses et du feuillage à petits pois. Malines sur le bandeau.



JOLI MODÈLE  
DE CHAPEAU  
DE PRINTEMPS  
ET D'ÉTÉ.



CHAPEAU ÉLÉGANT  
GARNI  
DE FLEURS DE CAROUBIER  
ET  
D'UNE SEULE GROSSE ROSE.



Chapeau élégant et artistique en Leghorn plat, le bord est réajusté à la passe, ce qui forme le fini. La forme est montée sur un bandeau faisant tout le tour, garni de ruban de velours. Des fleurs de caroubier et du ruban de velours, avec une seule rose très grosse, forment l'ornementation. Les fleurs sont de nuances rose pâle, bleu et lavande. Le ruban est bleu Alice et la rose d'une rose très pâle.

Une guirlande de très grosses roses d'une coloration exquisite, montée avec feuillage tacheté en vert foncé, moucheté de blanc, est placée sur la passe supérieure. Le bandeau est fini avec de la malines brune.

**JAQUETTE CUTAWAY A TROIS BOUTONS**

L'étoffe représentée dans les figs. 807 et 809 est un Vicuna noir pour la jaquette, un worsted rayé pour le pantalon et une étoffe de fantaisie pour le gilet. La jaquette mesure 19 pouces de long jusqu'à la taille et 38 pouces, longueur totale. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate, la largeur en bas du dos est de 21-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords sont garnis d'une ganse plate et étroite et les coutures sont unies. Ce vêtement se ferme au moyen de trois boutons dont le dernier est placé sur la couture de taille. Les manches ont des manchettes imitées fermées par trois boutons.

Le gilet a un rang de boutons et n'a pas de collet. Il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 1-2 pouces. Le pantalon est assez ample sur les hanches et les cuisses et dessine la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 18 1-2 à 19 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes :

Mesure à l'aisselle . . . . . 9 3-8 pces.  
 Longueur jusqu'à la taille naturelle . . . . . 17 "  
 Longueur jusqu'à la taille de façon . . . . . 19 "  
 Longueur totale . . . . . 38 "  
 1e mesure d'épaule . . . . . 12 1-2 "  
 2e mesure d'épaule . . . . . 17 1-2 "  
 Mesure de poitrine . . . . . 38 "  
 Mesure d'omoplate avec "allowance", . . . . . 13 "  
 Ceinture . . . . . 34 "  
 Menez à angle droit les lignes A-F et A-3.

De A à B, 9 3-8 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De A à E, 19 pouces.

De A à F, 38 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.

De C à X, 1-4 de la mesure de poitrine.

De X à 29, 1 1-2 pouce.

Menez la perpendiculaire X-29.

De D à G, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne X-C et abaissez la perpendiculaire.

De B à J, 19 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

M est à mi-distance entre B et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N-Q.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de B à N et élevez la perpendiculaire.

V est à mi-distance entre B et N.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire V-Y-Z.

De Z à I, 1-2 pouce.

De Z à 8, 1 1-4 pouce.

De A à 3, 1-3 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De 3 à 4, 5-8 pouce.

Tirez la ligne M-Q et formez le côté du corps.

De N à O, 1 1-4 pouce.

Le point P est à mi-distance entre N et K.

De Q à R, moitié de la ceinture.

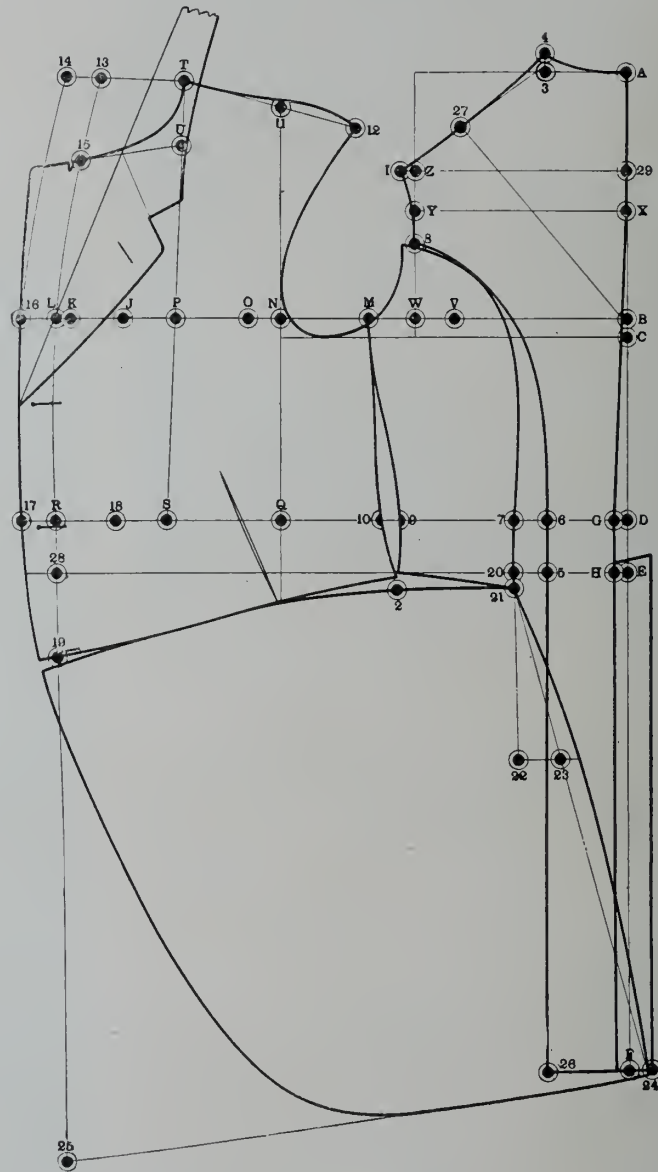
Abaissez la perpendiculaire R-25.

De R à 18, 2 1-4 pouces.

De 28 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point S est à mi-distance entre Q et R.

Tirez la ligne S-T.



Tirez la ligne 3-I.

De H à 5, 1-8 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 5-26 et formez le dos.

De 6 à 7, 1 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 7-20.

De 20 à 21, 1-2 pouce.

Le point 9 est à mi-distance entre Q et 7.

Appliquez la première mesure d'épaule, 12 1-2 pouces net, de A à 4 et de O à T.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 1-2 pouces net de B à 27 et de O à 11.

Tirez la ligne T-11-12.

De T à 12, 1-8 pce de moins que de 4 à 1.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

# ECHARPES DE REID POUR HOMMES

---

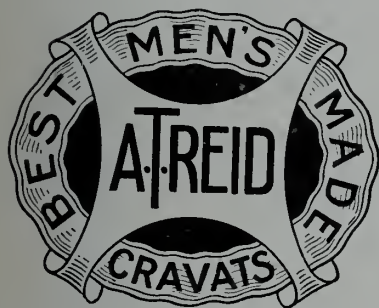


---

NOUVEAUTÉS POUR PÂQUES

PRÊTES MAINTENANT

UNE GARANTIE



DE PERFECTION

Les Rayures Cannallee, 12 Nuances.

Nouvelles Soieries "Basket"  
Deux Tons, 16 Nuances

Popelines Américaines à  
Dessins, 12 Nuances.

Popelines Tan à Dessins  
Annelés (Swivel), Nuance Nouvelle.

Notre Célèbre Barathea,  
36 Nuances.

---

Donnez-nous un ordre par lettre et nous vous enverrons quelques cravates élégantes.

---

Featherbone Novelty Mfg. Co.

Limited

TORONTO

Succursales :

MONTREAL :  
Edifice Imperial Bank.

WINNIPEG :  
Edifice Birk's.

Menez la perpendiculaire T-13.  
De T à 13, 1-6 de la mesure de poitrine.  
De 13 à 14, 1 1-4 pouce.  
Menez une ligne courbe de 13 à L.  
De 13 à 15, 1-6 de la mesure de poitrine.  
De T à U, 1-8 de la mesure de poitrine.  
Tirez la ligne U-15 et formez la gorge.  
De L à 16, 1 1-4 pouce.  
De R à 17, même mesure.  
Appliquez la mesure de ceinture, 17 pces net, de 9 à 7, de 6 à G et de 18 à 10.  
Formez le côté de devant par la ligne M-10 et le bas du devant par une ligne allant de 19 jusqu'à la couture de côté.

#### Les Basques

De 7 à 22, 9 pounces.  
De 22 à 23, 1 1-2 pouce.  
Tirez la ligne 21-22-23-24.  
De 21 à 24, 1-4 pce de plus que de 5 à 26.  
De 19 à 25, même mesure que de 21 à 24.  
Tirez la ligne 24-25.  
Le point 2 est à 5-8 pce au-dessus de la taille de façon.  
Formez le dessus des basques par une ligne allant de 21 à 2 et qui s'abaisse de 1-4 de pce au point 19.  
Formez le bord du devant et les basques en arrondissant ces dernières de 3-4 pouce au point 23.

#### Greenshields Limited, Montréal

L'activité est générale dans tout l'établissement de cette maison. Dans chaque département, on fait rapport de livraisons améliorées de la part des manufactures; la maison est ainsi en meilleure situation pour satisfaire aux exigences de ses clients. Les lignes pour lesquelles on craignait d'être à court ont été améliorées au cours des quelques derniers mois et tous les ordres seront remplis à une date plus satisfaisante que celle à laquelle on s'attendait. Le département des tissus lavables pour le printemps a quelques belles lignes qui sont dignes d'être examinées. Les beaux assortiments de tissus blancs légers pour blouses, de lawns Victoria et de Perse, sont toujours les grands articles de vente du département et les marchands devraient faire connaître ce dont ils ont besoin aussitôt que possible car la maison n'est pas certaine que les manufactures puissent renouveler les commandes.

On devrait placer immédiatement les ordres pour gants d'été, car on craint une rareté de ces marchandises encore plus grande que l'année dernière. On peut choisir maintenant dans un bon stock et c'est le moment de se procurer un bon assortiment. La même chose s'applique à la bonneterie en coton et en lisse; l'état des marchés étrangers et domestique est tel qu'on ne peut pas compter sur des ordres futurs. La maison tient les anciennes marques de confiance sur lesquelles les commerçants

peuvent compter et il y a de nombreuses lignes qui feront marcher les affaires des détaillants. Les vêtements de dessous sont en plus grande variété que jamais et la maison conseille de donner de bonne heure des ordres pour ces articles.

MM. Greenshields Limited ont en stock des mouchoirs de tous les derniers genres et de tous les nouveaux modèles de la maison; ces mouchoirs sont en collections bien assorties et à prix qui attirent les marchands cherchant des ventes d'occasion. Le département des tapis et des fournitures de maison présente une scène d'activité pendant cette saison d'expéditions des ordres du printemps. On remarque que les commandes sont plus fortes que jamais, ceci est un critérium de la satisfaction que les marchandises donnent aux clients. La demande continue à être toujours forte et tous les efforts sont faits par la Compagnie pour se tenir bien approvisionnée. Il y a toutes sortes de choses dans les échantillons des commis-voyageurs pour suggérer de nombreuses idées aux marchands et les prix sont corrects. Les tapis, rideaux, prélaris, linoleums, matings, nattes, cretonnes et mousselines d'art sont tenus en stock et la maison peut fournir à tous les besoins.

Le département des étoffes à robes, réalisant que son succès dépend du renouvellement d'ordres des détaillants qui tiennent des draps de Priestley, fait tout en son pouvoir pour aider les marchands au détail. La maison Greenshields est toujours prête à offrir des opportunités au commerce. Des méthodes modernes et progressives y sont toujours employées et une main secourable est toujours tendue aux marchands qui consentent à accepter des conseils opportuns donnés dans l'intérêt de la vente de leur stock. Cette maison a une collection d'électros qui montrent les divers vêtements faits avec les draps Priestley; ces électros seront fournis aux marchands qui tiennent ces draps et rendront leurs annonces très attrayantes.

#### Nouvel établissement de la Compagnie W. R. Brock, à Calgary

La W. R. Brock Company (Limited), est en train de terminer la construction d'un vaste magasin à Calgary. Quand ce magasin sera ouvert, ce qui aura lieu dans quelques semaines, la compagnie aura des établissements en trois points centraux—Toronto, Montréal et Calgary—et, dans chacun d'eux, un personnel complet de commis et de voyageurs. En outre, la compagnie a des représentants à demeure dans les grandes villes de l'Est et de l'Ouest du Dominion.

Une visite au magasin de Toronto a montré au représentant de "Tissus et Nouveautés" que cette maison a non seulement un stock complet de nouveautés en général, mais aussi un assortiment splendide d'articles nouveaux pour chapeaux et pour robes. Dans les marchandises exhibées, on semble s'être attaché spécialement à mettre en évidence les dentelles et les mousselines suisses allover à pois et brodées, ainsi qu'une série de belles insertions en dentelle Valenciennes. Le stock de broderies est non seulement très vaste, mais nouveau et dernier genre sous tous les rapports. Un assortiment attrayant de nouveaux cols et boléros en passementerie et dentelle était aussi très en évidence, de même que le stock d'articles de tablettes pour magasins de nouveautés, consistant en ceintures pour dames, garnitures de

robes, rubans et mouchoirs. Dans le département des étoffes à robes, il y avait un fort assortiment de worsteds de fantaisie d'une qualité de choix, de chevots crème unis et de fantaisie avec carreaux et "overchecks" de couleur, comprenant tous une partie des genres de cette saison. On pouvait voir des voiles rayés et noirs de belle qualité, exhibés comme spécialités de cette année; les carreaux blancs et noirs étaient aussi indiqués comme étant l'objet d'une forte demande.

#### Penman's Limited

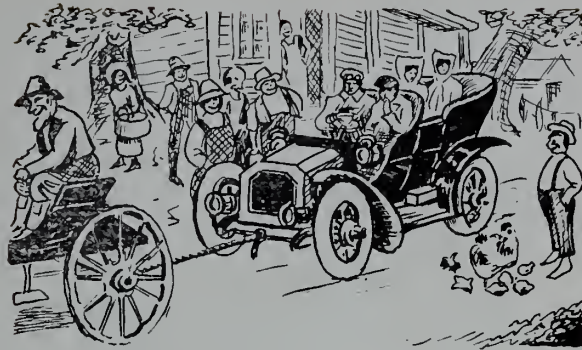
M. David Morrice a été réélu président de la Penman's Limited, la maison industrielle très prospère qui possède des filatures de laine à Paris, Dover, Thorold, Ontario, Coaticook et St-Hyacinthe, province de Québec. A l'assemblée générale annuelle qui a eu lieu au bureau de la compagnie, rue Notre-Dame Ouest, le rapport financier de la compagnie a été lu et trouvé excessivement satisfaisant; c'est la première année d'affaires de la nouvelle compagnie consolidée.

Les directeurs suivants ont été élus: M.M. David Morrice, président; C. B. Gordon, vice-président; James Gordon, H. Vincent Meredith, D. Yuile, A. Zimmerman, M.P.; John P. Black, E. B. Greenshields et Robert Thomson.

#### Mount Royal Spinning Company, Ltd.

La nouvelle filature de coton qui doit être construite par la Mount Royal Spinning Company, Ltd., sera située Côte St-Paul, près du pont, au Sud du canal. La compagnie vient de terminer des transactions pour l'achat de douze acres de terrain dans la localité indiquée, avec la Montreal Suburban Land Company et le travail de construction commencera aussitôt que le sol sera dégagé. La compagnie désire que plusieurs bâtisses soient érigées aussi vite que possible. Les promoteurs du nouvel établissement industriel sont d'opinion que la Côte St-Paul est un site modèle pour une filature de coton. Comme l'établissement comprendra environ cinq bâtisses, la compagnie a fait l'achat d'un terrain de douze acres et, aussitôt que la manufacture sera construite, il est probable qu'un grand nombre de maisons seront bâties dans cette localité, la demande pour la main-d'œuvre étant considérable. La nouvelle filature sera à cinq minutes de nos municipalités populaires, St-Henri, Turcotte, Côte St-Paul et Verdun qui ont ensemble une population d'au moins 75,000 habitants; de là, la préférence en faveur de ce site, en vue de la main-d'œuvre nécessaire. Le contrat pour la construction de la nouvelle filature sera donné sous peu, dit-on, et le travail sera hâté jusqu'à ce qu'il soit terminé. La bâtisse principale où se fera la filature aura quatre étages et mesurera 350 pieds sur 120. Les plans comprennent quatre ou cinq bâtisses plus petites, hautes chacune de deux étages. La propriété qui vient d'être acquise par la Mount Royal Spinning Company, Limited, ne mesure pas moins de 800 pieds le long du canal et aura une profondeur de près de 900 pieds.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.



Ne vous est-il jamais resté entre les mains un lot de cravates qui ne se vendent pas ?

Vous pensiez avoir un "bargain" quelque part, alors que les "bargains" n'existent pas pour les cravates.

Des marchandises de \$4.50 n'ont jamais été vendues pour \$4.00, ni des marchandises de \$2.25 pour \$2.00.

Aimeriez-vous n'acheter que des cravates qui se vendent ?

Nous avons un plan que suivent les merciers qui font des affaires importantes ; ce plan élaboré avec soin par des experts en cravates est indiqué gratuitement.

---

# Niagara Neckwear Co.,

LIMITED

Montreal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

## UNE LAINE VEGETALE : LE KAPOK

Connaissez-vous le kapok? C'est une laine végétale dont on se sert avantageusement pour remplir les coussins, les oreillers, les traversins. Le kapok, non sans difficulté, a fini par triompher de la routine et par être employé un peu partout dans la literie.

Le kapok ou coton du fromager nous vient de Java, de Cochinchine, de Madagascar, du Sénégal, du Congo, des Antilles, etc. Il est très répandu dans toutes les colonies. Il est fourni par l'"*erodendron anfractuosum*", arbre de la famille des bombacées. Le fromager est, du reste un arbre superbe qui peut atteindre 131 pieds de hauteur et qui pousse facilement dans beaucoup de terrains. Chaque fruit est entouré de 123 à 150 grains de bourre; à l'âge de vingt ans, un fromager peut fournir 4,000 fruits et environ 66 livres de bourre.

Cette laine végétale est d'une souplesse et d'une élasticité remarquables; elle est d'une extrême légèreté, elle n'est pas attaquée par les insectes et elle ne prend pas l'humidité. C'est donc un produit précieux dont l'emploi se généralisera de plus en plus. Il n'a qu'un inconvénient, c'est d'être très inflammable, bien plus que le coton ordinaire.

Il coûte de 23 à 27 cents la livre. Comme il est très léger et absolument hydrofuge, il s'est trouvé tout naturellement appelé à un emploi spécial, où il fait merveille: c'est dans le remplissage des ceintures et des bouées de sauvetage et surtout dans la confection de vêtements de sauvetage pour les marins. On ouate l'intérieur des vêtements cirés des matelots avec du kapok et on obtient ainsi un costume qui vaut toutes les ceintures de sauvetage du monde.

## LA CARRIERE DE WHITELEY

William Whiteley avait écrit son propre éloge : " Le monde m'appartient et j'ai parfaitement le droit de faire affaires dans une partie quelconque du monde et de toutes les manières convenables, du moment que je fais ces affaires honorablement, honnêtement et loyalement."

Nous trouvons là le principe et le but sur lesquels a été basée une carrière qui ne fut en somme qu'un grand roman commercial, un but qui a fait de Wm Whiteley un véritable Napoléon du commerce de détail et qui a répandu dans tout l'univers la renommée du " Pourvoyeur Universel ".

Si les anglais forment une nation de marchands, Wm Whiteley a dû être un prince parmi les Anglais, car c'était le plus grand marchand de tous ses compatriotes. Cependant, sa carrière n'est pas seulement celle d'un marchand, car il a symbolisé toutes les qualités qui ont mis l'Angleterre moderne

au premier rang dans le monde des affaires et Wm Whiteley a été un véritable citoyen du Londres du XXème siècle.

Il était né de parents de la classe moyenne, dans un village nommé Agbrigg, pres de Wakefield, il y a soixante-quinze ans. Il resta à l'école jusqu'à l'âge de quatorze ans; il se rendit alors dans la ferme de sa famille. Mais ses amis voulaient qu'il embrassât la profession de médecin. De la ferme, il se mit donc au service d'un célèbre rebouteux. Il eut alors une vie assez agitée.

Ses devoirs exigeaient qu'il se rendit aux foires et aux courses de chevaux. Etant encore enfant, on lui avait appris à monter à cheval et à l'âge de neuf ans il était un cavalier accompli.

A seize ans, il pouvait monter n'importe quel cheval. M. Whiteley était aussi un tireur magnifique; il avait acquis son adresse dans une cuisine de campagne, en plaçant une capsule sur son fusil et en éteignant ainsi la flamme d'une bougie.

"Si jamais j'ai excellé dans quelque chose, se vantait-il une fois, c'est en équitation et dans le tir au fusil."

La culture, le métier de rebouteux et la chasse n'étaient pas un très bon apprentissage pour devenir drapier dans Westbourne Grove. Mais ce n'est qu'à l'âge de seize ans et demi que le jeune Whiteley pensa réellement au commerce.

Le premier pas qu'il fit dans cette direction consista à se mettre apprenti dans une maison de draps et de fournitures de maison, à Wakefield. Les journées étaient longues et le travail assez dur; ce travail comprenait les commissions à faire, avec le balayage de l'établissement et le nettoyage des vitrines. Le jeune Whiteley trompa les heures de travail et l'ennui qu'elles lui causaient, en allant à l'église et en suivant l'école du dimanche.

Ce n'est qu'en l'année 1851 qu'il obtint des vacances. Il les utilisa en se rendant à Londres pour voir une grande exposition qui avait lieu en ce moment. Mais il avait un but plus sérieux que celui de voir la ville. De l'endroit où il était logé, rue Oxford, il faisait une exploration de la ville de Londres. Il pensa que la métropole était l'endroit où il devait chercher fortune.

L'année suivante, son engagement expira. Ses patrons désiraient le conserver avec eux, mais Whiteley avait l'idée fixée sur Londres et il s'y rendit avec moins de dix livres sterling en sa possession. La première chose qu'il fit fut d'obtenir de l'emploi chez MM. Willey & Co., Ludgate Hill et St. Paul's Churchyard. Il s'engagea ensuite dans plusieurs autres maisons comme voyageur ou avec d'autres emplois.

Le dernier engagement qu'il fit fut avec MM. Bradbury, Greatorex, Beall & Co. Après cela, il se décida à commercer pour lui-même.

" Je préférerais West End à East End, ex-

pliqua-t il un jour, parce que je ne voulais pas et ne pouvais pas faire un commerce de catégorie inférieure, car je n'avais nulle connaissance à ce sujet et je ne désirais pas en avoir. Je préférerais faire affaires avec la meilleure classe de la population et vendre la meilleure catégorie de marchandises; je préférerais aussi résider dans West End."

Des gens soi-disant bien informés le mettaient en garde contre deux rues. L'une était Upper street et l'autre était Westbourne Grove laquelle, ainsi que M. Whiteley le disait plus tard, était considérée comme la pire rue d'affaires de Londres, et ceux qui pensaient être bien renseignés à ce sujet en parlaient souvent sous le nom de l'avenue de la banqueroute.

Toutefois, en cherchant un établissement, le hasard ou le destin le conduisirent dans cette rue même. Sur la devanture de la maison portant No 63 était une pancarte portant les mots "à louer."

"Je m'arrêtai, dit M. Whiteley, et j'examinai le bâtiment. J'aimai l'apparence générale de l'endroit. Il était trois heures à ce moment-là.

" Je restai en face de cette maison pendant deux heures, c'est-à-dire jusqu'à cinq heures et je me sentis sûr que si je possédais ce magasin et que si j'avais soin de décorer les vitrines avec de jolies fleurs, des dentelles, rubans, gan's, etc., en mettant sur ces articles des affiches de prix qui pourraient commander des ventes, il y aurait assez de passagers, de trafic pour assurer un commerce qui pourrait payer les dépenses. Je me promenai de long en large dans cette rue et fus surpris de voir combien les magasins qui existaient là étaient en arrière de leur époque.

"J'examinai le voisinage et m'aperçus que ce quartier était bon et se développait beaucoup; quelques demandes de renseignements me convinquirent que les habitants de ce quartier étaient mal servis. J'allai voir alors l'homme qui avait le magasin à louer. J'appris que ce magasin avait eu deux locataires depuis sa construction et que ces deux locataires avaient fait faillite.

"Toutefois, je me rendis compte que cet insuccès dépendait des premiers occupants et non du magasin ou de sa situation; je résolus donc de louer ce magasin. Je dépensai le peu d'argent que j'avais et ouvris boutique le 11 mars 1863 avec deux jeunes femmes et un garçon pour faire les commissions."

A cette époque, M. Whiteley avait 31 ans. Le magasin qu'il loua fait encore partie de l'établissement et porte maintenant le No 31.

Sa première cliente fut une vieille dame qui acheta un capuchon. Quand il lui fut dit qu'elle était la première cliente, elle proposa de dire une prière pour le succès de l'entreprise et elle le fit en présence de M. Whiteley et de ses assistants. Cette dame resta une cliente du magasin jusqu'à la mort de Whiteley.

# THE DOMINION LINEN M'F'G CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,  
Nappes Damassées Blanchies,  
Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,  
Toiles pour Vêtements, Toiles de Doulens,  
Toiles pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO

Seuls Agents de Vente pour le Dominion

## WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

Successeurs de E. B. WALLACE & CO.

72 rue Wellington Ouest, TORONTO, Ont.

## Système Patenté de Garde-Robes "Weir"



Partie de l'Intérieur du Magasin "Fit-Rite" Wardrobe à Winnipeg.

Recommandé par les manufacturiers des marques suivantes :

"FIT-RITE" "FASHION-CRAFT" "SOVEREIGN" "PICCADILLY" ETC. Notre TIROIR pour Pantalons est le seul en existence.

Adopté par les plus grands détailliers du Canada, entr'autres :

HUDSON BAY CO'Y, Winnipeg, Vancouver, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Macleod, Fort William. The T. EATON CO., Winnipeg. "OAK HALL" Toronto, Hamilton, London, Sherbrooke, Etc.

Agences:—"FIT-RITE," "FASHION-CRAFT," "20th CENTURY," "PICCADILLY," Etc. Pour plus amples informations, Catalogues, Liste des Prix, adressez-vous à J. A. HEBERT, Secrétaire-Trésorier.

Le moyen le plus nouveau et le plus perfectionné pour l'étalage et la vente des vêtements confectionnés d'hommes et de femmes.

Capacité de chaque Garde-Robe: 25 Costumes complets et 25 Pantalons dépareillés ou 25 Paletôts ou longs Costumes.

## WEIR WARDROBE CO'Y of CANADA Ltd.

Bureaux Principaux et Manufacture a  
—MOUNT FOREST, ONT.—

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - MASON CITY, IOWA.

Le succès de l'affaire n'a jamais été douteux. Au commencement de la seconde année, le nombre des employés était porté à seize et la place du jeune garçon était prise par deux autres.

Trois ans plus tard, M. Whiteley fit l'acquisition d'un second magasin et un nouvel établissement fut ajouté à l'ancien chaque printemps, la liste des articles vendus devenant plus considérable proportionnellement.

M. Whiteley vivait lui-même dans la bâtisse occupée par son magasin. Il travaillait avec acharnement pour obtenir le succès auquel il est arrivé; il commençait à travailler à sept heures du matin et continuait jusqu'à onze heures du soir. En 1890 il avait vingt et un magasins, des écuries pouvant contenir plus de 350 chevaux, une ferme à Finchley qui fournissait tous les jours à la ville de Londres six voitures à deux chevaux chargées de fourrage, de légumes, de fruits et de fleurs et des rues entières bâties de cottages pour les ouvriers.

Dès l'année 1890, cette maison employait 6,000 personnes. Pour la convenance de quelques-uns des employés, M. Whiteley acheta une rue entière, Queen's Road, et y fit construire une bâtisse énorme, comme dortoir pour les femmes.

Plusieurs fois, cet immense dépôt de marchandises eut à subir des incendies. Le plus terrible fut celui qui eut lieu en 1884 et causa à M. Whiteley, malgré ses assurances, une perte de plus de £250,000. Une magnifique construction remplaça les magasins détruits. La renommée de Whiteley (cette maison d'affaires s'était transformée en Compagnie limitée en 1899) se répandit dans tout l'univers. Ses marchandises trouvèrent de nombreux acheteurs dans l'Inde, les Indes Occidentales, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et les maharajahs de l'Inde se rendaient directement chez le "pourvoyeur universel" pour tout ce dont ils avaient besoin.

C'est aussi dans l'établissement de Whiteley que Cetewago, le roi Zoulou, et beaucoup d'autres célébrités allaient faire leurs achats.

Le nom de "pourvoyeur universel" n'était pas un simple jeu de mots. En effet, M. Whiteley pouvait fournir littéralement tout ce dont un homme a besoin, à partir d'un berceau jusqu'à un cercueil. Il avait tout en magasin "depuis un éléphant blanc jusqu'à un cercueil de seconde main" ainsi que la rumeur le veut. Le bruit court qu'une fois on demanda à cette maison de fournir un cercueil d'occasion; mais le client fut informé que, ceci n'étant pas possible, la maison lui fournirait un cercueil qui n'avait pas pu servir.

Dans l'établissement de Westbourne Grove, vous pouvez acheter un billet de chemin de fer ou un billet de théâtre, envoyer un télégramme, faire des opérations de bourse, obtenir un tuteur pour vos enfants, breveter une invention et former un syndi-

cat pour mettre cette invention sur le marché, mettre de l'argent à la banque, faire administrer votre propriété ou faire percevoir vos loyers.

En somme, comme un auteur l'a écrit un jour, M. Whiteley s'occupera de vous et de toutes vos affaires et, quand vous n'aurez plus aucune utilité commerciale pour lui, il vous enterrera et érigeria un monument à votre mémoire (aux frais de votre exécuteur testamentaire).

Ainsi qu'il était inévitable, il pouvait enseigner beaucoup de choses aux jeunes gens qui se destinaient au commerce et il n'était pas en retard pour leur donner des conseils.

"Je n'ai jamais permis, disait-il une fois, que le mot "impossible" prit place dans mon vocabulaire. L'homme d'affaires devrait oublier qu'un tel mot ait jamais été inventé."

Il résuma ses propres principes dans les maximes suivantes qui peuvent être considérées comme le *va-de-mecum* de l'homme d'affaires :

Ajoutez votre conscience à votre capital.

Ce n'est pas l'importance de votre capital, mais bien le peu d'importance de vos besoins qui vous rendra riches.

Surveillez le gaspillage.

Soyez prudent dans vos transactions, ne courez aucun risque que vous ne puissiez affronter sans inconvénient.

Ne comptez que sur vous-même.

Payez toujours au fur et à mesure; si vous ne pouvez pas payer, n'achetez pas.

La politesse ne coûte rien.

Il vaut mieux être victime que coupable.

Ne désappointez jamais un client.

Ne dédaignez pas les choses qui semblent insignifiantes. L'Océan se compose de petites gouttes d'eau.

Gardez votre sang-froid, ne sortez pas de votre caractère.

Un commerce fait honnêtement est un commerce qui procure le succès.

On croit que la dernière entrevue que M. Whiteley a accordée est celle qu'il a donnée à un journaliste et qui est reproduite par M. Alfred Keimner dans le numéro de février de "Magazine of Commerce". Dans cette interview, le grand brasseur d'affaires décrit de la manière suivante l'étendue de son commerce :

"Nous avons eu la fourniture des fêtes Colstone à Bristol, pourvoyant pour 1,600 hôtes. Nous avons pourvu au campement de grandes armées anglaises. Quand la condition sanitaire de Windsor rendit nécessaire le transfert des Life Guards à Windsor Great Park, j'ai entrepris la fourniture des tentes et des vivres. J'ai fourni cinq mille chevaux pour le service à Salisbury Plain."

Dans une seule journée, les exécuteurs testamentaires de Whiteley reçoivent par la poste de 11,000 à 12,000 lettres et ce courrier est dépouillé par un personnel de 40 à 50 hommes.

## COSTUMES POUR LE TEMPS HUMIDE

L'homme qui cherche à être bien mis cherche toujours autour de lui quelque chose que personne n'a. Que ce soit pour des vêtements ordinaires, vêtements pour occasions spéciales ou vêtements pour le mauvais temps, dit "Sartoria World," cet homme est toujours à la piste de quelque chose de nouveau qui remplisse exactement le but pour lequel il a été créé. Pour les vêtements destinés au mauvais temps, il y a moins de formalité qu'on peut en observer dans les autres, et on peut voir un nombre quelconque de vêtements de fantaisie ayant assez d'individualité quant au modèle et au style. Ces effets d'habillements comprennent des vêtements complets, paletots, chaussures, gants, chapeaux et casquettes et leur caractéristique, c'est que tous, ils sont à l'épreuve de l'eau et maintiennent à sec la personne qui les porte.

Ce genre de vêtements devraient toujours être repassés après qu'ils ont été portés et on ne devrait jamais les suspendre, pour les faire sécher, pliés ensemble, de peur qu'ils ne perdent leur forme; on devrait les étendre dehors et les faire sécher aussitôt que possible, puis les porter chez le tailleur pour qu'il les assouplisse de nouveau. Bien entendu, le costume sera à peine humide si le paletot est porté par-dessus, mais on ne peut pas prendre trop de soin pour conserver aux vêtements leur forme et les garder de l'humidité et de la moisissure.

Les costumes imperméables sont généralement en cheviot ou en homespun; la coupe est du genre sac, de manière à les rendre aussi commodes que possible. Les manteaux sont amples et faciles à porter, ils sont unis jusqu'à un certain degré, les overplaids à dessin à peine visible étant généralement employés comme modèle. Les pantalons sont coupés forme "medium peg" et ils sont relevés d'une manière permanente, de manière à tenir le bas hors de l'eau et de la boue. Ces vêtements ont la propriété de résister à l'eau par eux-mêmes, sans l'addition d'un paletot; mais d'habitude, on ne les porte pas seuls, car un paletot donne une protection additionnelle et n'est pas trop chaud les jours de pluie. Avec des paletots à trois ou quatre boutons, avec un collet et des revers étroits, ces costumes sont d'une qualité excellente et peuvent à peine être distingués des vêtements ordinaires, si toutefois on peut les en distinguer.

Pour l'homme qui préfère les caoutchoucs aux chaussures imperméables, il y a sur le marché de nombreuses espèces de caoutchoucs de toutes les couleurs: du noir aux teintes les plus pâles de la couleur tan. On peut s'en procurer dans tous les genres, avec semelles sans talon, ou bien, dans des formes telles que seules les semelles des chaussures sont couvertes





Ce modèle exquis est fait d'une forme en "chip", couleur chamois clair, avec bord court et échancré en avant et calotte moyennement basse. Un large ruban souple de la même nuance que le chapeau et une guirlande de roses mi-épanouies en nombreuses nuances s'harmonisant, forment une guirlande dans laquelle des touffes de myosotis se mêlent à du feuillage. Du ruban et des roses forment une garniture retombante en arrière, et le bandeau est fini avec de la malines brune. Les roses semblent presque naturelles et dénotent une habileté très rare chez la modiste.



**CHAPEAU  
AVEC FORME  
EN  
"CHIP"**



**CHAPEAU  
AVEC FORME  
EN  
BRAID**



Ce chapeau est en braid glacé, de la couleur naturelle de la paille. Une lourde guirlande de roses, couleur lavande rosée, pâle et de grosseurs graduées est disposée autour de la calotte. Du ruban velours et de la malines finissent la garniture.

par ces caoutchoucs ou encore dans des genres qui couvrent le pied tout entier y compris le cou-de-pied. Il existe diverses sortes de chaussures en cuir imperméable, pour ceux qui ne veulent pas porter de caoutchoucs. On croit généralement que les chaussures faites en cuir de marsouin sont à l'épreuve de l'eau, mais ces chaussures sont généralement doublées de veau qui a été rendu non poreux par un procédé chimique. Les semelles sont rendues épaisses au moyen de liège, et quelquefois une semelle de caoutchouc est placée entre les deux semelles de cuir ou bien est fixée sous la semelle en cuir, de même que des talons en caoutchouc; mais le caoutchouc employé de cette manière aura le même inconvénient que s'il était placé contre le pied même. Ces chaussures montent haut et se lacent avec des lacets en peau de vache.

Il y a plusieurs espèces de gants pour le temps humide, y compris les gants en caoutchouc; mais les meilleures sortes sont faites en peau lavable. On peut s'en procurer de diverses couleurs, dans tous les magasins élégants. Portés par les temps les plus humides et les plus boueux, ces gants conservent leur forme et peuvent se laver; après les avoir frottés seulement entre les mains, on peut les porter de nouveau et ils paraissent comme neufs. Il existe une préparation pour les gants que l'on porte pour la pluie, laquelle quand on la frotte doucement à l'intérieur des gants les rend souples et les maintient souples.

Le paletot élégant pour la pluie est coupé long, avec un effet Chesterfield ou ulster et avec ou sans ceinture. Les carreaux et overplaids gris sont les modèles les plus populaires et les tissus anglais sont en demande pour ce genre de pardessus; on en voit souvent avec des effets à rayures et des effets "herringbone". Quelquefois, de gros boutons ferment également les devants de ces manteaux et les pattes de poches sont grandes également, de manière à préserver les poches contre l'humidité. Les manches ont des pattes qui se boutonnent pour préserver de l'humidité, de même que les collets; aussi ces vêtements font-ils un bon service. Quelques-uns de ces manteaux sont fendus en arrière, d'autres ont une jupe ample qui peut être ramenée autour des genoux à volonté. La forme ulster est bien entendu plus large et donne à celui qui la porte une sécurité ressemblant à celle que l'on a sous une tente, et en cas d'orage, cette sécurité est très agréable. Ces manteaux sont toujours coupés avec une ceinture en arrière et avec des plis qui peuvent être défaites quand ceux qui les portent montent à cheval, donnant ainsi une plus grande protection aux cavaliers. Les chapeaux sont faits en caoutchouc soie dans toutes les formes et ces chapeaux sont parfaitement imperméa-

bles; mais souvent, ils sont du même matériel que le paletot. Il existe un genre de chapeau, sur lequel la pluie glisse comme sur un toit, bas en avant, élevé en arrière. Des draps mélangés écossais et le cuir Danois obtiennent aussi la faveur publique et sont tous garantis imperméables, ils maintiennent à sec la tête de ceux qui les portent.

Avec un pardessus, un costume, un chapeau, des gants, des chaussures à l'épreuve de l'eau, un homme peut se rendre chez lui sous une forte averse et y arriver complètement sec. Les procédés par lesquels le drap est rendu imperméable sont maintenant si nombreux et si perfectionnés qu'on peut dire que personne n'a besoin d'être mouillé aujourd'hui. Les Anglais qui sont si en faveur des sports pédestres ont depuis longtemps employé bien des moyens pour se protéger contre les intempéries des saisons pluvieuses; mais les Américains ne font que commencer à les suivre et à se protéger. Le temps n'est pas éloigné toutefois où les vêtements pour le mauvais temps feront partie de l'habillement de tous les hommes, qui pourront ainsi aller à sec partout où ils voudront.

#### INCONVENIENT DES CHANGEMENTS TROP FREQUENTS

Des changements fréquents de patrons ou de lignes constituent la plus grave erreur qu'un vendeur puisse commettre. Il y a aujourd'hui de nombreux commis-voyageurs qui pourraient gagner deux fois plus d'argent qu'ils n'en gagnent, s'ils s'en étaient tenus à la même ligne; mais ils se sont laissés tenter par une légère augmentation de salaire, ont changé leur ligne de vente et s'en repentent. Les relations acquises dans un territoire donné, la connaissance d'une ligne de haute catégorie et la confiance que les commerçants ont en lui, voilà le plus grand capital d'un vendeur; tout changement en diminue la valeur.

Il arrivera, toutefois, un moment où un changement sera nécessaire, mais ce changement ne devrait être fait qu'après y avoir mûrement réfléchi et avec l'idée d'établir de nouvelles relations permanentes, dit H. J. Haysgood, dans un magazine. En changeant de maison, un vendeur doit considérer avec soin la situation de la maison dans laquelle il désire entrer, la manière dont elle traite ses clients; il doit chercher à savoir si ses marchandises sont bien connues et l'étendue de la publicité qu'elle fait. Aucun salaire, si élevé fût-il, ne devrait le tenter d'offrir dans un territoire où il est connu des marchandises auxquelles on ne peut se fier; agir ainsi serait détruire la confiance que ses clients ont en sa bonne foi. Il vaut mieux que le vendeur reste

où il est, à moins qu'il ne puisse changer de maison pour améliorer sa situation d'une manière permanente.

Quand un vendeur s'est bien rendu compte qu'un changement lui serait profitable, il devrait faire tous ses efforts pour trouver une nouvelle situation avant d'abandonner celle qu'il occupe. Aux yeux de presque tous les patrons, un homme qui a un emploi a une valeur plus grande d'au moins 25 pour cent que celui qui est sans emploi. Quand un homme peut dire: "En ce moment je suis employé et je m'acquiesce de mes devoirs à la satisfaction de mon patron", et qu'il donne de bonnes raisons à l'appui de son désir de changement, il possède la clef qui ouvre un grand nombre de positions de premier ordre.

Par leurs très nombreuses relations, les vendeurs sont plus à même d'entendre parler d'opportunités qui s'offrent à eux que peut-être toute autre classe d'hommes. Des maisons tenant la même ligne que la leur sont ouvertes. Les gérants de ventes sont toujours heureux d'avoir à s'occuper d'hommes à l'emploi de leurs concurrents; si votre travail a été au-dessus de la moyenne, vous serez surpris de constater tout ce qu'ils savent à votre sujet.

#### DE L'ACTION ET ENCORE DE L'ACTION

Le problème de la publicité consiste aujourd'hui à réduire le temps nécessaire pour obtenir un effet cumulatif. Faites connaître immédiatement, à tout prix, l'article que vous avez à vendre, si vous voyez la moindre chance de rentrer dans vos dépenses avec profit. Une action prompte et beaucoup d'action, voilà ce qui est nécessaire. Au début, n'établissez pas d'une manière trop serrée les pourcentages de vos frais de vente. Si en dépensant 15 pour cent de vos ventes totales pendant les deux premières années, vous pouvez faire connaître vos marchandises d'une manière générale, tandis qu'en procédant lentement, vous feriez le même volume d'affaires en quatre ans, moyennant une dépense de 7 pour cent seulement, adoptez le premier plan. C'est manifestement le meilleur et le moins dispendieux.

Non seulement vous gagnerez deux ans, mais si votre produit constitue un progrès sur quelque autre chose, vous déplacerez quelque article rival qui, neuf fois sur dix, ne pourra jamais regagner à votre détriment le terrain perdu.

Une des choses étonnantes au sujet des prompts succès remportés par les méthodes modernes de publicité, c'est la rapidité avec laquelle certains articles plus anciens et de moindre mérite, ou aussi bons mais annoncés d'une manière moins libérale, tombent dans l'oubli.



# C'est un Indice



C'est un indice digne de remarque que les ordres de répétition arrivent de toutes les parties pour les lignes de marchandises jugées désirables, bien que les marchandises des commandes d'origine ne soient presque pas entamées. La signification de ce fait est évidente et les détaillants avisés l'auront à cœur.

Notre stock général est bien préparé pour faire face à la situation tendue que cette condition indique et, quand nous attirons leur attention sur les lignes suivantes, nos clients sont assurés que nous leur donnerons le meilleur service possible tant pour les prix que pour les livraisons.

## ETOFFES A ROBES

Mohairs et Lustrés unis et de fantaisie. Assortiment complet de nuances en Cachemires, Draps Satin, Voiles de religieuses, Serges, Chaînes de Soie, Crépo-lines, Voiles, Eoliennes, Henriettes et belles Popelines.

Vaste assortiment de Tweeds de Fantaisie, d'effets à carreaux et à rayures, de carreaux blancs et noirs etc. en tissus légers.

## ARTICLES BLANCS

Offre excellente de Mousselines légères pour robes, Toiles blanches pour robes, Nansoucks, "Mulls", Linous de l'Inde, Lawns Victoria, Organdis unis et Mousselines "Book". Collection complète d'articles de fantaisie en tissus lavables, Mousselines Suisses à pois et Mousselines de Printemps.

## SOIERIES

Immense stock de tous les principaux tissus unis et de fantaisie.

Valeur extra en soieries noires, tant que durera le stock actuel.

## RUBANS ET ARTICLES DE FANTAISIE

Stock complet de Taffetas Noires et de Couleur, de rubans "baby", de plissés noirs, blancs et de couleur,

Peignes de côté et d'arrière unis et garnis.

Ligne complète d'articles de tablette.

Grand assortiment de mouchoirs.

Valeurs spéciales en mouchoirs en toile et en blouses en soie et mousseline.

## COTONNADES

Cotons gris et blancs, cotons pour draps de lits, pour oreillers, Flanellettes, Tissus "Shakers", Domets, Shirtings, Cotons à matelas, "Cottonades", Couvertures en Flanellette, "Overalls", "Smocks".

## TOILES

Toiles "Crash" et "Huck" pour essuie-mains. Toiles à Verrerie, Toiles, "Terry" à rayures et blanches.

Assortiment complet de toiles de table, blanchies et non blanchies, nappes et serviettes unies et ourlées, Essuie-mains unis, à franges et de Turquie.

## ARTICLES EN COTON

Assortiment complet d'Indiennes, de Mousselines, de Tissus lavables et de Wrapperettes, de doublures, Sateens, Mousselines d'Art, Sateens d'Art, Cretonnes.

## GANTS, BONNETERIE, SOUS-VETEMENTS.

Stock complet de gants en Lisle, Taffetas et Soie, unis et de fantaisie, avec ou sans boutons à pression.

Assortiment complet de gants de soirée (tous les gants en boîtes de 1/2 doz., même grandeur).

Toutes les principales lignes de bas de printemps en cotou uni, en fil Lisle, à jours, en soie, avec broderie et mercerisés

Nouveautés en pois de fantaisie, rayures et carreaux, toutes couleurs, lignes à prix populaires dans le blanc.

Collection sans rivale de corps en coton pour dames, en coton mercerisé, en soie et en laine.

Demandez des Echantillons,

Les ordres par Lettres reçoivent une attention spéciale et prompte.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

## MONTREAL.

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.



## L'INDUSTRIE COTONNIERE

D'après le journal "Engineering" l'activité dans l'industrie cotonnière est phénoménale dans le monde entier. Dans le Lancashire, de nouvelles filatures surgissent de tous côtés comme par enchantement et les profits réalisés sont tels qu'on garantit jusqu'à un certain point 10 pour cent pour plusieurs années dans de nombreux cas et que, dans d'autres, de forts bonus sont donnés en plus des dividendes. Toutefois, la main-d'œuvre est rare. On désire la prospérité, car depuis nombre d'années les profits ont été faibles ou même ont complètement fait défaut, et les salaires ont été très bas.

L'industrie cotonnière à Bombay est florissante; quatre-vingts filatures dans la ville et aux environs donnent de l'emploi à 90,000 ouvriers et ouvrières. On projette en ce moment de fournir à ces établissements la force électrique obtenue des montagnes Ghâts. Les gérants des manufactures indiennes sont aussi confiants dans l'augmentation des bénéfices que ce système produirait que le sont les partisans de la proposition Beek; l'un d'eux prétend que cela aurait pour effet d'empêcher les manufactures du Lancashire de faire affaires en Asie à partir de la Perse à l'ouest jusqu'au Japon à l'est. Au Japon les manufactures travaillent nuit et jour, y compris le dimanche. Il y a deux jours de congé par mois pour l'ouvrier japonais des filatures de coton, le 1er et le 15 de chaque mois. Les machines sont mises en mouvement à 6 heures le matin du 2 et continuent sans interruption jusqu'à 6 heures du matin du 15; on les met de nouveau en marche le 16 à 6 heures du matin jusqu'au 1er du mois à la même heure. Il y a une équipe de jour et une équipe de nuit, les machines ne s'arrêtent pas aux heures de repas, des surnuméraires prenant la place des ouvriers, auxquels on accorde trente minutes pour leur repas.

C'est presque le mouvement perpétuel. Ce sont surtout les femmes qui travaillent dans ces manufactures; on y emploie aussi quelques jeunes enfants, les propriétaires étant obligés d'accepter une famille entière. Les salaires sont faibles, mais les ouvriers n'ont pas de loyer à payer et se procurent leur nourriture et leurs vêtements au-dessous du prix coûtant. Etant donnée la faculté d'assimilation du peuple japonais, il n'est pas surprenant

qu'une telle activité règne dans les manufactures japonaises, car les gérants et les surveillants ont en général fait leur apprentissage dans des manufactures américaines. Il n'est pas non plus surprenant d'apprendre que des conflits ont déjà éclaté entre ouvriers et patrons.

Les manufacturiers japonais ont une association d'exportation et ce corps essaye en ce moment d'effectuer une amalgamation, afin de combattre la concurrence sur les marchés qui leur sont ouverts, spécialement sur les marchés chinois. Il n'est que naturel de supposer que les conditions du travail s'amélioreront au Japon et que, dans un avenir rapproché, la main-d'œuvre coûtera plus au manufacturier qu'à présent. Si cela arrive, cette augmentation n'aura probablement pas grand effet sur le coût de la production, car un rendement accru contrebalancera en grande partie toute perte subie de ce fait. On n'arrive pas en un jour à faire de bons ouvriers de filature.

L'habileté transmise de génération en génération aux ouvriers du Lancashire est aujourd'hui le plus fort atout que les manufacturiers britanniques aient entre les mains; elles leur donne le monopole de la fourniture à l'univers des cotonnades sur une base de compétition, en dépit de leur tarif élevé. C'est une bonne chose pour le Lancashire, car la compétition pour les marchandises moins fines promet de prendre une activité peu agréable.

## LA RECOLTE DU COTON. SAISON 1906-1907

A chaque saison, le coton offre des particularités et des surprises et la saison en cours ne fait pas exception à la règle. Ces particularités sont d'un caractère plus ou moins inquiétant: toutes les estimations et prévisions sont entourées d'une incertitude suffisante pour confondre les calculs bien établis relatifs à la grandeur de la récolte et à la consommation future du coton, dit "Textile American". La quantité de coton qui est devenue visible dernièrement est un élément gênant quand on prédit que la récolte commerciale pour la saison sera beaucoup plus forte qu'en 1904-1905, saison où elle a dépassé 13,500,000 bales. Jusqu'ici les recettes de la saison surpassent celles de la même période, il y a deux ans, alors que nous avions un trop plein de 1,250,000 bales indiquant une récolte commerciale étonnamment forte, surpassant de beaucoup tout ce qu'on aurait osé prédire ou penser. A moins que les signes manquent absolument de certitude, il y aura avant longtemps une réduction marquée, même en les comparant à celles des saisons précédentes.

D'après la quantité de coton visible, comparée à celles des trois dernières saisons, on peut estimer que la récolte oscillera entre 12,500,000 et 15,000,000 de bales. Toutefois, si on compare la quantité de coton qui est devenue visible entre le 1er septembre 1906 et le 16 janvier 1907 à la quantité de coton égrené à cette dernière date (celle du dernier rapport des égreneurs), on remarque que la même proportion de coton égrené a été mise sur le marché pendant la même période de l'année précédente. Cela montre que, malgré les fortes recettes à l'intérieur et aux places d'exportation, on ne s'est pas plus pressé relativement, cette saison que la dernière, de transporter le coton de l'égreneuse au marché.

Les statistiques suivantes indiquent mieux que des paroles la situation, en supposant bien entendu que le coton devenu visible après le 1er septembre est du coton nouveau:

|                                                                 | Récolte '06. | Récolte '05 |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| Coton égrené avant le 16 janvier . . . . .                      | 12,167,873   | 9,989,634   |
| Moins la quantité mise sur le marché avant le 1er sept. . . . . | 107,000      | 75,434      |
| Quantité disponible pour le marché, après le 1er sept. . . . .  | 12,060,873   | 9,914,200   |
| Coton devenu visible du 1er sept. au 16 janvier . . . . .       | 9,012,000    | 7,557,237   |
| Pour cent de coton visible sur la récolte égrenée au 16 jan.    | 75           | 76.3        |

Comme on peut le voir par cette statistique, 75 pour cent de la quantité disponible du nouveau coton égrené est devenu visible entre le 1er septembre 1906 et le 16 janvier 1907, tandis que la quantité devenue visible pendant la même période de la saison précédente était de 76.3 pour cent. Donc, bien qu'une plus grande quantité de coton soit devenue visible cette saison, elle est à peu près dans la même proportion que pour la saison précédente par rapport à la quantité de coton égrené.

On ne pourra faire de comparaisons entre la quantité de coton égrené et celle devenue visible depuis le 16 janvier, avant la fin de ce mois. La quantité de coton de la récolte 1906 égrené à la date du 16 janvier 1907 est de 12,167,873 bales, quantité qui, relativement aux saisons précédentes, peut être considérée comme étant un peu plus de 95 pour cent de la récolte totale de cette saison; cela indique une récolte de 12,800,000 bales. En y ajoutant les filasses habituelles, on arrive à une récolte commerciale de 13,000,000 de bales. C'est le chiffre que nous acceptons comme prévision pour la récolte commerciale 1906-1907. Nous avons basé nos calculs sur les données du Bureau de la Statistique concernant la quantité de coton égrené, plutôt que

# C'est l'Epoque de Vente des Blouses



Ne laissez pas baisser  
votre Stock.



**E**nvoyez-nous  
un Ordre Pressé  
pour ce dont vous  
avez besoin.

Examinez-le.



Le genre Victor  
les fera vendre  
rapidement.



# THE VICTOR MFG. CO.,

QUEBEC.

sur les chiffres du Cotton Exchange de la Nouvelle-Orléans concernant la quantité de coton devenue visible, à cause de la position anormale prise par ce dernier office. Pour les estimés exprimés en balles, il faut considérer le fait que le poids moyen des balles cette saison est plus fort que la saison dernière; il y a une différence de poids suffisante pour 130,000 balles de plus, ce qui équivaut à une récolte de 13,000,000 de balles.

La quantité relativement forte de coton de qualité inférieure dans la récolte de la saison courante produit son effet sur les achats des filateurs et sur la manipulation mécanique dans les manufactures, où quelques changements radicaux sont nécessaires pour une production d'un type désiré. Le simple fait que du coton est qualité "bon-ordinaire" ne milite pas nécessairement contre ses qualités de filature; il signifie simplement que ce coton devra être soumis à une manipulation plus complète, pour le débarrasser des matières étrangères, que s'il était d'une qualité plus élevée; cela occasionne naturellement un plus fort pourcentage de déchets et peut se traduire par le prix plus bas que l'on paie pour ce coton, prix pour lequel il faut faire entrer en compte, le coût supplémentaire de main-d'oeuvre, l'usure de la machinerie et les déchets. Si ces derniers items sont prévus dans le prix payé, la qualité des produits des manufactures peut ne pas être amoindrie, bien que leur quantité puisse être diminuée dans une certaine mesure. Mais il existe indubitablement une grande quantité de coton bien au-dessous de la qualification "bon-ordinaire", qui est la qualité la plus inférieure qui puisse être livrée sur contrat futur au Cotton Exchange de New-York. Quelle quantité de ce coton extrêmement inférieur n'est pas susceptible d'être filé, c'est une question qui n'a pas encore été résolue et qui, probablement, ne le sera pas de quelque temps. Si cette quantité est calculée à 500,000 balles, c'est une simple estimation basée sur des données diverses obtenues de sources variées.

Ces qualités inférieures proviennent d'un district produisant d'habitude du coton à longs brins; si ces brins restent intacts et en bon état, il peut y avoir des moyens mécaniques pour améliorer les qualités inférieures et les convertir en coton bon pour la filature. C'est une question qui prendra plus de développement à mesure que la saison s'avance, quand les nécessités des filateurs les obligeront à donner plus d'attention à leurs achats et aux moyens de les utiliser économiquement dans les filatures. Quelque inférieure que soit la qualité du coton, il ne se transforme pas nécessairement en déchets, à moins que la fibre ne soit atteinte d'une maladie ou ne soit détériorée de manière à la rendre in-

propre à la manufacture, même pour en faire de la ouate. Les marchés du Sud offrent des exemples de demande pour le coton inférieur croissant sur les terres basses du Mississippi et du territoire contigu. On nous informe, par exemple, de Memphis, que le coton inférieur, produit sur les terrains avoisinant les cours d'eau, coton qui a un débouché dans cette ville, est demandé en grandes quantités par les filatures du Nord et du Sud, aux prix relativement très bas auxquels il peut être acheté. Cela montre qu'à un certain prix, ce coton est bon marché au point de vue économique.

#### AUGMENTATION DE SALAIRES

On annonce que la Dominion Textile Company a résolu d'augmenter les salaires de ses employés dans toutes ses manufactures. Ce changement entrera en vigueur le 1er avril et l'augmentation sera en moyenne de 10 pour cent. Les établissements de la compagnie sont situés à Montréal, Kingston, Magog, Montmorency, Moncton, Windsor et Halifax.

#### NOUVELLE FILATURE DE COTON

Le contrat pour la pierre de construction de la nouvelle filature que la North American Cotton Company doit ériger à Shawinigan, a été accordé à un entrepreneur de l'endroit, et c'est la maison anglaise Platt Brothers qui a obtenu le contrat pour toute la machinerie.

L'assemblée annuelle de la Montreal Spinning Co. a eu lieu le 18 mars. M. W. C. McIntyre a été élu président. Ont été également élus: M. James Pyke, vice-président et M. W. T. Whitehead, directeur-gérant. En dehors de ces officiers, le bureau de direction se compose de MM. A. Racine, T. E. Hodgson, C. W. Trenholme, J. H. Burland, F. W. Molson et H. M. Marler. M. P. C. Shannon a été nommé secrétaire actif.

En ce qui concerne les plans de la compagnie pour le nouvel établissement à la Côte St-Paul, il n'y a rien de plus à dire que ce qui a déjà été annoncé. Par suite du consentement de la municipalité de la Côte St-Paul à exempter la compagnie de taxes pendant une période de vingt années l'achat d'un vaste emplacement sur les bords du canal est pratiquement ratifié.

\* \* \*

Le marché des cotonnades devient de plus en plus ferme. On nous annonce que plusieurs lignes offertes par les moullins aux maisons de gros pour le commerce de l'automne prochain ont été avancées de prix.



M. Geo. D. Harper nous dit que les ouvertures des modes du printemps ont été satisfaisantes. La demande pour les formes de chapeaux, les chiffons, les mailles, les rubans et les fleurs, surtout les roses, a été très forte.

Quant aux nuances la préférence des acheteurs a porté sur le vieux rose, les bleus, le champagne et le brun.

\* \* \*

MM. J. M. Orkin et Cie se déclarent très satisfaits du résultat des ouvertures des modes du printemps.

Les articles de grande vente ont été les formes de chapeaux dans les genres champignon, flops et sailors.

Eu fait de garnitures, la demande s'est principalement portée sur les fleurs de toutes descriptions, les fleurs de fantaisie, les braids en pyrosiline.

En fait de nuances, le champagne, le blanc et le noir ont été les préférés.

\* \* \*

M. J. A. L'Heureux, représentant la maison J. M. Woodland, de Toronto, dans la Province de Québec se déclare très satisfait du résultat des ouvertures de modes du printemps. La vente des chapeaux garnis ainsi que celle des braids et des pailles pour garnitures a été des plus actives.

\* \* \*

M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Debenhams (Canada), Limited, constate que l'ouverture des modes récemment tenue a donné des résultats très satisfaisants.

Les formes de chapeaux de tous genres les flops, les champignons, les effets sailors et généralement tous les chapeaux en paille d'Italie tressée se sont très bien vendus.

Comme garnitures, la première place revient de droit aux fleurs, telles que les roses, les jacinthes, les lilas. Les tulles ont eu également une très forte demande; on mentionne également le chiffon, les dentelles et les ornements pour chapeaux en forme d'épingles à grosse têtes.

Les nuances claires: le blanc, le bleu pâle, le rose, le champagne, le gris perle ont eu la préférence.

\* \* \*

On nous rapporte que les chapeaux faits à la machine ont eu une très grande vogue à l'ouverture des modes; par contre, les chapeaux faits à la main ont été quelque peu délaissés.

\* \* \*

M. Wm. Alexander, gérant à Montréal, de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous rapporte que les ventes à l'ouverture des modes du printemps de cette année ont été de 50 p. c. supérieures à celles



La Compagnie  
de  
Publications Commerciales

---

EDITEURS, IMPRIMEURS  
RELIEURS, REGLEURS  
ETC., ETC.

---

*Travaux en Noir et en Couleur*  
*Soignés*  
*et*  
*Exécutés promptement.*

---

LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION  
MONTREAL.



faites l'année dernière à la même occasion.

Les articles les plus en demande ont été les formes de chapeaux en mohair, les flops, les chapeaux en chip.

En fait de garnitures, les bandeaux, les rubans de Dresde, les braids en fibre, ainsi que les roses mousseuses, ont eu une grande vente.

Quant aux nuances, le vieux rose, les tons naturels de la paille, le champagne, le gris et les nuances vin ont eu la préférence.

Nous apprenons que les ouvertures de modes faites à Ottawa, par la maison J. M. Orkin et Cie, ont eu le plus grand succès.

Les ouvertures en question étaient sous la direction de MM. R. Dionne et J. J. Cusack.

MM. Debenhams (Canada), Ltd., ont tenu une ouverture des modes des plus réussies à Québec, les 11, 12 et 13 mars, dans leurs nouvelles salles d'échantillons, situées 70 rue St-Joseph. M. F. X. D. de Grandpré, de la maison de Montréal, s'est rendu à Québec tout spécialement pour cette occasion.

M. J. A. L'Heureux, représentant MM. J. M. Woodland & Co., de Toronto, vient de reprendre possession de ses salles d'échantillons, situées dans le Mechanics' Institute, au coin des rues St-Jacques et St-Pierre, où il aura constamment en stock les dernières nouveautés en fait de chapeaux garnis.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, viennent de recevoir une quantité considérable de hautes nouveautés pour le rassortiment des modes du printemps. Ces marchandises expédiées d'Europe par les acheteurs de la maison, se recommandent aux modistes, pour leurs ouvertures de Pâques.



#### L'INDUSTRIE DE LA SOIE A LYON

Lyon et Milan se disputent la première place dans l'industrie de la soie de l'univers. A l'école commerciale de Lyon se rendent des étudiants de toutes les parties du monde qui viennent y apprendre cette industrie précieuse; trois cents de ces étudiants environ sont d'habitude inscrits dans la section des soieries, où on leur enseigne l'art de tisser toutes les espèces de soieries et de velours à la main et à la machine mue par la vapeur. La ville de Lyon possède aussi une école municipale industrielle de soieries où ne sont admis que les jeunes gens de la ville. L'enseignement y est gratuit.

Les soieries et velours des plus fines qualités sont en grande partie tissés à la main, et le salaire moyen par jour payé pour ce travail est d'environ 60

cents pour les hommes et 50 cents pour les femmes.

Un métier à main, opéré par un ouvrier compétent produit plus de trois verges de soierie légère par jour. Un métier actionné par la force mécanique produit à peu près trois fois la même quantité dans le même temps.

La matière première servant à la fabrication de presque toutes les soieries françaises passe par la maison d'essai de Lyon et la moitié environ de toute la soie produite dans le monde passe, dit-on, par les entrepôts de cette maison. De Lyon à Marseille on trouve peu de maisons de paysans où ses habitants ne se livrent pas à la manufacture de la soie ou à une partie de cette manufacture. Dans certaines parties du département du Rhône, où la stérilité du sol s'oppose à tout genre d'agriculture, on cultive le mûrier pour l'élevage des vers à soie.

La production totale des soieries de Lyon en 1905 est évaluée à \$75,408,000. Les mousselines représentent près d'un quart de cette production, soit \$18,240,000. La quantité de mousseline produite par jour est estimée à 600,000 verges et on emploie à cette fabrication 30,000 métiers actionnés mécaniquement.

Les exportations totales des soieries françaises, en 1905, ont été de 11,754,160 livres, d'une valeur de \$58,288,128. Le Royaume Uni est le plus fort acheteur de ces soieries; il en a importé pour \$29,298,816 en 1905. Dans la même année, les Etats-Unis en ont importé pour \$7,836,096; ce sont les plus forts importateurs de cet article, après le Royaume-Uni. Le nombre de personnes — hommes, femmes et enfants — employées dans l'industrie de la soie à Lyon est estimée à 40,000 environ.



M. H. Duverger, gérant à Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. nous dit que les affaires pour le printemps s'annoncent on ne peut mieux; la demande principale porte sur les rideaux en net, ainsi que sur les tissus pour ameublements.

Nous portons à la connaissance du commerce qu'à partir du 1er mai, MM. Geo. H. Hees, Son & Co., transféreront leurs bureaux et magasins dans la bâtisse située au coin des rues St-Pierre et des Récollets, maintenant occupée par MM. Finley, Smith & Co. Ce changement a été rendu nécessaire par l'accroissement énorme qu'ont pris dans ces dernières années les affaires de la mai-



MM. E. O. Barette et Cie nous informent que les affaires en cravates pour le commerce de Pâques ont été des plus actives; la demande a porté sur les Derbys, les formes Bat-Wing dans les soies de fantaisie carreautes et les plaids écossais. Toutes les nuances claires ce sont vendues avec une préférence assez marquée pour les tons gris.

MM. E. O. Barette et Cie, Temple Building, Montréal, ont en mains un assortiment complet de cravates pour la saison du printemps, comprenant toutes les dernières nouveautés en fait de cravates en soie carreaute, plaids écossais, ainsi qu'une ligne choisie en soie Popeline. Ces messieurs offrent également des cravates haute nouveauté en soie crêpe de chène.

MM. E. O. Barette et Cie, Temple Building, Montréal, nous avisent qu'ils mettront prochainement sur le marché une bretelle perfectionnée, la Secretary Brace, qu'ils offriront à raison de \$3.00 la doz.

Nous attirons d'une façon toute particulière l'attention du commerce sur deux lignes de cravates mises en vente par MM. E. O. Barette et Cie, l'une à \$4.00 la doz, moins 10 p. c. et l'autre à \$2.25 la doz.



#### LAINES

Pendant les sept premiers mois de cette saison, les exportations de l'Australie ont été de 1,244,000 lbs, et celles de la Nouvelle-Zélande de 232,000 lbs., soit un total de 1 million 476,000 lbs. ou 80,000 de plus que dans la période correspondante de la saison précédente. On doit se rappeler que, jusqu'à fin novembre, les exportations de chaque mois accusaient un fort déficit sur 1905. Ceci était entièrement la conséquence du retard de la tonte résultant des pluies, ainsi que de la rareté de la main-d'oeuvre. En décembre, le déficit s'est transformé en excédent de 10,000 lbs., de sorte que l'augmentation en janvier seul n'a pas été inférieure à 70,000 lbs. Cette forte augmentation en un mois seulement tend à confirmer que l'excédent de toute la saison ne sera pas moins de 250,000 lbs. Au départ du dernier courrier de l'Australie, les arrivages notamment à Sydney et à Melbourne, étaient non seulement relativement forts



Une marque de commerce sur un article quelconque peut simplement l'identifier. Et elle peut signifier que le fabricant le garantit à vous et, par vous, à votre clientèle.

VOILA ce que signifie la marque de commerce sur chaque pièce de

**Sous-Vêtements** **Garantis**  
**Irrétrécissables**

# Pen-Angle

Il y dans votre ville quantité d'affaires en sous-vêtements que vous n'obtenez pas. Pourquoi ne nous les faites-vous pas diriger de votre côté? Nous le pouvons.

Ce sous-vêtement fait en tout genre et en tout tissu pour les personnes de tout âge des deux sexes, est annoncé pour le marchand d'une manière qui aide directement son commerce entier. Il lui est garanti explicitement, de sorte qu'il peut transmettre la garantie. Il est offert en une ligne complète par chaque voyageur de toute bonne maison de gros. Examinez-la ou écrivez-nous.



**P E N M A N ' S L I M I T E D**

**P A R I S , C A N A D A**

pour la saison, mais ils ne se comparaient même pas défavorablement avec ceux d'octobre et de novembre, lorsque la saison est supposée être dans son plein. Cette dernière observation paraît devoir être accueillie avec une certaine réserve. En effet, il ne semble pas rationnel de faire des comparaisons avec les arrivages des mois d'octobre et novembre 1906, puisque cette saison a été très tardive.

MM. C. X. Tranchemontagne et Cie rapportent une excellente demande pour l'assortiment du printemps, ainsi que pour les nouvelles lignes de lainages pour l'automne 1907. Les prix continueront à être très fermes.



On nous dit dans les différentes maisons de gros que la situation du commerce de détail à Montréal n'a pas été aussi bonne que maintenant depuis de longues années. L'hiver rigoureux que nous avons eu a eu pour effet d'épuiser les stocks de marchandises pesantes qui n'avaient pas été vendues l'hiver dernier. C'est pour cette raison que les marchands ont placé de bonnes commandes pour le printemps.

\* \* \*

M. R. E. Brock, gérant à Montréal de la maison W. R. Brock Co., Ltd., nous dit que le mois de février a été, au point de vue des affaires, un des meilleurs que la maison ait jamais eus. Le gros de la demande a porté sur les cotonnades, la bonneterie, les sous-vêtements, les gants, les tapis et les fournitures de maison.

Les paiements sont satisfaisants.

\* \* \*

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, nous avise que les affaires pour le printemps s'annoncent très favorablement, la demande étant beaucoup plus forte que l'année passée à pareille époque. Les prix sont très fermes, surtout pour les cotonnades qui ont une tendance marquée à la hausse.

M. F. B. Archer, chef des bureaux, et M. Geo. Davidson, acheteur du département des étoffes à robes de la succursale de Calgary, Alberta, de la W. R. Brock Co., Ltd., qui, autrefois faisaient partie de la maison de Montréal, ont écrit à leurs amis de Montréal de la façon la plus enthousiaste au sujet des perspectives de la nouvelle succursale de la maison.



—M. Wm. Alexander, gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., Montréal, a passé plusieurs jours à New-York, au commencement du mois de mars.

—M. Antonio Laurendeau, voyageur de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans le Nord.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison A. Racine et Cie, qui est actuellement en Europe, sera de retour à Montréal vers le 1er avril.

—M. Hector H. Racine, de MM. A. Racine et Cie, sera de retour à Montréal, vers le 1er avril.

—M. J. F. Bernier, de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans la Beauce.

—M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, fera prochainement un voyage d'affaires à New-York.

—M. J. F. Labelle, voyageur de la S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, vient de partir pour un voyage d'affaires sur la rive Nord.

—M. Wm. Kearney, représentant la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, visite actuellement les principaux centres des Cantons de l'Est.

—M. Napoléon Minguy, voyageur désormais dans la Province de Québec dans les intérêts de la maison S. T. Greenleese & Sons, de Montréal, faisant le commerce de gros de chapeaux et fourrures.

—M. Pantaléon Jobin vient d'accepter la position de voyageur dans les Cantons de l'Est et les principaux centres de la Province de Québec, pour la maison Wm. Comber & Cummings, fourrures en gros.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de mercerie de Montréal, avec les dernières nouveautés en cravates de la Niagara Neckwear Co.

—M. B. Tooke, chef de la maison Tooke Bros., Ltd., est attendu à Montréal dans les premiers jours d'avril. M. Tooke vient de passer plusieurs mois en Europe.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams (Canada), Ltd., vient de partir pour un voyage d'achats en France et en Angleterre.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin et Cie, s'est rendu à Québec, à l'occasion des ouvertures des modes du printemps, qui ont été tenues dans cette dernière ville, aussitôt après les expositions analogues de Montréal.

—M. R. E. Brock, de Montréal, vient de passer plusieurs jours à Toronto, où s'est réuni le bureau de direction de la maison W. R. Brock Co., Ltd.

—M. J. Belleisle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., fait actuellement un voyage dans les Cantons de l'Est, avec les nouveautés pour le printemps.

**Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.**

## LA VILLE DE LA SOIE

Il est une ville qui ne se trouve pas en Amérique, et qui compte cependant des millionnaires par légions, dit M. Frank Carpentier dans le *Sunday Record Herald* de Chicago; des milliers et des milliers de mains y fabriquent la soie; des milliers de métiers y travaillent sans relâche dans des manufactures florissantes. Cette ville est Hang-tchéou, la capitale de la soie.

Hang-tchéou est peut-être, avec Pékin et Canton, la cité la plus peuplée de la Chine. Capitale de la province du Tehé-kiang, elle occupe cependant, au point de vue des communications avec le dehors, une position défavorable: elle n'a pas de lignes ferrées et n'est en communication avec la mer que par des canaux et une petite rivière.

“En haut est le ciel; en bas, Hang-tchéou et Sou-tchéou”, dit un proverbe chinois. En d'autres termes, sous le ciel rien n'est beau, rien ne compte en dehors de ces deux villes. L'auteur de l'article que nous analysons n'est pas loin d'être de cet avis lorsqu'il nous mène sur une colline qui domine la cité que Marco Polo proclamait déjà la plus splendide de la terre, et nous fait embrasser du regard un prestigieux panorama.

Imaginez une vaste plaine avec un lac à l'ouest, tout un réseau de canaux qui se croisent et rayonnent de toutes parts, et, au milieu de ce lumineux paysage, une immense ville aux maisons couvertes de tuiles sombres, aux innombrables rues étroites, qui s'allongent à perte de vue, et que dominent deux énormes temples de Confucius et de Bouddha. Une large et confuse rumeur monte de cette ruche gigantesque, où l'on ne se repose ni jour ni nuit; et si l'on ne voit pas, du moins on peut deviner la foule qui remplit les rues, s'agite dans les centaines de manufactures, sur les quais d'embarquement, ou dans les plantations de muriers qui ombragent toute la plaine. Car l'élevage du ver à soie a pour condition essentielle la culture en grand de l'arbre dont le feuillage constitue sa nourriture.

De tous les canaux qui aboutissent à la ville comme au centre d'une toile d'araignée dont les fils seraient d'argent, la plus remarquable—et l'une des grandes voies d'eau artificielles du monde—est le célèbre Grand Canal, qui part de Pékin, se dirige au sud à travers les provinces les plus peuplées de l'Empire, et aboutit à Hang-tchéou.

Sur ce canal en particulier, la principale artère du commerce chinois en dehors du Yang-tsé-kiang et de la rivière des Perles, se croisent des milliers de jonques, de petits vapeurs et d'embarcations de toute espèce. Il y a plus de cinq siècles qu'il relie deux

*Lisez Ceci!*

## AVIS IMPORTANT

Au Commerce de Détail

# FOURRURES !! FOURRURES !!

---

POUR L'AUTOMNE 1907.

---

Inauguration d'un Département de Fourrures  
Prix Extraordinaires.

|               |                |                 |
|---------------|----------------|-----------------|
| <b>ETOLES</b> | <b>COLLETS</b> | <b>MANCHONS</b> |
|---------------|----------------|-----------------|

|         |                                             |         |
|---------|---------------------------------------------|---------|
| o o o o | <b>En Plusieurs Variétés de Pelleteries</b> | o o o o |
|---------|---------------------------------------------|---------|

NOS VOYAGEURS SOUMETTRONT LES ÉCHANTILLONS  
AU COMMERCE PROCHAINEMENT.

ATTENDEZ LEUR VISITE POUR PLACER VOS COMMANDES —  
ON ASSURE PROFIT AU MARCHAND ET  
SATISFACTION AU CLIENT.

# P. GARNEAU, FILS & CIE, QUEBEC

Salles d'Echantillons :

VANCOUVER — MONTREAL — HALIFAX.

des plus grandes cités de l'Empire du Milieu.

Le lac, que la ville atteint par ses quartiers excentriques, est lui-même un des principaux attraits du paysage. Il est semé d'îles où des villas et même des palais s'enveloppent de feuillages luxuriants, forêts de bambous couronnant de minuscules collines peut-être artificielles, pruniers, pêcheurs, jardins remplis de roses ou d'autres fleurs de luxe.

Redescendons dans la fourmière. Beaucoup de rues sont bordées exclusivement de fabriques ou de magasins. Hommes, femmes, enfants, tout le monde travaille ici. La spécialisation des métiers y est poussée fort loin : chacune des branches de la sériciculture occupe et absorbe toute une partie de la population. Les uns se vouent à l'élevage du ver à soie ; d'autres filent les cocons ; d'autres passent leur vie sur les métiers à tisser ; d'autres se consacrent à la peinture industrielle, etc.

Entrons dans un de ces magasins : un magasin ! il constitue à lui seul toute une cité, où la foule se presse dans des couloirs aussi longs que certaines rues, et où chaque rayon semble former une boutique à lui tout seul. De riches Chinoises, dont l'élégance se reconnaît à leurs nœuds comprimés, réduits à des proportions minuscules, sautillent péniblement, appuyées sur un bâton et sur le bras d'une servante. Des particuliers opulents se rencontrent et se saluent en secouant chacun sa main droite dont le pouce est rapproché du pouce gauche. Jamais, du reste, on ne se serre la main, en Chine. Ces deux gentlemen sont suivis de coolies chargés de ballots : ce sont les emplettes qu'ils viennent de faire.

En dehors des magasins de soieries, qui forment des rues entières, et dont les affaires se chiffrent par centaines de millions de dollars chaque année, Hang-tchéou compte beaucoup de manufacturiers d'éventails, qui servent aussi de parasols, et dont tout le monde fait usage, en Chine, hommes, femmes en enfants. Ici encore la spéculation du travail est poussée au dernier degré, les uns découpant, les autres décorant chacune des lamelles, les autres réunissant ces lamelles et parachevant l'ouvrage... On trouve aussi à Hang-tchéou beaucoup d'orfèvres, qui cisèlent d'exquises coupes, broches, bijoux, et... étuis à ongles. On sait que les ongles très-longs annoncent dans ce pays-ci une position de fortune qui vous met à l'abri du travail manuel. Aussi les élégants cultivent-ils cet appendice avec un soin tout particulier : quand ils portent la main au menton, la pointe des ongles atteint la nuque, et est capable de gratter le derrière de la tête ! Mais, à l'ordinaire, on enfer-

me ces ornements naturels dans de long étuis d'argent, qui sont parfois de véritables oeuvres d'art.

M. Carpentier ne peut assez dire de bien du bon peuple chinois, qui, assurément-il, a été calomnié par la presse des deux mondes. La police est peu nombreuse dans cette ville d'un million d'habitants. Malgré cela, il est très rare qu'un désordre éclate dans la fourmière : tout le monde est poli, les manières sont si affables, les moeurs si douces, que l'ordre règne sans contrainte, règlements ni menaces.

L'auteur s'est promené dans les rues pendant des heures et des heures sans rencontrer un seul agent. Et quel peuple poétique ! Tous les phénomènes de la nature ont donné naissance aux plus gracieuses légendes. Ainsi, les prunes de Hang-tchéou sont d'une grosseur peu commune, et portent, en outre, une empreinte latérale. Cette empreinte, disent les chinois, provient de la pression des doigts d'une princesse de féerie, quelque chose comme notre Belle au Bois dormant, qui appuya son petit doigt de rose sur la prune dont le noyau fut l'origine de l'espèce.

Savourer ces fruits délicieux, c'est donc—indirectement—recevoir un baiser des lèvres charmantes qu'effleura le noyau primitif.

#### LA MACHINE A COUDRE

C'est vers l'année 1853 qu'on vit pour la première fois un petit instrument pour coudre, qui était en réalité un travesti médiocre de la grande invention destinée à devenir la base d'une des plus grandes industries du monde, dit William B. Lasscell dans "Textile American".

Dès 1858, de nombreuses proaestations avaient lieu contre des monopoles sans scrupules qui exploitaient de précieuses inventions brevetées, et la combinaison qui avait le monopole de la machine à coudre, eut sa part de critiques des journaux. Profitant de ces protestations, un certain nombre de spéculateurs ambitieux entreprirent la fabrication de diverses et médiocres machines à faire le point de chaînette, dans le but surtout de vendre leurs brevets aux manufacturiers.

Ce sont ces machines sans valeur qui jetèrent le discrédit sur le point de chaînette. Je suis d'opinion que, s'il avait alors été possible de faire une aussi bonne machine à point de chaînette que celle qui existe maintenant, ce genre serait devenu presque universel et la machine à deux fils bruyante, lente et encombrante de cette époque n'aurait reçu que peu de faveur.

La machine à coudre pratique, ayant une valeur commerciale, n'a pas été in-

ventée par une seule personne. Son développement, comme celui de la lumière électrique et du téléphone, a été le travail de nombreux génies capables et inventifs, bien qu'il faille donner crédit à Elias Howe, qui naquit en 1819, de la découverte et de l'application du principe fondamental au moyen duquel il fut possible de construire une machine à coudre pratique et sans lequel aucune bonne machine à coudre ne pourrait être faite ; à savoir une aiguille avec un chas près de la pointe. Les revendications de Elias Howe pour un brevet peuvent être résumées de la manière suivante : "Je revendique l'usage d'une aiguille avec un chas près de la pointe fonctionnant en même temps qu'une navette, un instrument à faire les boucles, un instrument pour maintenir les boucles ou tout autre appareil au moyen duquel un fil passe dans la boucle d'un autre de manière à produire un point". Voilà les principes fondamentaux sur lesquels on s'est basé pour la construction des machines à coudre depuis soixante ans.

En 1845, Elias Howe fit une machine fonctionnant à la main et qui faisait de bons points. Cette machine était munie d'une aiguille courbe, à rainure, ayant son chas près de la pointe, fixée à l'extrémité d'un bras à vibrations horizontales, d'une navette à mouvement alternatif et d'une bobine ; l'aiguille réagissait pour former une boucle pour le passage de la navette. Cette machine avait aussi un appareil courbe, appelé plaque à faufiler et qui servait à alimenter la machine. Des épingles étaient insérées horizontalement au bord de cette plaque et les étoffes à coudre étaient fixées à ces épingles ; comme la plaque à faufiler tournait en partie sur un arc de cercle, par exemple sur un huitième de l'arc, les pièces d'étoffe étaient transportées aussi loin que la plaque se mouvait et, quand celle-ci avait atteint la limite de sa course, elle était ramenée en arrière pour recevoir un nouveau chargement. Les pièces à coudre étaient maintenues verticales par deux agrafes.

Les tribulations de M. Howe pendant cette période furent pénibles. Il avait réussi à emprunter de l'argent à des amis ; mais ceux-ci refusèrent de l'aider davantage. Aussi, complètement découragé, il jeta sa machine sous son lit, abandonna toute idée à ce sujet comme chimérique et sans solution pratique, il chercha un autre emploi.

Elias avait un frère nommé Amasa, qui faisait du commerce dans un Etat du sud. Amasa avait fait un voyage dans le nord vers l'année 1845 et, apprenant les efforts d'Elias, il demanda à voir sa machine. Après en avoir étudié le mécanisme plusieurs jours, il entreprit de rendre le courage et la confiance à Elias. Comme Amasa avait un peu d'argent, il fut convenu

AVEZ-VOUS BESOIN D'UN BON ASSORTIMENT  
POUR

# LE COMMERCE DU PRINTEMPS?

Nous pouvons vous offrir aujourd'hui de nombreuses lignes qui vous amèneront la clientèle. Nos assortiments dans tous les départements sont tous nouveaux et comprennent les marchandises les plus vendables.

*VALEURS SPECIALES EN*

**Cotonnades, Flanellettes, Ginghams, Indiennes et Tissus Lavables.** Toutes bonnes lignes de vente courante. **Tapis et Fournitures de Maison, Articles de Tablettes**  
**et Bimbeloterie**

Grande collection de Nouveautés dans ces lignes, pour le commerce de la première heure au printemps. Tous articles de bonne vente.

Envoyez-nous un mémoire de ce dont vous avez besoin pour vous réassortir, ou voyez les échantillons de notre voyageur.

Nous vous donnerons de bonnes valeurs.

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

entre les deux frères qu'Amasa emporterait la machine en Angleterre et verrait s'il pourrait en faire quelque chose. Amasa partit en octobre 1846; mais il n'eut que des déceptions et il était sur le point de s'en retourner sans avoir réussi à rien, quand il entra par hasard dans le magasin d'un fabricant de corsets, à Londres, où il eut une entrevue avec le propriétaire, Wm. Thomas, qui s'intéressa à l'invention et, après un long examen, il dit à Amasa: "Jeune homme, cette machine grossière marque le début d'une vaste entreprise, et l'homme qui l'a inventée est celui qui pourra la perfectionner." Il fut alors convenu qu'Elias se rendrait à Londres et serait employé par M. Thomas à raison de dix dollars par semaine, et qu'en même temps il s'occuperait de perfectionner sa machine.

Amasa revint en Amérique et Elias s'embarqua pour Londres au commencement de l'année 1847. Il entra chez M. Thomas, comme il avait été convenu. Les progrès accomplis furent lents et, après un travail de dix-huit mois, le désouragement survint. Elias abandonna son projet et revint en Amérique en 1849, où on avait eu connaissance de son invention, qui avait attiré l'attention d'un grand nombre de mécaniciens et d'inventeurs. Ceux-ci virent les défauts et l'imperfection de la machine et se mirent immédiatement en devoir d'y remédier. Le plus remarquable parmi eux était Isaac M. Singer, un jeune mécanicien alors pauvre. Il fut, sans aucun doute, aidé par ses compagnons d'atelier et particulièrement par O. C. Phelps, un mécanicien très ingénieux, qui a toujours prétendu qu'il avait inventé plus de la machine Singer que M. Singer lui-même. D'autres inventeurs, parmi lesquels Walter Hunt, Lerow, Blodget, Wilson, Baker, Gibbs et Amasa Howe, firent beaucoup pour amener la machine primitive de M. Howe à un succès pratique; plusieurs machines furent fabriquées sous des noms divers et obtinrent un succès considérable, tandis que M. Howe était laissé complètement en dehors. Mais comme il fallait, dans toutes ces machines, employer le principe de M. Howe, celui-ci parvint à emprunter de l'argent pour poursuivre ceux qui abusaient de son invention. Parmi ces derniers étaient Singer, Wheeler & Wilson et Grover & Baker. Ces procès durèrent plusieurs années. Le dernier allait avoir lieu, quand, en 1856, les avocats des deux parties en vinrent à un compromis par lequel Singer, Wheeler & Wilson et Grover & Baker reconnaissaient la validité des brevets de Howe, devaient lui payer une redevance de un dollar par chaque machine fabriquée et lui permettaient l'usage de certaines de leurs inventions brevetées; en retour Howe leur permettait l'usage de ses brevets. C'était une combinaison, ou un trust; les brevets des

quatre parties couvraient largement le mécanisme des machines à coudre, et ce trust, possédant un fort capital et une grande influence, était plus à même de combattre les infractions à ses brevets. Il permit à d'autres fabricants de se servir des brevets de Howe, moyennant une redevance de sept dollars par machine; ce revenu était versé dans la caisse de la combinaison et était employé à combattre les imitateurs.

Le résultat de cette combinaison fut de terminer la carrière de Elias Howe, comme constructeur de machines à coudre, pendant au moins dix ans. Il avait un fort revenu provenant des redevances payées directement par le trust, de sa part des redevances payées au trust par un grand nombre de petits manufacturiers, parmi lesquels était son frère Amasa qui fabriquait une machine appelée "The Howe Sewing Machine". Je ne me rappelle pas la date exacte à laquelle cette machine a été produite, mais cela a dû être vers 1850, car c'est en 1859 que j'ai pris l'agence de "The Howe Machine" pour la ville de Pittsburg, Pa. En 1861 la condition de saffaires était si critique que M. Howe fut effrayé et désira vendre. Ses craintes ne furent pas réalisées; au contraire, une forte demande eut lieu pour ses machines et il gagna rapidement de l'argent, car sa fabrication était excellente pour l'époque.

Le fils d'Amasa, Benj. P. Howe, succéda à son père pour la fabrication de la première machine Howe, tandis que la Howe Sewing Machine Company continuait à fabriquer la machine Amasa Howe; enfin Benj. P. Howe céda tous ses intérêts à la "Howe Sewing Machine Company, qui continua à faire et à vendre cette machine jusqu'à sa faillite qui eut lieu en 1875.

Toutes les premières machines avaient une roue d'alimentation qui était toujours à la même hauteur au-dessus de la platine et qui fonctionnait au moyen de cames et de griffes, jusqu'à l'invention, en 1850, du système alimentaire à quatre mouvements par A. B. Wilson; depuis cette époque on a produit une variété beaucoup plus grande de machines. Ce système d'alimentation à quadruple mouvement pourrait à juste titre occuper le second rang comme importance après l'aiguille d'Elias Howe. La tension du fil était obtenue en faisant passer le fil sous un ressort plat et long, commandé par une vis de pression, mais plus tard la tension au moyen d'une roue fut adoptée presque universellement.

Il est intéressant de remarquer que, parmi les machines du début, il n'y en a que deux qui soient encore fabriquées aujourd'hui, la machine Singer et la machine Willcox & Gibbs, la première à cause de l'administration habile et progressive

de la maison qui la fabrique, la seconde à cause de sa qualité supérieure.

Le seul moyen de gagner de l'argent aujourd'hui dans les machines à coudre, consiste à fabriquer des machines destinées à faire un travail spécial et, bien que ces machines se vendent cher, la demande pour elles est limitée et leur fabrication entraîne de grands risques; cette fabrication exige en effet des capitaux énormes, et la demande est très incertaine. Toutefois, la valeur de ces machines pour le manufacturier ne peut pas être estimée.

## ANCIENNETE DE QUELQUES INVENTIONS MODERNES

Par René Bache

(Traduit de "Scientific American").

De temps en temps on découvre que quelque invention extrêmement moderne est en réalité excessivement ancienne. Par exemple, l'épingle de sûreté, loin d'être une nouveauté, est décidément ancienne—chose rendue certaine par le grand nombre de ces épingles, faites exactement comme celles d'aujourd'hui que l'on a trouvées dans d'anciens tombeaux romains et étrusques datant d'une époque beaucoup plus ancienne que la naissance du Christ.

L'épingle de sûreté était un article d'un usage courant en Italie, longtemps avant que l'empire romain eût atteint l'apogée de sa gloire. Quelques-unes ressemblaient exactement à celles d'aujourd'hui, avec le même principe du ressort enroulé et de la griffe d'arrêt; mais il semble que le métal dont elles étaient faites était toujours le bronze. Toutefois ces épingles prirent un développement beaucoup plus remarquable que nos modernes épingles de sûreté; beaucoup étaient très volumineuses, d'une longueur de dix pouces environ et creuses, comme si elles avaient été faites pour être fixées en avant et peut-être contenir quelque chose—probablement des fleurs. Elles étaient parfois ornées de pierres précieuses.

Une autre invention ancienne est le bouton de col. Il est vrai que les anciens Romains ne se servaient pas de boutons pour attacher leurs vêtements; mais pour cette raison même, l'emploi des épingles de sûreté était plus urgent; celles-ci semblent avoir été remplacées en partie par des boutons en bronze, ayant exactement la même forme que les boutons de col d'aujourd'hui. Bien entendu, les gens de cette époque ne portaient pas de cols; mais les boutons en question étaient utilisés d'autres manières.

De toutes les inventions modernes, aucune ne semble appartenir d'une manière plus typique à l'époque actuelle que ce qu'on appelle instrument à fixer le papier—ce petit instrument en laiton qui sert à relier ensemble plusieurs feuilles



## Wrapperettes

Aucun argument n'est nécessaire quand une preuve est établie. La signification des Wrapperettes canadiennes est comprise par tous les marchands. Les offres pour l'automne feront le plus bel effet comme variété, styles et nuances. De nombreuses nouveautés ajoutées développeront votre commerce. L'adoption des lignes canadiennes signifie plus d'affaires pour vous. Votre marchand de gros vous offrira bientôt l'assortiment.

**DONNEZ UN ORDRE DE BONNE HEURE.**

de papier. Cependant, bien que cet instrument ait été patenté, il était bien connu il y a plus de deux mille ans; les soldats romains s'en servaient comme accessoire de leur costume. Le ceinturon en cuivre mince porté par les anciens légionnaires était attaché à une doublure en drap par une série de petites agrafes en bronze exactement semblables à l'instrument qui sert aujourd'hui à réunir des feuilles de papier.

La Smithsonian Institution de Washington a recueilli une très intéressante collection de ces inventions anciennes; un des spécimens qu'on peut y voir est un ceinturon de l'ancien soldat romain, tel que décrit plus haut. Parmi les autres objets de la même catégorie sont des dés à coudre datant de deux mille cinq cents ans. Ils sont en bronze et portent à leur surface les petites cavités bien connues où s'engage la tête de l'aiguille. Ces dés ressemblent beaucoup aux dés modernes, sauf qu'ils n'ont pas de dessus pour couvrir le doigt. Quant à cela, beaucoup de dés aujourd'hui sont également ouverts aux deux extrémités.

A cette époque, les femmes avaient des passe-lacets en bronze faites exactement comme ceux en usage maintenant et pour leur toilette, elles se servaient de petites pinces dont le modèle n'a pas été changé depuis deux mille ans.

Pour maintenir leurs cheveux en place, elles n'avaient pas songé à courber en deux un fil métallique; mais elles employaient pour cela des épingles droites en bronze, faites exactement comme les épingles modernes à chapeau, avec une grosse tête sphérique. C'est évidemment de ce type primitif d'épingle à cheveux qu'est venue l'épingle à chapeau d'aujourd'hui. Peut-être l'ancienne virago romaine, dans un accès de fureur, tirait-elle de sa chevelure une dague improvisée et s'en servait-elle avec vigueur.

Dans la collection mentionnée ci-dessus, figure un certain nombre d'hameçons qui ne remontent pas à moins de trois mille ans et qui ont été trouvés dans d'anciennes demeures d'habitants des lacs en Suisse. Ces hameçons sont en bronze et exactement de la même forme que les hameçons modernes les plus perfectionnés. Ils ont les mêmes courbes, les mêmes barbillons, avec une expansion semblable au sommet pour y attacher la ligne. Sauf pour le métal dont ils sont faits, on pourrait les prendre pour des hameçons de fabrication moderne. D'autres objets curieux, trouvés dans les tombeaux étrusques, sont des passoires, des louches, des cuillères et des couteaux en bronze. Ces articles, ainsi que des dagues et d'autres armes et ustensiles en bronze étaient le plus ordinairement coulés dans des moules sculptés dans de la pierre dure, deux pierres étant nécessaires pour produire l'objet qui était ensuite poli et travaillé. Parmi les objets de toilette les

plus intéressants, est un peigne fin en ivoire dont la forme est précisément la même que celle des peignes fins d'aujourd'hui.

Le gentleman de la Rome antique était obligé de se raser, s'il ne voulait pas porter sa barbe; pour cela, il se servait d'un rasoir qui devait rendre cette opération assez pénible.

Le rasoir de cette époque ne ressemblait pas du tout au rasoir moderne, mais (comme on peut le voir par un spécimen de la collection "Smithsonian") il était en bronze et avait un peu la forme d'une petite faucille, à lame très large dans la courbure en forme de croissant; un manche y était fixé solidement.

C'est un fait bien connu que les anciens Romains savaient plaquer un métal sur un autre. Ils faisaient des fausses dents et quelques-uns, comme Cicéron, en portaient. La fabrication du verre leur était parfaitement connue et la découverte de nombreuses poteries raccommodées a montré qu'ils connaissaient la méthode moderne de réparer les objets brisés en poterie au moyen de rivets. Il semble assez surprenant qu'ils n'aient pas appris l'art d'imprimer avec des caractères mobiles, étant donné qu'ils s'en sont approchés de si près. Les Romains avaient des blocs en bois sur lesquels des mots étaient sculptés à rebours; par ce moyen, ils imprimaient ces mots sur la poterie quand celle-ci n'avait pas été cuite et était encore molle.

Chaque Romain avait un passe-partout qui ouvrait la porte de sa demeure. Cette clef était attachée à une bague, de sorte qu'on ne pouvait pas la perdre facilement et qu'elle était toujours d'un emploi commode, quelle que fût l'heure et quel que fût l'état de son possesseur.

Naturellement, la jeune fille ou la matrone romaine devait avoir quelque chose qui ressemblât à un miroir, et il est curieux de voir que son miroir à main avait la forme moderne la plus élégante. Ce miroir était en bronze poli, parce que l'art d'étamer le verre pour en faire une matière réfléchissante était alors inconnu.

A cette époque les gens devaient avoir une idée moins frappante de ce qu'ils paraissaient que nous, et on peut se figurer facilement qu'un miroir comme ceux qu'on peut acheter aujourd'hui aurait valu une fortune considérable à Rome, il y a deux mille ans.

#### LES MANCHONS A INCANDESCENCE

Quelle est la nature de la mystérieuse action chimique de deux sables non-combustibles, l'un sur l'autre, qui a fait que la lumière incandescente a surpassé toutes les autres pour certain but commercial et a surpris le monde par son éclat non expliqué? Quelle est la force étrange qui agit d'une manière si puissante sur la

combustion d'un gaz non lumineux, dans un manchon à lumière incandescence, lui faisant produire une lumière ayant une puissance d'éclairage beaucoup plus forte que le brûleur ordinaire à gaz à flamme plate, et cela avec une consommation moindre de gaz? La réalisation de cette intensité plus grande de l'énergie lumineuse, avec une dépense de force moins grande, semble presque défier les lois de la physique. Quelle masse de contradictions elle présente!.. Deux produits chimiques combustibles l'un et l'autre sont enflammés et produisent une illumination brillante, merveilleuse, par la combustion d'un gaz absolument non lumineux.

Cela est dû à l'action d'un sable appelé thorium sur un autre appelé cérium, extraits tous les deux du sable monazite que l'on trouve au Brésil et expédié en Allemagne pour y être raffiné: voilà le secret inexplicable de la lumière brillante du manchon à incandescence. Ces sables appartiennent à la même famille mystérieuse de terres rares dont le radium fait partie; tous semblent posséder un pouvoir extraordinaire qui était inconnu autrefois et qui ne fait que commencer à se faire connaître aujourd'hui. Le sable monazite se trouve dans certaines parties des Etats-Unis et ailleurs, mais le Brésil produit la qualité qui convient le mieux à la manufacture des manchons, dit "Technical World Magazine".

Ni le thorium, ni le cérium ne sont combustibles, aucun de ces deux sables n'a quelque valeur par lui-même comme corps éclairant; mais lorsqu'ils sont mélangés dans la proportion d'environ 99% du premier et de 1% du dernier, il se produit une sorte d'action chimique étrange qui a lieu continuellement lorsque l'on fait agir sur ce mélange la flamme du gaz qui leur fait produire une lumière brillante. Aucun savant n'a encore pu expliquer d'une manière satisfaisante la nature de cette action. Des hommes instruits ont discuté la question et ont écrit à ce sujet, des voyages ont été faits au pays d'origine, dans l'espoir de trouver la solution du mystère.

Des chocs puissants d'une nature quelconque—des millions chaque seconde—ont lieu pendant tout le temps que le manchon incandescent émet sa lumière. Théoriquement, cette action continuera éternellement et les molécules de thorium et de cérium ne perdent jamais une particule de leur pouvoir producteur de lumière. Ce cas est considéré comme un des mystères du monde. Ces sables brûlent éternellement, et cependant ne se consomment jamais. Les manchons incandescents, en effet, après avoir été brûlés pendant un espace de temps quelconque, conservent en eux les agents chimiques qui peuvent toujours produire de la lumière comme au moment où l'allumette a touché le manchon pour la première



# SACS A MAIN

NOUS AVONS FAIT UN ACHAT SPECIAL DES LIGNES SUIVANTES :



Nos 58, 59



Nos 54, 55



No 65



Nos 56, 57



Nos 60, 61



Nos 66, 67, 68



Nos 52, 53



Nos 50, 51



Nos 62, 63

Nos 50 à 57—Noir, Brun, 6 pouces.  
 Nos 58 à 63—Noir et Brun, 9 pouces.  
 No 65—Noir uniquement, 10 pouces.  
 Nos 66 à 68—Tan, Brun, Gris, 8 pouces.

CE SONT DES VALEURS EXTRA, QUI NE PEUVENT PAS ÊTRE RENOUVELÉES.

Ecrivez-nous pour Renseignements.

## GREENSHIELDS LIMITED

### MONTREAL

fois et souvent, les manchons brisés et ceux dont on s'est servi sont réexpédiés en Allemagne en grande quantité, afin qu'on puisse en extraire le thorium et le cérium et qu'on en fasse de nouveaux manchons—procédé qui, dit-on, peut être renouvelé indéfiniment et le thorium et le cérium sont toujours aussi puissants qu'au début.

Il est vrai que le manchon incandescent après un long usage peut ne pas donner une lumière aussi bonne qu'au commencement, et au bout d'un certain temps, il peut n'être plus bon du tout pour le service, mais ceci est dû à des particules de poussière qui se réunissent sur la partie extérieure du manchon et entrent en fusion. Les fins filaments forment des silicates qui amoindrissent beaucoup l'intensité de l'éclairage. Un manchon peut être employé continuellement pendant mille ou trois mille heures, suivant la quantité du mélange thorium-cérium qu'il contient.

Le Dr Auer Von Welsbach, inventeur du manchon qui porte son nom et qui a maintenant de nombreux rivaux d'égal mérite, commentant l'action des métaux ou sables l'un sur l'autre, exprime l'opinion que le cérium dans un certain état d'oxydation peut former un composé avec le thorium, et il ajoute: "De là, si une réduction a lieu, il y a aussi décomposition et s'il y a oxydation, il y a recombinaison de ces éléments. Ces réactions peuvent se reproduire plusieurs milliers de fois par seconde et des chocs de molécules se produisent qui donnent naissance à des oscillations lumineuses d'éther et le corps devient incandescent. Des expériences ont prouvé que le mélange de 99% de thorium pour 1% de cérium donne les meilleurs résultats. Avec le thorium pur, le manchon ne donne à peu près aucune lumière. L'intensité augmente rapidement, à mesure qu'on ajoute des traces de cérium, jusqu'à ce que le maximum d'intensité soit atteint. Après cela, une augmentation de la quantité de cérium diminue la lumière émise".

La lumière provenant du manchon à incandescence se rapproche plus comme clarté de la lumière du soleil que toute autre lumière artificielle. Les photographies prises avec cette lumière le soir, ne peuvent pas être distinguées de celles faites à la lumière du jour.

La concurrence qui a donné naissance à beaucoup d'autres de nos inventions les plus précieuses et de nos systèmes industriels a conduit à la découverte de l'action des deux sables l'un sur l'autre, ce qui a rendu possible la fabrication des manchons à incandescence modernes. C'est vers l'année 1870 que la lumière électrique fit son apparition à Londres et remplit de terreur les fabricants de gaz d'éclairage qui craignaient d'être forcés d'abandonner complètement les affaires.

Puis, vinrent les expériences avec la lumière incandescente, et depuis cette époque jusqu'à maintenant, des perfectionnements y ont été apportés jusqu'à ce que la haute efficacité actuelle des manchons leur ait donné un usage presque universel.

Si populaire est devenu le manchon à incandescence que des centaines de manufactures ont surgi dans l'univers entier et sa fabrication est devenue l'une des plus vastes industries de l'Amérique. Chicago, qui a une production totale de 100,000 manchons par jour, en fabrique probablement plus que tout autre ville de l'Amérique. Il y a dans certaines villes plusieurs fabriques qui emploient de 50 à 400 ouvriers chacune; quelques-unes d'entre elles expédient des manchons dans toutes les parties du monde. Presque tous les employés des manufactures de manchons sont des jeunes filles qui ont peu de connaissances en fait de chimie, ou qui même n'en ont pas du tout et qui travaillent pour un salaire d'environ \$8.00 par semaine.

Rien ne pourrait être plus intéressant que d'examiner la méthode de fabrication des manchons à incandescence, à partir du moment où les fils de coton sont tricotés, en passant par le procédé qui consiste à appliquer les deux agents chimiques mystérieux, jusqu'au moment où le manchon est emballé dans un tube en carton et prêt à être expédié.

Un manchon à incandescence est un tube en net de coton, saturé d'une solution de thorium et de cérium; le coton brûlé, il reste deux métaux fondus ensemble par la chaleur d'une flamme Bunsen et formant un tube de cendre consolidée. Comme le savent tous ceux qui ont manié un tube à incandescence, ils sont extrêmement fragiles et tombent en poudre au moindre attouchement, comme le ferait de la cendre. Mais le manchon, quand il est prêt pour l'usage, n'est pas tout-à-fait aussi délicat qu'il l'est durant le procédé de la manufacture, avant que les métaux aient été fondus ensemble par la flamme d'un bec Bunsen. Leur manipulation demande les précautions extrêmes des mains les plus délicates; et malgré le soin constant exercé, un grand nombre de ces manchons sont brisés. Une fois brisés, on ne peut pas les refaire, mais les fragments doivent être recueillis et expédiés en Allemagne, le seul pays à peu près dans lequel ils peuvent être raffinés et où le thorium et le cérium peuvent être extraits, ce qui est nécessaire, afin que ces agents chimiques puissent être employés à la confection des manchons.

Le fil de coton Sea Island le plus fin est nécessaire pour tricoter les tubes en forme de bas: c'est le premier procédé de la fabrication des manchons. Le fil No 36 est généralement employé dans la fabrication des meilleures qualités. Ces

étuis sont tricotés sur des cylindres à révolution portant environ quarante-vingts aiguilles par cylindre. Les étuis, en réalité, sont des cônes ayant de 80 à 100 pieds de long, dans lesquels entrent environ 12,000 verges de fil. Dans le tricottage, on emploie plusieurs sortes différentes de points, pour satisfaire la fantaisie du public; mais ces différents points n'ont aucune influence sur les mérites relatifs du manchon. Les points simples, triples et doubles sont considérés comme les points modèles; mais presque chaque manufacturier a quelque point de fantaisie. Le cône simple est celui qui est le plus généralement employé. Chaque cône est coupé en longueurs d'environ 8½ pouces et produit ainsi de 100 à 140 manchons.

Le lavage qui suit le tricottage est considéré comme le procédé le plus important dans la fabrication des bons manchons. Tandis que le coton absolument le plus pur est choisi, il doit être exempt de toute impureté possible et débarrassé de tout alcali qui pourrait s'y être attaché dans le sol. Une buanderie régulière employant l'eau distillée la plus pure est nécessaire pour accomplir ce travail. Après avoir été lavé, le tissu est repassé au moyen d'une calandre sèche ressemblant à une calandre de buanderie. La manchon est alors prêt et reçoit la solution de nitrate de thorium et de cérium. Aucun de ces deux métaux pris isolément ne donne de lumière en brûlant. C'est l'action de l'un sur l'autre qui cause l'éclairage. Le thorium est dissout dans de l'eau distillée et on ajoute alors la quantité voulue de cérium. Comme il a été dit auparavant, la solution se compose de 99% de thorium et de 1% de cérium. Après avoir été plongé pendant environ cinq minutes jusqu'à saturation, dans la solution de thorium-cérium, le tissu est coupé en longueurs d'environ 8½ pouces, plus ou moins, selon qu'on le désire. Ces longueurs de tissu sont alors placées sur une forme et mises dans des fours pour sécher. Ces formes peuvent être en bois ou en fer. On applique alors sur le tissu la marque de commerce par un procédé chimique. Chaque marchand de gros a sa marque particulière, ce qui pourrait faire croire qu'il est le fabricant des manchons; quelques marchands de gros eux-mêmes ont jusqu'à quinze marques différentes sur leurs manchons, tous faits à la même fabrique avec laquelle le marchand de gros peut n'avoir aucune relation, si ce n'est comme client vendant en gros. Quand la marque a été apposée sur le manchon, un cercle en asbeste est cousu au sommet et le marteau reçoit sa forme sur un gabarit en bois. Maintenant le tissu a toute la forme d'un manchon complet, mais il n'a aucune valeur tant que le coton n'a pas été brûlé de manière à ne rien laisser que des mailles en cendres des deux sables tho-

# Debenhams pour les Nouveautés

## DENTELLES ET ALLOVERS UN NOUVEAU DEPARTEMENT

SHANTUNGS et TUS-  
SORES TEINTS  
en nuances Moyen-  
nes et Foncées.

SOIERIES de FANTAI-  
SIE dans les idées  
du moment.

ETOFFES A ROBES  
dans les dernières  
Nuances.

RUBANS de FANTAISIE  
comprenant un assor-  
timent complet de  
Chinés et de  
Tartans.

T U L L E S  
en une variété de Prix  
et de Nuances.

Tous les articles ci-dessus  
sont en stock. Une visite  
à notre Magasin vous  
paiera de retour.

Nous tenons maintenant un stock de

DENTELLES, INSERTIONS  
et ALLOVERS de PLAUEN et  
ST-GALL, dans les STYLES les  
plus NOUVEAUX.

Nous incluons dans ce stock quelques valeurs spéciales  
en NETS A POIS BRODÉS. Nous pouvons  
recommander avec confiance ce  
département à votre atten-  
tion, notre assortiment  
étant un des plus  
beaux au  
Canada.

### DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MONTREAL 18 rue Ste-Hélène      TORONTO Rues Bay et Wellington

OTTAWA 111 rue Sparks  
QUEBEC 79 rue St-Joseph

N.B. Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet  
d'Echantillons d'Importation pour l'Automne.

DEBENHAM & CO.

WEST LONDON CITY

PARIS

NEW YORK

MELBOURNE

BRUXELLES

BOSTON

SYDNEY

CAPE TOWN

JOHANNESBURG

rium et cérium soudés ensemble par la chaleur. Ce procédé est appelé brûlage. La flamme du brûleur commence à attaquer la portion du manchon située au sommet et le coton brûle graduellement de haut en bas. Quand la flamme est éteinte, il reste encore une quantité considérable de carbone derrière elle. On la brûle en la soumettant à la flamme d'un brûleur Bunsen appliquée à l'intérieur du manchon. Pour cette opération, il existe des machines contenant chacune dix becs Bunsen. Ainsi, toute la matière organique disparaît et les métaux sont convertis en oxydes. A ce stage des opérations, les manchons reçoivent leur forme finale par contraction ou dilatation au moyen d'une chaleur bien régulière, la chaleur intérieure augmentant la soudure des deux métaux.

Bien que le manchon soit encore très fragile, n'étant formé de mailles de cendre qui s'effondreraient au moindre attouchement, il est néanmoins beaucoup plus fort que lorsqu'il est sorti de la flamme du gaz, parce que les métaux ont une soudure beaucoup plus étroite. Pendant le procédé du brûlage, un changement chimique merveilleux a lieu. Les tubes de la fibre sont remplis de nitrates cristallisés des métaux; et à mesure que le coton brûle, les nitrates se décomposent, mettant en liberté l'oxygène et formant des nitrates fusibles qui, dans leur état semi-liquide, sont rendus cohérents par la contraction rapide qui a lieu. Comme l'action continue, les nitrates deviennent des oxydes, perdant leur fusibilité, de sorte que au moment où la matière organique a disparu, un fil d'oxyde ayant de la cohésion est laissé à la place des fils de coton changés en nitrates.

Quand ce procédé est terminé, les manchons sont exactement tels qu'ils apparaissent sur un bec de gaz, à l'exception qu'ils ne portent pas de fil métallique; mais pour pouvoir les manipuler, on les trempe dans un bain de collodion, qui laisse sur le tissu, une fois sec, un enduit solide rendant ce tissu beaucoup plus fort temporairement. Ceci a simplement pour but de donner de la forme aux manchons, pendant qu'on les empaquette et pendant leur expédition. C'est cet enduit de collodion qui brûle quand on allume le bec de gaz pour la première fois.

Une fois qu'ils sont secs, les manchons sont coupés d'une grandeur uniforme qui varie de 3-1-2 à 6 pouces de longueur. Ils sont maintenant prêts à être empaquetés. Toutes les mauvaises formes et tous les manchons portant des taches sont mis de côté et brisés, les particules brisées sont recueillies avec soin et expédiées en Allemagne, où on en extrait le thorium et le cérium qui sont expédiés, si on le peut, à la même manufacture. On paie à la manufacture environ

\$7.00 par livre pour le thorium et le cérium contenus dans les déchets.

Les manchons sont alors placés sur des supports et empaquetés dans des tubes en carton, pour être expédiés. Sur certains manchons, on met des fils métalliques et des capsules, tandis que d'autres sont expédiés avec un simple support de fil métallique, au moyen duquel on les suspend au-dessus du brûleur. Un autre système qui donne meilleure satisfaction que les deux méthodes mentionnées ici, consiste à monter les manchons sur une tige centrale de magnésium. Cette tige ne brûle pas comme les fils en nickel et elle maintient toujours le manchon parfaitement droit, ajoutant à l'intensité de la lumière ainsi qu'à la durée du manchon. Outre le thorium et le cérium, d'autres substances sont employées par quelques manufactures dans la fabrication des manchons à incandescence. Mais l'exclusion de ces substances devient de plus en plus générale.

Les lumières incandescentes de toutes les formes exigent une cheminée, ordinairement en verre ou en mica entourant le manchon; cette cheminée sert à la fois pour protéger le brûleur et pour augmenter le tirage.

Les brûleurs des lumières incandescentes doivent donner une flamme non lumineuse, autrement les dépôts de carbone ruinerait bientôt le pouvoir éclairant des manchons. On obtient la flamme non lumineuse en admettant l'air avec le gaz avant la combustion; ou bien en brûlant le gaz d'éclairage avec une flamme si mince que l'air peut s'y mélanger assez librement pour rendre la flamme non lumineuse. La première méthode est généralement employée en Amérique. La dernière est employée à Paris, avec le système De Mare pour allumer les becs à incandescence.

#### LES PEAUX DE LAPINS POUR CHAUSSURES

Un journal annonce qu'il existe dans la Silésie une association d'éleveurs de lapins qui a fait des expériences pour savoir si la peau de lapin pouvait être employée avec succès dans la fabrication de la chaussure.

A une récente Exposition de lapins à Breslau, il fut dit que le résultat de ces expériences avait démontré que l'on pouvait faire avec des peaux de lapins des chaussures de bonne apparence et de longue durée.

Une paire de ces chaussures sera portée pendant six mois, après quoi elle sera examinée, puis sera portée pendant une nouvelle période de six mois.

L'on pense que ces expériences réussiront, car une paire de chaussures en peau de lapin, ayant été portée pendant

un an, figurait à l'Exposition en question, et ces chaussures étaient en aussi bonne condition que des chaussures faites en d'autre cuir qui avaient été portées pendant un laps de temps semblable.

Des personnes compétentes disent que la peau de lapin a la même valeur intrinsèque que d'autres peaux, et comme elle est relativement bon marché, il est probable qu'avant longtemps la peau fabriquée de lapin jouera un rôle important sur le marché.

Le journal oublie de dire que c'est grâce au tannage au chrome que l'on a pu arriver à un semblable résultat; des essais faits antérieurement avec les tannins végétaux avaient complètement échoué.

Le fait avancé est d'ailleurs exact, dit la Halle aux Cuirs, de Paris, nous avons, en effet, vu de très beaux échantillons de ces peaux en glacé noir offrant une résistance suffisante pour permettre son emploi dans les dessus de chaussures.

#### QUELQUES PRINCIPES POUR LES VENDEURS

Le premier principe de l'art du vendeur consiste à ne jamais contrecarrer activement les idées d'un client. Montrez-lui son erreur, mais sans vous attaquer aucunement à son intelligence. S'il a des opinions bien arrêtées, tâchez d'arriver à votre but par une stratégie prudente. Ne faites pas maladroitement une attaque de front. N'oubliez jamais que la moitié de votre force est dans ce que vous dites, l'autre moitié dans la manière dont vous le dites.

Souvenez-vous toujours que, lorsque vous parlez à un client en perspective, vous êtes comme un homme circulant dans une fabrique de dynamite—le moindre faux pas peut le projeter à travers la toiture—de même la moindre erreur peut vous empêcher de faire une vente. Votre client n'est pas une chose inanimée: c'est un homme qui a de l'orgueil, des idées préconçues, de la vanité, de la sensibilité, de l'amour propre. Ayez bien soin de ne pas heurter ces sentiments; évitez les frictions. Opérez avec douceur, avancez avec prudence comme un homme qui marche à tâtons dans l'obscurité. A chaque progrès fait, rappelez-vous qu'un léger sourire fait beaucoup plus que beaucoup de mauvaise humeur.

La bonne humeur, la courtoisie et le tact sont pour le travail d'un vendeur ce qu'est l'huile pour une machine; ils facilitent les transactions. La mauvaise humeur et le manque de courtoisie sont comme du sable mis sur un axe; ils mettent un empêchement à tout. Un vendeur grincheux n'a jamais rien vendu; un sourire accompagnant une explication ne coûte rien et gagne le client. Certains vendeurs ont des clients qu'on ne

# SAISON PRECOCE D'ASSORTIMENT

... CHEZ ...

## *S. F. McKinnon & Co.,*

LIMITED

Notre Exposition d'Articles de Modes a été un grand succès. L'étalage de Chapeaux-Modèles, Chapeaux non garnis, Flops et Capotes, Fleurs, Plumes, Rubans, Garnitures de Modes et Nouveautés, a été le sujet de conversation des nombreux acheteurs qui ont visité nos salles d'exposition. En réalité, chacun a déclaré que notre exposition était la meilleure qu'il eût jamais vue.

Nous avons reçu et placé en stock cinquante caisses de nouveaux Chapeaux, Rubans, Fleurs et Nouveautés pour Modes.

Voyez les échantillons de nos voyageurs, maintenant en route, ou envoyez toutes vos commandes directement au

No 87 Rue Saint-Pierre

MONTREAL.

pourrait pas détourner d'eux même en les frappant; on peut parier à coup sûr que ce n'est pas en maugréant que ces vendeurs se sont fait une telle clientèle.

Tâchez d'avoir un visage toujours souriant. Il y a tout profit à en retirer.

#### LES MARCHANDISES QUI RESTENT EN MAGASIN

Il arrive souvent qu'un marchand achète un lot de marchandises, simplement parce qu'elles lui semblent bonnes ou parce que le vendeur est un de ses amis et qu'il veut l'aider. C'est la plus pauvre des excuses.

Si ces marchandises ne sont pas en demande, elles peuvent rester pour compte et l'ami en question perdra dans votre estime.

Sachez ce que vous allez faire de chaque ligne de marchandises que vous achetez, sinon n'en achetez pas. Méditez un petit plan de campagne pour chaque marque de marchandises que vous commandez et voyez combien la vente au détail est ainsi rendue plus facile.

Vous avez, sur vos rayons, des articles qui ne se vendent pas aussi rapidement qu'il le faudrait. Ces articles n'ont absolument rien de défectueux et vous ne comprendrez pas pourquoi ils restent en magasin. Vos clients en comprennent peut-être la raison. Etudiez la question

attentivement. Vous trouverez probablement, pour remplacer ces articles, une marque qui vous procurera des ventes rapides, des bénéfiques raisonnables et qui améliorera votre stock. Donnez-vous alors du mouvement et débarrassez-vous des marchandises qui se vendent mal à un prix qui fera le plus grand bien à la réputation de votre magasin.

Si vous avez une clientèle de haute qualité qui pourrait s'offrir d'une baisse de prix, débarrassez-vous de ces marchandises, comme lot d'occasion, en faveur d'un marchand d'une autre ville, si possible, marchand ayant une clientèle qui achète à bon marché—mais d'une manière ou d'une autre, débarrassez-vous de ces marchandises qui restent en magasin.

#### POUR LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Ne vous figurez pas que vous êtes en route pour vous amuser—vous êtes en route pour faire des affaires.

Ne jetez pas votre argent par la fenêtre. Souvenez-vous que les années d'abondance sont suivies d'années de disette.

Ne flirtez pas avec les vendeuses des magasins. Vous perdriez ainsi de votre prestige.

N'oubliez pas que vous devez en tout temps vous conduire en gentleman.

N'oubliez pas qu'il est moins cher de

voyager en payant d'après le nombre de milles qu'en payant comptant pour chaque destination.

N'oubliez pas de faire enregistrer vos bagages avant de partir.

N'oubliez pas, si vous faites des ventes le matin, d'essayer d'en faire encore l'après-midi; car le lendemain peut ne vous en procurer aucune.

N'oubliez pas d'informer chaque jour votre maison des résultats que vous avez obtenus. Donnez-lui signe de vie.

N'oubliez pas de porter du linge propre. Cela fait bon effet et coûte peu.

Parlez un langage correct; cela fait bonne impression sur les clients.

Quand vous envoyez un ordre, faites-le exactement, c'est une pauvre politique que d'enfler les commandes.

N'essayez pas de vendre à l'acheteur plus qu'il ne peut acheter dans votre ligne; ne plaisantez pas avec les personnes avec lesquelles vous n'êtes pas très intimes.

#### LA VERITE DANS LES ANNONCES

Vous me demandez quelle est la chose la plus importante que j'aie apprise en annonçant au cours de l'année dernière, dit un auteur dans "Men's Wear".

La seule chose qui se présente à mon esprit comme offrant le plus d'intérêt dans ma campagne de publicité en 1906, ne peut pas être qualifiée de nouvelle;

## J. M. ORKIN & CIE

Successeurs de CHALEYER & ORKIN

### Importateurs de Modes en Gros

Ayant reçu nos importations au complet, nous invitons notre nombreuse clientèle à venir voir notre assortiment avant d'aller ailleurs :: :: :: :: ::

214 Rue Notre-Dame, Ouest, - - - - - Montreal.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO  
Agents de Vente.

## EMBELLISSEZ

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante.

Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur moyen de publicité employé aujourd'hui.

Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Étalage dans les vitrines de votre magasin? Si vous ne l'avez pas encore fait, vous en serez étonné.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochure "Why Signs Pay."

The Martel-Stewart Co., Ltd. - Montreal, Can.

# LE SOUS-VETEMENT

que vous devriez vendre est Le Sous-Vêtement qui donne le plus de confort et de satisfaction à celui qui le porte. Car il est le plus profitable d'agir ainsi.

"**CEETEE**" est de cette sorte. Il va correctement, il est doux comme du velours, confortable et ne peut pas rétrécir.

## Sous-Vêtement à C<sup>o</sup>tes Elastiques s'Ajustent Parfaitement

En faveur particulière auprès des femmes et des enfants. Les mères insistent pour l'avoir pour leurs bébés. Elles l'appellent :

### "LE SOUS-VETEMENT QUI DONNE DE LA JOIE"

La Qualité n'est pas surpassée. Le prix est toujours correct.

**THE C. TURNBULL CO.**  
OF GALT, LIMITED  
GALT, CANADA

# Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4 4, 6 4, 8 4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

## FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.


















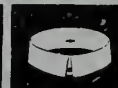








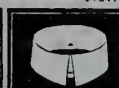

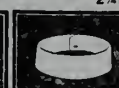
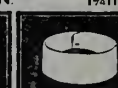



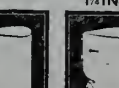

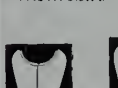


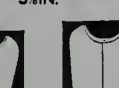

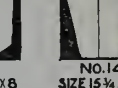
EN

### "CAOUTCHOUC"

# "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.                                      | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                            | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                             | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                          |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.                                          | 199<br>2 IN.<br>1 3/4 IN.                                                            | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                             | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                            | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                          |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                   | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                             | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.                                     | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                           | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.                                                         | 329<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN.                                                        | 399<br>2 3/4 IN.<br>2 IN.                                                             | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                             | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                                                         | 29<br>3 1/2 IN.                                                                      | 9<br>3 1/2 IN.                                                                        | 279<br>3 1/2 IN.                                                                      | 289<br>3 1/2 IN.                                                                      |
|  |  |  |  |  |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                                                          | NO 10<br>SIZE 10 3/4 X 6                                                             | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2                                                      | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                                                              | NO 12<br>SIZE 13 1/4 X 8                                                              |
|                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |  |
|                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       | NO 14<br>SIZE 15 1/4 X 10 1/2                                                         |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS :

DUNCAN BELL  
Montreal, Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

je ne peux pas dire non plus que c'est la première fois que j'y pense.

C'est quelque chose qui a produit sur mon esprit une impression distincte toujours plus intense, depuis que je m'occupe de publicité; mais l'année dernière, les exemples que j'ai pu observer m'ont tellement frappé que cette impression a été plus forte que jamais. Je ne veux parler d'autre chose que de la vérité, laquelle, quand on y adhère uniformément, est le seul facteur puissant qui puisse procurer le succès par la publicité.

Je ne puis réellement rien dire de nouveau à l'appui de ce que j'avance; tout a été dit et redit à ce sujet, pour et contre, beaucoup mieux que je ne pourrais le dire moi-même, et nous pouvons y ajouter ou en retrancher autant que nous le désirons, amplifier ou changer les termes à notre guise. Le fait n'en demeure pas moins hors d'atteinte de la controverse.

Je lisais récemment un plaidoyer habile en faveur de l'exagération dans les annonces, l'auteur prétendant que le lecteur en rabattait toujours plus ou moins de ce qu'il lisait dans une annonce.

Pour les maisons qui recherchent un tel traitement, cela est évidemment vrai, et ce n'est que justice.

Mais le public sait distinguer; il fait des distinctions suivant la réputation de la maison. S'il soupçonne une maison de commerce, c'est qu'il a d'abondantes raisons pour le faire.

Le simple fait que l'esprit public est ainsi orienté est par lui-même l'argument le plus fort en faveur de la vérité.

L'exagération ou, pour parler sans détours, le mensonge, est comme l'opium, plus vous en prenez, plus vous voulez en prendre et plus longtemps vous continuez à en prendre, plus vous ressentez la nécessité de vous livrer à cette pratique: la crise finale est toujours inévitable et peu éloignée.

Quant à moi je crois que la moyenne des personnes préférerait économiser réellement 25 cents que de supposer économiser un dollar imaginaire.

Je demandais un jour à une femme qui lisait une annonce de ventes d'occasions si elle croyait réellement tout ce que contenait cette annonce.

"Je crois tout, répondit-elle, jusqu'à ce que mon examen personnel m'ait prouvé le contraire. Je sais juger les valeurs et, aussitôt que je vois les marchandises, je sais si la valeur annoncée est réelle ou fictive."

L'idée que le public aime à être berné a fait son temps. La mystification a eu du succès à une certaine époque; mais peu à peu le public a ouvert les yeux et il demande aujourd'hui la valeur de son argent pour chaque dollar qu'il dépense.

Le marchand qui lui donne une valeur réelle au lieu d'une valeur imaginaire est celui qui fera des affaires.

#### UNE CAUSE DES FRAIS DE VENTE EXCESSIFS

Vous avez un bon article à vendre, les affaires sont actives et cependant les frais de vente sont trop élevés. Les résultats du travail des vendeurs ne sont pas aussi satisfaisants qu'ils devraient l'être. Quelle en est la raison?

Il y a deux à parier contre un que l'article en question n'est pas suffisamment apprécié des acheteurs possibles. Un homme désire une chose et paiera ce qu'il faut pour se la procurer, non en proportion de ses mérites, mais en proportion de l'opinion qu'il se fait de ses mérites.

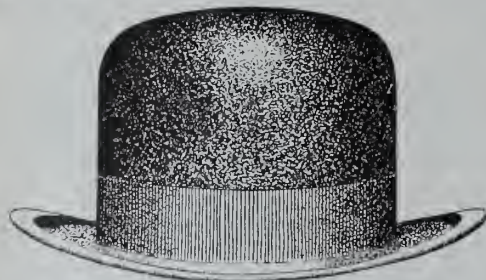
On ne peut pas se faire une opinion dans une minute. Le temps est un des éléments de la réputation. La haute estime dans laquelle le public doit tenir un article pour que la vente de cet article soit avantageuse devrait avoir été créée d'avance. Au moment où l'article est demandé, l'acheteur est préoccupé de l'idée du prix et n'est pas précisément disposé à entendre des arguments concernant ses mérites.

Un tiers de l'argent dépensé maintenant en frais de vente devrait peut-être l'avoir été il y a un an pour créer une réputation à l'article à vendre par l'intermédiaire des journaux commerciaux.

Il est assez facile de vendre un article, quand on a amené des acheteurs possibles à le désirer.

## CHAPEAUX POUR PAQUES

A  
TOUT



P  
R  
I  
X

ENVOYEZ UN ORDRE OUVERT  
NOUS L'EXECUTERONS EN TOUTE HATE

Renseignez-vous sur notre ligne de Chapeaux pour le Printemps. Que vous soyez en Ontario ou dans la province de Québec, recevez la visite de notre représentant.

CHAPEAUX DE FEUTRE REMIS A NEUF  
PANAMAS REMIS EN FORME

Nos échantillons de fourrures pour  
dames et messieurs sont prêts.

VENEZ, NOUS VOIR

A. E. CLEMENT

8 rue Lemoine

MONTREAL

Un faux-col qui se nettoie comme  
une vitre, c'est le Boniface.

Une friction avec un chiffon humide, un peu de savon et l'affaire est faite: vous avez un faux-col en toile aussi chic qu'un faux-col venant de la buanderie.

Il épargne à votre client les notes de buanderie, il épargne sa mauvaise humeur et son temps et fait de lui votre ami.

**GLOBE SUSPENDER COMPANY**

ROCK ISLAND, QUE.

AGENTS:

J. ALPHONSE OUMET,

8 RUE NOTRE-DAME EST, MONTREAL.

L. O. PAQUETTE, 70 RUE CHURCH, QUEBEC.



Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

**Peignes de Fantaisie et  
Ornements pour les Cheveux**

Nous recevons au fur et à mesure de leur création  
les modèles les plus nouveaux des meilleurs manu-  
facturiers. Nous offrons le plus bel assortiment  
qu'on puisse voir dans ces lignes. . . . .

**Blouses en Soie et en Lawn**

Les plus nouveaux dessins des manufacturiers "up  
to date" peuvent toujours être examinés par les  
marchands dans nos salles d'échantillons. . . .  
Coupe et fini irréprochables. — Prix corrects. . .

**J. D. BRODEUR**

IMPORTATEUR EN GROS

123, Bâtisse Coristine - - - MONTREAL.

**Le Temps Economisé est Tout Profit**



"Business Systems" diminueront de  
moitié la comptabilité de toute maison  
d'affaires.

"Business Systems" sont proportionnellement aussi  
économiques pour un petit magasin que pour la plus grande  
maison de gros.

Notre Système de Comptes Mensuels tient vos livres à  
jour et fait les comptes de vos clients d'un seul et même  
mouvement de votre plume.

Notre Système de Comptes Mensuels ne laisse rien à

changer ou à recopier et écarter la possibilité d'oublier quoi  
que ce soit.



Voulez-vous nous permettre de vous parler plus en détail  
à ce sujet?

Ecrivez-nous pour avoir des renseignements complets.

Cela ne vous obligera pas à acheter.

**BUSINESS  
SYSTEMS**

LIMITED  
99 SPADINA AVE.

TORONTO, CANADA.

### LES LETTRES D'AFFAIRES ET LEUR STYLE

Je me rappelle fort bien la première lettre d'affaires que j'eus jamais écrite, dit un auteur dans "Selling Magazine." C'était le premier jour de mes débuts au bureau. Notre gérant se tournant vers moi me jeta une lettre et me dit laconiquement: "Répondez à cela." Puis il m'abandonna à mon sort. N'ayant fait aucun apprentissage des affaires, je connaissais autant la forme à employer dans ce genre de lettre que l'Hébreu et ce que je produisis était plutôt un sujet d'étonnement que d'admiration. Les éloges de notre produit y étaient outrés, la critique des marchandises rivales amère et chaque phrase, fleurie et coulante, était d'un style approuvé en belles-lettres.

Une bonne lettre décrivant un mauvais produit vaut mieux qu'une mauvaise lettre décrivant un bon produit. Si nos lettres d'affaires n'inspirent pas confiance, il est préférable de n'en pas écrire.

Je pourrais composer une lettre de telle façon que même en offrant deux dollars à tous ceux qui répondraient en incluant un timbre de poste de deux cents, je ne recevrais pas une seule réponse. Il est cependant possible d'inspirer une confiance telle que certaines gens vous enverront le dollar et n'atten-

dront en retour qu'un timbre de deux cents.

Une bonne connaissance de la grammaire est naturellement essentielle. Toutefois elle n'est pas suffisante à elle seule. Il faut un style distinctif. Le principal défaut de la moitié des lettres que je reçois est un manque de distinction. Ces lettres peuvent être froidement correctes, d'un style irréprochable; mais elles ne font aucune impression. Je les lis et oublie immédiatement ce qu'elles contiennent. Elles sont banales et contiennent les expressions banales bien connues qu'on devrait toujours éviter. Essayez de leur substituer quelque chose de moins commun. Vous objecterez qu'un homme d'affaires n'a guère le temps de choisir ses expressions. Le but d'une lettre d'affaires, direz-vous, est de donner des renseignements. Pourquoi alors choisir ses phrases? Je répondrai à cela que le but d'une lettre d'affaires n'est pas de donner des renseignements, mais de frapper l'esprit par les renseignements qu'elle contient. L'homme d'affaires qui n'a pas le temps de s'occuper de ces choses n'a pas le temps de remplir sa position.

Comparez deux lettres que vous recevez. L'une a un en-tête large, bien fait, ayant un air de prospérité. L'autre a un en-tête réduit, mal imprimé sur du papier médiocre. La première vous four-

nit les renseignements demandés, et quelques phrases bien choisies attirent l'attention, frappent la mémoire et vous donnent une idée de la personne qui écrit. Derrière la maison de commerce, vous voyez l'homme. La seconde lettre vous donne bien les renseignements désirés, mais vous laisse froid sans vous produire aucune impression.

Quand je parle de personnalité, ne croyez pas que je veuille dire affirmation de soi-même et effacement de la maison. Le moindre soupçon d'égoïsme est fatal et une mauvaise impression est pire qu'aucune impression. Rappelez-vous le dicton: "Le style c'est l'homme" L'effacement total de l'homme est dénoté par le manque total de style distinctif. Nous avons des machines à calculer; heureusement, nous n'avons pas encore de machine à rédiger les lettres qui réunirait des phrases pour en faire des lettres stéréotypées.

J'ai entendu une fois un homme d'affaires heureux définir une bonne lettre comme riche, rare et ayant un cachet particulier. Riche parce qu'elle renseignait; rare, parce que les mots qu'elle contenait étaient peu nombreux; ayant un cachet particulier, parce qu'elle était écrite en termes choisis et avait un certain air de personnalité. Si la brièveté est l'essence même de l'esprit, soyez bref, mais seulement à cette condition. Cha-

## Les Corsets E. T.

Sont dessinés par un dessinateur français, M. Probst, diplômé de l'école de coupe de Paris.

Le MARCHAND peut en toute sûreté garantir notre CORSET sous tous les rapports.

Encouragez une Industrie Nationale en vendant les CORSETS E. T.

E. T. M'f'g. Co., Limited,

Bureau: 337 rue St-Paul, Montreal

76 Bay Street, Toronto.

Fabrique a St. Hyacinthe.

# Homespuns

# Harris

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**"Faits au Canada"**

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et  
Mitaines Ouatees,  
Tabliers de Charpentiers,  
Overalls et  
"Jumpers"**

à des prix qui conviendront au commerce.  
Ordres par lettre exécutés promptement.

THE  
**CANADIAN GLOVE & MITTEN Co.**  
Limited  
INGERSOLL, Ont.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**The CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Hamilton, Ont.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

**PRINTEMPS et AUTOMNE 1907**

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEURS**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

que chose a sa place et l'esprit n'a que faire dans une lettre d'affaires. Ne plaisantez pas à un enterrement et n'essayez pas de faire une vente avec une pointe d'esprit. Quand une lettre d'affaires manque de dignité, la maison de commerce perd son caractère sérieux.

En résumé, évitez l'affirmation de vous-même, ne décriez pas vos rivaux, évitez les phrases banales, les revendications extravagantes, les expressions excentriques.

Conservez votre personnalité, ayez confiance en vos marchandises, prétendez à tout ce à quoi vous avez droit, soyez différent des autres. Surtout, évitez d'employer dans vos lettres d'affaires la première personne du singulier.

**QUI PAIE LES FRAIS DE PUBLICITE**

Avez-vous jamais réfléchi à cela? Qui paie les frais de la publicité faite par les commerçants et les autres hommes d'affaires? Ce n'est pas l'annonceur, car ces frais lui sont remboursés au quadruple, sous forme d'augmentation de profits. Ce n'est pas l'acheteur, car celui-ci achète à meilleur marché chez le marchand qui annonce et il trouve dans son magasin un meilleur assortiment et des marchandises plus fraîches offertes à son choix. Qui alors paie réellement les frais de la publicité? C'est évidemment le marchand qui n'annonce pas.

**A. O. MORIN & CIE**  
 IMPORTATEURS EN GROS  
 DE NOUVEAUTES  
**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

Une juste proportion de l'argent qu'il perd par son manque d'initiative et d'esprit d'entreprise, prend indirectement le chemin de la caisse de l'imprimeur, qui fait avancer la cause de l'éducation et des intérêts de la communauté. Si vous n'avez jamais envisagé la question à ce point de vue, elle vaut la peine que vous y réfléchissiez. Quand vous arriverez à la seule conclusion logique, vous qui n'annoncez pas, confiez votre cas à un rédacteur d'annonces intelligent, à l'esprit large, pondéré et ayant de l'expérience.

**L'ENTHOUSIASME**

L'enthousiasme est le feu qui actionne la machine humaine. C'est lui qui produit la vapeur. Sans vapeur, une machine est inerte. Ainsi quand un vendeur n'est pas en train, il trouve le temps trop chaud, trop froid ou trop pluvieux; il s'imagine que, parce qu'il a fait trois ventes la semaine précédente, il ne devrait pas travailler cette semaine. Un tel homme a besoin d'allumer en lui le feu de l'enthousiasme, car il approche du point dangereux de l'insuccès. Quand le feu n'est pas entretenu, vous savez ce qui arrive: la vapeur manque de pression, la machine ralentit sa marche et bientôt toute la machinerie est arrêtée. L'enthousiasme est le feu qui entretient le vendeur sur la route du succès.

**60 YEARS' EXPERIENCE**

**PATENTS**

**TRADE MARKS  
 DESIGNS  
 COPYRIGHTS & C.**

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co., 361 Broadway, New York**  
 Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

**PAGINATION DES ANNONCES**

|                                      |    |                                     |    |                                       |    |
|--------------------------------------|----|-------------------------------------|----|---------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .        | 49 | Ellis Mfg. Co. . . . .              | 7  | Morrice & Sons, D. . . . .            | 15 |
| Baldwin, J. & J. . . . .             | 65 | E. T. Mfg. Co. . . . .              | 52 | McKinnon & Co., S. F. . . . .         | 47 |
| Brock, W. R. (The) . . . . .         | 2  | Featherbone Novelty Co. . . . .     | 21 | Munn & Co. . . . .                    | 54 |
| Brodeur, J. D. . . . .               | 51 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .    | 37 | Orkin, J. M. & Co. . . . .            | 48 |
| Brophy, Cains & Co. . . . .          | 29 | Globe Suspender Co. . . . .         | 50 | Paquet, J. A. . . . .                 | 7  |
| Business Systems, Ltd. . . . .       | 51 | Greenshields, Ltd. . 1, 39, 43, 51, | 56 | Penman Mfg. Co. (The) . . . . .       | 35 |
| Canadian Glove & Mitten . . . . .    | 53 | Hamilton Cotton Co. . . . .         | 49 | Racine et Cie, Alphonse . . . . .     | 13 |
| Chipman, Holton Knitting Co. . . . . | 53 | Harris & Co. . . . .                | 52 | Tranchemontagne et Cie, C. X. . . . . | 53 |
| Clément, A. E. . . . .               | 50 | Hees & Son, Geo. H. . . . .         | 9  | Turnbull, C. Co. (The) . . . . .      | 49 |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .     | 45 | Ladies' Wear, Ltd. . . . .          | 5  | Victor Mfg. Co. (The) . . . . .       | 31 |
| Dominion Linen Mfg. Co. . . . .      | 25 | McDonald & Co., John . . . . .      | 17 | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .       | 55 |
| Dominion Suspender Co. . . . .       | 23 | Martel Stewart Co. (The) . . . . .  | 48 | Weir Wardrobe Co. (The) . . . . .     | 25 |
| Dominion Textile Co. . . . .         | 41 | Morin et Cie, A. O. . . . .         | 54 |                                       |    |
| Dominion Wadding Co. . . . .         | 48 |                                     |    |                                       |    |

**SANS EXAGÉRATION!**

**C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS**

**QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE**

**NE PEUVENT PAS ETRE SURPASSÉES**

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

**Dernières Spécialités:**

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Australie ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

**AGENT:**

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## **SAISON D'AUTOMNE 1907**

Le Sous-Vêtement Tricoté à Côtes de Watson **ne rétrécit pas.**

Comme nos représentants offrent maintenant un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants, nous désirons attirer votre attention sur un **petit nombre de nos spécialités.**

Le "**Allen Nursing Vest**" conserve toujours sa popularité, nous en sommes les seuls fabricants au Canada.

Quelque chose de nouveau en vêtements combinés, c'est le **Jupon Pantalon Isabelle** patentés. Le seul jupon pour l'hiver.

Des témoignages accablants quant à l'excellence de nos articles pour hommes et garçons nous arrivent sans être aucunement sollicités. Voyez nos **Lignes Pelucheuses Tricotées à Cotes.**

Rien ne contribue autant au confort et au bien-être des jeunes enfants que nos corps et bandes "**Rubens**" et autres, faits spécialement pour les garçonnets.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements **qui durent.**

**AGENTS:**

**McCLUNG & BURNS,**  
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

**J. A. MURRAY,**  
SUSSEX, N.B.

**A. L. GILPIN,**  
232, rue McGill, MONTREAL

**BRYCE & CO.,**  
Boite 238, WINNIPEG

*Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.*



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette", SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.



**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

# Cassidy & Newell

(TISSUES & DRYGOODS)



AVRIL 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.

# Il Arrive!

Notre voyageur est en route pour vous montrer nos échantillons d'Etoffes à Robes pour l'Automne 1907. . . . . ,

## NOS SPÉCIALITÉS :

Tweeds "Kurragh" pour costumes

Plaids "Korbay"

Etoffes "Auto" pour costumes

Tartans Clan "WA31"

Etoffes à Robes Tartan "JB34x."

Ne tardez pas à donner un ordre. Nous n'avons qu'une quantité limitée, et quand elle sera vendue, nous ne pourrons pas renouveler les ordres ; cela veut dire que vous ne le pourrez pas non plus . . . . .

The W. R. Brock Co., Limited  
MONTREAL.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, AVRIL

No 4

## AVIS

Nous prions ceux de nos lecteurs qui changeraient d'adresse au 1er mai de vouloir bien nous faire connaître, aussitôt que possible, l'endroit, place d'affaires ou résidence, où ils désirent que "Tissus et Nouveautés" leur soit adressé.

Tous les ans un certain nombre de nos abonnés se plaignent d'une interruption dans le service de notre journal à l'époque des déménagements. En nous prévenant en temps utile de leur changement d'adresse, ils peuvent être assurés que "Tissus et Nouveautés" leur parviendra sans aucune interruption.

## LES CAPITAUX FRANCAIS

Jusqu'à présent les emprunts du gouvernement fédéral et les emprunts des gouvernements provinciaux à l'étranger n'ont guère été placés que sur le marché anglais. Jusqu'à présent ce sont les capitaux anglais et américains qui ont aidé à la construction de nos voies ferrées, à la création de nos industries, au développement de notre commerce. A part un emprunt fait en France par la province de Québec, nos divers gouvernements ne se sont jamais adressés, que nous sachions, aux capitaux français quand le besoin ou la nécessité les poussait à emprunter au dehors. Cependant, tout le monde sait que tous les pays, y compris l'Angleterre et les Etats-Unis, s'adressent volontiers à la France quand ils ont besoin de capitaux.

On nous a souvent demandé pourquoi les capitaux français ne venaient pas au Canada et allaient plutôt s'engouffrer dans des pays à finances avariées, alors que notre situation financière est parfaitement saine et que nos sources de richesse sont pour ainsi dire illimitées.

A cette question on peut répondre par une autre question: Qu'avons-nous fait jusqu'ici pour attirer les capitaux français au Canada?

En France, on nous connaît peu et, si on nous connaît peu, c'est beaucoup de notre faute. Ce n'est guère que depuis 1900 qu'on commence à s'intéresser à nous en France, alors que nous avons pris part non sans honneur à la grande exposition internationale de Paris. A l'exposition précédente, en 1889, nous avions brillé par notre absence. Nous avons payé cette faute, car si, dès cette année-là, nous avions fait quelque chose pour faire connaître notre pays, nos ressources, nos produits, on peut tenir pour certain que les capitaux français auraient pris plus qu'ils ne l'ont fait jusqu'ici, le chemin du Canada.

La preuve c'est que, depuis l'exposition de 1900, plusieurs entreprises ont été établies au Canada avec des capitaux français. Quand les capitalistes français, quand les grands établissements financiers de France seront persuadés qu'ils peuvent faire au Canada des placements aussi rémunérateurs que sûrs, il n'y a aucun doute que les capitaux de l'épargne française contribueront au développement de nos industries.

Il nous appartient de hâter l'époque de ce développement en faisant connaître en France nos immenses ressources au point de vue agricole, et celles pour ainsi dire sans limite dans les domaines minier et forestier.

Jusqu'à présent, nous n'avons pas fait le nécessaire pour attirer les regards des Français sur notre pays; pouvons-nous donc leur reprocher de ne pas envoyer leurs capitaux dans un pays qu'ils ne connaissent pas ou qu'ils connaissent à peine?

Si nous voulons que les capitaux français viennent au Canada, il faut de toute nécessité que nous les invitons à venir. Si nous ne nous remuons pas, pourquoi voulons-nous que les autres se remuent pour nous.

Les capitaux français sont sollicités de tous côtés et ils vont là où on les demande. Si nous ne cherchons pas à les attirer ils viendront difficilement d'eux-mêmes ici.

Heureusement, nous commençons à nous remuer sous ce rapport et déjà, comme nous venons de le dire, plusieurs entreprises ont été créées avec des capitaux français. Les premiers succès sont un encouragement pour l'avenir.

Nous avons appris, non sans satisfaction, qu'un financier de notre place avait ouvert à Paris un bureau pour le placement de nos bonnes valeurs canadiennes.

Aujourd'hui nous apprenons que la Banque Nationale va droit au but en prenant des dispositions pour établir une succursale à Paris où elle acceptera des dépôts. Nous la félicitons chaudement de l'initiative qu'elle vient de prendre et nous avons le ferme espoir qu'elle ne sera pas la seule de nos institutions financières à entrer dans cette voie.

Nous nous répétons pour terminer: N'attendons pas que les capitaux français viennent nous trouver, allons les chercher là où ils sont.

## LA TENUE DES LIVRES DES FAILLIS

### Jugement à intervenir

Nous avons en temps et lieu indiqué dans ces colonnes une clause insérée dans le Code Criminel qui oblige, sous peine d'amende et même de prison, tout commerçant à tenir des livres relatant ses opérations commerciales.

Jusqu'à présent il n'y avait pas eu, que nous sachions, de poursuites intentées relativement à cette clause qui se lit comme suit:

"Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de huit cents piastres et d'un an d'emprisonnement:

"Quiconque, étant commerçant et ayant un passif de plus de mille piastres, est incapable de payer intégralement ce qu'il doit à ses créanciers, et n'a point, pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité, tenu les livres de comptes qui, dans le cours ordinaire des commerces ou négoce exercés par lui, sont nécessaires pour faire

connaître ou expliquer ses opérations; à moins qu'il ne puisse justifier de ses pertes d'une façon satisfaisante pour la Cour ou le juge, et prouver qu'en ne tenant pas pareils livres, il n'avait aucune intention de frauder ses créanciers".

Dans une cause récente, la Canadian Merchants' Protective Association a invoqué cette clause contre un commerçant accusé d'avoir tenté de frauder ses réanciers. Il a été constaté que l'accusé n'avait pas tenu les livres requis par la clause ci-dessus et, en conséquence, le juge, en rendant sa décision, qui condamne l'accusé à une amende de \$100 ou à deux mois de prison a établi un précédent qui méritait d'être noté.

#### LA FABRICATION DES FLEURS ARTIFICIELLES

Par Jacques Boyer

Les fleurs artificielles et leurs feuilles sont faites en soie et en tissu de coton raidis par une pâte d'amidon qui est préparée dans un appareil que nous allons décrire. D'un réservoir supérieur chauffé au gaz, où l'amidon et l'eau sont mélangés, la pâte passe à travers un tamis et tombe dans un réservoir inférieur où on l'agite continuellement au moyen d'un agitateur rotatoire et elle est refroidie par de l'eau froide qui circule dans des tuyaux. De ce réservoir la pâte tombe à travers un deuxième tamis, dans un tonneau. Le tissu est plongé dans la pâte, on le tord et on l'étend sur des cadres en bois dont les barres peuvent être mues par des vis, afin de régulariser la tension du tissu, et la couche de pâte est rendue uniforme par de petits coups qui lui sont imprimés parallèlement, dans une même direction, avec une grande brosse en forme d'éventail. On laisse alors le tissu sécher et, si on doit l'employer pour faire des feuilles ou des pétales d'une couleur uniforme, on y applique le pigment convenable avec un pinceau. Ce tissu est alors apporté à la salle de découpage. Le découpage est fait à la main ou à la machine, avec des poinçons de formes variées. Le coupeur est assis sur un tabouret, devant un grand bloc en bois couvert par un coussin supportant une épaisse feuille de plomb sur laquelle on étend deux ou quatre épaisseurs du tissu préparé. Le poinçon est guidé par la main gauche et on le frappe de la main droite avec un lourd maillet. Le découpage à la machine se fait de la même manière, sauf que le maillet est remplacé par une pièce en acier verticale, mue de haut en bas par un excentrique. Des ouvrières fixent alors aux feuilles, découpées du fin fil de laiton couvert de coton qui leur donne de la raideur et représente les tiges des feuilles. Les veines et les plis des feuilles sont imités en les pressant dans une presse

à main actionnée par une vis verticale, entre une plaque de cuivre gravée d'un dessin en creux et une plaque de fer qui porte le même dessin en relief, les deux plaques étant réunies par une charnière pour assurer une exacte correspondance des dessins.

En sortant de cet appareil, la feuille artificielle est une très bonne imitation de son modèle naturel, mais de même qu'une peinture à l'huile, elle a besoin d'une opération finale: le vernissage.

Pour cela, les feuilles sont immergées dans de la cire fondue contenue dans des bassins chauffés au gaz. Une simple plongée suffit pour une petite feuille, mais pour une grande feuille, on lui imprime un mouvement de rotation, en roulant la tige entre les mains, pour assurer le contact de la cire avec toutes les parties. L'apparence douce, veloutée, qui caractérise les feuilles de certaines plantes, est obtenue en répandant de l'amidon fin sur la feuille cirée et rechauffée, en égalisant la couche avec une brosse douce et en enlevant l'excès d'amidon avec une brosse plus dure.

Les feuilles rayées sont imitées au moyen d'un modèle découpé et les couleurs sont appliquées avec un pinceau. Les marques irrégulières sont imitées en les peignant à la main. Les grandes feuilles de "sedum" et autres "crassulées" reçoivent une ou plusieurs couches de pâte d'amidon colorée avant d'être finies. Les bords des feuilles de romarin, etc. sont plissés avec des pinces chaudes. Enfin, la tige de la feuille est généralement couverte de papier de soie.

Les tiges composées de tissu sont faites par une machine dans laquelle trois rubans coupés de biais sont déroulés de leurs bobines et passent dans des tubes métalliques en spirale chauffés au gaz; ce qui les fait friser comme des copeaux de bois et se former en petits tubes qui conservent leur forme même quand on les enroule sur des bobines. On fait aussi des tiges de feuilles au moyen de tubes de caoutchouc. Ceux-ci sont peints en vert et après séchage on les teint bruns sur un côté en répandant de la couleur au moyen d'un vaporisateur, ce qui leur donne l'apparence de tiges naturelles. Même les épines des roses et des acacias sont quelquefois imitées sur du caoutchouc en feuilles découpé au moyen d'un poinçon. Pour imiter un arbrisseau tout entier, tel qu'un lilas, la carcasse du tronc et des branches est entourée de bandes d'un tissu convenable qui sont ensuite colorées à la main avant qu'on y fixe les feuilles et les fleurs. Pour imiter la bruyère, on a inventé une machine qui coupe un ruban en bandes très étroites, lesquelles restent attachées les unes aux autres par leur base. Quand on entoure de ces rubans du fil de laiton, la frange irrégulière ainsi formée imite à la perfection la bruyère naturelle.

La fabrication des pétales diffère de celle des feuilles. Les pétales sont colorés à la main, puis on leur donne une forme, on les frise, on y forme des carnelures au moyen de pinces, de petites boules de métal manipulées par des ouvrières habiles qui ont vite fait de représenter les variétés de la nature sur une masse de pétales auparavant identiques. D'autres ouvrières également adroites s'asseyent à des tables sur lesquelles sont répandus les pétales, les calices, les pistils et les étamines, qu'elles rassemblent rapidement, suivant les lois de la botanique. Les diverses parties de la fleur sont attachées ensemble en les entourant d'un fin fil de laiton. Les fleurs passent alors entre les mains de femmes qui les arrangent en bouquets, en paniers, en guirlandes et en pièces plus compliquées. Les fleurs artificielles faites à Paris sont célèbres dans le monde entier, malgré la concurrence des fabricants de fleurs d'Angleterre, d'Allemagne, de Belgique, d'Italie, des Etats-Unis et du Brésil.

#### LA CULTURE DU COTON DANS LES COLONIES BRITANNIQUES

La British Cotton Growing Association a publié son deuxième rapport annuel pour l'année finissant le 31 août 1906. Nous en publions l'extrait suivant, d'après "Textile American".

Il est maintenant établi pratiquement que le coton égyptien peut être cultivé avec succès dans l'Inde et, comme on peut disposer de 1,000,000 d'acres de terrain, pourvu qu'on y fasse des travaux d'irrigation, nous pouvons avoir confiance que l'Indus ajoutera sa production de coton à celle de l'Egypte.

La culture du coton à longs brins fait de grands progrès à Ceylan.

Les grands progrès faits dans les Indes Occidentales en 1905 ont été surpassés en 1906. Non seulement la quantité de coton produite a beaucoup augmenté, mais sa qualité a été bien maintenue et, dans nombre de cas, beaucoup améliorée.

Les progrès faits dans l'Ouest de l'Afrique, l'année dernière, ont dépassé toutes les attentes. L'industrie est établie maintenant à Lagos sur une base commerciale; mais il sera nécessaire de continuer pendant quelques années le travail expérimental en vue d'améliorer la qualité du coton, qui laisse encore beaucoup à désirer, bien qu'elle soit meilleure qu'en 1905. Dans un an ou deux, on peut espérer des résultats également bons dans le Nord de la Nigérie ainsi que sur la Côte d'Or; mais dans Sierra Leone et le Sud de la Nigérie, il faudra patienter longtemps avant de pouvoir espérer des résultats satisfaisants. L'expérience de de l'année passée justifie pleinement la mesure proposée, à savoir que le seul moyen pratique de développer la culture

# DEBENHAMS

LA MAISON POUR LES  
MARQUES STANDARD DE  
RUBANS ET DE SOIERIES

DEBENHAMS POUR LES NOUVEAUTES

Nous exposerons un assortiment  
splendide de

## CHAPEAUX MODELES

DERNIERS GENRES.

Nouveautés en Tissus Spéciaux

POUR L'ETE.

Pour rassortiment, nous avons ce que vous  
désirez, quand vous le désirez --  
tel que :

*Braids Crinoline*  
*Chiffons*  
*Tulles*

*Fleurs*  
*Plumes*  
*Rubans*

Dans les nuances les plus nouvelles  
et les plus populaires.

Inspection demandée. Exécution des ordres par  
lettre, une spécialité.

Ouverture  
d'Eté

22 Avril

Et Jours suivants



Chapeaux Modèles

DERNIERS GENRES.

DEBENHAMS POUR LES NOUVEAUTES

# DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

Ottawa, 111 Rue Sparks

MONTREAL

Québec, 70 Rue St-Joseph

DEBENHAM & CO.

{ London (West),  
London (City)

Paris,  
Bruxelles,

New York,  
Boston

Melbourne,  
Sydney,

Cape Town,  
Johannesburg.

du coton dans l'Ouest de l'Afrique est d'en faire une industrie indigène; en d'autres termes, l'indigène fera de meilleur ouvrage, quand il plantera pour son propre compte, que s'il travaille à salaire sur une plantation possédée par des Européens.

Les opérations de l'Association en Sierra Leone n'ont pas été satisfaisantes. La qualité du coton produit est médiocre et la quantité faible. Ce serait cependant une erreur d'abandonner le travail, car il n'est pas douteux que, si on pouvait trouver une variété convenable, et si on pouvait amener les indigènes à entreprendre sa culture, Sierra Leone pourrait produire des quantités considérables de coton.

Les résultats obtenus dans le Lagos, l'année dernière, ont été plus que satisfaisants et ont dépassé tout ce qu'on pouvait attendre. On espère que, cette année, la récolte s'élèvera à 6,000 balles et vaudra \$300,000. Si à cette somme on ajoute la valeur des graines, la valeur totale dépassera \$350,000, résultat merveilleux obtenu en peu de temps, surtout si on considère que, quatre ans auparavant, la culture du coton pour exportation était à peu près nulle. Si le progrès se maintient à ce taux, Lagos exportera, en 1919, 100,000 balles de coton d'une valeur de \$5,000,000, valeur égale à celle de ses exportations totales; dans cette colonie seule, l'Association aura accompli en moins de huit ans ce qu'il a fallu plus de dix ans à l'ensemble des états cotonniers de l'Amérique à accomplir: la production d'une récolte annuelle de 100,000 balles. La qualité du coton de Lagos laisse encore beaucoup à désirer. L'Association a obtenu un peu d'excellent coton sur ces propres plantations, mais les qualités de ce coton ne sont pas suffisamment établies pour la justifier d'en distribuer les graines aux indigènes pour les semer. Une partie du coton cultivé par les indigènes est d'une très bonne qualité et a produit un cent par livre de plus que le coton moyen d'Amérique, mais dans son ensemble, ce coton, quoique d'une bonne longueur—plus d'un pouce—et excessivement fort, a des brins plutôt rudes, grossiers et très colorés. Un fait particulier et des plus satisfaisants au sujet du coton de l'Association, c'est qu'il est exceptionnellement bien emballé; dans certains cas, la perte par manipulation n'a été que de 8 pour cent.

Les résultats obtenus dans le Sud de la Nigérie ont été décevants. La quantité de coton produit est un peu plus forte qu'en 1905 et les indigènes ne se sont pas mis à la culture d'une manière appréciable.

Le principal espoir de l'Association se concentre sur le Nord de la Nigérie. Cette colonie est presque trois fois plus grande que le Royaume-Uni; elle est moitié aussi étendue que la France ou

l'Allemagne, elle représente un cinquième de l'Inde, et plus de la moitié de l'ensemble des états cotonniers de l'Amérique du Nord qui ont une superficie approximative de 600,000 milles carrés. On voit donc que les énormes perspectives de la Nigérie, comme grand pays cotonnier de l'avenir, n'ont pas été exagérées; de plus il est satisfaisant de constater que la qualité promet d'être convenable en tous points pour l'industrie du Lancashire. La seule difficulté qui existe est celle du transport.

Le coton planté en 1904-1905 dans l'Afrique Centrale Britannique n'a donné aucun résultat. Quelques planteurs ont très bien réussi avec du coton égyptien et du coton américain à longs brins; mais, dans son ensemble, le coton égyptien n'est pas arrivé à maturité et une grande partie de ce coton était d'une qualité extrêmement pauvre.

#### LES INDUSTRIES DU FOYER AU CANADA

L'Association des Arts de la Femme du Canada s'emploie activement, depuis nombre d'années, à développer les arts et les métiers du foyer dans les diverses provinces du Canada; cette oeuvre a pris une telle importance qu'elle s'étend de l'Atlantique au Pacifique, les Canadiens de tout le pays y prenant part soit comme producteurs, soit comme consommateurs, dit "Industrial Canada." Le Canada était bien en arrière des autres nations dans ce qui concerne les industries du foyer; mais la rapidité avec laquelle l'association fait faire des progrès à ces industries et en tire parti, met bien en relief certains métiers.

Les lainages et les toiles "homespun" des femmes de la province de Québec sont devenues, sous la direction artistique de l'association, célèbres aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne et dans plusieurs pays d'Europe. L'année dernière, des spécimens ont été envoyés aux principales villes du Canada, de Charlottetown, I.P.E., dans l'Est à New Westminster dans l'Ouest, et les femmes canadiennes apprennent rapidement l'art d'apprendre si familier aux femmes d'Angleterre et d'Ecosse. Un dépôt a été établi à Londres, Angleterre, 52 rue New Bond, et des "homespuns" canadiens ont été envoyés aux Etats-Unis ainsi qu'en Italie, en Sicile, en Hollande, en France et en Allemagne. Les comités énergiques de l'association ont donné des commandes pour plusieurs milliers de dollars aux femmes de Québec et ont été bien récompensés de leurs efforts pénibles à créer un marché pour les produits de ce travail, par les progrès rapides des marchandises en beauté et en habileté d'exécution. Cela montre combien ces femmes peuvent répondre à ce qui leur est

demandé quand on s'intéresse à leur travail et qu'on les encourage.

Ces homespuns sont déjà très recherchés aussi bien pour la beauté de leur texture que pour leurs qualités de durée. Les broderies des femmes du Nord-Ouest, qui sont de dessins russes et orientaux, se combinent heureusement comme garnitures avec les lainages et les toiles de l'Est. Les travaux d'aiguille de ces femmes sont si beaux que l'association espère qu'ils contribueront à créer un nouvel intérêt aux travaux d'aiguille au Canada, pays où cet art est presque perdu, si on le compare aux travaux de nos aïeules. Quoi qu'il en soit, c'est une ressource qui peut être appréciée des femmes isolées du Nord-Ouest, aussi bien comme emploi rémunérateur que comme travail raffiné et artistique offrant de l'intérêt.

#### Les ouvrages de vannerie

Dans le Nord-Ouest et sur la côte du Pacifique on trouve un autre métier intéressant, celui de la vannerie indienne. De beaux objets sont confectionnés par les Indiens des rivières Fraser et Columbia et par ceux de la Côte, de l'Alaska et des îles Queen Charlotte. Il est à désirer que le type de la vannerie indienne soit conservé. Il faut plusieurs mois pour faire un de ces objets de vannerie, qui ont beaucoup de valeur; ils sont artistiques, utiles et durables.

De même que les Français venant de Bretagne ont apporté avec eux l'art de tisser, de même les femmes irlandaises et anglaises ont apporté au Canada les traditions d'art du vieux monde, spécialement celles qui concernent la fabrication de la dentelle. L'association a trouvé çà et là d'habiles dentellières et a parfois découvert et restauré d'anciens dessins, qu'on ne connaissait plus en Europe. On peut voir de bons spécimens de crochet irlandais, Carrick Ma Cross, Limerick, Honiton, Duchess et points de dentelle de fabrication canadienne.

#### Les tapis

L'industrie primitive qui consiste à faire des tapis au moyen de vieux morceaux de drap et de laine est restaurée et promet de fournir un produit très populaire, car tous les tapis et rugs d'une bonne couleur et d'un bon dessin se vendent facilement. Toutes ces industries, sauf celle de la dentelle, ont reçu une forte impulsion du fait qu'on a déconseillé l'usage des teintures à l'aniline et conseillé celui des anciennes teintures végétales, qui ne passent pas. Ces teintures comprennent l'indigo, le carmin, le fustoc et le bois de campêche ainsi que celles que l'on obtient des aïnelles, des graines de sureau, de la verge d'or, de la noix huileuse, du sumac et d'autres plantes, une gamme parfaite de couleurs artistiques que nos aïeules employaient pour filer, tisser, teindre et dessiner nos

## Avez-vous Vu nos Nouveaux Echantillons de Fourrures ?



SI BIEN, ils vous causeront autant de réjouissance que de surprise dans votre magasin. Cette sentence: " n'achetez pas avant d'avoir vu nos échantillons " est bien vieille et bien usée—et cependant c'est ce que nous voudrions vous dire d'une manière aussi différente et aussi attrayante que le sont nos échantillons eux-mêmes. Nous vous demanderons de bien vous rappeler—Les Fourrures de Paquet vous donneront toujours satisfaction complète. Si les échantillons vous plaisent, combien plus vous plairont les marchandises elles-mêmes, parce que, comme vous le savez vous-mêmes, nos échantillons ont été beaucoup examinés et le seront encore d'ici à la fin de la saison des achats. Si par hasard les marchandises n'étaient pas supérieures aux échantillons, vous êtes priés de nous les retourner à nos propres frais.

Maintenant, sachez que nous ne pourrions pas faire une telle offre si nous n'étions pas assurés que vous serez plus que satisfaits à l'arrivée des marchandises.

Bien plus vous savez que la réputation de notre maison, créée par vous et par des milliers de marchands de fourrures, est trop précieuse pour l'attaquer et la diminuer. Cette réputation nous assure une augmentation dans les commandes, et nous ne serions pas assez insensés pour " tuer la poule qui pond des œufs d'or."

Si vous n'êtes pas encore sur notre liste, écrivez-nous immédiatement une carte postale, et nous vous vous y mettrons aussitôt.

**J. ARTHUR PAQUET, Quebec**

Succursales à WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, OTTAWA et ST-JEAN, N. B.

## Nous Trouvons Nécessaire,

étant données certaines fausses représentations venues à notre connaissance, de répéter une fois de plus, et cela avec énergie que nous sommes les seuls fabricants au Canada du SOUS-VÊTEMENT COTELÉ A L'AIGUILLE A RESSORT. Des assertions, à l'effet que des sous-vêtements de la même description sont faits par toute autre maison dans ce pays, sont fausses et trompeuses. Nous sommes prêts à le prouver: Vous ne ferez pas d'erreur en mettant en stock le SOUS-VÊTEMENT ELLIS, comme le seul véritable Sous-Vêtement Côtelé à l'Aiguille à Ressort, fait au Canada.

**The Ellis Manufacturing Co., Limited**

HAMILTON, ONTARIO.

MONYPENNY BROS. & CO., - Toronto et Montreal, - Agents de Vente.

seulement les étoffes, mais les tapis, les rideaux et les couvertures. C'était pour elles une nécessité; mais elles aimaient le produit de leurs mains et de leur cerveau et faisaient leur ouvrage avec plaisir. Comme compensation, on avait alors une population canadienne digne, indépendante, économe, bien différente de la génération actuelle qui adore le luxe.

La "Art Association" reconnaît que le goût général pour la couleur, la forme et le dessin développe l'Art National.

Si la majorité du peuple emploie activement son goût et son talent, son génie apparaîtra dans d'autres choses d'un ordre plus élevé. De tels efforts secondés par la science, la patience et l'habileté doivent donner naissance à un goût artistique parmi les Canadiens. L'extension donnée aux industries du foyer devrait développer davantage ce goût, créer l'amour du beau, faire haïr le faux et ce qui est dépourvu de valeur, faire aimer davantage les beautés naturelles, amener le public à ne pas se trouver satisfait d'œuvres "assez bonnes" et à lui faire prendre la résolution de se rapprocher en tout de la perfection autant que possible.

Il y a beaucoup de personnes au Canada qui apprécient les choses simples et belles et qui achètent ces objets au cours de leurs voyages à l'étranger. Les étrangers viennent dans notre pays. Qu'allons-nous faire de leur habileté professionnelle? Ne pouvons-nous pas trouver un débouché aux produits de ces artisans, quand nous dépensons tant pour nous les procurer au dehors?

Toutefois, ce que nous demandons, ce sont des marchandises faisables; alors le goût et l'habileté des artisans seront renforcés. Partout il y a gaspillage de matériel, de temps et de talent; autrefois cela servait à développer le goût, le génie et l'économie. Aujourd'hui ce même gaspillage existe dans beaucoup d'endroits; mais nous avons à déployer l'absence de génie, de capacités artistiques, le désir toujours croissant de paraître et le goût prononcé pour les articles vulgaires et de basse qualité. La machinerie, la manufacture et l'atelier sont nécessaires et appartiennent au monde moderne; mais ces trois choses reposent essentiellement sur les individus dont elles causent souvent la ruine. Quelle machine aurait jamais pu faire ce tissu étonnant, la "Ceinture flèche", autrefois si connu des étrangers qui visitaient Québec et Montréal et qui est si rare maintenant, bien qu'il soit très estimé de ceux qui se livrent aux sports d'hiver? L'art de sa fabrication a une origine française probablement. Le dessin, toutefois est indien. Le modèle à flèches se retrouve dans tous les ouvrages des Indiens, vannerie, poterie ou colliers. La "Ceinture flèche" devrait être conservée avec soin comme le produit d'un de nos mé-

tiers d'autrefois les plus distinctifs, les plus caractéristiques et les plus beaux.

#### Anciens métiers

La vie dans les campagnes qui avoisinent les villes est devenue très prosaïque depuis une trentaine d'années. Dans beaucoup de villages et de communautés, les habitants vivent comme leurs ancêtres avec cette différence que s'ils ne vont pas voir le monde extérieur, celui-ci vient à eux sous forme d'ustensiles et de tissus faits à bon marché dans les manufactures. Ces gens n'ont pas progressé; ils subissent une rétrogression qui réagit sur le pays tout entier. Ils abandonnent les métiers utiles, économiques et souvent artistiques de leurs ancêtres pour cette civilisation représentée par le magasin de village, où, dans bien des cas, on ne vend que des étoffes inférieures, des cotonnades mal tissées, teintes à l'aniline, qui ont d'abord bonne apparence, mais qui découragent la personne qui les porte dès que le soleil paraît ou qu'il faut les nettoyer.

Dans l'Île du Prince Edouard, on prend des mesures pour amener les habitants qui seraient heureux de se créer de nouvelles ressources par la filature et le tissage, à cultiver de nouveau le lin, à établir des métiers et à nous donner les bonnes toiles du vieux temps passé, qui duraient toute la vie et n'avaient pas besoin d'être remplacées chaque saison. L'opinion publique décidera de l'extension à donner à ce travail; cette extension ne devra certainement pas dépasser la limite fixée par son utilité et les profits qu'il peut rapporter. Mais tous ceux qui réfléchissent à la question et qui aiment voir une population relevée par une production honnête, utile, économique et belle, verront à l'évidence que la renaissance des industries du foyer ne peut que donner des résultats désirables.

Les couvertures étoffées, les portières et les rugs, fabriqués dans la province de Québec, sont dues à un art breton transmis aux habitants de la province par les émigrés français; ces objets ont des dessins charmants. Les modèles "sapin", "fleur de lis" et "petite Marie", et les excellents dessins géométriques peuvent fournir des combinaisons nombreuses et variées. On tisse et on réunit la toile, le coton et la laine pour en former des variétés presque sans nombre.

Les dessins sont formés dans le tissu à l'aide d'un petit instrument. Les Acadiens de la Louisiane ont fait, dit-on, le même genre d'ouvrage. L'art et l'habileté se font voir dans leurs dessins, leur coloration, leur espacement et leurs combinaisons.

#### La vogue des produits

Les industries du foyer en Irlande ont été restaurées par des femmes occupant une haute position sociale; elles y ont

employé leur temps et leur énergie. Au bout de quelques années, leurs efforts ont produit non moins de £100,000 pour les pauvres paysans et maintenant, grâce au patronage actif du vice-roi d'Irlande et de lady Aberdeen, l'industrie des splendides travaux d'aiguille de la femme irlandaise a reçu une grande impulsion.

Les industries canadiennes ont l'appui distingué de la reine Alexandra, de la princesse Louise et de la princesse de Galles. Lady Minto, quand elle était au Canada, s'intéressait beaucoup à l'oeuvre de l'Association et elle acheta un grand nombre de pièces de homespuns et d'ornements Doukhobors et Galiciens. Son excellence Lady Grey prend aussi un vif intérêt au développement des industries du foyer par la "Woman's Art Association", dont elle est présidente honoraire. Par l'entremise du gouvernement canadien, l'Association a pu exposer des travaux d'art à l'exposition de St-Louis, où les industries du foyer devinrent si bien connues que le peuple des Etats-Unis en est maintenant un ardent enthousiaste et ne perd jamais une occasion de se procurer des homespuns.

En Russie, en Allemagne, en Italie, en Angleterre, en Ecosse, en Irlande et aux Etats-Unis, les travaux destinés aux marchés de l'univers sont faits au coin du feu, et les femmes du Canada peuvent contribuer à augmenter les ressources du ménage pendant les longs mois d'hiver, quand le travail ordinaire de la femme est arrêté. Le but du mouvement inauguré et continué par la "Woman's Art Association", peut se résumer ainsi: préserver et développer les métiers et les industries du foyer utiles et économiques afin d'aider les nouveaux colons sachant un métier artistique à faire usage de leur savoir; ouvrir des débouchés dans le pays et à l'étranger aux produits de l'artisan canadien; organiser des expositions, donner des prix et enseigner la valeur de ces produits; les payer au comptant, de sorte que les artisans ne se trouvent pas dans la nécessité d'échanger leurs travaux dans un magasin de campagne; rendre intéressante la vie souvent monotone, avec l'espoir que ces éléments — intérêt et rémunération — empêchent l'émigration des habitants des campagnes dans les grandes villes et aux Etats-Unis.

Vingt ans d'efforts constants ont encouragé l'association artistique et lui ont fait constater que ses efforts avaient une grande valeur pour le peuple canadien aux points de vue philanthropique et artistique. La somme fournie par la vente des produits des industries du foyer a doublé en 1906 et doublera inévitablement en 1907. L'intérêt a augmenté en proportion.

Un homme qui n'occupe pas la position qu'il pourrait occuper, vole le monde.

**GEO. H. HEES, SON & CO.**

LIMITED

Toronto  
52, rue Bay.Montreal  
20, rue Ste-Hélène.*MANUFACTURIERS DE*

Stores pour Châssis

Rideaux de Dentelle

Panneaux en Dentelle pour Portes

Dessus de Meubles

Dessus de Tables

Draperies

Burlaps

Peluches

Pôles de Rideaux

Rideaux Bobbinet

Rideaux Tapestry

Rideaux Chenille

Soieries

Tentures

Velours

Fournitures pour Meubliers

Quincaillerie pour Meubliers



N.B. Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Nuances.

Les Ordres par la Malle Reçoivent une Prompte Attention.

N.B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de Forts Profits au Détaillant.

**GEO. H. HEES, SON & CO.**

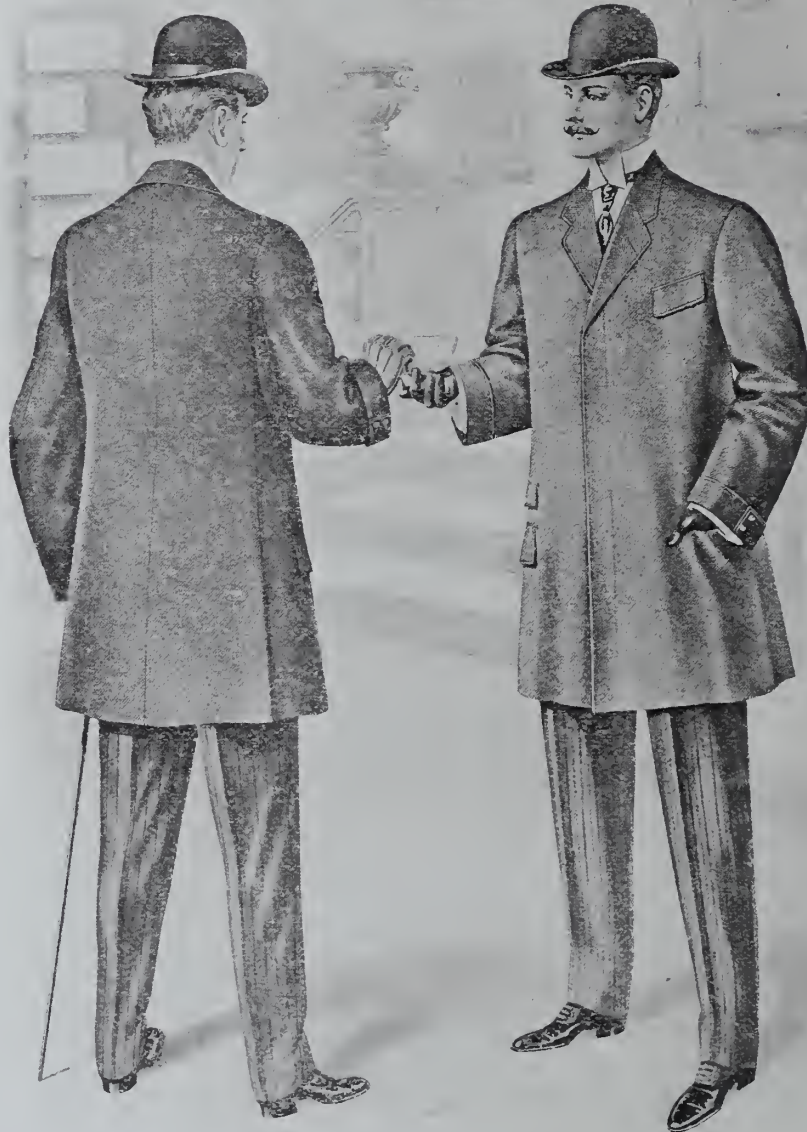
## LE CHAPEAU DE SOIE

Par Jacques Boyer

Dans la fabrication du chapeau de soie, cet accessoire indispensable du costume masculin, on emploie très peu des machines modernes qui jouent un rôle si important dans presque tous les arts et manufactures. La fabrication du chapeau

l'enduit d'une solution de shellac et d'alcool contenant un peu d'ammoniaque; on fait sécher le tout en plein air ou dans une chambre bien aérée, suivant la saison et la température. La carcasse ainsi construite est ensuite vernie. Elle est aussi dure que du bois, très légère et absolument imperméable. Si on la jette à terre, elle rebondit sans être déformée. Pour que cette carcasse s'adapte exactement à

forte enduite de shellac; on presse le tout et on repasse au moyen d'une machine qui consiste essentiellement en deux cylindres en fer fondu montés sur un cadre en fer et chauffés au gaz. Ces rouleaux passent plusieurs fois sur la carcasse du bord encore plat, auquel ils donnent la raideur voulue. Le bord est ensuite assemblé entre une planche de bois et une plaque de zinc, dans chacune desquelles



de soie comprend cinq opérations: fabrication de la carcasse, appelée "galette" en terme du métier, couverture, mise en forme, couture de la peluche et enfin doublure et finissage. La carcasse se compose de plusieurs épaisseurs de mousseline très fine dont on entoure des formes en bois représentant les modèles de la saison. Avant qu'on place la mousseline sur la forme, on l'étend sur des cadres et on

la forme en bois qui est plus petite au milieu qu'en haut et qu'en bas, la première pièce de mousseline est coupée de biais. La première couche intérieure formant le dessus du chapeau, est en satin ou en soie moirée. Sur cette première on applique la mousseline préparée que l'on pose en une ou plusieurs couches. La carcasse du bord est faite au moyen de

deux ou trois couches de mousseline plus est un trou un peu plus grand que l'intérieur du chapeau une fois fini; on courbe à angle droit le côté interne du bord qui dépasse la planche de bois et la plaque de zinc, au moyen d'un fer chaud d'une forme particulière et on emploie des couteaux pour enlever les irrégularités produites par cette opération.

Le tube court ainsi formé en dedans de la carcasse du bord est ajusté à la ca-



lotte du chapeau et le tout est relié par l'application d'un fer chaud, outil le plus important entre les mains d'un chapelier. La carcasse complète reçoit une autre couche de vernis et une fois qu'elle est sèche, elle est prête à recevoir la couverture en peluche de soie.

Cette couverture est en deux morceaux, un morceau circulaire et un autre en forme de losange. Une ouvrière trace avec

Dans l'opération qui consiste à couvrir le chapeau, on colle du cachemire sur le côté inférieur du bord, de la peluche de soie sur le côté supérieur. Le bloc en bois dont on s'est servi et qui se compose de cinq sections est entouré de ouate de coton et on le fait entrer de force dans la carcasse du chapeau, afin de l'étendre autant que possible. On applique ensuite la peluche sur la carcasse, on la lisse et

avec une bande de velours qui nettoie la peluche parfaitement et lui donne un reflet brillant.

Les inégalités causées à la calotte du chapeau par la forme en cinq parties sur laquelle on l'a placée sont enlevées en plaçant le chapeau sur un instrument en fer chauffé, ayant la forme d'une potence, opération qui demande une grande force ainsi que de l'habileté et du goût.



de la craie le contour du chapeau à l'envers de l'étoffe et une autre coupe les morceaux qui sont de trop. Une couturière adroite coud alors les morceaux de peluche. C'est une opération très délicate, car les coutures ne doivent pas apparaître une fois que le chapeau est fini. On tend fortement la peluche et le duvet est rabattu sur les coutures.

on l'y fait adhérer au moyen d'une brosse en fil métallique, d'une éponge humide et d'un fer chaud.

Vient ensuite l'opération la plus difficile et la plus délicate de toutes: l'ajustage du bord du chapeau au corps au moyen d'une couture invisible. On mouille ensuite le tout, on repasse le chapeau; celui-ci est placé sur un tour et on le polit

On couvre ensuite la calotte avec du papier pour protéger sa surface et on façonne le bord plat pour lui donner la forme désirée et légèrement courbée. L'extrémité du bord est ensuite avivée au moyen d'un couteau et d'une sorte de rabot; on la couvre avec une ganse en soie et on donne finalement au bord la forme particulièrement désirée. L'opé-

ration finale faite par des ouvrières consiste à fixer le cuir intérieur et la doublure en soie.

Le chapeau de soie du XXe siècle peut défier tous les éléments. Il est moins orné que son ancien prototype en feutre mou garni de plumes, mais il est beaucoup plus léger et bien plus durable.

#### LIGNES ACCESSOIRES POUR LES MODISTES

Ce n'est que dans les grandes villes que les modistes peuvent s'attendre à être occupées pendant plus de la moitié de l'année. Trois mois au printemps et trois mois en automne, voilà à quoi se résume chaque saison partout, excepté dans les centres de la mode où les femmes s'occupent beaucoup de leur toilette ou voyagent beaucoup. En accordant un mois pour préparer activement chaque saison, il reste encore trois mois d'inactivité pendant lesquels les journées qu'on devrait penser productives sont perdues.

Les modistes qui ont une clientèle très riche peuvent faire assez d'affaires pour passer aisément leur vie pendant quatre mois de l'année. Toutefois, la modiste en général sera beaucoup plus satisfaite d'un arrangement qui produira un profit pendant la morte saison aussi bien que durant la saison d'activité.

Si nous considérons les nombreuses occupations offertes par le pays, nous trouvons que beaucoup de modistes ont adopté des lignes accessoires faciles et ont réussi avec elles au-delà de leurs espérances.

L'expérience prouve que, pour les petites modistes, les articles de toilette et pour la chevelure sont des lignes accessoires idéales. Le commerce, dans ce genre d'articles, est durable. Ils sont en demande constante, comme le savon et l'eau, et les crèmes pour le visage prennent rapidement la place du savon et de l'eau pour beaucoup de femmes qui ont découvert le bien que l'usage de ces crèmes fait à leur teint. Il est vrai que la peau peut être beaucoup mieux nettoyée par ces crèmes que de tout autre façon.

Quand on pense à la manière dont le visage change par rapport aux autres parties du corps, on verra que la préservation de la peau et la fermeté des muscles semblent être tout-à-fait une affaire de protection. Les pores ont besoin d'être nettoyés parfaitement parce qu'ils sont exposés si constamment à la poussière. Un lavage constant au savon et à l'eau enlève à la peau son huile naturelle et l'appauvrit. Le trouble est aggravé quand on répand de la poudre sur le visage, la peau se gerce et le teint prend une mauvaise couleur. On devrait toujours se frotter le visage avec de la crème après l'avoir lavé avec du savon

et de l'eau. Les résultats que l'on peut obtenir ainsi sont merveilleux.

Si le visage subit une préparation de ce genre, l'application d'une bonne poudre non seulement donne meilleur air à la figure, mais est encore une protection nécessaire. Les pores se remplissent de petites particules de poussière provenant de l'atmosphère, à moins qu'on ne l'empêche en employant une poudre inoffensive et rafraîchissante.

Les clientes s'habitueront bientôt à l'usage de ces accessoires de la toilette et ne voudront plus s'en dispenser. Les personnes aux goûts raffinés s'habitueront à certains bons savons et autres objets de toilette et en achèteront pendant des années. Ce seront des annonceurs fidèles de ces marchandises et elles les recommanderont constamment.

De telles préparations sont donc de placement sûr. Elles occupent très peu de place, sont en paquets cachetés, de sorte qu'elles se gardent indéfiniment et procurent un très bon pourcentage de profits. La modiste économe qui veut augmenter son revenu ne peut donc faire mieux que de consacrer une petite somme d'argent aux préparations de la toilette.

Dans toutes les villes, la dermatologiste se rencontre aussi fréquemment que le dentiste ou le pédicure et elle fait un travail nécessaire et très utile. L'apparence de la peau est une question de la plus grande importance.

Les modistes qui adoptent les articles de toilette comme lignes accessoires devraient les annoncer et les mettre en montre dans une vitrine d'étalage, bien en vue et attrayante ; elles devraient aussi être préparées à en montrer l'usage.

Les articles pour la chevelure ont donné satisfaction depuis longtemps comme ligne accessoire et il semble presque inutile d'en parler. La saison actuelle sera très forte comme volume d'affaires pour les marchands d'articles pour cheveux. La vogue des styles Empire et les bords exagérés en arrière des chapeaux demandent des coiffures très simples et très bouffantes. Les boucles de cheveux courtes et les crépés légers qui sont si confortables et si seyants sont maintenant très nécessaires; en outre, les femmes n'ont pas trop de temps à dépenser chez le coiffeur, même quand la nature s'est montrée généreuse envers elles et elles préfèrent des méthodes de coiffure qui produisent de jolis effets et prennent très peu de temps.

Principalement pour la femme d'affaires et pour celles qui n'ont pas le tour de main pour se coiffer elles-mêmes, ces petits accessoires sont un confort et une commodité. Toutefois, la grande majorité des femmes, pour diverses raisons, n'ont pas assez de cheveux pour faire une belle coiffure. Les chevelures abondantes et riches semblent devenir de

plus en plus rares. Quelle qu'en puisse être la raison, il faut suppléer aux chevelures clairsemées par les fausses nattes, les pompadours, les boucles, les tresses bouffantes et toutes les inventions ingénieuses qui ont tant fait pour embellir les personnes qui les portent.

Il n'est pas d'autre ligne accessoire qui demande un capital plus petit pour faire un bon profit. Avec la vogue actuelle pour les tresses bouffantes et les boucles de cheveux, essayez par tous les moyens d'en préconiser l'usage à vos clientes. On voit beaucoup, avec les chapeaux français, un petit nombre de boucles courtes ou de touffes de cheveux fixées au modèle pour indiquer qu'elles sont nécessaires à cette place particulière afin que le chapeau soit porté de la manière la plus avantageuse. C'est une idée qui devrait signifier de l'argent pour la modiste.

#### Le parfait "Shortcake"

Pour goûter le plaisir unique de manger un véritable "shortcake" américain, comme on en faisait au bon vieux temps, il ne faut pas s'adresser au chef étranger, car il ne saurait pas satisfaire ce désir. Le sage épicurien se mettra à la recherche d'une bonne cuisinière américaine, et celle-ci lui prouvera qu'il existe pour le palais des friandises inconnues du meilleur maître d'une cuisine étrangère. Il se peut qu'elle emploie la recette suivante:

"A deux tasses de farine, ajoutez une cuillère et demie à thé de poudre à pâte, une demi-cuillère à soupe de saindoux pur ou de beurre fondu et assez de lait sucré pour faire la pâte". Ou bien, si elle est habituée à la cuisine plus moderne, elle peut simplifier la chose en ajoutant simplement une cuillère à soupe de beurre fondu à deux tasses de farine préparée et en humectant de lait sucré.

Dans l'un et l'autre cas, la cuisinière fera cuire le gâteau au four, jusqu'à ce que la croûte ait juste atteint le degré convenable de croustillant, après quoi elle le fendra au centre, répandra sur chaque morceau et à profusion du beurre le meilleur; quand le fruit aura été entassé sur les morceaux et recouvert abondamment de sucre en poudre, elles les servira, placés l'un sur l'autre, en les accompagnant du pot traditionnel plein jusqu'au bord de crème jaune épaisse.—Miles Bradford, dans le No de mai du "Delineator".

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.

# LINOLÉUM

IMPRIMÉ ————— Largeurs : 2 et 4 verges ————— UNI  
5 Qualités

*La collection des modèles de cette saison dans cette ligne est la plus belle qui ait encore été offerte ; elle comprend ce qu'il y a de plus nouveau en couleurs et en combinaisons remarquables, et nous garantissons que notre Linoléum est l'égal de tout autre en ce qui concerne*

**la Qualité, le Dessin, le Fini et le Prix.**

## Prélarts pour Planchers

Qualités : 1 — 2 — 3

Largeurs : 4/4, 5/4, 6/4, 8/4, et 10/4

*Cette ligne est connue depuis si longtemps et si favorablement du commerce, pour sa valeur de bon aloi, qu'il est besoin de dire peu de chose à son sujet, si ce n'est que, comme d'habitude, un assortiment très beau et considérable est encore offert, et que, pour un prix moyen, ce Prélart ne peut pas ETRE SURPASSE.*

## Toile Cirée pour Tables

Largeurs : 5/4 et 6/4

*La demande accrue pour nos Toiles Cirées pour Tables est la meilleure démonstration de leur valeur.*  
**TENUES PAR TOUS LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS.**

## Burlaps Décoratifs

*Il y a partout une grande demande pour une Tenture économique, sanitaire, lavable et artistique. Ce besoin est satisfait au mieux quand on emploie notre Burlap à l'huile, qui possède toutes ces qualifications, et est fait dans toutes les largeurs et dans toutes les teintes standard. Il empêche les courants d'air, la poussière et le froid. Grandement employé dans les Maisons d'habitation, les Hotels, les "Halls," les Eglises et les Edifices Publics.*

**Demandez un livre d'échantillons et les prix de cette ligne.**

The Dominion Oil Cloth Co., Limited, Montreal

## GILET A UN RANG DE BOUTONS

Les mesures sont les suivantes:

|                                |         |
|--------------------------------|---------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .  | 9 pces. |
| Longueur à la taille . . . . . | 16½ "   |
| le mesure d'épaule . . . . .   | 12 "    |
| Mesure d'omoplates . . . . .   | 12½ "   |
| Poitrine . . . . .             | 36 "    |
| Taille . . . . .               | 32 "    |
| Longueur totale . . . . .      | 25 "    |

Menez à angle droit les lignes A-D et A-R.

De A à B, 9 pouces.

De A à C, 16½ pouces.

De C à D, 3 pouces.

Aux points B, C, D, menez les perpendiculaires à la ligne A-D.

E est à mi-distance entre A et B.

De B à F, 18 pouces.

De F à G, 11-2 pouce.

De G à H, 3-4 pouce.

Le point I est à mi-distance entre B et F.

De I à J, 3 pouces.

Abaissez la perpendiculaire J-M.

Appliquez la mesure d'omoplates, moins 1-2 pouce, 12 pouces, de B à J. Elevez la perpendiculaire.

Le point T est à mi-distance entre B et J.

De T à U, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire U-Q.

De A à R, 1-8 de la poitrine plus 1 pouce.

De R à S, 5-8 pouce.

De J à K, 11-4 pouce.

L est à mi-distance entre J et G.

De M à N, moitié de la taille plus 1-4 pouce.

De M à P, 1-4 de la taille.

Tirez la ligne P-L-O.

Appliquez la première mesure d'épaule,

12 pouces, de A à S et de K à O.

Tirez la ligne O-2-Q-E.

Tirez la ligne R-Q.

De O à 2, 1-4 pouce de moins que de S à Q.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Au point O, menez la perpendiculaire O-4 à la ligne O-P.

De O à 4, 1-6 de la poitrine plus ¼ pouce.

Menez la ligne courbe 4-H-N-Z.

De O à 5, 1-4 pouce moins que de A à S.

De O à 3, 3-4 pouce.

Appliquez la longueur totale, plus 1 1-4

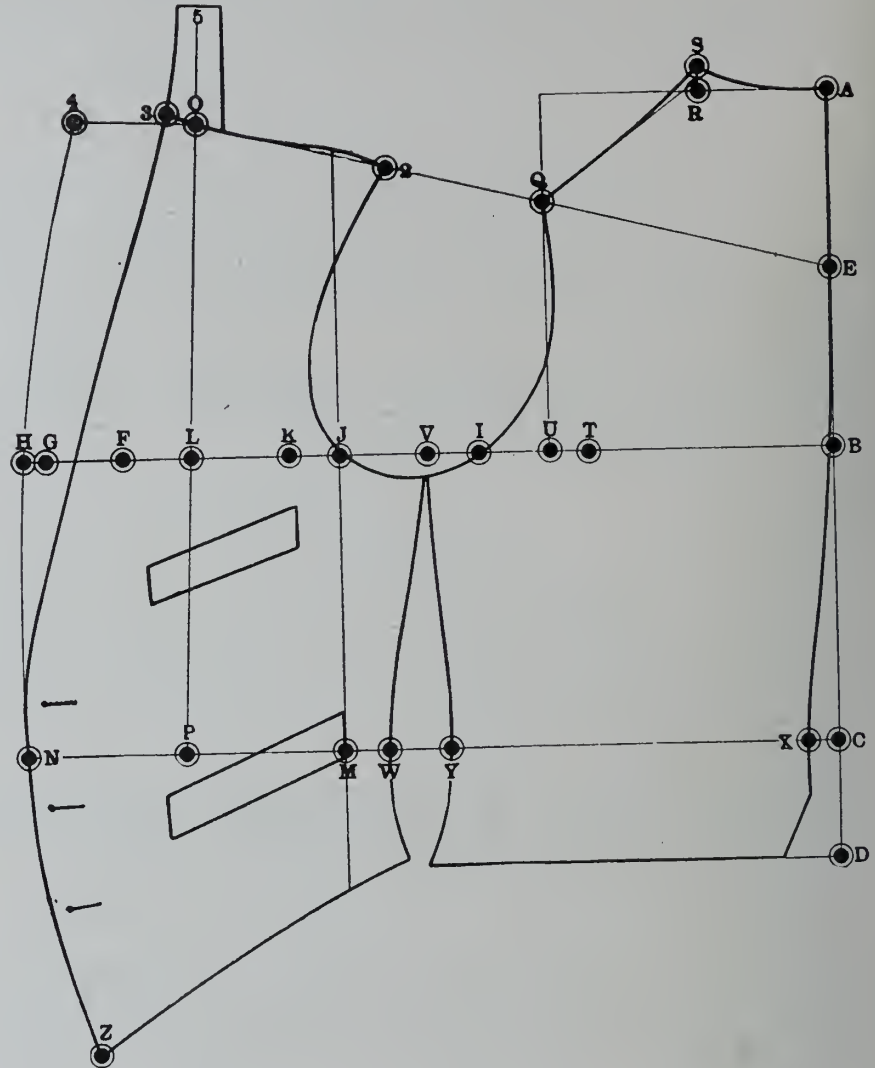
pouce, 26 1-4 pouces, de 5 à Z.

De Z à la première boutonnière du bas, 3 1-2 pouces.

De M à W, 1 pouce.

De I à V, 1 pouce.

Formez la partie du devant par la ligne V-W.



Placez les boutonnières à 2 1-2 pouces de distance l'une de l'autre. Tirez une ligne droite de 3 pouces à la boutonnière supérieure et formez l'ouverture par une ligne légèrement arrondie.

De C à X, 3-4 pouce.

De X à Y, moitié de la taille, plus 3-4 pouce.

Formez le dos et finissez.

## METHODES MODERNES EN AFFAIRES

Aujourd'hui la base du succès en affaires est la confiance. Si un établissement ne développe pas ce sentiment parmi les personnes qui l'achalandent, son sort est irrévocablement fixé. Si au contraire il possède leur confiance, son succès est assuré. Nous avons été témoin, dit un de nos confrères, d'un exemple particulier des méthodes employées pour atteindre ce but, méthodes qui ont tant contribué au succès des magasins à départements. Une personne ayant acheté

un article dans un magasin s'aperçut, rendue chez elle, que l'article était trop petit. Elle le rapporta au magasin pour l'échanger contre un autre, dont le prix se trouva être moindre. L'échange fut fait et la différence entre les deux prix remise à l'acheteuse.

Celle-ci, bien entendu, fut surprise et ce traitement libéral provoqua son admiration pour l'établissement tout entier.

Cet exemple semble être la limite que l'on puisse atteindre quand il s'agit de "rendre l'argent", mais il illustre une vérité importante dans les ventes. Quand

un acheteur se rend compte que son achat ne l'oblige pas à un choix irrévocable, il devient un ami permanent de l'établissement.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

**Si Vous Pouviez Donner**

à vos clients une meilleure qualité de coton pour la même somme qu'ils paient pour les qualités ordinaires—

**Si Vous Pouviez Leur Offrir**

un plus grand choix de tissus plus nouveaux et de modèles plus récents—

**Si Vous Pouviez Etre**

le premier à leur offrir tout ce qui est nouveau en fait de cotonnades—

**Ne Pensez-vous Pas**

que votre commerce tout entier bénéficierait de cette augmentation d'activité dans votre département des cotonnades ?

Ce sont exactement les opportunités qui vous sont offertes d'établir des affaires, avec

# Kingcot

Vous pouvez vous en assurer, à votre propre satisfaction, en voyant des échantillons de ces lignes Kingcot :

**Ginghams,**

**Etoffes a Robes,**

**Ginghams pour Tabliers,**

**Saxonys,**

**Flanellettes,**

**Domets, Tissus pour Tentes.**

**Shirtings,**

**Oxfords,**

**Denims,**

**Galateas,**

**Cotons a Matelas,**

**Cotonnades.**

**Les voyageurs de toute bonne maison peuvent vous les montrer.**

## PALETOT DE DEMI-SAISON

Le paletôt représenté par les figures 831 et 832 est un des vêtements les plus utiles en cette saison de l'année.

Le vêtement est coupé plutôt ample sur la poitrine, légèrement ajusté à la taille, juste assez pour la définir et un peu flottant sur les hanches. Sa longueur est de 36 pouces pour un homme de stature moyenne et bien que les épaules soient d'une largeur normale, elles doivent avoir un air assez militaire. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 5/8 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet doit avoir 11-2 pouce à l'entaille et sa largeur en arrière est plus grande de 1-4 pouce. Les bords sont à simples piqûres distantes d'à peine 1-4 de pouce, mais les coutures sont unies. Les poches ont des pattes qui peuvent rester en dehors ou être rentrées. Sur la poitrine est une poche extérieure avec patte du côté gauche. Les manches sont finies par une manchette retournée qui se ferme avec deux boutons, presque au milieu de la partie supérieure de la manche. Pour cette saison, ce paletôt ne doit pas avoir de fente.

Les mesures prises sur le gilet sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . . 9 pces.  
 Longueur à la taille . . . . . 17 "  
 1e mesure d'épaule . . . . . 12 "  
 Longueur totale . . . . . 36 "  
 2e mesure d'épaule . . . . . 17 "  
 Mesure d'omoplates avec "allow-  
 ance" de 1-2 pouce . . . . . 12½ "  
 Mesure de poitrine . . . . . 36 "  
 Taille . . . . . 32 "  
 Hanches . . . . . 37 "

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de taille et de hanches.

Ajoutez 3-4 pouce aux mesures à l'aisselle et d'omoplates.

Ajoutez 1 pouce à la première mesure d'épaule et 1 1/4 pouce à la deuxième mesure d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes A-F et A-Y.

De A à B, 9 3/4 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 36 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne H-F.

De B à K, 19 1/2 pouces.

De K à L, 2 pouces.

De L à M, 1-2 pouce.

Le point O est à mi-distance entre B et K.

De O à P, 3 1/2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire P-5.

Appliquez la mesure d'omoplates, plus 3-4 pouce, 13 1/4 pouces, de B à P et elevez la perpendiculaire P-21.

Le point S est à mi-distance entre B et P. De S à T, 1 1/2 pouce.

Elevez la perpendiculaire T-V.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine, 39.

De G à I, 13-4 pouce.

Menez les perpendiculaires G-V et I-W.

De W à X, 1-2 pouce.

De A à Y, 1-8 de la mesure de poitrine 39, plus 3-4 pouce.

De Y à Z, 5-8 pouce.

De D à H, 1-2 pouce.

Menez la ligne B-H et abaissez la perpendiculaire H-J.

De T à U, 1-2 pouce.

Tirez la ligne 20-21-22.

De 20 à 22, 3-8 pouce, de moins que ce X à Z.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. A la ligne 6-R, menez la perpendiculaire 20-24.

De 20 à 23, 1-6 de la poitrine.

Menez la perpendiculaire T-V.

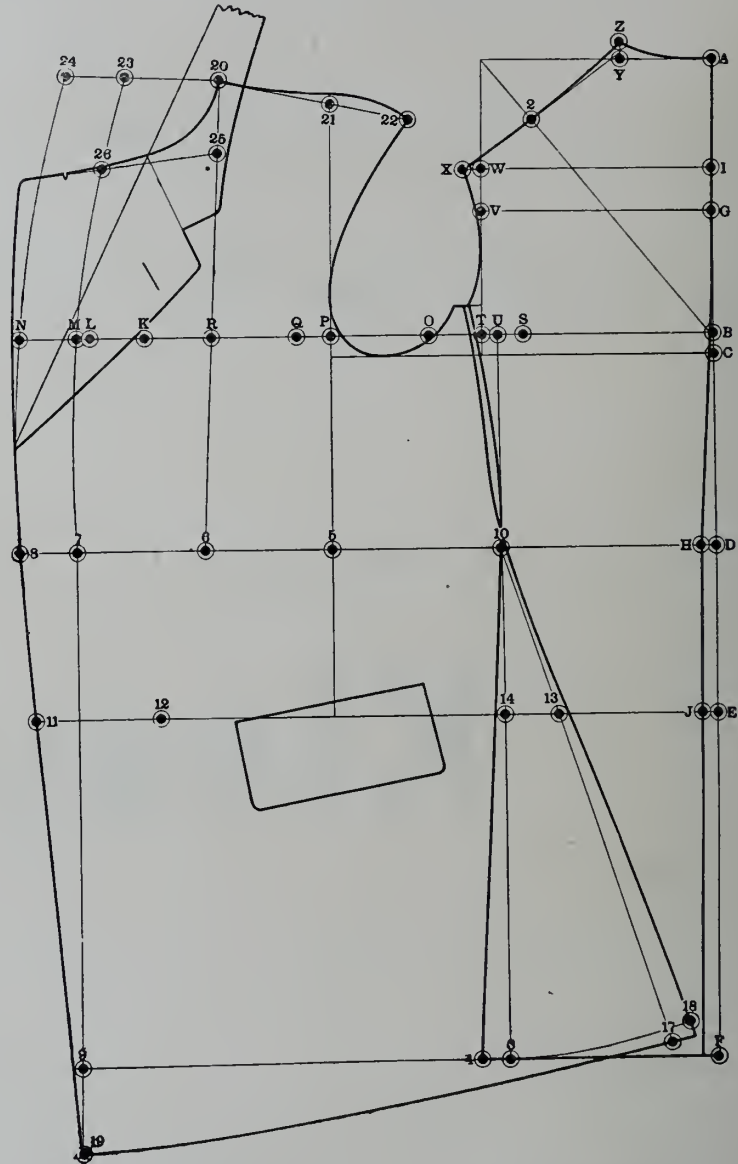
Tirez une ligne courbe de 23 à M.

De 23 à 26, 1-6 de la poitrine.

De 20 à 25, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 25-26 et formez la gorge...

Abaissez la perpendiculaire 7-9.



Abaissez la perpendiculaire U-3.

De 3 à 4, 1 pouce.

Formez le dos.

De P à Q, 11-4 pouce.

Le point R est à mi-distance entre P et L.

De 5 à 7, moitié de la taille 35.

Le point 6 est à mi-distance entre 5 et 7.

Tirez la ligne 6-R-20.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, 13 pouces, de A à Z et de Q à 20.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1-4 pouce, 18 1/4 pouces, de B à 2 et de Q à 21.

De 9 à 19, 1-6 de la poitrine.

De M à N, 2 pouces.

De 7 à 8, même distance.

Formez le bord du devant par la ligne N-8-19.

De 11 à 12, 4 1/2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 20 1/2 pouces, de 14 à J et de 12 à 13.

Tirez la ligne 10-13-17.

De 17 à 18, 1 pouce.

Formez le côté du devant.

De 4 à 8, décrivez une courbe ayant le point T comme centre.

Formez le bord du devant et finissez.

**AU COMMERCE****AVRIL, 1907****Linoleums****TAPIS****Prélarts**

Nous sommes prêts, avec le stock le plus fort et le mieux assorti que nous ayons jamais offert, pour la saison active des **Fournisseurs d'Articles de Maison**. Le Printemps est " le Temps de la Moisson " pour ceux qui tiennent des articles pour " **Le Ménage** ".

Nous avons acheté et nous avons maintenant en stock, pour expédition immédiate, les dessins les plus nouveaux en

**Tapis Tapestry, Bruxelles, Axminster, Wilton,  
De Laine et Union.  
Carrés Tapis Bruxelles, en Velours sans Couture,  
Axminster sans Couture, en Laine, Union et Chanvre,  
Dans une Grande Variété de Grandeurs.**

Nous tenons 48 lignes distinctes de Rugs de Foyer et de Nattes pour Portes.

**Linoleums Imprimés**—Largeurs 2-4, 5-8, 3-4, 4-4, 8-4, 12-4, 16-4.  
**Linoleums incrustés**—Largeur 8-4 dans les qualités A, B et C.  
**Prélarts pour Planchers**—4-4, 5-4, 6-4, 8-4, 16-4, en 6 qualités.  
**Prélarts pour Escaliers**—2-4, 5-8, 3-4, 4-4.  
**Rideaux de Dentelle**, de 18 cents à \$5.00 la paire.  
**Rideaux en Net Suisse**, de \$2.25 à \$20.00 la paire.  
**Rideaux Tapestry**, de \$1.85 à \$25.00 la paire

Nous tenons 37 lignes de Couvre-Pieds Blancs et de Couleur, de \$9.00 à \$60.00 la douzaine.

Nous sommes des Spécialistes en Dessus de Sofas en Tapestry, Rideaux Suisses et en Dentelle, Nets et Panneaux pour Fenêtres, Coussins d'Escaliers et Doublures de Tapis, Franges de Rugs, Balayeuses pour Tapis, Reps et Bayettes d'Eglises, Dessus de Meubles en Tapestry.

Nous vous assurons que vos demandes de renseignements recevront des réponses promptes et courtoises. Vos ordres peuvent être exécutés au moyen de ce stock immense, le jour même de leur réception. Exécution des ordres par Lettres, une Spécialité.

**Rideaux****Carrés et Tapis****Rugs et Mattes****JOHN MACDONALD & CO., LIMITED****Rues Wellington et Front Est,****TORONTO.**

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE.

## VESTON SAC CROISE

Le veston sac croisé le plus populaire est à trois boutons. L'étoffe représentée dans les gravures 829 et 830 est un worsted bleu avec des raies espacées qui sera très populaire cette saison. Le veston est assez ample sur la poitrine; il dessine modérément la taille et est légèrement flottant sur les hanches. Ce genre de veston n'a pas de fente. Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne et les épaules sont d'une largeur normale et ont un fini d'un aspect presque militaire. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 12 1/2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 1/4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent rester en dehors ou être mises en dedans. Les bords sont à doubles piqûres et ces piqûres sont espacées de 1-4 pouce, mais les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette ouverte avec deux boutons et deux boutonnères. Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 11 1-2 pouces à l'ouverture et 26 1/2 pouces, longueur totale.

Le pantalon doit être assez ample sur les hanches et les cuisses et il doit dessiner la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 à 19 1/2 pouces au genou et 16 1-2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

|                                                            |             |
|------------------------------------------------------------|-------------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                              | 9 3/4 pces. |
| Longueur à la taille . . . . .                             | 17 "        |
| Longueur totale . . . . .                                  | 31 "        |
| 1e mesure d'épaule . . . . .                               | 12 1/2 "    |
| 2e mesure d'épaule . . . . .                               | 17 3/4 "    |
| Mesure d'omoplates avec "allowance" de 1 1-4 pce . . . . . | 13 "        |
| Mesure de poitrine . . . . .                               | 38 "        |
| Taille . . . . .                                           | 34 "        |
| Hanches . . . . .                                          | 39 "        |

Tirez à angle droit les lignes A-F et A-L.

De A à B, 9 3-8 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De D à E, 6. pouces.

De A à F, 31 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez des perpendiculaires à la ligne A-F.

De B à K, 19 pouces.

De K à L, 2 pouces.

De L à M, 1-2 pouce.

Le point O est à mi-distance entre B et K.

De O à P, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire P-5.

Appliquez la mesure d'omoplates, 13 pouces, de B à P, et élevez la perpendiculaire P-21.

Le point S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 1 1-2 pouce.

Elevez la perpendiculaire T-V.

De T à U, 1-2 pouce.

Abaissez la perpendiculaire U-3.

De 3 à 4, 3-4 pouce.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine.

De G à I, 1 1-2 pouce.

Menez les perpendiculaires G-V et I-W.

De W à X, 1-2 pouce.

De A à Y, 1-8 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De Y à Z, 5-8 pouce.

Tirez la ligne Y-X.

De D à H, 1-2 pouce.

Menez la ligne B-H et abaissez la perpendiculaire H-J.

Formez les épaules et l'entournure du bras.

A la ligne 6-R, menez la perpendiculaire 20-24.

De 20 à 22, 1-6 de la poitrine.

Menez une ligne courbe de 23 à M.

De 23 à 26, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

De 20 à 25, 1-8 de la poitrine.

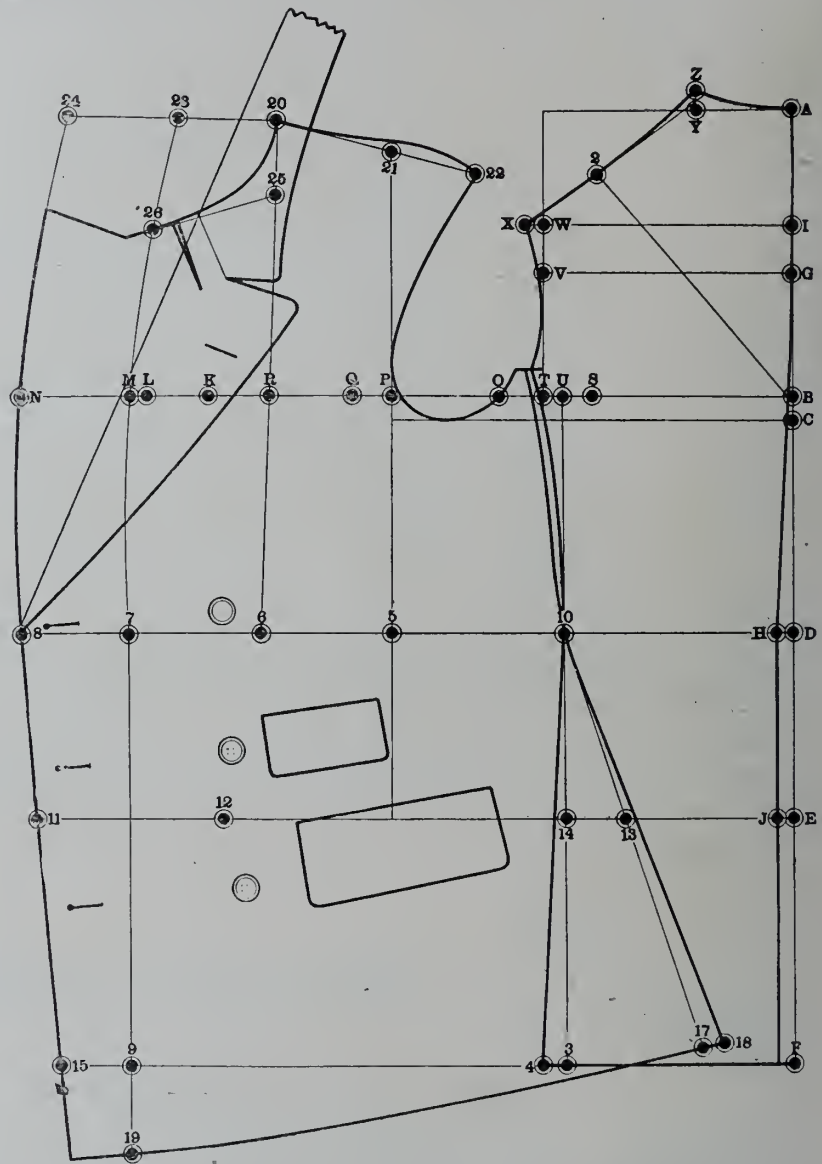
Tirez la ligne 25-26 et formez la gorge.

De 23 à 24, 3 1-2 pouces.

De M. à N et de 7 à 8, même distance.

De 9 à 15, 2 1-4 pouces.

Formez le bord du devant par la ligne N-9-15.



Formez le dos.

De P à Q, 11-4 pouce.

R est à mi-distance entre P et L.

De 5 à 7, moitié de la taille.

6 est à mi-distance entre 5 et 7.

Tirez la ligne 6-R-20.

Appliquez la première mesure d'épaule 12 1-2 pouces, de A à Z et de Q à 20.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule 17 3-4 pouces, de B à 2 et de Q à 21.

Tirez la ligne 20-21-22.

De 20 à 22, 3-8 pouce de moins que de

Z à X.

De 9 à 19, 1-6 de la poitrine.

De 11 à 12, 6 pouces.

Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, de 14 à J et de 19 à 13.

De 13 à 14, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 14-10.

Tirez la ligne 10-13-17.

De 17 à 18, 3-4 pouce.

Formez le côté du devant.

De 4 à 18, décrivez une courbe ayant le point T pour centre.

Formez le bas du devant et finissez.



**SOUS-VETEMENTS**  
**IRRETRECISSABLES**



**PEN-  
ANGLE**

**S**I vous pouviez dire — chaque jour — à chaque client que vous pouvez avoir dans votre ville ; “Je vends le seul sous-vêtement qu’il est réellement profitable d’acheter — Je vous le garantis — Je vous rendrai l’argent si ce n’est pas le Sous-Vêtement de la plus grande valeur que vous ayez jamais eu.” --- Si vous pouviez dire et redire cela aux personnes à qui il convient, combien vous faudrait-il de temps pour tripler vos affaires actuelles ? Nous le dirons pour vous. Cela ne vous coûtera pas un centin. Et nous justifierons tout ce que vous dites et tout ce que nous disons sur tout ce que nous vendons. Laissez le prochain voyageur d’une bonne maison vous montrer les marchandises qui portent notre marque de commerce, dans chaque genre et chaque tissu, pour l’un et l’autre sexe de tout âge.

**Penman's**  
**Paris,**



**Limited**  
**Canada.**

ELEGANTS ACCESSOIRES DE TOILETTE EN MALINETTE

Il n'est pas possible de fabriquer un tissu plus élégant que la Malines, mais la propriété qu'elle a de se détériorer facilement empêche de l'employer dans nombre de cas. Chacun sait combien désastreuse est pour la Malines l'humidité la plus légère et chacun apprécie l'avantage que peut avoir une Malines à l'épreuve de l'eau.

Dans la Malinette qui est une Malines à l'épreuve de l'humidité, se trouvent réunies la légèreté et l'élégance de la Malines, mais sa propriété de détérioration.

Les usages auxquels on peut employer la Malinette sont trop nombreux pour être décrits ici, mais les suggestions suivantes pour parures de cou, de corsage et de coiffure donneront quelque idée des nombreux articles que l'on fait maintenant avec ce tissu léger.

La première parure est un ruché Pierrot fait entièrement, même ses cordons d'attaché, en Malinette. Il se compose d'une série de doubles ruchés à plis plats, de largeurs graduées; il est simple à faire et c'est un ornement pour le cou qui produit l'effet le plus satisfaisant.

Ces articles de cou élevés et très ajustés sont très à la mode en ce moment, et pour leur confection, rien ne paraît être plus élégant ou plus durable que la Malinette à l'épreuve de l'eau.

Le No 2 est aussi un ornement pour le cou et ne consiste qu'en une bande pliée qui entoure la gorge et en un noeud papillon formé de cinq boucles et d'un pendant. C'est un moyen efficace de finir le dessus d'un col, le noeud étant porté en avant, en arrière ou sur le côté.

Le No 3 est un papillon pailleté pour la chevelure. Il est simplement monté sur du fin fil métallique recouvert de soie ou sur baleine-plume qui est courbée de manière à imiter les ailes d'un papillon. Sur cette fondation, on étend et on coud la Malinette. La ligne extérieure des paillettes d'argent dissimule les points de couture. Il y a quatre ailes en tout et un très petit noeud de Malinette à leur base. Cet ornement est complet quand il est monté sur une épingle à cheveux en écaille de tortue.

Le quatrième noeud est fait pour les cheveux ou pour le devant de la robe. La Malinette est coupée en bandes larges de 6 pouces avec lesquelles on forme cinq boucles et deux bouts se tenant droit; ceux-ci sont coupés de biais et ne doivent pas être ourlés.

Le No 5 est un ornement pour les cheveux, fait de deux boucles plissées en Malinette doublée prise sous une belle boucle et deux petits boutons de rose en satin.

Le No 6 comporte une aigrette sortant du centre d'un simple chou ou rosette.

Le No 7 est une guirlande convenant pour un voile de mariée. Un cercle en fil métallique ou en baleine-plume est entouré de bandes du matériel et un noeud est formé par la Malines employée simple ou parsemée de perles iridescentes; en plus, on peut y ajouter un ornement en bijoux ou la couronne ordinaire de fleurs d'oranger.

Le No 8 est un petit noeud élégant que l'on peut employer avec effet pour le cou ou pour la chevelure. Il est fait d'une

On voit aussi des boas très compliqués pour porter au bord de la mer, faits de Malinette à l'épreuve de l'humidité, avec des pendants en ruban.

Les modistes trouvent dans la Malinette un article dont on avait besoin depuis très longtemps et des milliers de pièces ont été vendues pour les garnitures de chapeaux.

Ce matériel se drape splendidement et quand il est mouillé, il ne s'abîme pas, il n'a besoin que de redevenir sec pour



grande largeur de 14 pouces quand elle est doublée et longue de 8 1/2 pouces. En réalité, ce n'est pas un noeud, la Malines étant plissée en dedans et prise sous les plis de la base.

Le dernier ornement est destiné à la coiffure. Il rappelle les bandeaux grecs classiques. Du tortis de Malines entoure les bandes en fil métallique qui ont une longueur de 12 et 14 pouces. Les bouts sont finis par des rosettes et sur un côté se trouve une rose épanouie. Cet ornement est aussi parsemé de perles.

obtenir de nouveau sa condition et son apparence premières. En somme, la Malinette constitue le plus grand progrès qui ait été fait depuis dix années dans la science de la manufacture des tissus diaphanes.

Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette", SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.



**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

DEPT.

# TOILES

Les meilleures  
Marchandises.  
Les plus bas prix.

## TOILES de TABLE DAMASSÉES

NAPPES ET SERVIETTES ASSORTIES DANS  
TOUTES LES GRANDEURS ET EN 18 QUALITÉS.

Toiles "Crash," Toiles pour Verrerie, Toiles pour Services  
à Thé, Toiles "Huck" pour Essuie-Mains, Toiles à Broderie.

ASSORTIMENT RECHERCHÉ D'ESSUIE - MAINS  
"HUCK", OATMEAL ET DAMASSÉS.

---

## TOILES POUR ROBES.

Les dernières nouveautés pour Costumes et Blouses d'Été  
pour Dames, et l'assortiment le plus com-  
plet qui ait jamais été offert  
au Canada.

Nous sommes seuls Agents de  
Vente au Canada des Manufac-  
turiers de Toile anciennement  
établis et bien connus.

*J. & J. Alexander, Ltd.*  
*Dunfermline, Ecosse.*

# Greenshields Limited,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

## MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C.A.

# LAINAGES ET GARNITURES POUR TAILLEURS

Nous avons l'honneur de vous annoncer que notre voyageur vous rendra visite sous peu, avec un assortiment complet de **Lainages** et **Garnitures**, convenables pour le meilleur Commerce de Tailleurs.

Notre acheteur vient d'arriver des principaux centres du marché Européen des lainages, et s'est assuré les dernières nouveautés en étoffes pour **Costumes, Pantalons, etc.**

Nous vous prions d'examiner nos Echantillons avant de placer vos ordres.

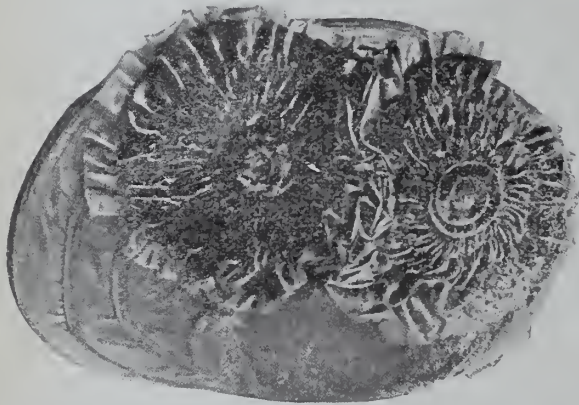
## GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

## L'ART DE FAIRE LES NOEVDS

Idées les plus nouvelles en garnitures de rubans

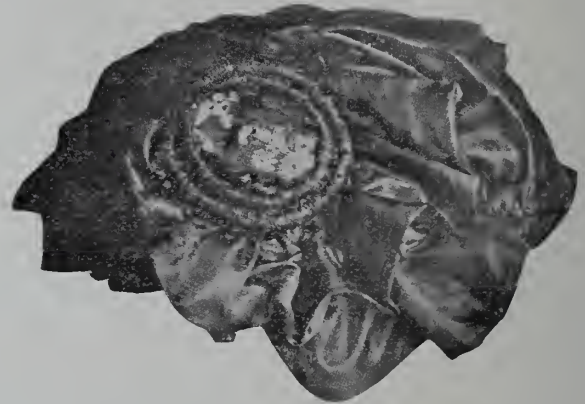
Mesurez deux verges de ruban d'une largeur d'au moins 8 à 9 pouces, de préférence du satin, et faufilez un bord, de manière à former des petits plissés. A un pouce de cette faufilure, faites en une



autre, puis une troisième et enfin une quatrième. Laissant un espace de deux pouces sans plissés, faites un autre groupe de quatre plissés à une distance, l'un de l'autre, de un quart de pouce. Après ce groupe, laissez un espace de trois pouces sans plissés et formez le troisième groupe. On arrive ainsi à un ou deux

sés. Faites bouffer l'espace uni et attachez les fins afin que ce pouf reste en place. On emploie trois nuances d'une même couleur de ce ruban large et souple pour faire cette magnifique garniture de calotte de chapeau. On coupe en six longueurs égales une verge un tiers de la nuance la plus pâle. On en fait des

représentée dans la figure suivante. Elle est faite de plusieurs boucles de ruban plissé formant un bouillonné au centre et au bord des boucles. Chaque boucle est fixée à une petite fondation circulaire en bougran, sous un large cabochon de ruban. Ce cabochon est fait en couvrant un morceau ovale de bougran d'un ruban



boucles de quatre pouces. On coupe deux verges de la nuance la plus foncée en longueurs de 10 pouces et on en fait des boucles. On coupe également de la même longueur 2½ verges de la nuance la plus foncée de ruban et on en fait aussi des boucles. Ces boucles sont cousues sur un fond autour d'un centre. Les

broché brillant et en l'entourant de deux rangs de cordonnet couvert de ruban.

Une série de noeuds simples arrangés les uns à la suite des autres, très rapprochés l'un de l'autre, et avec des boucles de longueurs uniformes, forment une belle plume en ruban. Cet ornement est employé pour garnir soit le dessus, soit



pouces du bord, ce qui formera un bouillonné finissant la rosette sur le bord. Tirez les fils de faufilure du premier groupe et attachez-les fermement. Après quoi, coupez les bouts. Pour faire une rosette comme celle représentée par la gravure, tirez les fils du deuxième groupe de plis-

boucles les plus foncées sont cousues les premières, puis celles de la nuance la plus proche et enfin les boucles de la nuance la plus pâle. Un noeud de la nuance claire passant à travers une boucle en acier complète la garniture.

Une nouvelle garniture en ruban est

le bandeau du chapeau. Les boucles peuvent être de grandeurs graduées. Un ruban de largeur moyenne, très brillant et très ferme devrait être employé. Cette garniture convient particulièrement aux chapeaux d'enfants.

On forme une garniture de ruban en



# TOUJOURS EN AVANT

==ATTENTION AUX==

## Nouveautés pour l'Automne 1907

### DRAP BOTANETTE = FLANELLETES "SPERO"

Etoffes à Robes et Costumes,  
Tweeds Mélangés, Cheviots,  
Satin de Laine Armure,  
Drap Vénitien, Bure,

#### DRAP BOTANETTE non TACHABLE

Meltons Unis et Croisés,  
Plaids Écossais, Popeline,  
Flanelle Fantaisie, &c., &c.

—PRELARTS—

Etoffes à Manteaux et à Pardessus,  
Tweeds de Fantaisie Beaverette,  
Carreau Fantôme Melton,  
Sealette, Pony Skin,

#### SERGES et VECUNAS "SPHINX"

Beavers, Cheviot, Frieze,  
Melton, Corduroy,  
&c., &c.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE

#### "BOTANETTE"

Drap à Costumes

#### "SPERO"

Flanellette de Fantaisie

La Flanellette "Spero" est reconnue comme sans égale, sous le rapport de la qualité et du fini; elle est fabriquée avec du coton spécialement choisi, et donne la plus grande satisfaction à la clientèle. Demandez les échantillons à nos voyageurs, ou adressez-vous directement à la maison.

P. GARNEAU, FILS & CIE,

QUEBEC

VANCOUVER  
Ingleside Bldg

MONTREAL  
577 Temple Bldg

N'oubliez pas notre assortiment de tapis

RUGS, CHALES, MERGERIES, ETC.

spirale en plissant un bord d'un ruban de satin sur un fil métallique fin et en bouillonnant l'autre bord. Cette garniture ressemblant à une coquille est fixée à un collet ou directement à la base de la calotte d'un chapeau. On choisit



pour la faire du ruban large de 4 à 5 pouces plissés sur du petit fil métallique. Pour une calotte ordinaire, il faut environ quatre verges de ruban. C'est encore une garniture qui convient particulièrement aux chapeaux d'enfants ou à ceux des jeunes filles.

#### Noeud cataracte

C'est une très bonne manière d'arranger du ruban de velours, pour placer sur le côté d'un turban.

Il faut cinq verges de ruban No 5. Chaque série est en grandeurs graduées et il y a cinq boucles dans chaque rangée. Les

Les boucles les plus courtes ont 3 pouces et chacune demande six pouces de ruban. On peut voir facilement que les boucles se dépassent les unes les autres d'un pouce. Le bandeau de côté d'un chapeau garni du noeud cataracte ne de-

mande pas d'autre fini. Il faut avoir soin que les boucles ne soient pas placées trop près du devant du chapeau.

#### Noeud plumes couteau

Un emploi très original du ruban consiste à faire un noeud coquet autour de plumes couteau et à former d'autres petits noeuds sur les longs bouts qui pendent au hasard du chapeau. Pour faire un noeud comme celui représenté sur la gravure, il faut deux verges de ruban No 60 et deux plumes couteau. Le noeud autour des plumes couteau est formé de deux boucles longues chacune de deux

deux tiers restants d'une verge de ruban. Ce noeud est fait pour être employé avec un drapé souple autour de la passe. La gravure montre la manière convenable de placer les noeuds et les plumes couteau.

#### Noeuds cascade

Les noeuds cascade se font d'un grand nombre de manières. Un noeud très joli de cette espèce est représenté dans la gravure et est fait de boucles courtes avec des pendants longs variant tous en longueur. Les extrémités sont finies au moyen de petits noeuds attachés sur le ruban. Une pièce de ruban No 2 ou No 5 fait un noeud cascade très satisfaisant pour le corsage.

On fait un autre noeud cascade en ruban de velours baby arrangé en une série de boucles de longueurs graduées. De petites fleurs artificielles, telles que roses de juin ou myosotis, sont arrangées parmi les boucles les plus courtes. Ce noeud est employé comme ornement de corsage ainsi que dans les ouvrages de fantaisie.

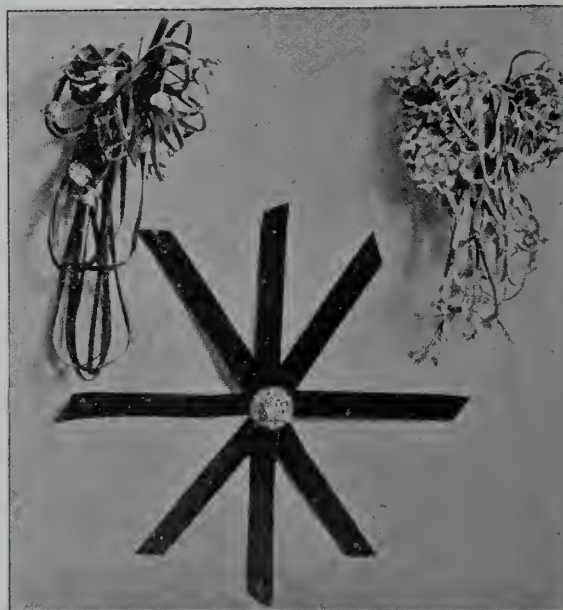
Il n'est pas nécessaire de décrire chacun des noeuds représentés dans la gravure. L'apprentie, après avoir fait une rose peut copier un quelconque des divers noeuds "rose" représentés dans les gravures.

#### Noeud araignée

Le plus simple des ornements en ruban appelé noeud araignée, est formé de qua-



Noeud Plumes couteau



Noeud  
Cataracte

Noeud  
Araignée

Noeud  
Cascade

boucles les plus longues ont six pouces et demandent douze pouces de matériel. Les boucles de la grandeur suivante ont cinq pouces et sont faites avec dix pouces de ruban. Vient ensuite un rang de boucles qui emploient huit pouces de ruban.

pouces, employant quatre pouces de matériel pour chaque boucle et quatre pouces pour le double noeud de fantaisie au centre. Les trois straps de ruban demandent une verge de plus de ruban et les deux noeuds en forme de rosette emploient les

tre longueurs uniformes de ruban de velours se croisant au centre où elles sont fixées par un cabochon. Au lieu de pendants, on peut employer des boucles, ou bien des boucles et des pendants.

Cette garniture est employée sur les ca-





## QUELQUE CHOSE DE NOUVEAU



Quelque chose de nouveau, mais de différent, voilà ce qu'un grand nombre de marchands détaillants recherchent, mais cela est souvent très difficile à trouver. Nos acheteurs se font un point d'honneur de relever leurs assortiments avec ce "quelque chose" qui donne du ton aux affaires et constitue une avance en faveur de celui qui l'a découvert.

D'une manière générale, notre stock, cette saison, n'a jamais été plus considérable ou mieux choisi et les valeurs supporteront l'examen des acheteurs les plus serrés et sortiront victorieuses de l'épreuve. Nous sommes fiers de nos Etoffes à Robes, mais nous sommes également fiers de nos Marchandises d'Etape et de tout ce qui se trouve dans tous les départements de notre magasin. Nous nous vantons aussi d'être de prompts expéditeurs, même à une époque où la situation encombrée des manufactures rend difficile le maintien de la réputation.

Mettez à l'épreuve les déclarations ci-dessus et nous retiendrons votre clientèle.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

NOUVEAUTES EN GROS.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS

lottes de chapeaux d'enfants; d'habitude avec d'autre matériel. On la fait en ruban de velours dans les petites largeurs.

ruban, long d'une demi-verge, est attaché au bas du col. Les bouts du noeud sont retournés de trois pouces et plissés au

in-hand. Dans le modèle représenté, on a employé un ruban de Dresde.

#### Garniture pois de senteur

Le noeud représenté ici est fait avec du ruban de velours rose No 5. Il en faut une pièce. On coupe six longueurs variant de 9 à 24 pouces, dont les extrémités sont nouées. Le reste de ruban est formé en rosettes sans le couper. On marque au moyen d'épingles des intervalles de 18 à 21 pouces. On forme deux petits noeuds ou boucles dans chaque section ainsi marquée. La pièce entière est attachée de cette manière et plaquée en une rosette fixée avec du fil métallique fin, qui attache également la rosette au morceau coupé en premier lieu et attaché aux extrémités. Ces morceaux sont pliés très près du milieu, de sorte que les bouts varient en longueur et sont atta-



Noeuds à Fleurs  
en Ruban Bébé

#### Noeud rose sauvage

Ce noeud est fait au moyen d'un ruban satin rose foncé, No 60 et d'un ruban satin jaune No 1. Pour chaque rose, il faut  $\frac{5}{8}$  de verge de ruban rose et une verge de ruban jaune. On emploie du velours pour le feuillage de la rose et on se sert de mince fil métallique pour sa construction. On fait dans le ruban cinq boucles contenant chacune  $\frac{1}{4}$  de verge et on les fixe au centre avec du fil métallique; ces boucles sont assez fortement fixées à la tige de la rose. Ce noeud représentant une rose sauvage est excessivement simple à confectionner. Il est impossible de le décrire en détail, mais les boucles doivent être disposées de manière à représenter les pétales de la fleur. La verge de ruban jaune est bouclée en un groupe de petites boucles dont la longueur varie de 1 à  $1\frac{1}{2}$  pouce, et ces boucles sont fixées à la tige au moyen de petit fil métallique. Pour donner au groupe de roses l'apparence de la fleur naturelle, on fixe les boucles ou pétales à la tige, plus ou moins à plat, la rose paraissant ainsi plus ou moins comme une rose à demi épanouie. Dans le cas où on veut représenter une rose complètement épanouie, les boucles doivent être plus longues que celles dont on se sert pour une rose demi-épanouie. Toutefois, ces boucles demandent  $\frac{1}{4}$  de verge pour chaque pétale et, dans chaque cas, il faut une verge de ruban pour le centre. Si on se sert de fil métallique uni pour la tige, il faut l'entourer de ruban vert. On peut aussi employer des tiges en caoutchouc toutes faites.

#### Noeud myosotis

Pour le col et le noeud représentés dans la gravure, il faut  $2\frac{1}{2}$  verges de ruban No 80. On recouvre d'abord le col de ruban. Ce col s'attache en arrière avec des crochets et des agrafes. Les extrémités du ruban sont fixées en arrière et ramenées en avant où un autre morceau de

moyen de fil. A une distance de cinq pouces des extrémités, on forme un autre



Noeud Rose Sauvage

Noeud Myosotis

Garniture Pois de Senteur

plissé. Le ruban est alors attaché, de manière à représenter une cravate four-

chés au noeud au moyen de fil métallique.

# EXPOSITION

---

## DES MODES D'ÉTÉ

---

Chez

### S. F. MCKINNON & CO.

LIMITED.

Notre exposition des modes d'été aura lieu le lundi, 22 Avril; nous y offrirons un lot élégant de Chapeaux-Modèles, des nouveautés d'articles de modes françaises en fait de Garnitures, Ornaments, Fleurs, Plumes, Rubans, Dentelles, Tulles, Chiffons, ainsi qu'une forte consignment de Chapeaux de New-York dans toutes les formes les plus nouvelles.

Toutes les modistes, en arrivant en ville, devraient aller directement au No.

87 RUE ST. PIERRE,  
MONTREAL.

## Garnitures de cou et de corsage

Les noeuds représentés ici ont déjà été décrits et il n'est pas nécessaire de répéter les détails de leur confection. Du ruban combiné avec des roses artificielles



Garnitures de Cou et de Corsage

dans certains cas forment ces jolies garnitures. Les rubans Nos 40 et 60 sont les plus populaires pour les garnitures de cou et de corsage, tandis que du ruban plus large façonné de la même manière est employé pour les ceintures. Le satin

## Ceintures avec noeuds de roses

Du ruban à ceinture rose pâle, soit en satin, soit en Louisine, est employé pour ce noeud et on peut se servir d'un taffetas souple pour produire un bon effet.



Ceinture avec Noeuds de Roses

souple ou la Louisine ou bien le taffetas satin conviennent pour ces noeuds et ces rosettes. La couleur est une question de goût. Ces garnitures dans lesquelles il y a des fleurs artificielles sont généralement faites en ruban de couleur.

les pétales d'une rose écrasée. Cette rose est très grosse, elle a un diamètre de 8 pouces. Il faut une quantité suffisante de ruban pour former deux pendants coupés de biais, qui sortent de dessous la rose sur un côté; autour de ceux-ci sont

fixées les boucles les plus longues. Un peu de pratique apprendra à la modiste à bien arranger ces boucles, et le fil métallique employé pour les fixer donnera de la fermeté au noeud. Ces boucles sont longues d'environ 8 pouces et le tout est attaché au moyen de fil métallique. En faisant ce noeud, il convient d'allouer une certaine quantité de ruban pour les pendants afin de marquer les espaces destinés aux boucles, c'est-à-dire qu'on peut allouer 7 pouces à chaque extrémité de la pièce dont la rose doit être faite et le reste du ruban sera mesuré par les bou-



cles et marqué avec des épingles comme dans le cas du noeud pois de senteur.

## Noeud de ceinture en soie ou en ruban de velours

Ce noeud demande 6 ou 8 verges de ruban de velours ou cinq verges de large ruban à ceinture. Les longueurs des boucles et pendants dépendent évidemment de la taille de la personne pour laquelle la ceinture est faite. On emploie une demi-verge pour les bouts en l'air et le noeud qui attache les longues boucles et les pendants. Les pendants ont une longueur d'environ 36 pouces. Le reste du ruban est arrangé en deux boucles dont l'une est de six pouces plus courte que l'autre. La petite longueur de ruban est attachée autour de ces boucles et nouée comme indiqué dans la gravure. Une ceinture du même ruban peut être mise autour de la taille.

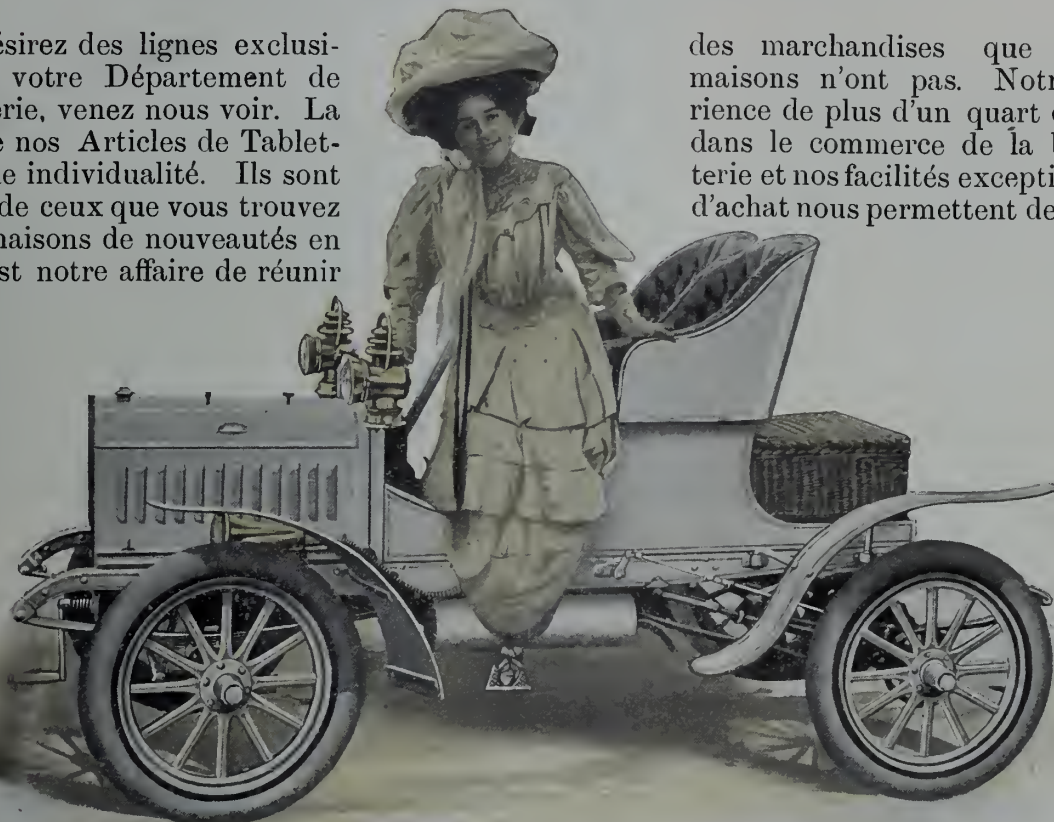
# Phillips & Wrinch

LIMITED

## Articles de Tablettes et Bimbeloterie

Si vous désirez des lignes exclusives pour votre Département de Bimbeloterie, venez nous voir. La plupart de nos Articles de Tablettes ont une individualité. Ils sont différents de ceux que vous trouvez dans les maisons de nouveautés en gros. C'est notre affaire de réunir

des marchandises que d'autres maisons n'ont pas. Notre expérience de plus d'un quart de siècle dans le commerce de la bimbeloterie et nos facilités exceptionnelles d'achat nous permettent de le faire.



**"NOUS SOMMES PRETS A VOUS LE PROUVER."**

Voyez nos échantillons entre les mains de M. McNamara, ou bien, nous vous enverrons promptement, en approbation, une consignation des principales nouveautés pour le commerce du Printemps, frais payés. Si vous ne les approuvez pas, vous pouvez nous les renvoyer à nos frais. Ecrivez-nous aujourd'hui.

**Voici quelques-unes des lignes à la mode :**

Epingles de Chapeau de fantaisie, à détailler de 5c. à 75c. chaque. Nous avons beaucoup de nouveautés exclusives dans ces articles, y compris une collection magnifique d'épingles à grosse tête en porcelaine, à dessins et peintes qui seront portées énormément cette saison.

Peignes d'arrière et de côté. Tous les styles qui se portent, en effets unis, métal de fantaisie, acier taillé

et cailloux du Rhin, pour vendre de 10 cents à \$10.00.

Ceintures avec pointes d'acier, à détailler jusqu'à \$6.00 chaque.

Valeur spéciale pour détailler à 25c.

Epingles de Col et Epingles "Beauty," un assortiment splendide à tous les prix.

Colliers en perles, noirs et dans toutes les nuances principales, pour vendre de 5 cts à \$7.00 chaque.

Fermeoirs de Colliers.

Filets pour cheveux, tous les styles et toutes les couleurs demandés.

Demandez des échantillons de nos nouvelles Jarretelles à fermoir.

L'épingle de sûreté sans anneau "Capsheaf" est absolument la meilleure épingle de sûreté qui ne se prenne pas dans le tissu. Si vous ne l'avez pas déjà dans votre département de bimbeloterie, écrivez pour avoir des échantillons gratuits.

Les pointes "METEOR" de Woolfield sont les Meilleures Aiguilles. Nous sommes seuls agents.

**PHILLIPS & WRINCH, Limited**

76, rue Bay  
TORONTO.

## Ceintures en ruban

La gravure représente une large ceinture en ruban de Dresde, lacée avec du ruban de velours passé dans des anneaux à crochet. Ce ruban termine un groupe de boucles et de pendants tombant, ces derniers formant de petites boucles à certains intervalles. Cette ceinture est faite d'un ruban large de dix pouces baleiné sur les côtés et en arrière.



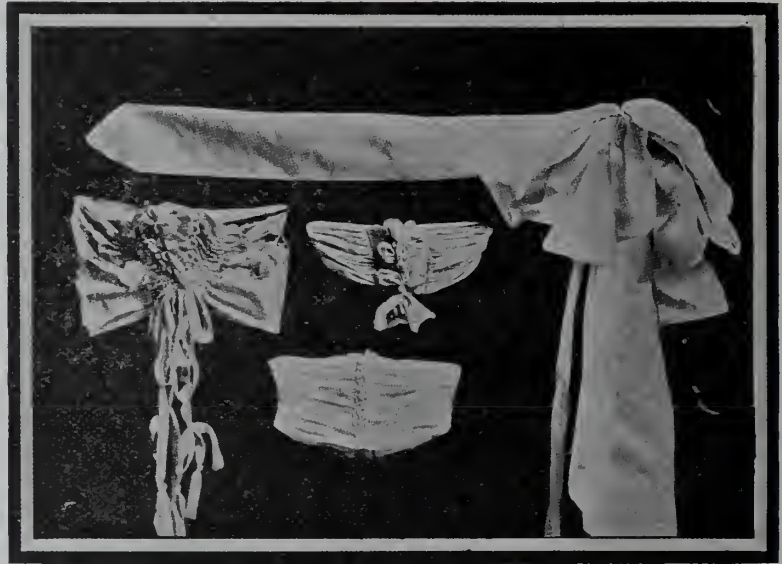
Noeud de Ceinture

De chaque côté du laçage, quatre rangs de plissés sont formés au moyen de cordonnnet blanc afin de donner une forme gracieuse à la ceinture. Celle-ci s'attache au moyen de petits crochets et d'agrafes sur un côté. On emploie pour le tout une pièce de ruban de velours large d'un pouce. Les boucles ont une largeur variant de 2½ à 3½ pouces et la longueur totale des pendants arrangés avec des boucles

est de 18 pouces, ou un peu plus pour les personnes de haute taille.

La ceinture, avec de petits noeuds en arrière, est faite avec du ruban satin Liberty blanc No 100, baleiné sur les côtés et en arrière. Cette ceinture est attachée

à peu près aussi profitable qu'un jardin rempli de chardons. Sachez d'avance ce que vous allez faire et comment vous allez le faire. Puis allez droit devant vous, n'épargnant ni réflexion, ni énergie pour arriver à un résultat heureux.

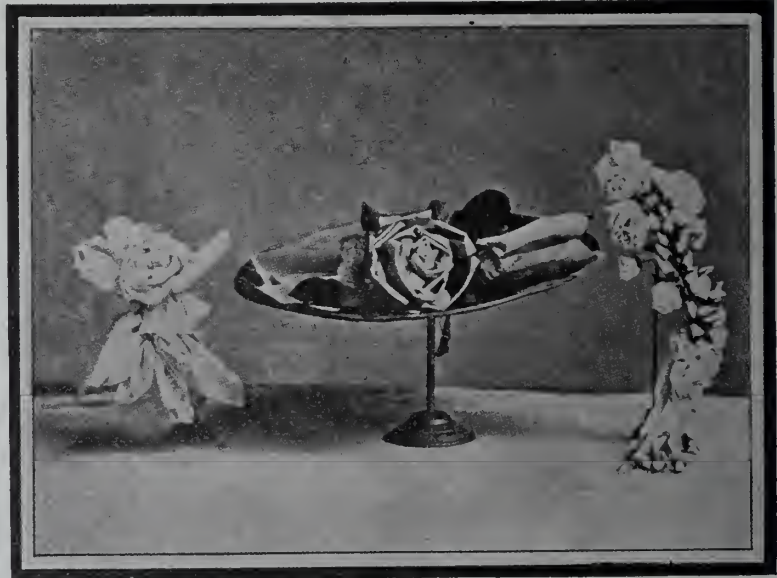


Noeuds pour Garniture de Ceinture

en arrière sous trois petits noeuds, le dernier avec pendants. C'est une ceinture gracieuse, ne dépassant pas la taille.

La troisième ceinture est faite pour descendre un peu au-dessous de la taille et c'est la plus simple des trois. Elle est

Toutes les autres méthodes engendrent la confusion et non seulement retardent le progrès, mais l'empêchent totalement. Les employer, c'est faire comme un homme qui voudrait prendre la mer dans une embarcation sans gouvernail, sans aucun



Garnitures de Chapeaux

baleinée en avant, sur les côtés et en arrière. Un rang de quatre bouillonnés de ½ pouce termine la partie arrière.

## SUIVEZ LE DROIT CHEMIN

Abandonnez tout travail fait au hasard; un tel travail ne mène à rien et est

port défini indiqué sur les papiers du bord. Si ce navigateur arrive jamais à un port, ce sera uniquement dû au hasard et le hasard n'est pas chose sur laquelle il faille compter pour orienter une embarcation.

## Département "C"

### Etoffes Légères pour le Commerce de l'Été.

Voiles, Crêpes de Chine, Eoliennes, Bengalines, Popelines, Taffetas.

Nos Lustres, Mohairs et Sicilians portant la marque "**EUREKA**" sont toujours en stock aux anciens prix. Nous les avons depuis 18½c à \$1.00 la verge dans les Noirs et les Couleurs.

Vu la grande demande et la mauvaise livraison, nous conseillons à **MM. LES MARCHANDS** de réassortir leur stock immédiatement.

### Mousselines.

Il y aura une grande demande de Mousselines à Robes pour la saison d'Été; nous en avons un grand choix dans toutes les meilleures nuances. La nouveauté porte sur les grands dessins et dans les nuances Rose et Bleu Pâle.

### Draperies.

Tweeds Anglais, Ecosais et Canadiens, **SERGES**, **VICUNAS** et **CHEVIOTS** pour Habits et Pardessus, Etoffes imperméables, unies et de fantaisie. **COS-**

Il nous reste encore quelques lignes de Tweeds à **TUMES** et **MANTEAUX** dans les 54" de largeur que nous désirons écouler d'ici au 1er **MAI**. Les dessins sont absolument nouveaux pour le Commerce du Printemps. Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec les nouveaux échantillons pour l'automne 1907. Nous demandons à MM. les Marchands de bien vouloir les attendre avant de donner leurs Commandes.

# A. RACINE & CIE.,

340-342 Rue ST-PAUL,  
MONTREAL.

BUREAU A OTTAWA :  
111 RUE SPARKS.

BUREAU A MANCHESTER, Ang. :  
11a ALBERT SQUARE.

BUREAU A QUEBEC :  
70 RUE ST-JOSEPH.

# REVILLON FRÈRES

## IMPORTATEURS de NOU-

Les échantillons d'importation de nouveautés exclusives pour l'Automne sont maintenant entre les mains de nos représentants et on peut les voir dans nos salles d'exposition de Montréal. Vous êtes invité à les examiner.

**COLLECTION RARE DE MODELES EXCLUSIFS,**  
**Draps, Soieries, Velours, Rubans, Dentelles, Broderies,**

### Boas en Plumes

Le stock le plus vaste de Boas en Plumes. Plumes Amazone, riches, grand teint, choisies. Les prix varient de \$3.25 à \$95.00.



Paletot en Dentelle Irlandaise \$39.00

### Mouchoirs

Collection originale de Mouchoirs en Dentelle Véritable. Les prix partent de \$1.25 et vont jusqu'à \$35.00.



Bolero en Dentelle Bretonne, \$32.80.

Nous avons en Stock les Par-  
 en sommes les seuls

Les illustrations donnent  
 une idée des effets de Dentelle  
 de haute classe produits par  
 nos échantillons.

Les livraisons sont faites  
 promptement.

Comme nos collections re-  
 présentent ce qu'il y a de meil-  
 leur sur les marchés Européens,  
 vous pourrez vous former quel-  
 que idée de nos ressources  
 illimitées pour la fourniture des  
 marchandises.

Quand vous désirez quelque  
 chose d'exclusif, venez à nous!

# Révillon Frères, Limitée,

PARIS,

LONDRES,

NEW YORK,

LEIPZIG

SHANGHAI

EDMONTON,



# RES, LIMITEE

## VEAUTES de HAUTE CLASSE

Les marchandises de Revillon sont renommées pour leur originalité et leur valeur de vente. Les prix d'importation feront impression sur vous.

DE STYLES ET DE COULEURS DERNIER GENRE

Gants, Bonneterie, Articles en Cuir, Articles de Fantaisie, Etc.

fums et les Savons de P. L. Bockairy et nous  
Distributeurs Canadiens.

### Dentelles

Grande variété de Dentelles de Haute Classe en Point de Gaze, Duchesse, Flandre, Bretonne, Princesse, Chantilly, etc., etc.



Dentelle Point de Gaze, \$175.00 la verge.

### Robes en Dentelle

Un choix complet est offert en Duchesse, Paillette, Princesse, Broderie de Venise, Marquesette Imprimée. Des modèles exclusifs sont la caractéristique de cette ligne, ainsi que de toutes les autres lignes.



Robe en Dentelle Bretonne, \$195.00,

# 134-136 rue McGill, Montreal

MOSCOU,

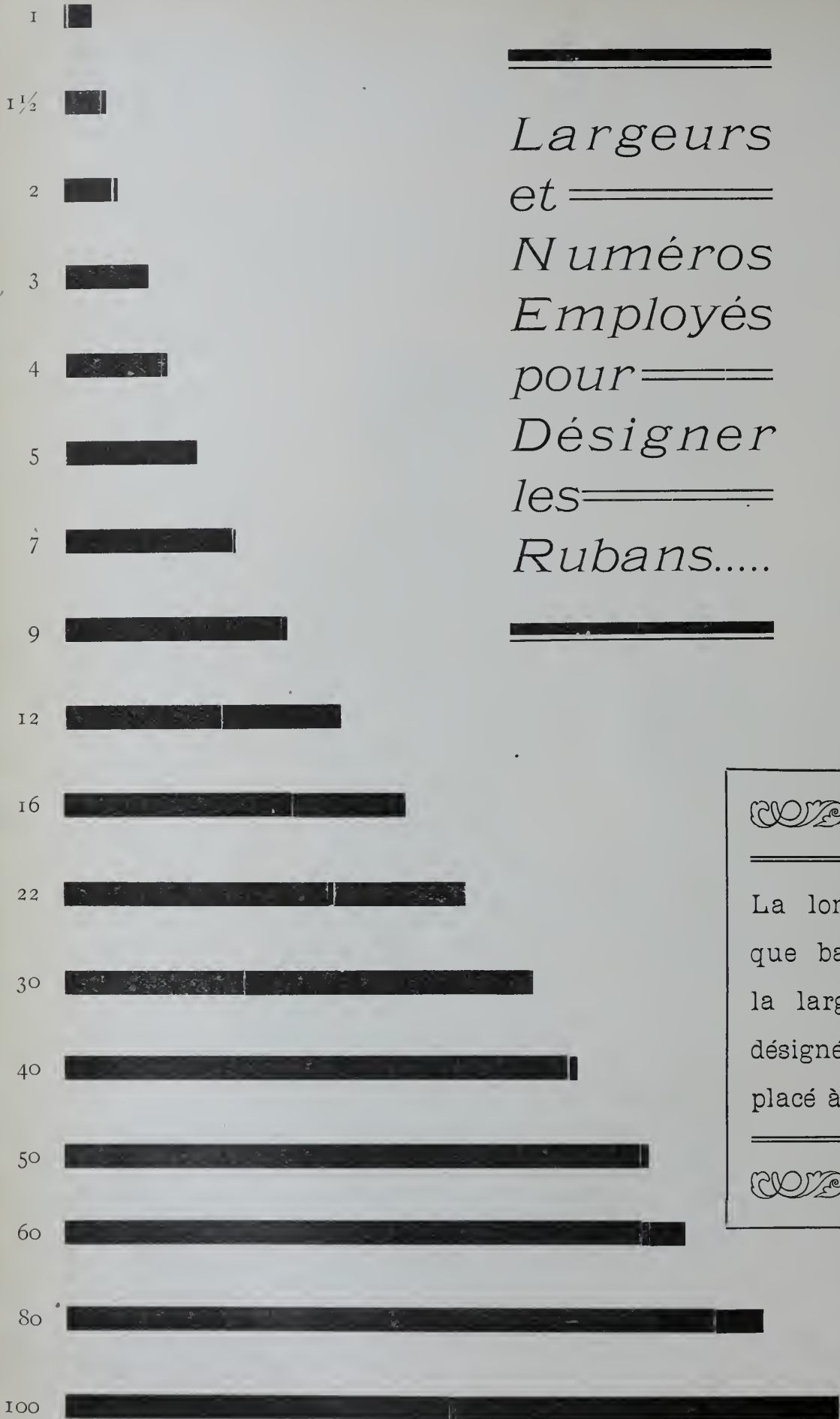
NIJNY,

NICOLAEIV,


RHABAROSK,

BOKHARA,

PRINCE ALBERT




Largeurs  
 et  
 Numéros  
 Employés  
 pour  
 Désigner  
 les  
 Rubans.....



---

La longueur de cha-  
 que barre représente  
 la largeur du ruban  
 désigné par le numéro  
 placé à gauche.

---





*Nous désirons appuyer sur  
un fait relatif à notre ligne  
de Cotonnades Imprimées  
pour l'Automne.*

*Ordonnez des Marchan-  
dises Canadiennes,*

*La sorte qu'il faut—et donnez  
cet ordre de bonne heure.*

*Ceci est de la plus haute im-  
portance pour tous les détail-  
lants.*

*Soyez sûr que ces wrapperet-  
tes soient bien représentées  
dans votre stock :*

*Magog Indigo*

*Prunella*

*Empire Twill*





M. F. X. D. de Grandpré, de la maison Debenhams (Canada) Ltd, nous dit que le succès de la saison paraît devoir être le canotier à bords souples, forme champignon ou cloche.

Les pailles fines de Java et d'Italie sont en grande demande.

Les fleurs les plus à la mode, sont avant tout les roses.

Les feuillages, mousses, fougères, sont également en faveur.

\* \* \*

M. F. X. D. de Grandpré, de la maison Debenhams (Canada) Ltd., nous dit que l'attente a été déçue au sujet des Tulles que l'on s'attendait à vendre beaucoup.

Ils sont en demande en ville, mais pas à la campagne où le chiffon souple est préféré.

\* \* \*

M. Des Trois Maisons, de la maison J. M. Orkin & Co., nous dit que la vente des chapeaux, des fleurs et les plumes marche très bien, les commandes sont nombreuses. Les paiements sont satisfaisants.

Dans les chapeaux, le sailor mushroom, est la nouveauté de la saison, toutes les formes cloche sont d'ailleurs de beaucoup les préférées.

Les fleurs et les feuillages seront, cette année, la grande mode. Les roses de teintes naturelles, l'American beauty, les roses de couleurs artificielles telles que chamois, bleu, gris clair, semblent avoir le pas sur toutes les autres fleurs, quoique les violettes aient comme toujours été très recherchées pour les fêtes de Pâques.

Une nouveauté à signaler en fait de feuillage, c'est le "sea moss" et le "sea weed", la mousse de mer et l'algue de mer, dont la jolie teinte vert foncé fait bien ressortir les fleurs. C'est une garniture légère et élégante.

En fait de plumes, les ailes et les quills sont très portées; la plume d'autruche montée en forme de queue de renard "Fox tail" est la toute dernière mode.

\* \* \*

M. William Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., nous donne des détails très intéressants sur les modes du printemps.

Les chapeaux à bords rabattus sont décidément grands favoris. Le sailor souple le tam-o-shanter en paille molle ou en mohair de soie, le Turned down mushroom, le Rossmore, le Criterion (qui est un sailor à bords très rabaisés), le Bertha, le Rutledge en paille de Toscane, l'Auburn toujours en forme de champignon mais en mohair de soie, toutes les variétés de chapeaux Leghorn, forment une intéressante collection de choses élé-

gantes parmi lesquelles nos belles mondaines n'auront que l'embarras du choix.

Comme garnitures, les fleurs, surtout les roses; beaucoup de feuillages, fougères, épis de blé ou d'avoine; des galons de mohair ou de paille fine.

Les ventes, nous dit M. W. Alexander, dépassent celles de l'an dernier à pareille date et les paiements sont bons.

\* \* \*

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenhams (Canada) Ltd., nous avise que la saison est favorable, les ventes un peu ralenties par le mauvais état de la température sont néanmoins satisfaisantes.

Les paiements sont rapides.

\* \* \*

M. W. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., se dit parfaitement satisfait des ventes du printemps qui sont sensiblement supérieures à celles de l'an dernier.

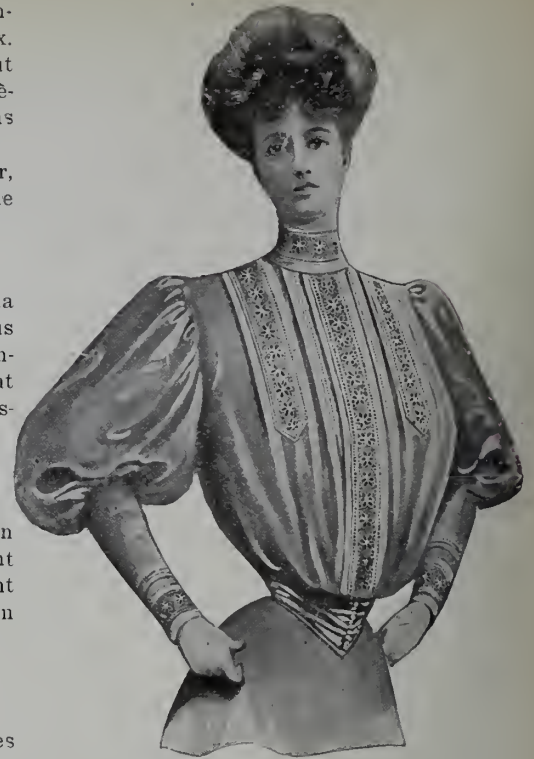
Les rentrées se font bien.

\* \* \*

L'ouverture et l'exposition des modes d'été aura lieu le 22 avril dans les différentes maisons intéressées dans cette ligne.

\* \* \*

La maison Debenhams (Canada), Ltd. nous avise qu'elle a en mains actuellement un stock important des deux articles suivants:



2033—Blouse en lawn mercerisé, garnie de broderie Anglaise blanche et entredeux avec plis ajourés. Couleurs: blanc, bleu de ciel, rose héliotrope. Grandeurs de buste: 34, 36, 38. Prix, \$14.50 la douzaine.



#### LA RECOLTE DU COTON EN EGYPTE EN 1906

Le rapport du Consul général des Etats-Unis au Caire fournit les renseignements suivants sur la récolte du coton en 1906:

Le rendement total de la récolte du coton a rarement varié depuis quelques années, quoique la surface consacrée à cette culture ait constamment augmenté. La dernière récolte est satisfaisante. Elle dépassera sans doute les précédentes de 750,000 cantars (34 tonnes); ce succès provient surtout de la participation de la Haute-Egypte, où, lors de la saison 1905, la récolte avait été désastreuse; malgré la diminution considérable, dans cette région, des surfaces sous culture, le rendement global de 1906 sera plus fort que celui de 1905; la qualité du produit, de son côté, sera supérieure.

D'une façon générale, les conditions climatiques furent favorables dans toute la contrée, et l'eau fut abondante.

L'élévation des prix fut la caractéristique de l'année. La saison s'ouvrit favorablement à cet égard, et vers la fin de 1906, les prix atteignaient un chiffre très



2027—Blouse en lawn mercerisé garnie de valenciennes, d'entredeux et de guipure; couleurs blanc, bleu de ciel, rose; grandeurs de buste 34, 36, 38, 40. Prix \$12.00 la douzaine.

# CHAPEAUX

Une bonne maison d'Articles de Modes doit être nécessairement une bonne maison de Chapeaux et les chapeaux corrects suggèrent naturellement le nom de "McCALL." Etant les plus forts acheteurs canadiens de Chapeaux pour Femmes, Jeunes Filles et Enfants sur les marchés Européens, Américains et Locaux, nous prétendons être à même de juger correctement la tendance populaire. Nous avons un stock complet de toutes les meilleures formes — beaucoup de modèles exclusifs.



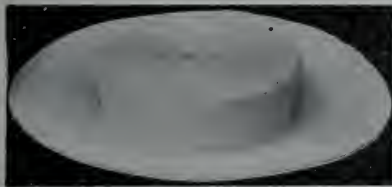
**VIOLA**

VIOLA—Canotier forme champignon, en Braid Toscan. Nuance naturelle uniquement. On peut aussi l'avoir en Paille Rustique du Japon, Blanche et couleur Fumée.



**SURF**

SURF — Dernier genre champignon, arrière retombant. Fait de Braid en Chip étroit. Couleurs : Noir, Blanc, Champagne, Bleu-Marin, Perle, Bleu de Ciel, Rose, Fumée.



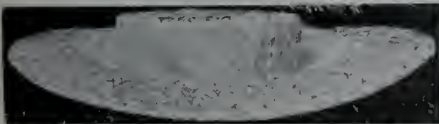
**FOAM**

FOAM — Canotier en Milan patent, bandeau d'arrière relevé. En blanc uniquement.



**HALCYON**

HALCYON—Nouveau Canotier, calotte en fine paille de Milan. Couleur: Blanc uniquement.



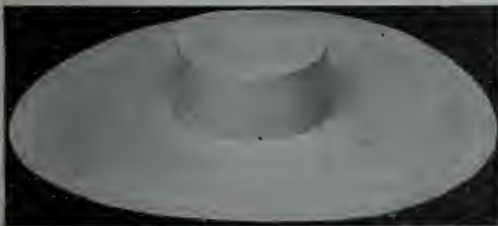
**TEMPLETON**

TEMPLETON—Nouvelle forme champignon faite à la main. Couleurs : Noir, Blanc, Bleu de Ciel, Champagne, Réséda, Bleu-Marin.



**No 926**

No 926—Turban en chiffon étoffé, plissé, côté roulé. Couleurs: Blanc, Bleu Marin, Brun, Cardinal.



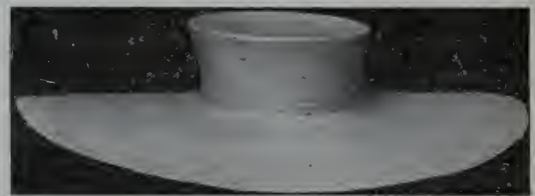
**HARRIET**

HARRIET — Forme Flop en Leghorn, Calotte ordinaire. Tous les prix.

Représentants :

LOUIS DECELLES,  
Montréal.

Jean-B. LEMIEUX,  
74, rue St-Joseph,  
Quebec.



**BOWDOIN**

BOWDOIN — Flop, Calotte Belle. Tous les prix.

The D. McCall Co., Limited, Toronto.

WINNIPEG,

OTTAWA,

QUEBEC.

haut. Ce fait, coïncidant avec l'augmentation du rendement, a donné au pays un gain supérieur de 5 à 6 millions de livres sterling à celui de l'année dernière.

En ce qui concerne la qualité de la récolte, il y a lieu de remarquer que les qualités moyennes sont meilleures qu'en 1905; on s'est plaint cependant, que les qualités plus belles aient laissé un peu à désirer. Etant donné que les cotons égyptiens sont cultivés dans d'autres parties du monde, on ne saurait trop affirmer que la qualité de ces cotons doit être l'objet de la plus grande attention, si l'on tient à ce qu'ils gardent sur les marchés leur suprématie actuelle.

A une demande croissante de ces produits de choix pour la confection desquels on emploie les cotons égyptiens, doit naturellement correspondre une augmentation de la demande des cotons de qualité supérieure. A ce point de vue la question de la sélection des graines réclame une étude toute particulière.

Dans la première partie de la saison, le rendement en coton égrené ne fut pas satisfaisant, et, quoique de meilleurs résultats furent ensuite obtenus, l'impression définitive n'est que très ordinaire.

La dernière saison fut heureuse, relativement aux attaques des insectes; le ver du coton (cotton worm) ne provoqua aucun dommage, et le "booworm" n'apparut que très tard et en quantités beaucoup moindres que d'ordinaire.

Les récoltes de coton depuis l'année 1897 ont été les suivantes:

|                     | Cantars   |
|---------------------|-----------|
| 1897-98 . . . . .   | 6,543,128 |
| 1898-99 . . . . .   | 5,589,314 |
| 1899-1900 . . . . . | 6,510,050 |
| 1900-01 . . . . .   | 5,427,338 |
| 1901-02 . . . . .   | 6,371,643 |
| 1902-03 . . . . .   | 5,838,090 |
| 1903-04 . . . . .   | 6,508,947 |
| 1904-05 . . . . .   | 6,351,879 |
| 1905-06 . . . . .   | 5,959,883 |
| 1906-07 . . . . .   | 6,750,000 |

Le cantar équivalent à 98.84 lbs.

#### NOUVELLE FILATURE DE COTON

La Wabasso Cotton Mills Company, nouvellement organisée au capital de un million et demi de dollars, doit établir sa manufacture à Trois-Rivières, P. Q. Cette ville doit lui donner un bonus de \$75,000, à condition que les constructions et l'établissement manufacturier ne coûtent pas moins d'un million et que la compagnie n'emploie pas moins de 1,200 ouvriers. Les actions de la nouvelle compagnie seront mises sur le marché d'ici à quelques mois.

Le représentant de la maison A. O. Morin & Cie que nous avons rencontré en l'absence du chef de la maison, nous avise que les dentelles et broderies sont en grande demande.

\* \* \*

D'après M. Frank Rodden, acheteur de la maison Brophy-Cains Ltd., les mousses

lines unies et ouvrées, imprimées, blanches et de couleur, sont très demandées ce printemps ainsi que les dentelles.

\* \* \*

Le représentant de la maison A. O. Morin & Cie nous signale que les broderies sont toujours très demandées; dans cette ligne, la mode n'a guère variée.

Les flouncings, larges broderies de quarante pouces de haut, sont très en faveur pour les robes de première communion.

Les dentelles valenciennes et orientales jouissent toujours du même succès.

\* \* \*

M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine & Cie, nous avise que les mousselines d'été sont en grande faveur; les dessins les plus en vogue sont les sujets Pompadour ou à grandes fleurs.

Les teintes claires, rose, bleu pâle, vert Nil, gris perle, prédominent.

Les dentelles de Nottingham, les valenciennes, les dentelles orientales, se vendent beaucoup.

#### Nouvelle filature de coton

Une nouvelle compagnie, Wabasso Cotton Company, s'est formée à Montréal, au capital de \$1,750,000, y compris actions et bons; elle fera construire une filature à Trois-Rivières, à Ottawa, à St-Jean ou bien à Sherbrooke, suivant les conditions les plus convenables qui lui seront faites par ces municipalités.

La filature devra commencer à fonctionner en janvier 1908.

Le gérant de l'établissement sera M. C. R. Whitehead, qui a été gérant de la Montmorency Cotton Mill jusqu'à l'époque où cette compagnie a été absorbée par la Dominion Textile Company et qui, depuis, était gérant conjoint de cette dernière compagnie, position qu'il vient d'abandonner. Les fondateurs de la nouvelle société disent qu'ils ne feront pas concurrence à la Textile Company; leur but est de manufacturer des marchandises d'une qualité supérieure, telles que celles qui sont importées d'Angleterre actuellement.



#### LE MARCHÉ DES SOIERIES

C'est maintenant un fait admis généralement que la soie brute est rare, que les prix ont une tendance soutenue à la hausse et que, chaque semaine, l'approvisionnement des fines qualités diminue de plus en plus. Les qualités les plus fines ont déjà dépassé le prix de \$6, et tout indique que les prix s'élèveront encore avant le 1er août, quand la nouvelle saison commencera, dit "Dry Goods Economist".

Etant données les circonstances, on recommande aux forts acheteurs de prévoir leurs besoins pour l'automne sans délai;

ces acheteurs devraient aussi placer leurs ordres chez des manufacturiers qui consentent à les accepter pour livraison future aux prix actuels du marché. Les taffetas noirs de 36 pouces, titres standard, à 72 1/2 cents, 80 cents, 85 cents, 90 cents et \$1, sont de bons articles à acheter en ce moment. Il n'est plus possible de se procurer de taffetas de trente-six pouces à 65 cents.

D'autres bons articles à acheter aux prix actuels sur les marchés primaires, sont les taffetas noirs qui se vendent au détail \$1.50 à \$2.50, ce dernier prix, s'appliquant, bien entendu, à de la soie de haute qualité, pure teinture et titre fin.

Des manufacturiers refusent de prendre des commandes pour livraison après le 1er septembre, car ils sentent qu'il est de leur intérêt d'attendre les événements. Le marché tendant à la hausse. D'autres pensent que le prix de la soie atteindra \$7.00.

Par rapport aux soieries pour robes, il est bon de remarquer que les genres le plus en demande sortent des mains des agents aussitôt qu'ils arrivent des manufactures; il n'y a donc pas accumulation de stock et il n'y en aura probablement pas, les manufacturiers étant dans l'impossibilité de livrer une production en rapport avec la capacité de leurs établissements.

Cela est dû à la rareté de la main-d'œuvre, les tisserands ayant trouvé d'autres emplois pendant la dépression des deux dernières années. Quelques manufacturiers rapportent que 40 pour cent de leurs métiers sont inactifs de ce fait, tandis que d'autres plus heureux disent que 20 pour cent de leurs métiers sont à ne rien faire pour la même raison.

Les fantaisies noires et blanches ont une bonne demande, ainsi que les carreaux. Les soieries rayées gagnent de la popularité; les taffetas de couleur sont rares, surtout dans les nuances bleu-marin, brun, tan et champagne.

Les prix des soieries du Japon continuent à être fermes, avec une tendance à la hausse.

Les soieries Tussah naturelles et teintées obtiennent un succès énorme, surtout les premières. Les manufacturiers producteurs de ces soieries sont en retard pour leurs livraisons et il est peu probable qu'ils arrivent à se remettre à niveau cette saison. Les détaillants ne sont pas disposés à annuler leurs ordres pour les tissus de ce genre aux prix actuels du marché et accepteront les marchandises quand elles leur seront livrées.

M. Frank Rodden, de la maison Brophy-Cains & Co., Limited, nous annonce que cet automne, les velours de soie légers et souples, et les velvetines, se vendront beaucoup, principalement dans les diverses teintes du brun, du bleu, et Bordeaux.

# ECHARPES DE REID POUR HOMMES

**Our New Novelty  
for Summer**



**BORDERED WASH CRAVATS**

Six Handsome Shades with  
White Borders.

2 1/2 x 48 inches      \$4.00 the dozen

**BETTER HURRY**

**Featherbone Novelry Mfg. Co.**  
Limited  
**T O R O N T O**

Succursales:

**MONTREAL:**  
Edifice Imperial Bank.

**WINNIPEG:**  
Hammond Bldg.

M. W. Alexander, de la maison S. F. McKinnon & Co., nous dit que les galons en mohair de soie seront très employés en garnitures de chapeaux, cet été.

\* \* \*

La maison Debenhams (Canada) Ltd., nous avise que les rubans de fantaisie, écossais, chinés, Pompadour, sont très demandés. Les couleurs dominantes sont le vieux bleu, le champagne, le brun qui, après avoir paru un peu délaissé, a repris le terrain perdu; le bleu marin, le blanc et le noir.

Le shantung, soie molle importée de Chine et teinte à Lyon, sera un des succès de la saison.

\* \* \*

M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine & Cie, est d'avis que le voile sera moins demandé ce printemps. Le voile de laine semble lui être préféré.

\* \* \*

M. des Trois Maisons, de la maison J. M. Orkin & Co., nous annonce que dans les rubans, les Pompadours, les chinés, les écossais, seront toujours grands favoris; dans ces derniers, à signaler une jolie nouveauté, le plaid à une seule teinte sur fond blanc; rose sur blanc, bleu sur blanc, etc.

En rubans unis, les taffetas dominant. Le champagne est toujours une des couleurs préférées.

\* \* \*

M. Walter H. Barry, chef de la "Maison de Rubans du Canada", nous informe que la demande pour les rubans n'a jamais été aussi active qu'à l'heure actuelle; non seulement les rubans sont employés plus que jamais pour les garnitures de chapeaux, mais de plus, on s'en sert pour toute espèce de garnitures.

M. Barry nous dit que les détailliers ne semblent pas se rendre compte de la situation du marché des rubans; ces derniers sont excessivement rares et les prix ne peuvent manquer d'avancer dans un avenir très prochain. A l'appui de son dire, M. Barry nous a communiqué plusieurs lettres de manufacturiers dans lesquelles ceux-ci annoncent qu'ils ne pourront faire de livraisons, pour les commandes placées tout dernièrement, qu'en novembre et décembre 1907. Il nous dit aussi que la demande porte en grande partie sur les rubans taffetas ainsi que sur les rubans de velours qui sont très difficiles à obtenir.

MM. Walter H. Barry & Co. nous informent qu'ayant placé leurs commandes d'importation de très bonne heure, ils seront peut-être les seuls au Canada en mesure de remplir les ordres pour les rubans de tous genres.

Nous apprenons que la China & Japan Silk Co. transférera, à la fin du mois d'avril, ses bureaux et magasins dans la bâtisse Desbarats, au coin de la Côte du Beaver Hall et de la rue Lagachetière.



M. F. A. D. de Grandpré, gérant de la Debenhams (Canada) Ltd., est de retour de New-York, où il a été passer quelques jours dans l'intérêt de la maison qu'il dirige.

—M. Frank Rodden, de la maison Brophy-Cains, Limited, est arrivé dernièrement d'Europe, où il avait été faire une tournée d'achats.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison Alphonse Racine & Cie, est de retour d'Europe où il s'était rendu pour les achats d'automne de l'importante maison qu'il représente.

—M. A. O. Morin est actuellement à New-York.

Il est allé passer quelques jours dans la métropole américaine dans l'intérêt de son commerce.

—M. Hector Racine, jr., de la maison Alphonse Racine & Cie, est récemment arrivé d'Europe, où il a fait un séjour de plusieurs semaines en vue des achats.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Cie, est revenu mercredi dernier de New-York où il s'était rendu pour affaires.

—M. Raoul Mathieu, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., était dernièrement à Joliette. Comme d'ordinaire il visite le Nord de la Province.

—M. Raoul Dionne est actuellement dans les Cantons de l'Est dans l'intérêt de la maison J. M. Orkin & Co.

—M. A. McDougall, de MM. A. McDougall & Co., fait actuellement une tournée d'affaires dans l'Ontario.

—M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., vient de passer une quinzaine de jours aux Etats-Unis. Il a visité Atlantic City et la ville de New-York.

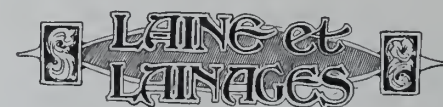
—M. Walter H. Barry vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. Geo. L. Cains, de MM. Greenshields, Ltd., est actuellement en villégiature à Atlantic City.

—M. E. Foster, acheteur de MM. Cooke Bros., Ltd., est actuellement en Europe.



A partir du 1er mai, MM. Swift, Copland Co., Ltd., seront installés dans leur nouveau local, 318 rue St-Jacques, bâtisse autrefois occupée par MM. Bagley Wright & Co.



La maison Debenhams (Canada) Ltd., nous avise que les draps chiffons, unis et à effet souple, seront le succès de la saison.

D'après M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine & Cie, les voiles de fantaisie, les cheviots, les draps unis dans les teintes brun, Bordeaux et bleu marin sont très demandés.

Les plaids écossais pour manteaux et costumes, jouissent toujours de la même faveur; les teintes brun olive et vert olive dominant.

Pour homme, les cheviots bleus et noirs, les vicunas s'écoulent aisément; la haute nouveauté sera le worsted anglais dans les nuances havane rayé, brun pâle et marron pâle.

\* \* \*

MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, se déclarent très satisfaits des ventes du printemps.

Il y aura peu de nouveautés cette année. Les serges bleues et noires, les vicunas, les fournitures de tout genre pour tailleurs, se vendent beaucoup comme à l'ordinaire.

Les tweeds gris, gris clairs surtout, ont la grande vogue pour la vente d'été.

Les paiements sont satisfaisants.

\* \* \*

MM. A. McDougall & Co. nous avisent que les affaires sont actives aussi bien pour les ordres d'assortiment que pour ceux du printemps.

Les prix des lainages sont très fermes; les manufacturiers sont en retard dans leurs livraisons par suite de la très forte demande.

\* \* \*

Bien que la production de la laine en Australie, pendant les douze derniers mois ait été plus considérable que pendant les quelques années passées, sa consommation a augmenté à un tel point que les manufacturiers d'étoffes dans lesquelles il entre de la laine ne peuvent guère prévoir un abaissement du haut niveau actuel des prix. Ce fait a été confirmé par la deuxième série des ventes de laine à l'encan qui ont eu lieu à Londres le 12 mars. Les offres faites ont excité beaucoup d'intérêt et les acheteurs américains assistaient en nombre à ces ventes. La compétition y fut active et les prix se maintinrent fermes aux dernières cotes avec, dans quelques cas, une avance de 5 pour cent.

#### Offre intéressante

Nous publions ci-contre six vignettes faisant partie d'une série de neuf vignettes que la maison Greenshields, Ltd., de Montréal, met gratuitement à la disposition des marchands qui voudront bien les lui demander.

Ces vignettes, comme on peut le voir par celles reproduites ici, sont très attrayantes; les marchands peuvent s'en servir utilement pour illustrer les circulaires, annonces dans les journaux, etc... qu'ils adressent dans un but de publicité à leur clientèle.



# THE DOMINION LINEN M'F'G CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,  
Nappes Damassées Blanchies,  
Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,  
Toiles pour Vêtements, Toiles de Doulens,  
Toiles pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO

Seuls Agents de Vente pour le Dominion

## WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

Successeurs de E. B. WALLACE & CO.

72 rue Wellington Ouest, TORONTO, Ont.

## Système Patenté de **Garde-Robes "Weir"**



Section de Magasin Moderne muni de notre Système

Pour la manipulation économique et scientifique  
des confections pour Hommes et Femmes.

Garde-Robes à Sections —

Chacun est comp'et par lui même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de  
style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes.  
Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix  
et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spéciale-  
ment priés de voir notre Glissière pour pantalons  
et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose  
du genre en existence.

### WEIR WARDROBE CO. OF CANADA, LIMITED

Bureau Principal et Manufacture a

—MOUNT FOREST, ONT.—

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - MASON CITY, IOWA.

Nous engageons fortement les marchands à profiter de l'offre de la maison Greenshields; car ces vignettes les aideront à vendre les tissus "Priestley", c'est-

à-dire des marchandises qui sont avantageusement connues de leur clientèle, largement annoncées et en même temps très profitables pour le détailleur.

Vendre les tissus de "Priestley" est un crédit pour le marchand; encore, le marchand doit-il faire connaître à sa clientèle qu'il les a en magasin.

# Priestleys

Draperies à Costumes

## Clifton

pour Toilettes Habillées.

GRAND GENRE  
BONNE DURÉE

Voyez les toutes  
Dernières Créations en  
Draperies à Costumes.

LE PUBLIC CONNAIT LA

### Cravenette

de Priestleys

qui s'appuie sur des garanties telles qu'il ne s'en est jamais donné de meilleures depuis l'époque d'Adam et d'Eve.



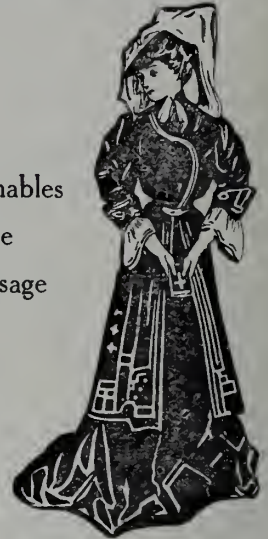
La Cravenette de Priestleys'

est un Procédé de Manufacture  
et non pas un Drap.

# Priestleys

Draps de Dame et Vénitiens

Fashionables  
et de  
bon Usage



Connus dans le Monde Entier pour  
leur Apparence et leurs qualités  
de Durée.

# Les Mohairs

ET

## Lustres

DE

# Priestleys

Ont d'excellentes qualités  
de Durée.

Ne froissent pas à la pluie

Ce qu'il y a de mieux pour

Blouses de  
Printemps et d'Été.

Drap Huguenot de

# Priestleys



Ce Tissu est la dernière création de Priestley. Il possède toutes les qualités de durée et la fine texture des Serges d'autrefois avec la souplesse de draperie d'un Cachemire Français.

Dans toutes les Couleurs.

Pour Costumes habillés  
et Costumes de Travail.

Drap Chiffon Laine

# Priestleys

Beau Tissu, Pure Laine, Couleurs  
Solides. Le plus beau Tissu.

Toutes les Nuances  
en Vogue  
y compris les

"ALICE"

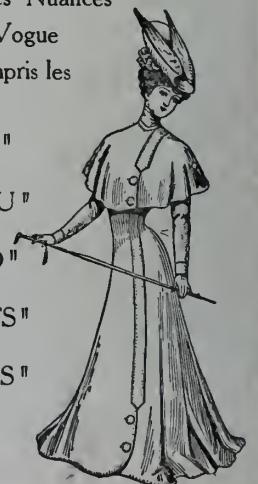
"BLEU"

"HELIO"

"VERTS"

"BEIGES"

Etc.



# LES CHEMISES DE TOOKE **ATTIRENT LA CLIENTÈLE**

Quand la qualité seule est considérée, la critique la plus sévère les met au-dessus de toutes les autres. ¶ Nous pouvons vous fournir tout ce qu'il vous faut en chemises. Aucune ligne ne convient aussi bien aux Canadiens que celles qui portent le nom de Tooke.

## **FAUX-COLS DE TOOKE**

Demandez nos nouveaux styles dans les faux-cols à Pointes et à Double Bande. Ils surpassent tous les autres pour l'ajustage et l'excellence en général.

## **CRAVATES DE TOOKE**

Les tissus exclusifs de Soieries de choix que nous avons importés pour la manufacture des Cravates seront appréciés par tous les acheteurs judicieux. Les dessins sont magnifiques et à la hauteur des genres courants. Vous ne pouvez pas égaler ces marchandises où que ce soit, et les valeurs ne peuvent être surpassées.

---

**TOOKE BROS. Limited**  
**MONTREAL**



Ce chapeau, création de Mme Fuerly, de Paris, est en paille rugueuse, avec un fini glacé, d'une nuance verte plutôt foncée. La garniture entière est en taffetas glacé de la même nuance changeante avec du blanc. C'est l'arrangement et la façon du ruban qui font de ce chapeau un modèle remarquable et parfaitement pratique.

Cet arrangement consiste en boucles longues d'environ six pouces, qui se terminent en bouts plus longs, mais d'une égale longueur. Ces bouts sont formés en plis de côté et fixés sur le dessous de la passe. Douze de ces boucles et bouts forment la garniture de la partie supérieure du bord.

Les bouts plissés sont entrecroisés, formant un effet de damier. Le noeud est monté sur le côté gauche et trois boucles additionnelles, avec une portion des bouts entrelacés, sont amenées au bandeau à travers une fente de la passe.

Deux belles épingles plates en émail d'un vert nuancé, montées sur or, semblent fixer le noeud à la carcasse du chapeau et complètent la garniture.



Ce turban, création de Mme Vennert, de Paris, est fait d'un cône de paille satin, nuance framboise. Ce chapeau très élégant, en plusieurs tons d'une même couleur, est plein de goût. La seule garniture consiste en deux plumes couteau magnifiques et deux rosettes en ruban de velours centrées par de petits cabochons d'acier. Ces rosettes forment une nouveauté et sont admirables. Elles sont faites de longueurs de quatre pouces de ruban de velours, taillées en trois longues pointes à une extrémité et cousues à l'autre sur une fondation, formant ainsi une rosette ressemblant à un chrysanthème. Le centre de la fleur est représenté par le cabochon d'acier. Vers l'arrière, la rosette est d'un ton plus foncé et se rapproche de la chevelure. Les belles plumes-couteau sont de nuances pâles et leur extrémité est d'une nuance très foncée.

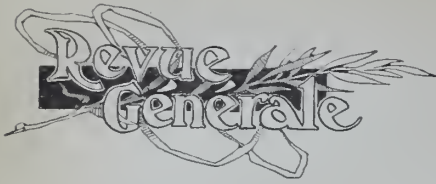


Ce grand chapeau artistique, créé par Georgette, de Paris, est en paille de Milan raturelle, garni complètement en blanc. La forme, plus longue en arrière qu'en avant, s'abaisse légèrement. La calotte est carrée et de hauteur moyenne.

La garniture rappelle le travail exquis de la gelée. Une touffe de plumes d'autruche, ressemblant à une touffe d'herbe délicate, couverte de givre, attire d'abord l'oeil. Elle est montée en avant et à gauche de la calotte. Du point d'esprit bordé de dentelle très étroite est placé en un plissé plat sur la passe. D'énormes roses blanches et du feuillage en gaze sont massés autour de la calotte, les feuilles en l'air, augmentant l'effet de givre. Le modèle est élégant et artistique, beaucoup plus qu'on ne peut s'en faire une idée par la gravure. Le bandeau très étroit est fini par un tortis lâche de malines brune et le chapeau se place presque droit sur la tête.



Ce chapeau importé est en chip français, d'une nuance bleue magnifique et de grandeur moyenne; son bord est légèrement rabaissé. La calotte est couverte de fleurs délicatement nuancées d'un bleu charmant. Drapé autour de la base de la calotte est un crêpon souple d'une nuance bleue plus foncée et, pour compléter l'effet de couleur, un oiseau indescent est perché en avant et à gauche; son plumage offre d'innombrables nuances de bleu, graduées jusqu'au noir.



## LA SITUATION

Les maisons de gros dans la marchandise sèche rapportent que le mois de mars a été un mois de très fortes expéditions. Il y a eu, dans ce mois, une forte augmentation dans la demande pour les marchandises d'étape en coton, pour les étoffes à robes unies et de fantaisie, pour les soieries pour robes et les doublures en soie. La demande pour les broderies et les garnitures de fantaisie qui sont très rares est également très bonne.

La demande pour les vêtements de confection pour dames est en augmentation tant pour la lingerie que pour les jupes de dessus, principalement dans la province de Québec.

La grande expansion des affaires a exercé une véritable pression sur les maisons de gros du commerce de la marchandise sèche qui ont dû s'efforcer de maintenir les crédits et les achats en harmonie avec leur capital d'exploitation. Le resserrement du marché monétaire a également tendu la situation d'une ma-

nière sérieuse, aussi toutes les maisons de gros, tous les manufacturiers, etc... restreignent leurs crédits et bien que, jusqu'à présent, ils n'aient pas réduit les termes de paiement, ils coupent sur une large échelle tous les termes "exceptionnels" ou les concessions "spéciales" qu'ils accordaient à certains clients favorisés.

Un grand nombre de marchands de détail ont souffert de la lenteur des livraisons en marchandises de printemps; aussi, placent-ils facilement leurs ordres pour marchandises d'automne, dans le but d'être en bonne place sur la liste de ceux qui seront les premiers à recevoir livraison de ces marchandises; ils les recevront, en tous cas, avant ceux qui ridiculisent cette opinion que l'expansion commerciale dont jouit le Canada devra durer.

M. Frank Rodden, de la maison Brophy-Cains, Limited, nous annonce que cet automne, le velours chiffon, la velveteine, les plaids et les broadcloths se vendront beaucoup. Les teintes préférées seront le bleu, le brun, le Bordeaux.

\* \* \*

D'après la maison Alphonse Racine & Cie les affaires ne sont nullement affectées par la désagréable température dont nous jouissons depuis quelque temps.

La collection se fait bien.

On nous fait généralement remarquer dans le commerce de gros que l'article de luxe est de plus en plus demandé. Ce fait est certainement un indice de l'augmentation de la richesse de notre pays.

\* \* \*

M. B. Tooke, président de la Cie Tooke Bros., Ltd., nous communique les renseignements suivants au sujet de l'industrie textile en Europe.

Jamais, nous dit-il, les affaires n'ont été aussi actives qu'elles le sont actuellement; la demande est tout simplement énorme et provient de toutes les parties du monde. Ces remarques s'appliquent aux marchés des cotonnades, des lainages et des soieries. Les prix se ressentent naturellement de cette demande et sont extrêmement fermes. Dans bien des cas, il est impossible d'obtenir des livraisons.

Le centre manufacturier le plus actif de l'Angleterre est, sans contre dit, Manchester, la principale ville du Lancashire et le premier marché du monde pour les cotonnades. Le fait suivant donnera une idée de l'activité extraordinaire qui règne dans ce district: il paraîtrait que, dans les dernières années, on a installé plus de broches (spindles) dans le Lancashire qu'il n'en existait antérieurement dans l'univers entier. De cette activité il résulte que l'industrie cotonnière anglaise traverse actuellement une ère de prospérité remarquable, car les indus-

## "Faits au Canada"

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et  
Mitaines Ouatees,  
Tabliers de Charpentiers,  
Overalls et  
"Jumpers"**

à des prix qui conviendront au commerce.  
Ordres par lettre exécutés promptement.

THE  
**CANADIAN GLOVE & MITTEN Co.**  
Limited  
INGERSOLL, Ont.

**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.

**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar

**HERCULES RIB**

La limite de Résistance

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**The CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Hamilton, Ont.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

# LE SOUS-VETEMENT

que vous devriez vendre est Le Sous-Vêtement qui donne le plus de confort et de satisfaction à celui qui le porte. Car il est le plus profitable d'agir ainsi.

"**CEETEE**" est de cette sorte. Il va correctement, il est doux comme du velours, confortable et ne peut pas rétrécir.

## Sous-Vêtement à C-tes Elastiques s'Ajustent Parfaitement

En faveur particulière auprès des femmes et des enfants. Les mères insistent pour l'avoir pour leurs bébés. Elles l'appellent :

### "LE SOUS-VETEMENT QUI DONNE DE LA JOIE"

La Qualité n'est pas surpassée. Le prix est toujours correct.

**THE C. TURNBULL CO.**  
OF GALT, LIMITED  
GALT, CANADA

**Hamilton Cotton Co.,**  
HAMILTON

### MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

### MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

**W. B. STEWART**

Il rue Front Est, TORONTO, Ont.


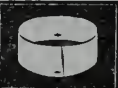












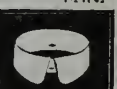



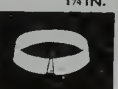





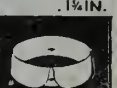
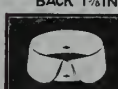

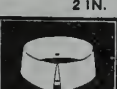
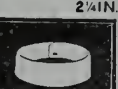
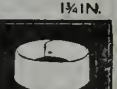


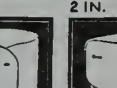
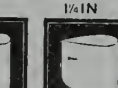

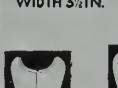
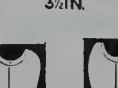
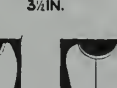
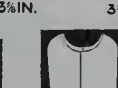
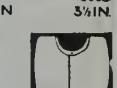
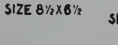
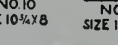
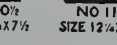

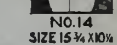
FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

## "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                            | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                             | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                          |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 199<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 199<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                            | 269<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.                                                             | 269A<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.                                                            | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                          |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                   | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                             | 139<br>2 1/4 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|   |   |   |   |   |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.                                     | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | REGAL<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.                                                           | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/4 IN.                                                         | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN.                                                        | 399<br>2 IN.<br>2 IN.                                                                 | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                             | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                                                         | 29<br>3 1/2 IN.                                                                      | 9<br>3 1/2 IN.                                                                        | 279<br>3 1/2 IN.                                                                      | 289<br>3 1/2 IN.                                                                      |
|  |  |  |  |  |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                                                          | NO 10<br>SIZE 10 X 8                                                                 | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2                                                      | NO 11<br>SIZE 12 1/2 X 8                                                              | NO 12<br>SIZE 13 1/2 X 8                                                              |
|  |  |  |  |  |
| NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                       | NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                        | NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                         | NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                         | NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                         |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité, le Fini, l'Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS :

**DUNCAN BELL**  
Montreal Que.

**J. A. CHANTLER**  
Toronto, Ont.

triels anglais, à l'encontre de leurs confrères américains, fabriquent toujours avec profit; ils se préoccupent surtout des bénéfices à réaliser et préfèrent fabriquer en quantité limitée, tandis que les manufacturiers Américains visent à produire de très fortes quantités de marchandises et se contentent de profits relativement peu considérables.

M. Tooke nous dit qu'au Midland Hotel de Manchester, on rencontre des acheteurs venus de toutes les parties du globe: des Chinois, des Japonais, des Hindous, des Persans se mêlent aux Européens et aux Américains.

En ce qui concerne sa compagnie, M. Tooke nous rapporte qu'il a placé des contrats très considérables pour des marchandises nouvelles, qui viennent d'être reçues et qui seront prochainement offertes au commerce.

#### Révilleon & Frères, Ltée

La maison Révilleon & Frères, Ltée, a entrepris depuis quelque temps déjà l'importation des nouveautés de luxe.

Le stock de ces nouveautés exposé au troisième étage de leur immeuble de la rue McGill est une très remarquable collection de choses élégantes et luxueuses.

La haute couture peut y trouver tous les éléments nécessaires à l'exécution des créations les plus nouvelles et les plus riches.

Les dentelles sont une spécialité de la maison.

Elles sont généralement importées du

Fuy et de Calais (France) et de Bruxelles (Belgique); les malines brodées viennent de Lyon.

Dans cette branche l'on peut trouver chez Révilleon Frères, Ltée, les articles les plus divers: dentelles sur filet, valenciennes, point d'Irlande et de Venise, malines ordinaires et brodées, dentelles Duchesse et Bretonne; blouses, cols, et grimpes en dentelle. Robes dont le prix s'élève jusqu'à quatre cents dollars, pour la garniture de dentelle seulement; mouchoirs en applications de point de Flandre, Duchesse ou Valenciennes; le prix de certains de ces mouchoirs atteint cinquante dollars.

Le rayon des étoffes comprend surtout les soieries et les draps de luxe importés de Sedan, Roubaix et Elbeuf.

Comme soieries, nous trouvons les Radiums, les Messalines, les Marquissettes de soie, les crêpes de Chine unis et façonnés, le voile, les mousselines; le diap de Paris; les couleurs les plus à la mode sont d'abord, le gris bleuté, le mordoré, le Tussor, le havane, le vieux rose, le pastel.

Dans les draps légers pour robes de visite, nous retrouvons les mêmes teintes. Pour les robes de ville, le vert mousse et le Bordeaux jouiront cet automne de la faveur générale.

Une spécialité de la maison Révilleon Frères, Ltée est le satin et la veloutine pour tailleurs; ces étoffes tissées sur des métiers à la main, spécialement pour la maison, sont d'une exceptionnelle durée.

En fait d'articles de Paris, on trouve: ceintures, sacs, bourses, aumônières, en cuir orné d'acier taillé, de la qualité la plus fine; la maroquinerie de luxe en peau de serpent et de crocodile.

Les sacs pour la ville sont cette année, chamois, gris perle et Bordeaux.

Les éventails en plume d'autruche en applications de dentelles ou ornés de peintures, les montures d'ivoire et de nacre, sculptés, sont souvent incrustés d'or et d'argent.

Les peignes de luxe en écaille, garnis d'acier, sont très à la mode; peu de peignes en métal ou en simili, un dessin sobre qui se distingue par une élégante simplicité est de bon ton.

Les boas de plumes d'autruche sont aussi parmi les importations de la maison; le gris torpille et la couleur naturelle, seront la mode cet été.

Et il y a encore bien d'autres choses, bas de soie brodés et à jours, gants de Grenoble, parfums de E. L. Bokairy; nous n'en finirions plus, s'il fallait tout citer.

M. Gagnon, chef de rayon des nouveautés de la maison Révilleon Frères, Ltée, nous avise que cette année le gant sera porté moins long, huit boutons, douze au plus, au lieu de seize qu'il avait généralement l'an dernier.

#### MM. L. Hirschson & Co.

Cette maison s'est assurée l'agence exclusive au Canada de la Paris Novelty Co., manufacturiers d'ornements de cheveux, New-York. Comme exemple de la valeur de cette agence, l'assortiment de peignes de fantaisie, d'arrière et de côté peut être cité. En opposition aux peignes de fantaisie ordinaires, avec ornements et montures en laiton, sujets à s'en aller, elle vend des marchandises gravées d'or et les montures sont placées sur le peigne. De cette manière, il est impossible que les cheveux, le voile ou les mains dérangent la disposition des montures,

## THE PARISIAN NOVELTY CO.

NEW-YORK

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS

D'ORNEMENTS ARTISTIQUES POUR LA CHEVELURE  
ET D'ARTICLES DE TOILETTE

Une collection complète d'Echantillons est offerte  
maintenant par les SEULS AGENTS AU CANADA.

POUR INFORMATIONS, VOYEZ NOTRE RECLAME D'AUTRE PART

**L. HIRSHSON & CO.**

ACHETEURS DE "JOBS"

4 RUE DOLLARD, vis-à-vis la RUE STE-HELENE

Téléphone: MAIN 2715

MONTREAL

Téléphone Bell: Main 1532

Téléphone des Marchands 203

## Roch, Prevost & Co.

MARCHANDS EN GROS DE

Lainages, Garnitures pour Tailleurs  
et Toiles.

59 rue St-Pierre, - MONTREAL

## METTEZ-VOUS EN LIGNE

et joignez les rangs des marchands prospères et entrepreneurs; mettez en magasin un stock de bretelles de la marque

## "GLOBE,"

elles attirent la clientèle.

Une carte postale vous procurera la visite du voyageur ou des échantillons.

## GLOBE SUSPENDER CO.

ROCK ISLAND, Que.

Agent à Montréal: 8 rue Notre-Dame Est.



Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

**Homespuns**

**Harris**

**HARRIS & COMPANY**

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**Le Goût d'Installation des Business Systems**



Le coût d'installation des "Business Systems" est en proportion de l'importance des affaires.

Un petit commerce demande un système plus ou moins simple de comptabilité; la dépense n'est presque rien relativement à un fort commerce dont les arrangements sont plus complexes.

Notre Système de Comptes Mensuels convient spécialement au commerce au détail.

Notre Système de Comptes Mensuels fait tout d'une seule opération; il fait les entrées dans vos livres et prépare vos factures en même temps.

Notre Système de Comptes Mensuels empêche le travail de s'entasser à la fin du mois et vous permet d'avoir prête la facture de chaque client à un moment d'avis.

Permettez-nous de vous dire comment "Business Systems" peuvent s'adapter à votre commerce.

Il ne vous en coûte qu'un cent pour savoir.

Une carte postale vous procurera le renseignement.

**BUSINESS SYSTEMS**

LIMITED

99 SPADINA AVE.

TORONTO, CANADA.

comme cela a lieu dans les peignes ordinaires. C'est une des caractéristiques de toutes leurs marchandises et de l'autre côté de la frontière, elles ont été appréciées par le commerce. Les agents canadiens s'attendent à de grosses affaires. Cette maison tient maintenant un assortiment complet de bas, pour dames, hommes et enfants, en couleurs blanc et tan. L'assortiment comprend des lignes de contonnades, Lises, cachemires et soie à côtes, unis, à jours et à broderie. La maison offre aussi pour livraison immédiate, des lignes de sous-vêtements pour dames et hommes. Comme d'habitude, son stock de mouchoirs en soie japonaise imprimée est le plus fort qui existe dans le commerce. Les manufacturiers qui ont des "jobs" à offrir devraient toujours se mettre en relations avec cette maison. Celle-ci est en train d'arranger son établissement à Montréal, 4 rue Dollard, en face de la rue Ste-Hélène, de manière à faire de la place pour un stock plus grand.

#### Greenshields Limited, Montréal

Les divers départements de Greenshields Limited, Montréal, offrent une grande activité pour l'exécution des ordres du printemps. Les ordres n'ont jamais été meilleurs. Les voyageurs rapportent que les conditions sont satisfaisantes dans tout le Dominion et ils sont enthousiastes de leur belle collection d'échantillons d'automne.

Dans le département des confections, il y a une grande demande pour les blouses blanches et les chemisettes en effets combinés de broderie et de dentelle. Ces lignes ont eu une vente énorme et ont donné lieu à de nombreux et forts ordres de répétition dans toutes les sections.

Ceci indique clairement que la demande augmentera à mesure que la saison s'avancera. La maison Greenshields est en mesure de s'occuper des besoins de ses clients. Elle a aussi un assortiment complet de vêtements blancs. Des valeurs spéciales sont offertes dans toutes les lignes en demande. Elle conseille fortement à ses clients de placer leurs ordres de répétition de bonne heure, car le marché est sujet à être dépourvu de toutes les lignes de marchandises. Les cambrics, lawns blancs, etc. (là aussi où la broderie et la dentelle sont employées pour garniture) devraient être pris en considération immédiatement. Il est impossible, même à une avance aussi élevée que 25 p. c., d'obtenir des livraisons avant l'automne 1907.

Main tenant que le commerce des tapis au détail bat son plein, cette maison attire l'attention du commerce sur le fait qu'on peut obtenir d'elle dans le délai le plus court, tout ce qui concerne les lignes de tapis et fournitures de maison. Le stock vaste et varié de la maison Greenshields permet de faire le meilleur choix. Les tapis, prélatris, linoléums, carrés de toutes catégories, matings, cretonnes, mousselines d'art, oreillers et coussins sont offerts dans les modèles les plus nouveaux. Les marchands feraient bien d'examiner ce stock, car il y a là tout ce qu'il faut pour plaire et les prix sont corrects.

Le département des soieries est en conditions splendides en ce moment; la demande est forte pour les taffetas, soieries japonaises, spécialement les shantung dans leurs nuances naturelles. Les tressahs anglais, noirs et de couleurs variées, se vendent tous bien. Il y a une certaine demande pour les velveteens qui

ont une bonne vente pour les ordres pris d'avance. Dans les couleurs, le gris, le bleu marin et le brun se vendent mieux que jamais. Les soieries anglaises ont subi une hausse de un tiers et les autres lignes variées sont en avance de 20 à 25 pour cent.

Dans le département "E", le stock de bonneterie est maintenant complet; il consiste en articles en coton unis et à côtes. Les bas à cou-de-pied en dentelle et les genres en dentelle allover se vendent bien en noir, blanc et couleur tan. La maison a aussi un assortiment complet de bas en Lisle unis et brodés. Les prix varient de \$2.25 à \$12.50.



MM. Geo. H. Hees & Son, nous confirment que leur vaste établissement sera incessamment transporté à l'angle des rues St-Pierre et des Récollets dans la bâtisse précédemment occupée par la maison Finley, Smith & Co.

\* \* \*

M. H. Duverger, gérant de MM. Geo. H. Hees & Co., nous avise que les affaires sont satisfaisantes et que les paiements sont prompts.

Ces messieurs reçoivent tous les jours de nouvelles marchandises.

Dans les étoffes d'ameublement, les modes restent les mêmes.

*Notre exhibition des modes d'Eté aura lieu le 22 avril et les jours suivants.*

*Nous avons en mains toutes les dernières créations de la Mode.*

## J. M. ORKIN & CIE

Successors de CHALEYER & ORKIN

214 Rue Notre-Dame, Ouest, - - MONTREAL.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur-pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO  
Agents de Vente.

## EMBELLISSEZ

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante.

Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur moyen de publicité employé aujourd'hui.

Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Etalage dans les vitrines de votre magasin? Si vous ne l'avez pas encore fait, vous en serez étonné.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochure "Why Signs Pay."

The Martel-Stewart Co., Ltd. - Montreal, Can.

“LA MAISON DE RUBANS DU CANADA.”

# Walter H. Barry & Co.

Batisse Imperial Bank, MONTREAL

## LES RUBANS SONT RARES

Nous avons en stock un assortiment complet de nuances aux prix les plus bas possible.

Venez nous voir ou faites-nous savoir ce dont vous avez besoin. Une attention soigneuse est donnée aux ordres par lettres.

Après le 1er Mai, nous aurons déménagé dans notre nouvel établissement, **Batisse Imperial Bank**, coin des rues St-Jacques et McGill, porte voisine de notre ancien établissement.

## PRINTEMPS et AUTOMNE 1907

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES.

**BEAVERS NOIRS et de COULEURS**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE,** 315. RUE ST-PAUL. MONTREAL.

Les étoffes moirées sont très en faveur, surtout dans les couleurs vertes et rouges.

Après le 1er mai

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., occupent l'établissement occupé maintenant par MM. Finley, Smith & Co., coin des rues St-Pierre et Récollets.

Ils désirent réduire leur vaste stock avant de déménager; ils vont le faire parce qu'ils ont réduit leurs prix, et les commerçants devraient aller les voir et profiter de bonnes occasions.

Augmentation de capital

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., ont augmenté leur capital payé de quatre cent mille dollars à six cent mille dollars. Cette augmentation est nécessitée par leurs affaires, à cause de la grande extension qu'a prise leur département d'ameublement et de rideaux de dentelle. Cette maison tient en magasin, pour livraison au commerce, d'immenses stocks de tout ce qui constitue la ligne de l'ameublement et d'habitude elle a en mains jusqu'à cent mille paires de rideaux de dentelle, dont les prix varient de vingt cents la paire à vingt-cinq dollars la paire. Bien que le département de l'ameublement ait pris une très grande importance, cette maison n'a pas négligé son industrie première, la manufacture de stores pour châssis, poles pour rideaux et articles en laiton. Les affaires faites par cette maison sont devenues trop considérables pour l'établissement qu'elle occupe actuellement à Montréal, 20 rue Ste-Hélène, et au 1er mai, MM. Geo. H. Hees, Son & Co. déménage-

**A. O. MORIN & CIE**  
 IMPORTATEURS EN GROS  
 DE NOUVEAUTES  
**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

ront dans leur nouvel établissement, situé coin des rues St-Pierre et des Récollets.

Nos lecteurs qui ne font pas encore affaires avec cette maison progressive devraient lui rendre visite, et il n'est pas douteux qu'ils trouveront de leur intérêt de faire affaires avec MM. Geo. H. Hees, Son & Co.

Arrivé

M. Duverger est fier à juste titre du stock splendide de nouvelles marchandises qu'il a achetées pour la maison Geo. H. Hees, Son & Co., lors de son dernier voyage en Europe. Il invite cordialement les commerçants à visiter le magasin de cette maison, 20 rue Ste-Hélène et à examiner le choix qu'il a fait de dessus de meubles, draperies, rideaux de dentelle et autres lignes de marchandises.

Changement d'adresse

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., déménageront, le 1er mai, dans l'établissement occupé maintenant par MM. Finley, Smith & Co., au coin des rues St-Pierre et des Récollets. Le commerce de MM. Hees, Son & Co., est devenu trop considérable pour le local qu'ils occupent actuellement. Les commerçants trouveront toujours que MM. Hees, Son & Co. ont, prête pour livraison, la classe la plus désirable de marchandises dans leur ligne.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.

**60 YEARS' EXPERIENCE**

**PATENTS**

TRADE MARKS  
 DESIGNS  
 COPYRIGHTS & C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co. 361 Broadway, New York**  
 Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

PAGINATION DES ANNONCES

|                                                 |    |                                    |                       |                                                      |        |
|-------------------------------------------------|----|------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------|--------|
| Arlington Co. (The) . . . . .                   | 49 | Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .     | 7                     | McCall, D. & Co. . . . .                             | 39     |
| Baldwin & Partners, Ltd, J. & J.                | 55 | Featherbone Novelty Co. (The) . .  | 41                    | McKinnon & Co., Ltd., S. F. . . .                    | 29     |
| Barry Walter H. & Co. . . . .                   | 53 | Garneau, Fils & Cie, P. . . . .    | 25                    | Orkin & Co., J. M. . . . .                           | 52     |
| Brock Co. Ltd, W. R., (The) . . . .             | 2  | Globe Suspender Co. . . . .        | 50                    | Paquet, J. Arthur. . . . .                           | 7      |
| Brophy, Cains & Co. . . . .                     | 27 | Greenshields Ltd. . . . .          | 1, 21, 22, 23, 51, 56 | Penman's, Ltée. . . . .                              | 19     |
| Business Systems Ltd. . . . .                   | 51 | Hamilton Cotton Co. (Te) . . . . . | 49                    | Phillips & Wrinch. . . . .                           | 31     |
| Canadian Glove & Mitten Co., (The)              | 48 | Harris & Co. . . . .               | 51                    | Racine & Cie., A. . . . .                            | 33     |
| Chipman, Holton Knitting Co.<br>(The) . . . . . | 48 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .   | 9                     | Revillon Frères. . . . .                             | 34, 35 |
| Debenhams (Canada) Ltd. . . . .                 | 5  | Hirshson & Co., L. . . . .         | 50                    | Roch, Prevost & Cie. . . . .                         | 50     |
| Dominion Linen Mfg. Co. (The) . . .             | 43 | Martel Stewart Co. Ltd. . . . .    | 52                    | Tooke, Ltée. . . . .                                 | 45     |
| Dominion Oil Cloth. . . . .                     | 13 | MacDonald & Co., John. . . . .     | 17                    | Tranchemontagne & Cie, C. X. . .                     | 53     |
| Dominion Textile Co. (The) . . . .              | 37 | Morin & Cie. A. O. . . . .         | 54                    | Turnbull, C. & Co. . . . .                           | 49     |
| Dominion Wadding Co. (The) . . . .              | 52 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .    | 15                    | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .                      | 55     |
|                                                 |    | Munn & Co. . . . .                 | 54                    | Weir Wardrobe Co. of Canada, Ltd.<br>(The) . . . . . | 43     |

## SANS EXAGÉRATION!

C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS

# QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE

NE PEUVENT PAS ÊTRE SURPASSÉES

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## SAISON D'AUTOMNE 1907

Le Sous-Vêtement Tricoté à Côtes de Watson **ne rétrécit pas.**

Comme nos représentants offrent maintenant un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants, nous désirons attirer votre attention sur un **petit nombre de nos spécialités.**

Le "**Allen Nursing Vest**" conserve toujours sa popularité, nous en sommes les seuls fabricants au Canada.

Quelque chose de nouveau en vêtements combinés, c'est le **Jupon Pantalon Isabelle** patentés. Le seul jupon pour l'hiver.

Des témoignages accablants quant à l'excellence de nos articles pour hommes et garçons nous arrivent sans être aucunement sollicités. Voyez nos **Lignes Pelucheuses Tricotées à Cotes.**

Rien ne contribue autant au confort et au bien-être des jeunes enfants que nos corps et bandes "**Rubens**" et autres, faits spécialement pour les garçonnets.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements **qui durent.**

AGENTS:

McCLUNG & BURNS,  
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

J. A. MURRAY,  
SUSSEX, N.B.

A. L. GILPIN,  
232, rue McGill, MONTREAL

BRYCE & CO.,  
Boîte 238, WINNIPEG

*Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.*

# Suggestions de Rassortiment

POUR LA

# Saison d'Été.

Nous avons tout ce qu'il vous faut en fait de Marchandises Sèches, et nous pouvons EXECUTER TOUS LES ORDRES PROMPTEMENT.

Chaque Département a un Assortiment Complet de Marchandises dernier genre.

**Etoffes a Robes**

**Tissus Lavables**

**Garnitures pour Robes**

**Cotonnades**

**Ginghams pour Robes**

**Toiles**

**Tapis et Rideaux**

**Articles de Tablettes**

**Articles pour Hommes**

**Lainages et Garnitures pour Tailleurs  
Confections**

Attention Spéciale donnée aux Ordres par Lettres.

---

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshield Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C. A.



# Cassids & Co. Limited

(TISSUES & DRYGOODS)

MAI 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



La première mesure à prendre pour obtenir le patronage d'une personne consiste à lui vendre un bon article à un prix raisonnable.

Nous venons de recevoir un lot à liquider de marchandises lavables nouvelles, fraîches que nous vendons à 25% au-dessous des prix réguliers — la sorte de marchandises qui fait de nouveaux clients. Venez et voyez-les.

**The W. R. BROCK Company, Limited**

**MONTREAL.**



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postal, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, MAI

No 5

## ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DE MONTREAL

"Tissus et Nouveautés" se fait un devoir de saluer à sa naissance l'Association des Voyageurs de Commerce de Montréal.

Cette Association nouvellement fondée a pour objet de grouper tous les voyageurs de commerce qui ont pour champ d'action Montréal et sa banlieue immédiate, c'est-à-dire 2,400 voya-

les membres déjà inscrits on compte un certain nombre d'hommes qui per-

Le but des membres associés est de veiller aux intérêts nombreux de tous les voyageurs de commerce, d'avoir un lieu de réunion confortable où chacun puisse se délasser ou se distraire d'une manière agréable après les journées si bien remplies du voyageur de commerce. A cet effet, les membres du comité actuel se proposent de louer une maison dans laquelle on puisse trouver tous les avantages d'un club "up to date."



M. Bruno Charbonneau, président



M. Alphonse Moisan, 1er vice-président



M. J. A. Jacob, secrétaire



M. H. Pinet, 2e vice-président

geurs de commerce. L'Association est ouverte à tous les voyageurs de commerce et bien qu'elle ait été fondée par des canadiens de langue française, ceux qui sont à sa tête ne négligent rien pour attirer dans le sein de l'Association les voyageurs de langue anglaise.

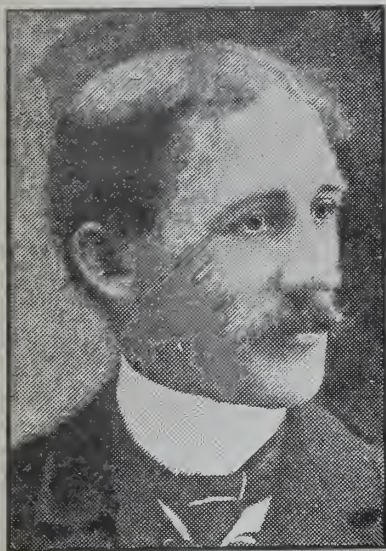
Une association qui comprendrait la grande majorité, sinon la totalité des voyageurs de commerce de Montréal devrait nécessairement avoir une influence considérable d'autant plus que parmi

sonnellement ne manquent pas d'influence.

L'Association a fait choix de ses officiers qui jusqu'au mois de janvier prochain, époque à laquelle auront lieu les élections, constitueront à vrai dire un comité d'organisation. Le choix est excellent, ce sont des hommes bien connus dans le monde du commerce de Montréal et la confiance qu'ils inspirent est telle que, sans grand travail de propagande, quatre cents voyageurs de commerce se sont déjà rangés sous leur bannière.

Voici la composition du bureau de direction :

M. Bruno Charbonneau, président ;  
M. Alphonse Moisan, premier vice-président ;  
M. H. Pinet, second vice-président ;  
M. J. A. Jacob, secrétaire ;



M. Willie G. Wise, assistant-secretaire

M. Willie Wise, assistant secrétaire ;  
M. J. Arthur Cartier, trésorier.

Les auditeurs sont : MM. E. Falardeau et P. V. Guay et les directeurs, MM. J. E. Hurtubise, Alexis Dessane, H. H. Hardy, J. L. Filteau, Alex. Michaud, Eugène Hamel, Eugène Chevrier et J. E. Déry.

Ce bureau de direction s'est assemblé pour la première fois le 4 mai dans les bureaux de la Dominion Corset Mfg



M. J. Arthur Cartier, trésorier

Co., mis gracieusement à sa disposition par M. Alphonse Moisan, 1er vice-président de l'Association.

En l'absence de M. Bruno Charbonneau retenu chez lui pour cause de deuil, M. A. Moisan présida la réunion

à laquelle assistaient presque tous les directeurs.

C'est à cette assemblée que furent élaborés les règlements de l'Association.

Avant l'ajournement, l'assemblée adopta une résolution offrant ses condoléances à M. Bruno Charbonneau à l'occasion de la perte récente d'un de ses enfants et décida qu'une copie de cette résolution serait adressée aux journaux.

\* \* \*

L'Association des Voyageurs de Commerce de Montréal demandera prochainement une charte d'incorporation.

L'Association aura une assemblée générale le 14 mai à 8 heures du soir à l'Union des Commis-Marchands, 149 rue Berri.



M. E. Falardeau, auditeur

#### LA TENUE DE LIVRES

Conférence faite à l'Association des élèves teneurs de livres du Manitoba, par F. C. S. Turner

La tenue de livres est l'art d'enregistrer les transactions commerciales en vue d'en constituer des archives permanentes indiquant l'effet de ces transactions sur la richesse.

La tenue de livres est donc le résultat des affaires qui peuvent être brièvement définies un échange de valeurs. Le désir de faire des échanges existe depuis les temps les plus reculés et se retrouve chez les peuplades primitives; le désir d'acquiescer ce qui est nécessaire et même ce qui constitue le luxe est reconnu comme une loi de la nature.

Dans toutes les transactions commerciales, il y a échange actuel ou différé de propriétés, de services ou d'autres choses représentant une valeur; ce fait est devenu le principe fondamental de la te-

nue de livres en partie double, qui doit enregistrer chaque transaction et son effet sur deux ou plusieurs parties intéressées. Par exemple, si une vente est faite au comptant, nous avons diminué notre stock de marchandises et reçu leur

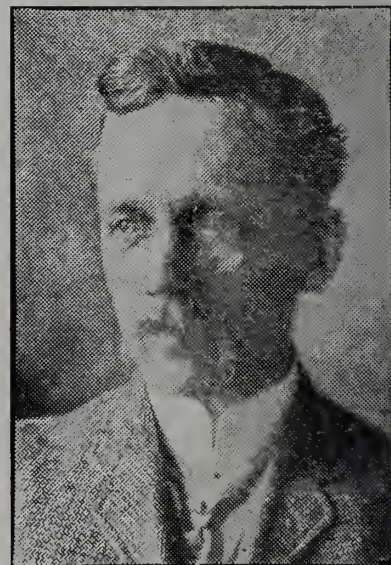


M. P. V. Guay, auditeur

équivalent en argent. Si nous vendons à terme, nous ne recevons rien de tangible, mais notre client nous doit et nous le débitons.

#### Ecritures sous titres séparés

La règle simple citée quelquefois en ce qui concerne le doit et l'avoir, consiste à



M. Alexis Dessane, directeur

débiter ce qui entre et à créditer ce qui sort. Donc quand on vend des marchandises au comptant, on débite la caisse et on crédite le compte de marchandises. De même quand on débourse pour une dépense quelconque ou pour un service, on

# DEBENHAMS (Canada) LIMITED

**E**TANT donnée notre association intime et unique avec la maison de Londres, nos clients comprendront facilement que nous pouvons, sans difficulté, tenir notre Stock complètement assorti, en tout temps et offrir des valeurs qui défient toute compétition.

“ DEBENHAMS  
POUR LES NOU-  
VEAUTÉS.” :: ::

**LE DÉPARTEMENT  
DES ORDRES  
PAR LA MALLE**

reçoit une attention spéciale et est sous le contrôle d'un assistant compétent.

## RASSORTIMENT

Valeurs Spéciales - - Livraisons Immédiates.

### MONTREAL

18 rue Ste-Helene.

**Tulles**

**Chiffons**

**Dentelles**

**Rubans**

**Soiries**

**Robes**

**Blouses**

**Fleurs**

**Chapeaux**

**DEBENHAM & CO.**

WEST LONDON CITY

} Paris, New-York, Mel-  
bourne, Bruxelles, Bos-  
ton, Sydney, CapeTown,  
Johannesburg.

crédite le compte de caisse et on débite son propre compte.

On voit donc facilement qu'il faut enregistrer sous des titres séparés, non seulement les commodités que nous manipulons, comme l'argent, les marchandises,



M. H. H. Hardy, directeur

etc., mais aussi nos transactions avec les personnes avec qui nous faisons affaires et toutes nos dépenses.

Ces écritures sont appelées comptes et sont faites dans un livre appelé grand-livre (ledger). On voit par là que le grand-livre est le plus important des livres dont nous avons à nous occuper—tous les autres n'étant destinés qu'à préparer les entrées au grand-livre. Puisque



M. J. L. Filteau, directeur

pour chaque dette nous avons un crédit correspondant de la même somme, quand toutes les entrées ont été faites sur le grand-livre, ce dernier devrait se balancer, c'est-à-dire que le total du débit doit être égal au total du crédit.

#### Origine de la tenue de livres

Les principes décrits ci-dessus ont été réunis en un système méthodique par les marchands et les banquiers de Venise et de Gênes au quatorzième siècle, et on peut dire que la tenue des livres proprement dite date de cette époque, bien que des documents très intéressants datant des anciennes dynasties de Babylone et d'Égypte nous aient été transmis.

Ces documents ont trait en grande partie à la perception d'impôts sous forme de grain, de bétail, de tissus, etc., qui étaient employés pour défrayer les dépenses du gouvernement.

Le teneur de livres de Babylone faisait ses écritures avec un stylet sur de l'argile qu'il faisait cuire ensuite pour la conserver.

Les Égyptiens employaient des rouleaux de papyrus.

L'ancienne Grèce possédait un système très développé de comptes pour l'argent



M. Alex. Michaud, directeur

public, mais un historien dit que "si l'état confiait seulement un talent à quelqu'un, s'il employait dix moyens de contrôle, autant de sceaux et deux fois plus de témoins, il ne pouvait pas être sûr de l'honnêteté de cette personne." Les fonctionnaires publics étaient quelquefois obligés de faire graver leurs comptes sur la pierre et de les exposer en public.

L'ancienne Rome avait aussi des méthodes compliquées pour contrôler la perception des taxes et les dépenses; mais les écritures d'alors et jusqu'en 1200, ne sont pas strictement des écritures de comptabilité, mais simplement des memorandum de recettes et de dépenses.

#### Trois livres

Au quinzième siècle, vers 1494, un moine vénitien, Luca Paciola, écrit le premier ouvrage connu sur la tenue de livres en partie double.

Dans cet ouvrage, Paciolo dit que trois livres sont nécessaires:

Un livre brouillard,

Un livre journal,

Un grand-livre.

Chaque transaction était inscrite au



M. Eugène Hamel, directeur

brouillard, puis portée au journal, où on la faisait figurer dans les comptes affectés par elle; enfin on l'inscrivait au grand-livre. Paciola dit, dans son traité, que le but de la tenue des livres est de fournir sans délai au commerçant des renseignements sur son actif et son passif.

Il est remarquable qu'il se soit écoulé



M. Eugène Chevrier, directeur

un si grand nombre de siècles sans que ce système ait été amélioré. On voit même qu'en 1796 un auteur anglais recommandait la même méthode, désapprouvant même l'usage d'un livre de caisse séparé.

Dans la comptabilité moderne en par-

# Fourrures qui donnent Satisfaction.

NE vous est-il jamais arrivé de revoir à votre magasin un client non satisfait? N'étiez-vous pas alors dans de cruelles angoisses? Vous pensiez à la satisfaction que vous aviez eue en enregistrant le montant lors de la vente. Vous vous efforciez de cacher du mieux possible votre désappointement par un léger sourire (sans aucun égard à sa signification) et d'exprimer vos plus sincères remerciements du heureux hasard vous permettant de prouver la sincérité de votre axiôme "satisfaction ou argent retourné." Enfin vous reconduisiez votre client qui vous disait tout joyeux: "au revoir." Mais aussitôt vous vous enfermiez dans votre bureau, que d'amers reproches vous vous adressiez! Et alors —vous vous en priez au manufacturier: Qui est blâmable?



Pour garder un assortiment aussi dispendieux que les fourrures, il ne faut pas que de telles choses vous arrivent. Autrement vos affaires auraient un bien mauvais résultat —

et vous le savez! Le mieux de tout est d'aller directement à la racine du mal et d'y appliquer "un remède" qui vous sera fourni de temps en temps dans ces annonces.

Le point capital de tout ceci est une fausse économie. Les fourrures de Paquet sont confectionnées dans la plus grande manufacture de fourrures du pays Il y a beaucoup d'autres fourrures moins dispendieuses que celles de Paquet, mais elles viennent en second lieu. Les

fourrures de Paquet donnent satisfaction, voilà toute la différence. Si vous n'êtes pas encore sur notre liste, écrivez-nous une carte postale, et nous vous y mettrons immédiatement.

**J. ARTHUR PAQUET, - QUEBEC.**

Succursales à WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, OTTAWA et ST-JEAN, N. B.

# Trois Bonnes Lignes de Bon Commerce.



No. 204



No. 216



No. 221

Ces articles sont faits au moyen de matières bien assemblées et sur lesquelles on peut compter.

**ELEGANTS, NEANMOINS DURABLES.**

Les Ordres reçoivent une prompt attention.

**THE D. McCALL CO. LIMITED.**

Représentants: LOUIS DECELLES, Montréal,

JEAN-B. LEMIEUX, 74 rue St-Joseph, Québec.

tie double, de nombreux perfectionnements ont été apportés aux méthodes employées, surtout pour raccourcir le travail des écritures et, en conséquence, obtenir une plus grande exactitude.

On ne considère plus comme nécessaire de faire d'abord toutes les entrées dans un brouillard, puis dans un journal.

#### Classification des transactions

On classe maintenant les transactions et toutes celles qui affectent un même compte sont placées ensemble autant que possible. Par exemple, on emploie un livre de caisse où on enregistre tout l'argent reçu et tout l'argent payé. On inscrit ensuite au grand-livre sans passer par l'intermédiaire du journal.

Une entrée du côté débit du livre de caisse débite immédiatement le compte de caisse et le compte à créditer se trouve ainsi enregistré convenablement. Le compte de caisse se trouve ainsi éliminé du grand-livre et le livre de caisse devient le compte de caisse.

On a aussi coutume d'inscrire toutes les ventes à crédit sur un seul livre. Le total représente évidemment les ventes totales et est passé au crédit du compte de marchandises, ou compte des ventes du grand-livre, tandis que les clients individuels sont débités de la manière ordinaire. On évite de cette manière un grand nombre d'inscriptions. On peut s'y prendre de la même manière pour les achats, les billets et factures recevables et payables.

#### Le nombre de colonnes

Le premier livre journal n'avait qu'une seule colonne où on inscrivait les sommes d'argent. On a généralement coutume maintenant, dans le livre journal, le livre de caisse, etc., de faire entrer les items affectant le même compte dans des colonnes spéciales, pour abréger les écritures. Au lieu d'inscrire au grand-livre les items individuellement, on n'y inscrit que leur total.

En résumé, les perfectionnements apportés de nos jours à la tenue des livres sont les suivants:

10. Emploi des entrées primitives, comme intermédiaires pour l'inscription au grand-livre.

20. Classification des entrées primitives sous des titres différents, tels que livre de caisse, livre de ventes, livre de factures, livre de billets, etc.

30. Introduction de colonnes spéciales dans tous les livres, réduisant le travail d'inscription au grand-livre et facilitant la recherche des renseignements.

40. Meilleure classification des comptes et meilleure tenue du grand-livre.

50. Systèmes de livres à feuillets détachables.

Nous avons considéré les principes de la comptabilité en partie double et les

méthodes de préparation des entrées au grand-livre, nous avons dit qu'il faut inscrire au grand-livre des comptes indiquant clairement toutes les transactions à mesure qu'elles se présentent.

Nous avons vu aussi que le grand-livre devrait toujours être balancé quand toutes les entrées y ont été faites.

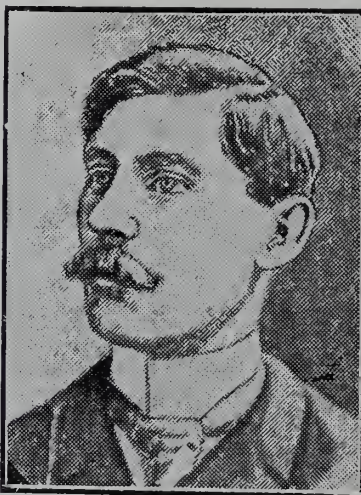
#### Deux intérêts distincts

Il faut maintenant considérer autre chose dans la théorie de la tenue des livres. Dans tout commerce, il y a deux parties distinctes:

10. Le propriétaire et son capital.

20. Le commerce et l'emploi du capital du propriétaire.

Quand on commence un commerce, on y place du capital, c'est-à-dire que le propriétaire met de côté une certaine somme d'argent ou tout autre actif qu'il désire employer à ce commerce. Ce capital est



M. J. E. Déry, directeur

par conséquent débité; le propre compte du marchand, qui peut être appelé compte du propriétaire, compte de capital, etc., est crédité, c'est-à-dire que le commerce lui doit la somme qu'il y a placée et, en tant que le commerce est concerné, le compte de capital est un passif ou une dette.

#### Objet en vue

L'objet d'un commerce est de faire un profit et l'objet de la tenue de livres est de montrer si on a fait des profits ou si on n'en a pas fait, et, dans le cas où il y a eu profit, de quelle manière ce profit a été réalisé.

Voyons les renseignements que peut donner le grand-livre, lequel, comme nous l'avons vu, contient un certain nombre de comptes, dans lesquels le doit et l'avoir sont balancés.

Les comptes offrant une balance de débit représentent ce que nous avons reçu ou ce pour quoi nous avons payé, et ceux de ces comptes qui sont réalisés sont con-

nus sous le nom d'actif; les autres sont des pertes.

Les comptes offrant une balance de crédit représentent ce que nous avons donné ou ce qui a produit quelque chose. Les premiers sont un passif ou un débit, les autres sont un profit.

Il y a certains comptes qui ne peuvent figurer sous aucun de ces titres, par exemple, les comptes de statistique, tels que comptes d'achats et comptes de ventes. Ces comptes, comme leur nom l'indique, représentent, l'un, le total des achats, l'autre le total des ventes. Ces comptes réunis aident à former celui vers lequel nous devons nous tourner pour notre profit principal, celui qui peut être appelé compte de marchandises.

En ouvrant un commerce, le compte de marchandises est débité des marchandises en mains, s'il y en a. Si nous avons un compte de fret et de droits de douane, nous le transférons aussi. Nous avons maintenant le coût total de toutes les marchandises qui sont passées par nos mains. Nous inscrivons ensuite au côté crédit la balance au crédit du compte des ventes. Mais nous avons encore un item à considérer. Toutes nos marchandises n'ont pas été vendues. Nous en faisons l'inventaire en les évaluant au prix coûtant, y compris le fret, et on en fait une entrée au côté crédit du compte de marchandises; cette opération est équivalente à une déduction faite au côté débit, ce qu'il faut que nous fassions réellement pour arriver au coût des marchandises vendues. Si le côté crédit du compte de marchandises est le plus fort, nous avons fait un profit d'autant, et ce profit est appelé profit brut.

#### Compte de Profits et Pertes

Il y a d'autres comptes qui représentent les profits et les pertes, tels que intérêt, salaires, dépenses générales, etc.; nous les réunissons sous un même titre: compte de profits et pertes. Les pertes sont inscrites, bien entendu, au côté débit, et les gains au côté crédit. La différence nette, si c'est un crédit, est le profit net qui appartient au propriétaire. Celui-ci a maintenant dans son commerce non seulement son capital, mais aussi son profit, et la valeur de ce commerce est accrue d'autant.

Examinons maintenant les comptes que nous avons tenus — ce sont tous soit un actif, soit un passif. Quand on les dispose en groupes, l'état qui en résulte est appelé feuille de balance. La différence entre l'actif et le passif, en dehors du capital placé, nous montre la valeur nette de notre commerce, qui correspond exactement au compte du propriétaire; ce qui montre que la feuille de balance représentant le compte d'affaires et le compte de profits et pertes, sont complémentaires l'une de l'autre.

# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,  
20 rue Ste-Helene



DAVENPORT ROAD FACTORIES.



HEAD OFFICES 52 BAY ST, TORONTO



KING STREET FACTORIES.

MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

“Poles” de Rideaux  
Rideaux de Dentelle  
Rideaux Robbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille

Dessus de Tables  
Draperies  
Soieries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

## Geo. H. Hees, Son & Co.

Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Nuances.  
Les ordres par la malle reçoivent une prompte attention.

Si l'étudiant peut une fois se faire une idée claire et concise des principes, de la pratique et des résultats de la tenue des livres en partie double, il aura fait un grand progrès dans l'étude de la comptabilité.

#### Comptabilité en partie simple

Quand des livres sont tenus d'une manière incomplète, on dit qu'ils sont tenus en partie simple. La loi du doit et de l'avoir y règne toujours, mais les comptes ne sont tenus que pour des personnes seulement. Parfois on tient d'autres comptes, mais simplement à titre de memorandum. Le livre brouillard et le livre de caisse sont d'habitude ceux où se font les entrées d'origine.

Les objections à la comptabilité en partie simple sont les suivantes:

1o. Les inscriptions au grand-livre sont incomplètes; elles ne contiennent pas les renseignements nécessaires à la préparation d'un compte détaillé de profits et pertes.

2o. Il n'y a rien pour empêcher les erreurs et les omissions d'inscriptions, comme le fait la balance dans la comptabilité en partie double. Inscrivez un débit comme crédit, ou négligez d'inscrire un débit, il en résulte une perte.

Pour reconnaître le profit ou la perte résultant de transactions, à une période quelconque, procédez de la manière suivante:

1o. Préparez un état de l'actif et du passif. La différence est, naturellement, la valeur nette ou représente l'insolvabilité du commerçant.

2o. Cherchez la différence entre la valeur nette actuelle et la valeur au début de la période considérée et vous avez le profit net ou la perte nette pour cet espace de temps.

Comme il a été dit plus haut, tout système incomplet de tenue de livres constitue une comptabilité en partie simple. Pour transformer un grand-livre tenu d'après ce système en un grand-livre tenu en partie double, procédez de la manière suivante:

1o. Faites un inventaire et préparez un état de l'actif et du passif; la différence représente la valeur nette ou capital.

2o. Préparez une entrée au livre-journal, débitant l'actif, créditant le passif et créditant un compte de capital de la valeur nette, qui balance l'entrée.

3o. Ouvrez les comptes nécessaires qui ne figurent pas encore. Ouvrez également des comptes de dépenses, d'intérêt, etc., qui pourront être nécessités dans la suite.

**Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.**

#### LES FAILLITES AU CANADA

Les faillites au Canada pendant le premier trimestre de l'année courante, ont été, d'après l'agence de R. G. Dun & Co. au nombre de 320 pour un passif de \$2.976,695, comparativement à 387 faillites avec un passif de \$2,919,720 en 1906. Les faillites se répartissent comme suit: Manufactures, 84 contre 90 l'an dernier; commerce, 229 contre 287; autres, 7 contre 10. Voici comment les faillites se répartissent en nombre et en passif par province:

| Provinces            | Nombres |       | Passif      |             |
|----------------------|---------|-------|-------------|-------------|
|                      | 1907    | 1906  | 1907        | 1906        |
| Ontario .....        | 129     | 136   | \$1,476,689 | \$1,214,411 |
| Québec .....         | 153     | 162   | 1,190,575   | 1,304,337   |
| Colombie-Anglaise .. | 11      | 9     | 81,889      | 35,190      |
| Nouvelle-Ecosse ..   | 12      | 26    | 39,580      | 122,750     |
| Manitoba .....       | 11      | 40    | 57,300      | 186,400     |
| Nouv.-Brunswick ..   | 12      | 12    | 67,812      | 34,132      |
| Ile du P.-Edouard .. | 1       | 2     | 2,300       | 22,500      |
| Alberta .....        | 9       | ..... | 61,050      | .....       |
| Totaux .....         | 320     | 387   | \$2,976,695 | \$2,919,720 |

La province de Québec a un moins grand nombre de faillites pour un passif moindre qu'en 1906. Celle d'Ontario a une diminution dans le nombre et une augmentation dans le passif. La Nouvelle-Ecosse est là mieux partagée avec celle du Manitoba quant à la diminution du nombre et du passif. La Colombie-Anglaise, par contre, a une augmentation des deux côtés. L'Ile du Prince Edouard n'a qu'une faillite pour un passif insignifiant. C'est la première fois que la province d'Alberta nouvellement érigée apparaît séparément dans la statistique des faillites.

#### Changement d'adresse

MM. E. O. Barette et Cie, les représentants de la Dominion Suspender Co. et de la Niagara Neckwear Co., dans la Province de Québec, qui avaient autrefois leurs bureaux et entrepôts dans le Temple Building, sont maintenant installés dans un nouveau local plus vaste et plus en conformité avec l'importance toujours croissante de leur commerce.

Leur adresse actuelle est 40 Carré Victoria à proximité de grandes maisons de commerce, telles que celles de MM. Greenshields Ltd., MM. Brophy, Cains, Ltd., MM. Mark Fisher, Sons & Co., etc., etc.

Leurs magasin étant maintenant plus vastes, MM. E. O. Barette et Cie auront toujours en stock un assortiment des dernières nouveautés en fait de cravates et de bretelles ainsi que des lignes complètes de cravates noires dans les formes courantes et à tous les prix.

M. Chas. F. Whitcher se prépare à établir une manufacture d'overalls à Rock Island; à cet effet, il a loué l'étage supérieur de la grande manufacture de la Telford & Chapman Mfg. Co.

M. Whitcher est, en réalité, l'un des pionniers de la fabrication des overalls de cette localité. Il y a environ 24 ans, il entra en société avec Pike Bros, dans ce but, sous la raison sociale de "The Standard Manufacturing Co." et c'est alors que M. Whitcher coupa les premiers overalls qui, de Rock Island, furent mis sur le marché.

#### LE DRAP DE BOIS

Le drap de bois est le nom qu'on donne, en Allemagne, à un tissu fait avec un textile appelé "licella", et qui, inférieur au coton, acquiert plus de résistance si l'on ajoute 1 ou 2% de viscose (cellulose de bois de sapin) à la pulpe préparée avec du carbonate de soude, par le procédé de l'ingénieur Kellner, qui permet de filer des fils extrêmement longs et très fins. On en fait des pièces de tissus qui ont 55 pouces de largeur, et qui coûtent si peu que l'on peut avoir une robe entière de drap de bois pour deux à trois dollars.

Cette utilisation nouvelle de la matière ligneuse donne à celle-ci une plus-value considérable, comme on va le voir.

On calcule, en effet, qu'un stère (1,3 verge cube) de bois de sapin en forêt vaut, d'après les prix allemands, \$0.70; employé comme combustible, ce même stère vaut \$1.40; comme pulpe pour la fabrication du papier, \$12.00 environ; comme fil remplaçant le coton, d'après le procédé Kellner, de \$12.00 à \$23.00; transformé en imitation de crin de cheval, \$357.00; enfin, transformée en soie artificielle, \$714.00.

On voit que l'industrie forestière peut offrir de sérieuses ressources à qui sait s'y prendre.

#### Les costumes Parisiens

Le blanc, employé comme fond d'une robe ou pour tout le tissu dont la robe est faite, est en haute faveur. On voit des mousselines blanches avec des rayures noires que fait ressortir quelque brillante couleur de côté; des mousselines imprimées, avec de petits losanges noirs sur un fond blanc et de grandes fleurs Pompadour formant brocart.

Des casques en dentelle apparaissent partout sur les toilettes de l'après-midi et du soir et même sur les toilettes d'intérieur. Ces casques ne sont pas doublés; elles sont en général simplement placées sur de la mousseline de soie, que ces casques soient en dentelle irlandaise, en filet, en Chantilly, en Cluny noir ou faites en braid de dentelle française.

La forme générale des vêtements demeure la même; ils sont tout aussi souples, à traîne, très dégagés au cou et les manches de la pèlerine ne sont que de simples bouillonnés si courts qu'ils révèlent complètement le caractère des manches de la blouse située en-dessous.

La blouse est portée légèrement lâche autour de la taille, avec une boucle placée plutôt assez haut dans le dos et un peu plus bas en avant. Les nouvelles blouses sont faites en toile brodée, broderie anglaise, guipure, Valenciennes all-over; voile de soie ou taffetas avec rayures brillantes et le col et les manchettes sont en lingerie. Une des nouvelles particularités est un petit jabot descendant parfois jusqu'à la taille. Un des récents modèles est en radium champagne, avec un boléro flottant très large à l'aisselle et garni de bleu et or japonais. La guimpe, en dentelle de Cluny, est ornée de motifs minces de taffetas vert changeant.

Les boutons artistiques sont très à la mode. C'est un genre d'ornement qui relève la toilette la plus simple. Les boutons en porcelaine peinte bordés d'or et les boutons japonais en or et émail sont particulièrement originaux et décorent les robes et les simples redingotes.—Edouard Lafontaine, ("Delineator" du mois de juin).



Une Lettre Qui Parle Par Elle-même.

TELEGRAPH ADDRESS  
COOPER BENNINGTON, VT., U.S.A.  
A. B. C. CODE 4 EDITION

When ordering Needles send sample

**CHARLES COOPER**  
Manufacturer of  
**Knitting Machines**  
**SPRING LATCH NEEDLES**  
FOR KNITTING MACHINES.  
SINKERS, SPRINGS and all parts  
of the RIB KNITTING MACHINE furnished  
at short notice

DRAWER BOTTOMS  
& SHIRT CUFFS Manufactured to order.

*Bennington, Vt. Mar. 5 1907*

The Ellis Mfg. Co.,  
Hamilton, Ont.

Messieurs,

En réponse à votre lettre, j'ai l'honneur de vous faire savoir que nous n'avons vendu aucune des machines à Côteler, à Cylindre, à Aiguille à Ressort pour la manufacture de tissus pour sous-vêtements, à personne, sauf à vous-mêmes, dans le Dominion; les machines que nous vous avons fournies sont de notre dernier modèle perfectionné et peuvent produire des Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort, égaux à ceux produits par toute Machine 'Cooper' fonctionnant aux Etats-Unis.

Je peux aussi vous assurer que la Cooper Mfg. Co., dont je suis président, n'exporte pas dans votre pays de marchandises 'Cooper' faites sur des machines de la même catégorie que celles que vous avez et qu'aucune maison au Canada n'a d'agence pour les marchandises 'Cooper'.

*Charles Cooper*

CC/AVM

L'INVENTEUR DE LA MACHINE A  
COUDRE

Malheureusement les récompenses viennent souvent bien tard, trop tard. Quel nom plus humble, plus méconnu et plus digne d'être honoré que celui de Thimonnier ? demande l'"Eclair". Ce nom ne dit à peu près rien, car sa gloire, ce fut l'étranger qui l'usurpa. Thimon-

il avait été frappé de la manière dont les brodeuses au crochet nouaient le point. Il eut la vision d'un instrument, qui ferait l'office des doigts.

Il est bon de mettre au jour l'histoire douloureuse de cette invention: les efforts de Thimonnier qui, sans études, sans dessin, sans culture d'aucune sorte, d'intuition, concevait son oeuvre, raillé de tous et abandonné. Un ingénieur, ce-

le chemin de la terre natale. S'il pouvait se consoler de tant d'aveuglement et d'injustice, c'était en pensant que l'illustre Jacquard, lui aussi, avait été jeté au Rhône par les canuts exaspérés.

Il était seul désormais à travailler avec sa machine qu'il perfectionnait sans cesse. Avec elle, il allait de ville en ville. Les paysans le croisaient, indifférents ou hostiles, sur la route, ne se doutant



nier inventa, il y a juste un demi-siècle, la machine à coudre.

La machine à coudre, pour tout le monde, est d'invention américaine: c'est la plus française des inventions.

L'honneur en revient, sans contestation possible, à l'enfant du teinturier lyonnais, qui, devenu tailleur, se mit en tête de se faire aider mécaniquement. En courant par les montagnes du Lyonnais,

pendant, appelé Beaunier, devina ce qu'il y avait d'avenir dans cette idée bégayante encore. Il fit les fonds de quatre-vingts machines qui furent mises en service dans une manufacture de vêtements militaires. Elles fonctionnaient admirablement: les ouvriers jaloux les brisèrent; quand l'inventeur se présenta à la porte de l'usine, ils le lapidèrent. Battu, dépouillé, honni, le pauvre homme reprit

guère que ce chemineau, qui passait, portait sur son dos la fortune d'une industrie universelle.

La France s'obstinait à le méconnaître. Thimonnier vendit ses brevets à l'étranger. Peut-être allait-il en recueillir le fruit, quand il mourut, après trente ans de lutte et de misère très pauvre, le 5 août 1857.

Aujourd'hui, ses compatriotes recon-

naissent que Thimonnier, inventeur de génie, mérite de ne pas être oublié, et l'on va lui élever un modeste monument à Amplepuis, où il est mort.

Voilà un monument que personne ne songera à critiquer!

Levogien.

**La publicité, c'est la multiplication des ventes.**

en toile et en coton, qui ne purent dire de quelle matière ces marchandises étaient faites. Certains des articles reçus étaient des essuie-mains qui furent soumis à des lavages et à un usage très rude, sans dommage apparent au tissu.

Voilà maintenant que le consul des Etats-Unis à Plauen, Allemagne, envoie un rapport relatif à des textiles qui semblent avoir le même caractère que ceux

tand qu'elle est durable, qu'elle ne rétrécit ni ne s'étend d'une manière appréciable. Blanchi, le fil a une blancheur de neige et on ne peut le distinguer du coton au premier coup-d'oeil. On dit aussi que ce fil se teint excessivement bien et convient à la fabrication des tapis, aussi bien qu'à celle des étoffes pour vêtements ainsi qu'à d'autres usages.

Le procédé de manufacture a été tenu



**TISSUS EN PAPIER**

Il y a quelque cinq ou six ans, nous recevions de notre représentant en Europe, dit "Dry Goods Economist", un certain nombre d'échantillons de tissus qui étaient décrits comme faits d'une nouvelle matière, sur laquelle le manufacturier n'avait donné aucune indication. Ces échantillons furent soumis à des experts

qui nous ont été soumis, il y a quelques années; parmi les articles mentionnés, se trouvent des essuie-mains ayant l'apparence de la toile et se vendant en gros à 24 cents la douzaine.

Ces articles sont composés de 95 pour cent de papier et de 5 pour cent de coton.

La nouvelle matière qui a été dénommée "xyloline" peut être tissée, dit-on, en toute espèce de tissu voulu. On pré-

secret jusqu'ici. Le consul américain dit, toutefois, que ces marchandises sont manufacturées non seulement en Saxe, mais en Bohême et en Angleterre et il ajoute que des manufactures doivent être établies aux Etats-Unis par l'inventeur.

**Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.**

## CAOUTCHOUC ARTIFICIEL

De nombreuses causes tenant au développement des diverses industries, et surtout les énormes progrès de l'industrie des automobiles, augmentent d'année en année la consommation du caoutchouc. Le monde s'évertue à en fournir de plus en plus, mais la production suffit à peine aux besoins. L'importation

de caoutchouc, quelle que soit l'intensité que prendra le mouvement actuel, sera largement absorbée et ne suffira même pas à satisfaire l'appétit sans cesse grandissant de l'industrie. Notons que certaines contrées semblent épuiser leurs réserves. C'est ainsi que le Congo belge, en 1905, n'a exporté que 4,500 tonnes, au lieu de 6,000 en 1903. Le Congo français, par contre, a produit en 1905 1,000

substance élastique et membraneuse qui a été déjà utilisée pour imperméabiliser les tissus. Mais qu'y a-t-il de vrai dans la nouvelle invention que nous révèle l'"Algemeen Handelsblad", d'Amsterdam?

Un Anglais, M. William Freefall Carr, aurait réussi, après des années de laborieuses recherches, à composer du caoutchouc avec... des grains d'orge! Il



mondiale n'a été que de 37,600 tonnes en 1895, 44,000 tonnes en 1898, 50,000 tonnes en 1899, 53,887 tonnes en 1902, 55,603 tonnes en 1903, 61,759 tonnes en 1904. La "Chronique coloniale et financière" de Bruxelles calculait récemment qu'avant 1912 la consommation réclamera au minimum de 80,000 à 100,000 tonnes. On peut donc affirmer que, pendant de longues années encore, toute la production

tonnes, en augmentation considérable sur l'année précédente.

Somme toute, on a fini par songer à fabriquer du caoutchouc artificiel. "L'Illustration" nous apprenait, l'autre jour, qu'on en a obtenu en traitant le goudron ou l'huile de térébenthine par l'acide sulfurique. Dès 1846, les chimistes Sacc et Jonas, par la réaction de l'acide azotique sur l'huile de lin, avaient recueilli une

en aurait produit jusqu'à six variétés différentes répondant aux divers besoins industriels, pouvant même être vulcanisées.

Ce serait, évidemment, l'une des plus sensationnelles découvertes, et des plus utiles.

Mais il convient de ne pas trop y compter à l'avance, dit "Le Moniteur Industriel".

LES  
LIGNES

# “Kingcot”

COMPRENENT :

Ginghams,  
Etoffes à Robes,  
Ginghams pour  
Tabliers,  
Saxonys,  
Flanellettes,  
Domets,  
Tissus pour Tentes,  
Shirtings,  
Oxfords,  
Denims,  
Galateas,  
Cotons à Matelas,  
Cotonnades.

**A**VEZ-vous vu les derniers échantillons KINGCOT? Tout voyageur pour une bonne maison peut vous les montrer—et vous devriez les voir.

Le marchand qui offre les lignes KINGCOT a non seulement les articles courants, mais aussi les modèles les plus nouveaux, les tissus les plus beaux, les qualités les meilleures, la valeur absolument la plus forte pour l'argent.

Il n'y a rien de nouveau ou de nécessaire dans les cotonnades, qui ait été laissé en dehors des lignes KINGCOT.

Nous désirons que vous les voyiez—Cela prouvera tout ce que nous disons.

CUTAWAY A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée dans les gravures 833 et 834 est une étoffe légère pour complets, à carreaux de fantaisie pour le "cutaway" et le pantalon, et un "vesting" de fantaisie pour le gilet. Ce vêtement est coupé assez ample sur la poitrine et est légèrement flottant jusqu'aux basques. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. Les épaules sont un peu plus étroites que les épaules normales et sont faites de manière à présenter un effet militaire. Le vêtement mesure 19 pouces jusqu'à la taille et 38 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces). La largeur du dos en bas est de 1¼ pce., le vêtement fini. La gorge est de profondeur moyenne et les revers mesurent 1½ pce. jusqu'à l'entaille et 13 pcs. jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1⅜ pce. à l'entaille, et 1¾ pce. en arrière. Les bords portent une simple piqûre étroite et les coutures sont unies. Les devants ont un pli roulé souple et sont faits pour que le vêtement soit porté ouvert; mais on peut le porter fermé au moyen de deux boutons dont le dernier est placé sur la couture de taille. Les manches sont finies par une imitation de manchettes fermées par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 13 pcs. à l'ouverture et 26½ pcs., longueur totale.

Le pantalon doit être coupé assez ample sur les hanches et les cuisses et dessiner la forme à partir du genou jusqu'en bas; il mesure de 19 à 19½ pcs. au genou et de 16½ à 17 pcs. en bas.

Les mesures sont les suivantes:

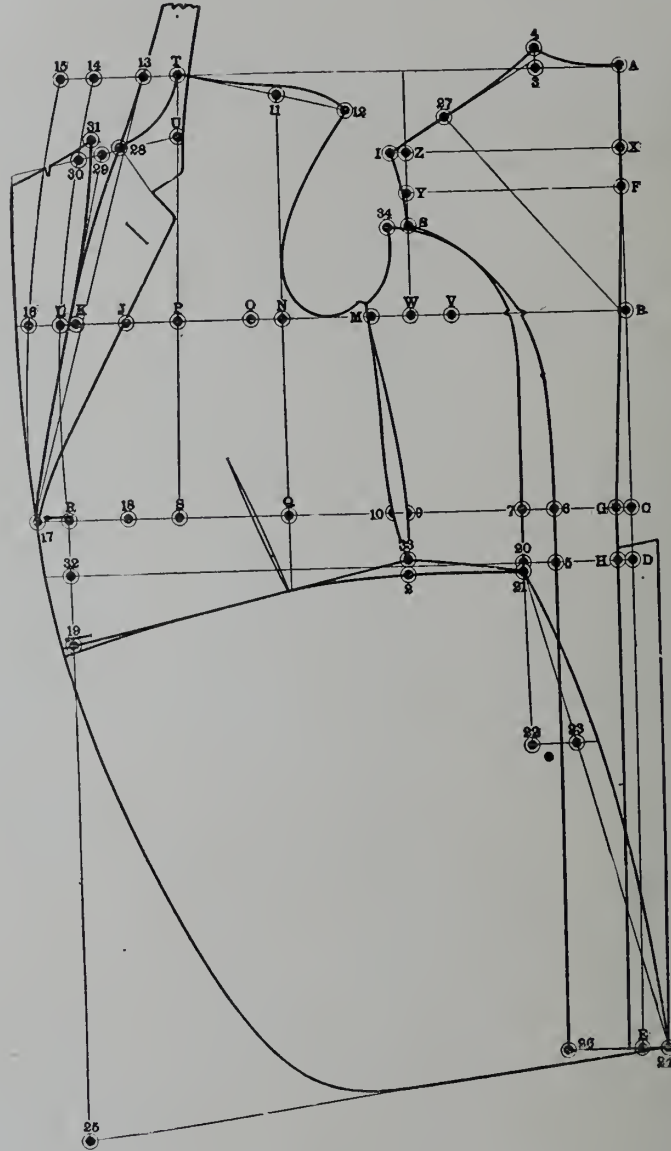
- Mesure à l'aisselle. . . . . 9½ pcs.
- Longueur à la taille. . . . . 17 "
- Longueur à la taille de façon. . 19 "
- Longueur totale. . . . . 38 "
- Première mesure d'épaule . . 12½ "
- Deuxième mesure d'épaule. . 17¼ "
- Mesure d'omoplate avec 1¼ pce.  
pour la façon. . . . . 13 "
- Mesure de poitrine. . . . . 38 "
- Mesure de la taille. . . . . 34 "

- Tirez à angle droit les lignes A-E et A-3, De A à B—9½ pcs.
- De A à C—17 pcs.
- De A à D—19 pcs.
- De A à E—38 pcs.

- Aux points B, C, D, et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.
- De B à F—¼ de la poitrine.
- De F à X—1½ pce.
- Aux points F et X, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.
- De C à G—½ pce., soit ¼ pce. pour chaque pce. dont la taille est plus petite que la poitrine.
- Menez la ligne F-G et abaissez la perpendiculaire.
- De la ligne passant à côté de B et intérieurement, jusqu'à J,—19 pcs.
- De J à K—½ pce.

- De K à L—¾ pce.
- M est à mi-distance entre B et J.
- De M à N—3½ pcs.
- Abaissez la perpendiculaire N-Q.
- Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pcs., de B à N, et élevez la perpendiculaire.
- V est à mi-distance entre B et L.
- De V à W—1½ pce.
- Élevez la perpendiculaire W-X-J.
- De Y à 8—1¼ pce.
- De Z à 1—½ pce.
- De A à 3—¼ de la poitrine plus 1 pce.

- De N à O—¼ pce.
- P est à mi-distance entre M et K.
- De Q à R, moitié de la mesure de taille.
- Abaissez la perpendiculaire R-25.
- S est à mi-distance entre Q et R.
- Tirez la ligne S-P-T.
- Appliquez la première mesure d'épaule plus ¼ pce., 13¼ pcs., de A à 4 et de O à T.
- Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pce., 18¼ pcs., de B à 27 et de O à 11.



- De 3 à 4, ¾ pce.
- De 4 à 5—¼ de la poitrine.
- Abaissez la perpendiculaire 5-26 et formez le dos.
- De 8 à 34—¾ pce.
- De 6 à 7—1¼ pce.
- Abaissez la perpendiculaire 7-20.
- De 20 à 21—¼ pce.
- 9 est à mi-distance entre 7 et Q.
- 33 est à ¼ pce. au-dessus de la ligne de taille.
- Tirez la ligne M-F et formez le corps de côté.

- Tirez la ligne T-11-12.
- De T à 12—¾ pce. de moins que de 4 à I.
- Formez l'épaule et l'entournure du bras.
- Au point T, menez la perpendiculaire à la ligne T-S.
- De T à 14—1-6 de la poitrine.
- De 14 à 15—1¼ pce.
- Menez une ligne courbe de 14 à L.
- De 14 à 30—1-6 de la poitrine plus ½ pce.
- De T à U—¼ de la poitrine.
- Tirez la ligne U-30 et formez la gorge.
- De L à 16—1¼ pce.
- De R à 17—même distance.

**AU COMMERCE****MAI 1907**

## Deux Points Essentiels au Succes

L'un consiste à avoir les marchandises qui sont en demande et l'autre à avoir des clients qui les demandent.

Ces deux points sont très en évidence à présent dans nos magasins.

Notre connaissance profonde des besoins du commerce canadien et notre prévision de l'état des marchés étrangers font que notre stock de

**Tapis, Fournitures de Maison,  
Articles pour Hommes, Mercerie,  
Soieries, Articles pour Robes, Bonneterie, Gants,  
Confections, Toiles, Cotonnades,  
Lainages et Garnitures pour Tailleurs**

est supérieur comme valeur et qualité de vente, et le vaste assortiment que nous offrons rend faciles les achats pour votre commerce de réassortiment.

Tous les ordres reçoivent notre attention soignée et prompte. Les ordres pressés, qu'ils soient donnés par lettre, par téléphone, ou par télégramme, reçoivent une attention toute spéciale.

Ce mois-ci est celui où nous nous préparons à notre inventaire semestriel (31 Mai). Il y a toujours quelques lignes à liquider à cette saison. Venez nous voir quand vous serez dans la ville.

Exécution des Ordres par Lettre, une Spécialité.

**JOHN MACDONALD & CO., LIMITED**  
**Rues Wellington et Front Est,**  
**TORONTO.**

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE

Formez le bord du devant.

De R à 18—2¼ pces.

Appliquez la mesure de taille, 17 pces. net, de 9 à 7, de 6 à G, et de 18 à 10.

Formez le côté du devant.

De 32 à 19, 1-6 de la poitrine.

Tirez la ligne 33-19.

#### Les basques

Abaissez la perpendiculaire 7-22, 9 pces.

De 22 à 23—1½ pce.

Tirez la ligne 21-23-24.

De 21 à 24, ¼ pce, de plus que de 5 à 26.

De 19 à 25, même distance que de 21 à 24.

Tirez la ligne 24-25.

Le point 2 est à ¼ pce. au-dessous de la ligne de taille.

Formez le dessus des basques par la ligne 21-2, en réduisant de ¼ pce. au point 19.

Au point 23, arrondissez les basques de ¾ pce.

Tirez la ligne 13-17 ou menez une ligne là où vous désirez le pli des revers.

Abaissez la perpendiculaire 5-24, 9 pces.

De 24 à 25—1½ pce.

Tirez la ligne 5-25-27.

De 5 à 27, ¼ pce. de plus que de Q à S.

Formez le bord du devant en abaissant une perpendiculaire à la ligne de taille.

De 18 à 28—même distance que de 5 à 27.

Formez le bas et finissez en arrondissant les basques de ¾ pce. au point 25.

#### LES CHEVEUX POSTICHES

L'emploi des faux cheveux est très ancien. Il remonte, paraît-il, au XVe siècle, et semble avoir pris naissance en France, notamment à Paris, qui a toujours détenu le record de la plus forte consommation.

Les cheveux indigènes se font de plus en plus rares et c'est la Chine qui, aujourd'hui, est le principal marché d'exportation.

En Europe, l'accapareur de cheveux ou "tondeur", est un colporteur qui s'en va de village en village, étalant ses cotonnades à couleurs vives, ses cretonnes, ses tabliers et ses fichus, ses diamants en strass, pour solliciter en échange, les chevelures qu'il se propose d'acquérir.

D'après les statistiques officielles, la France importe environ 374,000 livres de cheveux non ouvrés par an, dont 55,000 d'Italie et plus de 220,000 de Chine. Elle n'exporte pas plus de 99,000 à 110,000 livres.

Pour la valeur de ces cheveux, les prix varient beaucoup selon la qualité et la couleur des lots. Une belle chevelure blond cendré peut valoir plusieurs centaines de dollars; le cheveu blanc n'a pas de prix et on peut arriver à le payer des centaines de dollars la livre; en moyenne cependant, il vaut de \$3 à \$5 la livre. Les cheveux bruns sont plus lourds que

les blancs; les blonds sont beaucoup plus légers et plus fins.

En France, le commerce des cheveux en gros se concentre dans les foires du centre, à Limoges ou à Gannat, ainsi qu'à celles de la région pyrénéenne. En Italie, c'est à Naples, à Gènes, à Saluces et à Chiati que se fait le commerce de cette précieuse marchandise.

#### FAITES BIEN VOTRE TRAVAIL

Le travail bien fait donne un sentiment de vive satisfaction à celui qui le fait, satisfaction qui est souvent la principale récompense de ce travail. Il n'est pas nécessaire que l'on vous dise que votre travail est mal exécuté ou fait très habilement. L'ouvrier sait ce qu'il a produit. Sa conscience est juge en la matière et ne le trompe jamais sous ce rapport.

Il y a aujourd'hui des hommes d'affaires, des hommes qui remuent les millions, qui pourraient passer leur temps à voyager autour du monde à la recherche du bonheur, qui ont le plus grand plaisir à accomplir leur tâche quotidienne et sont contents d'avoir à le faire.

Le bonheur se ressent intérieurement, il n'a pas de causes extérieures.

Un homme n'est réellement heureux que lorsqu'il est satisfait de lui-même, quand il éprouve la satisfaction d'une vie probe, d'actions honnêtes, du mal évité.

Il est facile de dire "ne vous tourmentez pas", mais il est difficile pour beaucoup de gens d'éviter les tourments. Cependant à mesure qu'on avance en âge, qu'on a toujours le passé présent à l'esprit et qu'on remarque les événements qui se succèdent dans la vie — perte de situation, perte d'un être qui nous était cher ou tout autre malheur apparent — on s'aperçoit tôt ou tard que tout est pour le mieux.

Nous pouvons, et certainement nous devrions faire le meilleur usage de nos aptitudes. Il est convenable et nécessaire que nous prévoyions autant que possible les éventualités; mais cela fait, il n'y a pas lieu de se tourmenter.

Nous n'avons que des rôles secondaires à jouer dans ce monde et la Providence qui nous dirige est le mieux à même de prévoir nos besoins.

Jouez de votre mieux le rôle qui vous est dévolu, de manière que l'honneur en rejaille sur vous et sur ceux avec qui vous êtes associé.

Agissez ainsi et reposez-vous du reste sur la Providence.

#### ALLEZ DROIT AU BUT

Allez droit au but. Cette manière de faire marque la différence pour vous entre la réussite et l'insuccès. L'homme qui se laisse détourner de son but est perdu. Le moment critique arrive et il ne peut

pas le saisir. Celui qui a appris à aller droit au but, saisit les occasions qui se présentent et finit par arriver au succès. Habituez votre esprit à choisir la partie importante de ce que vous avez à faire, laissant à d'autres le soin des détails peu importants, tout au moins jusqu'à ce que vous puissiez leur accorder votre attention en toute sécurité. Ayez en vue le but à atteindre. Réfléchissez à ce que vous vous proposez de faire. Ne perdez pas votre temps à des futilités. Chaque instant perdu représente un gaspillage de temps et d'énergie, lesquels pourraient avoir contribué à vous faire réussir. Souvent dans une heure où votre esprit erre sans but, vous gaspillez plus l'énergie mentale que dans un intervalle de temps égal employé à un bon travail honnête. Ayez du contrôle sur vous-même et ne perdez pas de vue votre but principal.

#### DECES DE M. STAPLETON CALDECOTT

Nous avons appris la mort soudaine de M. Stapleton Caldecott, survenue le 17 avril, à Toronto. Depuis le mois de janvier, il n'était pas en bonne santé, mais pouvait vaquer à ses affaires. L'après-midi du jour où il est mort, il assistait à une assemblée des compagnies dans lesquelles il avait des intérêts. Se trouvant malade, il se rendit chez lui, perdit connaissance et mourut dans cet état.

M. Caldecott naquit à Chester, Angleterre, et reçut son instruction à l'école Charlton, à Manchester. Il vint au Canada, il y a quarante ans environ après avoir fait des études commerciales à Londres et à Manchester. Il s'établit à Montréal et devint membre de la maison de nouveautés T. James Claxton & Co. En 1879, cette maison ouvrit une succursale à Toronto; la raison sociale qui était alors Caldecott, Burton & Co., devint plus tard Coldecott, Burton & Spence. Dans la suite, M. Caldecott devint membre de la maison Debenham, Caldecott & Co., dont la raison sociale a été changée depuis en celle de Debenhams (Canada), Ltd.

M. Caldecott, très connu dans tout le pays, était un membre actif du Board of Trade de Toronto; il avait fait une étude spéciale des relations commerciales entre le Canada et l'Europe. Il avait des idées très arrêtées sur les questions de tarif et les autres questions financières. Il s'occupait beaucoup de littérature et avait beaucoup écrit sur des questions commerciales, ainsi que sur les questions de taxes municipales.

M. Caldecott laisse une veuve, une fille et deux fils: MM. Fred. Caldecotte, de Montréal, et Walter Caldecott, de Toronto Junction.

"Tissus et Nouveautés" offre à la famille ses condoléances sincères.





CETTE MARQUE DE COMMERCE EN ROUGE EST LE SIGNE QUE LA PLUPART DES PERSONNES CHER-

CHENT QUAND ELLES ACHÈTENT DES SOUS-VÊTEMENTS. : : : : :



NOTRE PUBLICITÉ PERSISTANTE dans les journaux leur a donné l'impression que le sous-vêtement PEN-ANGLE est fait honnêtement, avec la laine de la meilleure qualité, qu'il est irrétrécissable et qu'il s'ajuste parfaitement.

Le public croit ces faits, parce que nous les soutenons de notre garantie.

La Marque de Commerce **PEN-ANGLE** En Rouge,

a une grande signification pour l'acheteur de sous-vêtements ; elle en a aussi une grande pour le marchand qui peut la fournir.

Ne pensez-vous pas que c'est le genre de sous-vêtements qu'il vous faut pour vos clients ?

Nous manufacturons la sorte de sous-vêtements qui conviendra exactement à votre clientèle, car les lignes PEN-ANGLE comprennent la collection la plus vaste de tissus, de styles et de prix, dans toutes les grandeurs, pour femmes, enfants et hommes.

Les voyageurs de toute maison de premier ordre peuvent vous offrir les lignes PEN-ANGLE. Demandez au premier que vous verrez de vous les montrer.

Sous-Vêtements

**PEN-ANGLE**

Irrétrécissables.

**Penmans Limited**

Paris, Canada.

## REDINGOTE CROISEE

L'étoffe représentée par les gravures 835 et 836 est un worsted gris clair pour la redingote et le pantalon et un "vesting" fantaisie pour le gilet. La redingote est coupée assez ample sur la poitrine et présente une ondulation marquée jusqu'aux basques. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. Les épaules sont légèrement plus étroites que la normale et présentent un effet modérément militaire. La redingote mesure 19 pces. jusqu'à la taille et 42 pces., longueur totale, pour un homme de stature moyenne. La largeur du dos en bas est de  $2\frac{3}{4}$  pces., le vêtement fini. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont roulés jusqu'au deuxième bouton, ont un parement en soie jusqu'à la boutonnière, et mesurent  $2\frac{1}{4}$  pces. à l'entaille et 15 pces. jusqu'au premier bouton. Le collet mesure  $1\frac{1}{2}$  pce. à l'entaille et est plus large de  $\frac{1}{4}$  pce. en arrière. Les bords ont des piqûres invisibles. Les basques ont une ondulation marquée et les plis sont repassés. Les manches sont finies avec une manchette cousue dessus.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 13 pces. à l'ouverture et  $26\frac{1}{2}$  pces., longueur totale.

Le pantalon doit être coupé assez aisé sur les hanches et les cuisses et dessiner la forme à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure de  $18\frac{1}{2}$  à 19 pces. au genou et de 16 à  $16\frac{1}{2}$  pces. en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .  $9\frac{3}{8}$  pces.  
 Longueur à la taille. . . . . 17 "  
 Longueur à la taille de façon. . . 19 "  
 Longueur totale. . . . . 42 "  
 Première mesure d'épaule. . . . .  $12\frac{1}{2}$  "  
 Deuxième mesure d'épaule . . . . .  $17\frac{1}{2}$  "  
 Mesure d'omoplate plus  $\frac{1}{4}$  pce.  
 pour la façon. . . . . 13 "  
 Mesure de poitrine. . . . . 38 "  
 Taille. . . . . 34 "

Menez à angle droit les lignes A-F et A-1.

De A à B— $9\frac{3}{8}$  pce.

De B à C— $\frac{3}{4}$  pce.

De A à D—17 pces.

De A à E—19 pces.

De A à F—42 pces.

Aux points B, C, D, E, et F, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.

De B à J—19 pces.

De G à H—2 pces.

De H à J— $1\frac{1}{2}$  pce.

K est à mi-distance entre B et G.

De K à L— $3\frac{1}{2}$  pces.

Abaissez la perpendiculaire L-8.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces., de B à L et élevez la perpendiculaire.

T est à mi-distance entre B et L.

De T à U— $1\frac{1}{2}$  pce.

Élevez la perpendiculaire U-X.

De C à V— $\frac{1}{4}$  de la poitrine.

De V à 26— $1\frac{1}{2}$  pce.

Menez les perpendiculaires V-W et 26-X.

De W à Z— $1\frac{1}{4}$  pce.

De X à Y— $\frac{1}{2}$  pce.

De A à 1— $\frac{1}{8}$  de la poitrine plus  $\frac{3}{4}$  pce.

De 1 à 2— $\frac{5}{8}$  pce.

Tirez la ligne 1-Y.

De D à O,  $\frac{1}{2}$  pce., soit  $\frac{1}{8}$  pce. pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne V-O et abaissez la perpendiculaire.

De P à Q— $\frac{1}{8}$  de la poitrine plus  $\frac{1}{4}$  pce.

Abaissez la perpendiculaire Q-S et formez le dos.

Abaissez la perpendiculaire 9-18.

10 est à mi-distance entre 8 et 9.

Tirez la ligne 10-N-11.

Appliquez la première mesure d'épaule.

$12\frac{1}{2}$  pces., de A à 2 et de M à 11.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule.

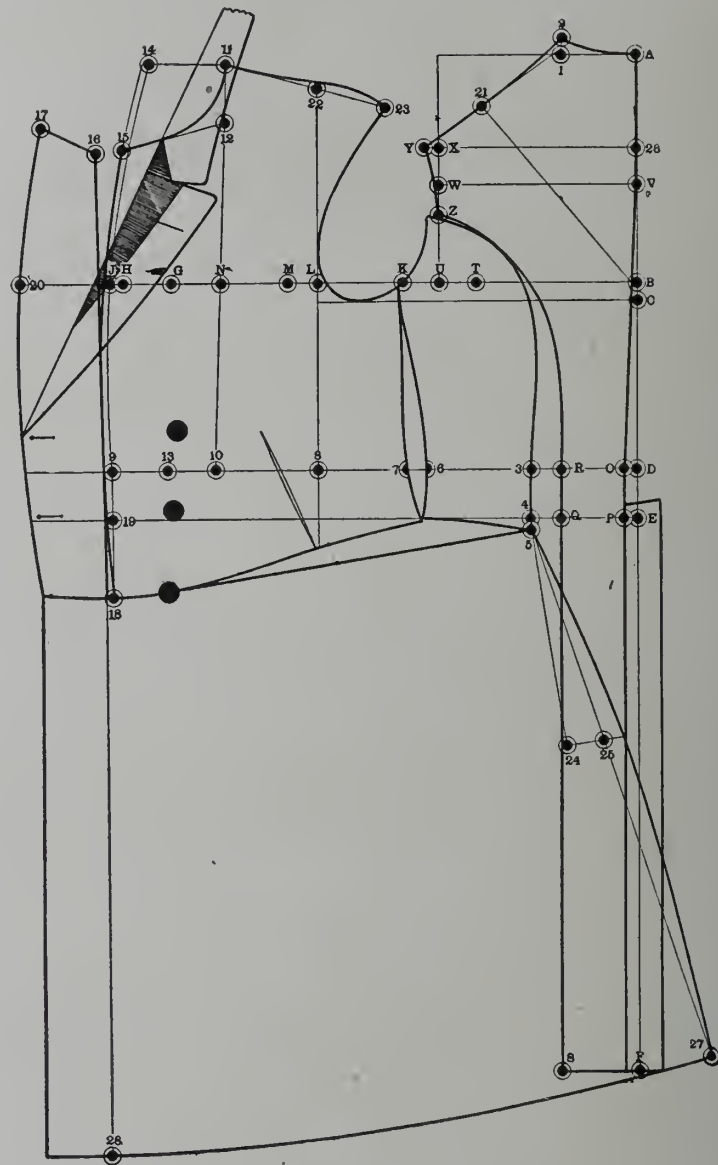
$18\frac{1}{2}$  pces., de B à 21 et de M à 22.

Tirez la ligne 11-22-23.

De 11 à 23,  $\frac{1}{2}$  pce. de moins que de 2 à Y.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 11, menez la perpendiculaire à la ligne N-10.



De R à 3— $1\frac{1}{4}$  pce.

Abaissez la perpendiculaire 3-4.

5 est à  $1\frac{1}{2}$  pce. au-dessous de la ligne de taille.

6 est à mi-distance entre 3 et 8.

Tirez la ligne K-6, formez le corps de côté, en réduisant de  $\frac{1}{4}$  pce en Z et de la même quantité à la ligne de poitrine.

De L à M,  $1\frac{1}{4}$  pce.

N est à mi-distance entre L et H.

De 8 à 9, moitié de la taille.

De 11 à 14, 1-6 de la poitrine plus  $\frac{1}{4}$  pce.

Ajoutez  $\frac{1}{4}$  pce. pour une couture aux points J et Q et formez le bord du devant.

De 14 à 15, 1-6 de la poitrine plus  $\frac{1}{2}$  pce.

De 11 à 12,  $\frac{1}{8}$  de la poitrine.

Tirez la ligne 12-15 et formez la gorge.

De 9 à 13,  $2\frac{1}{4}$  pces.

Appliquez la mesure de taille, 17 pces.

net, de 6 à 3, de R à O et de 13 à 7. et formez le côté du devant.

# PRISE D'INVENTAIRE

## 31 MAI

Comme d'habitude, avant de faire notre inventaire, nous désirons que notre stock soit bien réduit afin de faire place aux

## NOUVELLES MARCHANDISES D'AUTOMNE

Nous pouvons offrir de bons assortiments dans tous les départements — dans nombre de cas, des prix de Liquidation. Cela vaudra la peine pour nos amis qui peuvent le faire de visiter notre magasin pendant le mois de mai, à cause des prix des cotonnades, etc., qui augmentent si rapidement.

---

# GREENSHIELDS LIMITED

## MONTREAL.

Greenshields Western Limited  
WINNIPEG, Man.

Greenshields & Co., Limited  
VANCOUVER, C. A.

Les revers

Tirez une ligne droite près du bord du devant pour obtenir le point 16. Avec le point 16 comme centre, menez une courbe passant par le point 18. Donnez aux revers une largeur de 2½ pces. à la taille, de 3½ pces. au point 20 et de 2½ pces. de 17 à 16.  
Formez le revers et le bas du devant.

Les basques

Menez la ligne 5-18.  
Abaissez la perpendiculaire 5-24, 9 pces.  
De 24 à 25, 1½ pce.  
Tirez la ligne 5-25-27.  
De 5 à 27, ¼ pce. de plus que de Q à S.  
Formez le bord du devant en abaissant une courbe à la ligne de taille.  
De 18 à 28, même distance que de 5 à 27.  
Fermez le bas et finissez en arrondissant les basques de ¾ pce. au point 25.

VESTON SAC A UN RANG DE BOUTONS

Le veston sac le plus nouveau est fait avec deux boutons. L'étoffe représentée par les gravures 837 et 838 est du chevot gris, avec un dessin "herringbone" pour le veston et le pantalon et un "vesting" faitaisie pour le gilet. Le veston est légèrement exagéré sur la poitrine, modérément ajusté à la taille et très peu flottant sur les hanches. Ce veston ne porte pas de fentes. Sa longueur est de 30½ pces, pour un homme de stature moyenne; les épaules sont d'une largeur normale et ont un effet militaire modéré. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 1½ pce. à l'entaille et 11½ pces. jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1¾ pce. à l'entaille et 1¾ pce. en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont une piqûre double étroite, mais les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette relevée et une fente ouverte, avec deux boutonnières et deux boutons. Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 11½ pces. jusqu'à l'ouverture et 26½ pces., longueur totale.

Le pantalon doit être assez aisé sur les manches et les cuisses et dessiner la forme à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure de 19 à 19½ pces au genou et de 16½ à 17 pces. en bas.

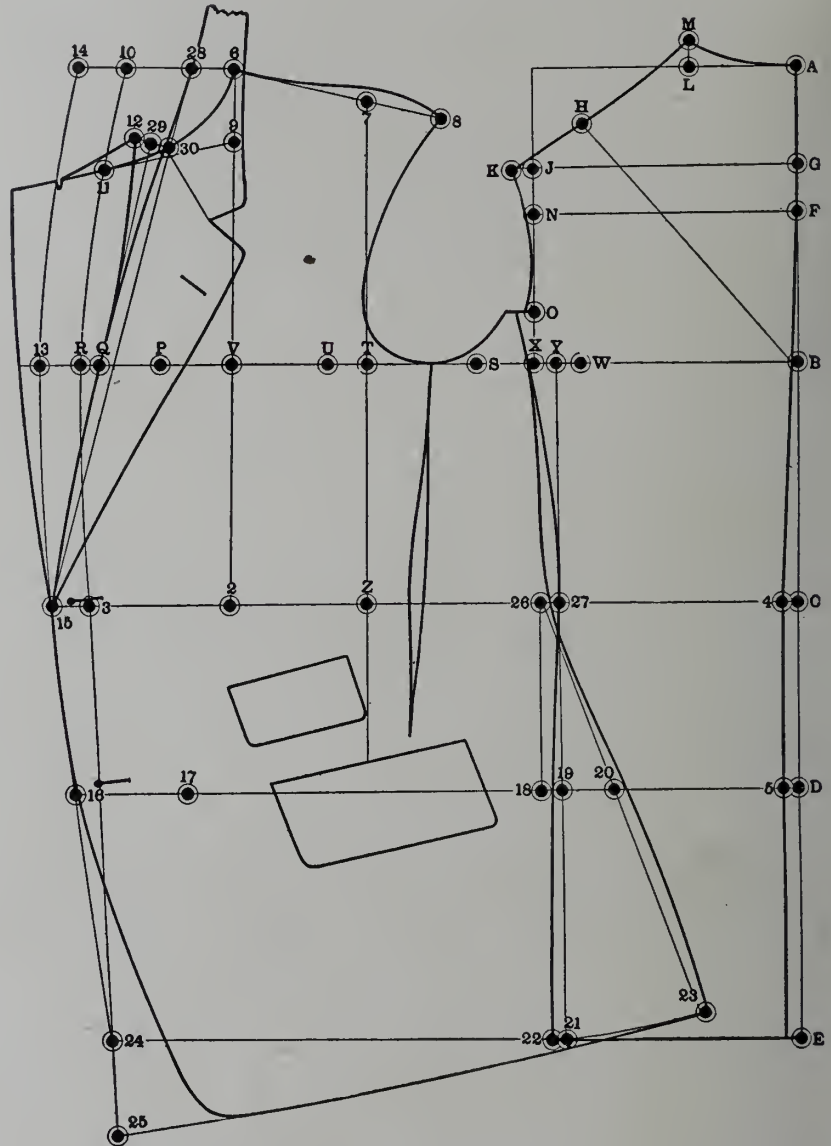
Les mesures sont les suivantes:

|                                                       |         |
|-------------------------------------------------------|---------|
| Mesure à l'aisselle. . . . .                          | 9 pces. |
| Longueur à la taille. . . . .                         | 17 "    |
| Longueur totale. . . . .                              | 30½ "   |
| Première mesure d'épaule. . . . .                     | 12 "    |
| Deuxième mesure d'épaule. . . . .                     | 17 "    |
| Mesure d'omoplate, plus ¼ pce. pour la façon. . . . . | 12½ "   |
| Poitrine. . . . .                                     | 36 "    |
| Taille. . . . .                                       | 32 "    |
| Hanches. . . . .                                      | 38 "    |

L'exagération sur la poitrine est de 2 pces.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-L.  
De A à B—9 pces.  
De A à C—17 pces.  
De C à D—6 pces.  
De A à E—30½ pces.  
Aux points B, C, D, et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.  
De B à F—¼ de la poitrine.  
De F à G—1½ pce.  
Aux points F et G, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.

est exagérée, c'est-à-dire 13 pces, de B à T, et élevez la perpendiculaire.  
De V à W—6½ pces.  
De W à X—1½ pce.  
Elevez la perpendiculaire X-N-J.  
De J à K—½ pce.  
De X à O—1-12 de la poitrine.  
Y est à mi-distance entre W et X.  
Abaissez la perpendiculaire Y-21.  
De 21 à 22—½ pce.  
De A à L—¼ de la poitrine 36, plus 1 pce.  
De L à M—¾ pce.



De C à 4—1½ pce.  
Tirez la ligne F-4 et abaissez la perpendiculaire.  
De la ligne passant près du point B et en dedans, jusqu'à P, 19 pces.  
De P à Q—1½ pce.  
De Q à R—¾ pce.  
S est à mi-distance entre B et P.  
De S à T—3½ pces.  
Abaissez la perpendiculaire T-Z.  
Appliquez la mesure d'omoplate, plus ¼ pce. pour chaque pouce dont la poitrine

Formez le dos tel qu'indiqué.  
De T à U—1¼ pce.  
V est à mi-distance entre T et Q.  
De Z à 3—¼ de la taille 32, 8 pces.  
Le point 2 est à mi-distance entre Z et 3.  
Tirez la ligne 2-V-6.  
Appliquez la première mesure d'épaule, plus ¾ pce., 12¾ pces., de A. à M. et de U à 6.  
Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pce, 18 pces., de B à H et de U à 7.

## Département "C"

### Etoffes Légères pour le Commerce de l'Été.

Voiles, Crêpes de Chine, Eoliennes, Bengalines, Popelines, Taffetas.

Nos Lustres, Mohairs et Siciliens portant la marque "**EUREKA**" sont toujours en stock aux anciens prix. Nous les avons depuis 18½c à \$1.00 la verge dans les Noirs et les Couleurs.

Vu la grande demande et la mauvaise livraison, nous conseillons à **MM. LES MARCHANDS** de réassortir leur stock immédiatement.

### Mousselines.

Il y aura une grande demande de Mousselines à Robes pour la saison d'Été; nous en avons un grand choix dans toutes les meilleures nuances. La nouveauté porte sur les grands dessins et dans les nuances Rose et Bleu Pâle.

### Draperies.

Tweeds Anglais, Ecosais et Canadiens, **SERGES, VICUNAS et CHEVIOTS** pour Habits et Pardessus, Etoffes imperméables, unies et de fantaisie.

Il nous reste encore quelques lignes de Tweeds à **COSTUMES** et **MANTEAUX** dans les 54" de largeur que nous désirons écouler promptement. Les dessins sont absolument nouveaux pour le Commerce du Printemps. Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec les nouveaux échantillons pour l'automne 1907. Nous demandons à MM. les Marchands de bien vouloir les attendre avant de donner leurs Commandes.

# A. RACINE & CIE.,

340-342 Rue St-PAUL,  
MONTREAL.

BUREAU A OTTAWA:  
111 RUE SPARKS.

BUREAU A MANCHESTER, Ang.:  
11a ALBERT SQUARE.

BUREAU A QUEBEC:  
70 RUE ST-JOSEPH.

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8,  $\frac{3}{8}$  pce, de moins que de M à K.  
Formez l'épaule et l'entournure du bras.  
Au point 6, menez les perpendiculaires à la ligne 2-V.

De 6 à 10, 1-6 de la poitrine.

De 10 à 14,  $1\frac{1}{4}$  pce.

De 6 à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De R à 13— $1\frac{1}{4}$  pce.

De 3 à 15—même distance.

Formez le bord du devant par la ligne 14-13-15.

De 16 à 17— $3\frac{1}{2}$  pces.

Appliquez la mesure de hanches, plus  $\frac{1}{2}$  pce.,  $19\frac{1}{2}$  pces., de 19 à 5 et de 17 à 20.

De 20 à 18—2 pces.

Elevez la perpendiculaire 18-26.

Tirez la ligne 26-20-23 et formez le côté du devant.

De 24 à 25, 1-6 de la poitrine.

De 22 à 23, décrivez une courbe ayant le point X pour centre.

De 6 à 28,  $1\frac{1}{4}$  pce.

Tirez une ligne pour le pli du revers, de 28 à 15.

Avancez le pli du revers de 30 à 29,  $\frac{3}{4}$  pce. et refermez comme en partant du point 30 en donnant au pli un effet arrondi.

De 30 à 12, décrivez une courbe ayant le point Q pour centre.

De 29 à 12, même distance que de 30 à 29. Formez le revers et le bord du devant tel qu'indiqué.



MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, nous avisent que les affaires sont très satisfaisantes et les paiements réguliers.

Ils ont actuellement dans leurs salles d'exposition un remarquable choix de nouveaux chapeaux qui arrivent de New-York. Nous y avons remarqué:

L'"Empire", sailor nouveau genre en paille de Java, à très larges bords.

Le "Bar harbor" en mohair, qui se fait en noir et en blanc.

Le "Pembroke tam crown" qui est la dernière nouveauté de New-York.

L'"Irène" en mohair de fantaisie, très élégant se fait en toutes couleurs.

Le "Saratoga", le "Bertha" qui a aussi la forme "tam crown" qui semble avoir beaucoup de vogue.

Le "Clarice" en paille Panama qui se fait en rose, lie de vin, héliotrope, bleu marin, etc.

Les "Mohair Flops" toujours "tam crown" grands favoris.

Le "Radcliff", nouveau sailor en paille; les chapeaux de jardin, "French flops", très jolis quoique d'un prix très bas.

En plus des formes la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., offre des chapeaux entièrement garnis, le "ready to wear mushroom" qui se fait en blanc et champagne.

En fait de fleurs, les roses sont toujours les préférées, avec des herbes de toutes sortes, aussi de petits bouquets de feuillages, graminées et marquerites.

En fait de plumes, MM. S. F. McKinnon & Co., viennent de recevoir de New-York tout un assortiment de Quills de toutes nuances, et plumes d'autruche des couleurs les plus nouvelles qui sont exactement ce qui se portera cet été.

\* \* \*

D'après M. F. X. D. de Grandpré, de Debenhams (Canada), Ltd., la forme de chapeaux la plus en vogue est le "flop" qui se prête si bien à toutes les fantaisies de la modiste; elle peut le changer presque à son gré et pour suivre les goûts de ses diverses clientes.

Les rubans les plus employés pour les garnitures de chapeaux sont toujours les Chinés et les Pompadour.

En fait de plumes, il n'y a pas grands changements; la plume d'autruche naturelle et teinte est toujours grande favorite.

Les roses sont encore les fleurs préférées et les herbes des champs, avoine, blé, sainfoin, houblon, jouissent d'une faveur qui ne paraît pas devoir décroître de sitôt.

Ces herbes font une garniture légère et élégante qui plaît aux plus difficiles; beaucoup de gens s'extasient sur la fidélité avec laquelle on a su copier la nature; cela n'est pas surprenant. Ces herbes ne sont pas une copie, ce sont de vrai sainfoin, de vrai blé, de vraie avoine, de vrai houblon stérilisés et reteints. Ils ne peuvent en effet qu'être très semblables à la nature.

M. F. X. D. de Grandpré, nous avise également que les ventes dépassent de beaucoup l'attente et que les paiements sont très bons.

\* \* \*

Il y a discussion actuellement dans le clan des modistes et marchands de modes en gros au sujet du sailor droit qui paraissait abandonné, pour les formes plus fantaisistes, le flop et le mushroom et qui semble tout d'un coup devoir reprendre le dessus.

Les uns sont pour, les autres contre, il est très difficile de décider.

Il semblerait cependant assez logique que le Flop soit préféré au sailor droit, par les modistes tout au moins. En effet, tandis que le Flop se prête à toutes les fantaisies, puisqu'on peut pour ainsi dire modeler sa forme au goût de la cliente, le sailor, charmant d'ailleurs sur de jeunes et jolies têtes est immuable; s'il ne plaît pas, il est impossible de changer sa physionomie et de le faire prendre pour un autre.

De plus, avec le sailor peu ou pas de garnitures, un ruban, une aile, c'est tout ce que l'on peut se permettre; tandis que le Flop, appelle les plumes et les fleurs de prix, les grands rubans très chers, etc., etc.

A ce point de vue du moins, il devrait être le favori des modistes.

Il est possible d'ailleurs que beaucoup de jolies clientes et surtout de maris, préfèrent le sailor; ils ont de bonnes raisons pour cela.

\* \* \*

MM. Orkin & Co., nous avisent que, dans les modes, les affaires sont extrêmement satisfaisantes. Les paiements sont bons.

\* \* \*

MM. A. O. Morin & Cie se déclarent très satisfaits des ventes du printemps. Les dentelles et broderies sont toujours en grande demande, nous disent-ils.

\* \* \*

M. J. P. A. des Trois-Maisons, de la maison Orkin & Co., nous avise que le sailor droit à bords rigides va avoir une grande vogue cet été.

Le sailor mushroom jouit cependant encore d'une remarquable popularité. Le Leghorn à bords droits sera probablement un grand favori pour le mois de juin.

Les rubans à grands carreaux écossais continuent à être très portés.

Les rubans à raies multicolores "Roman stripes" sont réellement ce qui convient avec le sailor droit.

Les rubans de velours à envers satin se vendent énormément, aussi bien en noir qu'en couleur.

Les ailes et les quills en blanc, noir et couleur sont très demandées.

En fait de plumes d'autruches, la plume Fox tail et la plume ombrée, blanche ou de nuance claire à la base, et teinte par un dégradé de couleur qui va en fonçant jusqu'à la pointe, font aussi des garnitures très élégantes et très à la mode.

Les roses sont toujours reines cet été, elles se font de toutes nuances, couleurs naturelles et artificielles: havane, bleu gris, champagne, panachées, etc. Les lilas blancs et de couleur et le muguet blanc sont aussi très bien portés.

La mousse de mer "sea moss" et les algues marines "sea weeds" sont décidément le grand succès de la saison, en fait de feuillages à garnir les chapeaux.

Les feuilles de petites roses sont très aimées aussi.

Le "Proxaline braid" est toujours très en faveur pour la confection des chapeaux habillés. Toutes les nuances sont employées pour ces chapeaux qui se font très souvent d'une teinte assortie à la robe; néanmoins, le "bois brûlé" paraît être le grand favori.

# TOUJOURS EN AVANT

== ATTENTION AUX ==

## Nouveautés pour l'Automne 1907

### DRAP BOTANETTE = FLANELLETES "SPERO"

Etoffes à Robes et Costumes,  
Tweeds Mélangés, Cheviots,  
Satin de Laine Armure,  
Drap Vénitien, Bure,  
DRAP BOTANETTE non TACHABLE

Meltons Unis et Croisés,  
Plaids Écossais, Popeline,  
Flanelle Fantaisie, &c., &c.

Etoffes à Manteaux et à Pardessus,  
Tweeds de Fantaisie Beaverette,  
Carreau Fantôme Melton,  
Sealette, Pony Skin,  
SERGES. et VECUNAS "SPHINX"

Beavers, Cheviot, Frieze,  
Melton, Corduroy,  
&c., &c.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE

"BOTANETTE"

Drap à Costumes

"SPERO"

Flanellette de Fantaisie

La Flanellette "Spero" est reconnue comme sans égale, sous le rapport de la qualité et du fini; elle est fabriquée avec du coton spécialement choisi, et donne la plus grande satisfaction à la clientèle. Demandez les échantillons à nos voyageurs, ou adressez-vous directement à la maison.

P. GARNEAU, FILS & CIE, - QUEBEC

VANCOUVER  
Ingleside Bldg

MONTREAL  
577 Temple Bldg

N'OUBLIEZ PAS NOTRE ASSORTIMENT DE TAPIS

PRELARTS

RUGS, CHALES, MERGERIES, ETC.

MM. A. O. Morin & Cie, ont reçu tous ces temps derniers de très jolies nouveautés en fait de dentelles et broderies. Ces deux articles sont de plus en plus demandés en raison de l'approche de l'été.

#### Nouvel établissement de modes à Toronto

Un magasin à cinq étages en briques et pierre, à l'épreuve du feu, pour l'érection duquel l'architecte Geo. W. Gouinlock prépare des plans, sera construit à Toronto sur le côté nord de la rue Wellington, trois portes à l'est de la rue York, pour la maison D. McCall Co, Limited, modes en gros. On estime que cette construction coûtera \$80,000. Elle sera en béton armé et en acier; les murs extérieurs seront en maçonnerie massive, les cadres des fenêtres en métal, les vitres en verre armé poli et les escaliers en fer ouvragé.

La bâtisse couvrira une surface de 53 par 140 pieds, avec façade sur la rue Wellington et ira en arrière jusqu'à la ruelle Millstone. Les plans prévoient une élévation supplémentaire de deux étages à une date quelconque. Ils comportent une surface de plancher de 40,500 pieds carrés. Ce magasin sera muni d'un ascenseur mû par l'électricité et d'un élévateur à marchandises, donnant accès du trottoir au sous-sol. Les bureaux seront situés au rez-de-chaussée et on y arrivera par un escalier en marbre. Les salles des chaudières et du combustible seront en arrière, sous la ruelle Millstone.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., viennent de recevoir un choix de chapeaux, fleurs, verdures, rubans, quills de toutes couleurs, qui sont absolument ce qu'il y a de plus nouveau en fait de mode pour la mi-été. Une exposition de ces élégances aura lieu à la fin de cette semaine, ou au commencement de l'autre.

Nous invitons les modistes et tous les marchands de nouveautés à ne pas manquer cette exposition.

MM. Debenhams (Canada) Ltd., ont toujours en mains un splendide assortiment de soieries, lainages, rubans, chapeaux, plumes, dentelles, en un mot tout ce qui convient au commerce des modes.



#### LA FABRICATION DES FAUX-COLS

Les toiles et les doublures employées dans la fabrication des cols et des manchettes arrivent à la manufacture soit directement des ateliers de tissage, soit par l'intermédiaire d'agents importateurs qui reçoivent leurs marchandises directement de l'étranger. Quand les caisses de marchandises sont ouvertes à la manufacture, les pièces de toiles en sont extraites, on les empile et elles sont prêtes pour la première opération, aussitôt qu'on a fait dans les livres une entrée du contenu des caisses.

#### Première opération

La première opération consiste à dérouler le tissu dans de grandes cuves remplies d'eau, de manière à ce que le tissu rétrécisse et blanchisse parfaitement. De ces cuves, le tissu passe dans la chambre de séchage où il est suspendu par longueurs sur des râteliers en mouvement; ce mouvement fait osciller le tissu continuellement dans un air chaud et sec, dans le but d'empêcher les produits chimiques qui peuvent être employés dans les ateliers de fabrication de se déposer de nouveau dans le tissu en formant des taches. L'immersion dans l'eau a aussi rendu le tissu plus souple et a fait disparaître les plis, de sorte qu'on le manie plus facilement à la buanderie.

#### Découpage

Après le séchage, le tissu est replié et transporté à la salle de coupe. Là on l'étend sur des tables de coupe longues et basses. Les coupeurs posent l'une sur l'autre autant d'épaisseurs de toile que leurs couteaux courts, à la pointe aigüe et au tranchant coupant comme un rasoir peuvent percer.

Les patrons formés de bandes de bois dur, à bord métallique, sont placés sur les couches de toile; puis le coupeur, tenant fermement le patron d'une main, fait passer son couteau tranchant à travers les épaisseurs de toile, en suivant le bord du patron, jusqu'à ce que le couteau ait découpé complètement autour du patron les douze couches ou plus de toile, en produisant des pièces toutes exactement semblables au patron. Des patrons séparés sont employés pour la bande du col et la partie pliée, si le col est rabattu; on n'emploie qu'un seul patron si le col est droit et sans bande.

Pour certains genres de cols, on emploie des emporte-pièce en acier, que l'on place dans des presses puissantes, ressemblant assez comme construction aux presses à découper employées pour couper des rames de papier. La toile est placée sur les presses au-dessous des bords tranchants des emporte-pièce, qui sont abaissés au moyen d'une vis et découpent les couches de tissu.

Toutefois ce n'est que pour certains genres de cols et de manchettes que les emporte-pièce sont utiles. Il y a tant de courbes et d'angles dans la plupart des faux-cols qu'il n'y a que la main du coupeur expert qui puisse faire ce travail avec exactitude.

Après chaque découpage, la toile est pliée, attachée en paquets et transportée aux machines à coudre où des ouvriers cousent les bandes, d'autres les devants, tous prenant les épaisseurs de toile nécessaires pour le faux-col, suivant que ce doit-être un col de trois ou quatre épaisseurs; c'est ce qu'on appelle "doubler" le faux-col. Ensuite il faut tourner les par-

ties, la bande et le devant de manière que le bord non fini soit rentré à l'intérieur et que l'extérieur présente un bord bien uni. On pique ensuite le bord.

#### Pose et piquure de la bande

La pose de la bande consiste à la coudre en haut du col; puis on la tourne de manière que la couture de la bande se trouve à l'endroit où la bande est réunie au haut du col. Après quoi on fait la piquure qui nécessite deux opérations: l'une consiste à faire deux rangs de piquures en bas avec une machine à coudre à deux aiguilles qui fonctionnent simultanément; l'autre opération consiste à faire la piquure du haut de la bande, il faut pour cela une autre machine spéciale.

#### Étampage et blanchissage

Le faux-col est prêt maintenant pour la buanderie. Mais avant de l'y envoyer, il faut l'étamper du nom du fabricant ou du marchand, suivant le cas, du nom du faux-col, de la marque de fabrique et du nombre indiquant la grandeur. C'est une machine qui fait cette opération et les marques ne s'effacent plus quel que soit le nombre de lavages auxquels le col est soumis. Mais quand des marchands envoient une commande le soir pour avoir les cols le lendemain après-midi dans leur magasin, les cols sont étampés après avoir été empesés, l'encre ne peut pas pénétrer les fibres de la toile et, au premier lavage les marques s'en vont avec l'empois.

#### Inspection minutieuse

Après chaque opération, les parties de col et les cols finis sont examinés avec soin; il y a, dans chaque département, un certain nombre d'examineurs experts pour vérifier le travail et séparer les cols imparfaits de ceux qui sont parfaits. La dernière inspection, et la plus complète de toutes, est celle qui a lieu quand les faux-cols reviennent de la buanderie. On est surpris de voir les choses minimes appelées imperfections dans un faux-col; leur découverte a pour résultat de faire classer ces faux-cols dans la catégorie de "seconde qualité." Il faut un expert pour découvrir ces choses infimes que le manufacturier appelle imperfections. Elles comprennent les faux-plies, les fils décolorés qui peuvent n'être pas à la surface externe, mais dans le tissu interne, les fils grossiers, les noeuds et beaucoup d'autres petites choses. Cependant toutes ces imperfections sont recherchées depuis le moment où la toile est déballée jusqu'au moment où les cols finis et blanchis arrivent pour être attachés par douzaines, prêts à être placés dans des boîtes destinées aux rayons des magasins de détail.

Tous les faux-cols ayant ces petits défauts qu'on peut à peine voir au microscope sont étampés "seconds" et vendus



# Superbes Dentelles Offertes en Avance



Nous sommes prêts en fait de genres futurs de Dentelles de Calais et de Nottingham qui seront livrées au printemps prochain.

Les manufacturiers sont encore très en retard dans leur production, et les marchands sont instamment priés, dans leur propre intérêt, de prévoir, autant que possible, tout ce dont ils auront besoin.

Nos voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons, et, avec la tendance des prix à hausser, il y a tout à gagner en plaçant des ordres maintenant.

Notre réputation a toujours été forte pour les valeurs.

Cette saison, nous sommes plus forts que jamais.

---

## Ladies' Wear, Limited

### TORONTO

BUREAU A MONTREAL: - 16 AVE. MCGILL COLLEGE

comme tels à prix moindre que les articles parfaits; ils représentent autant de perte pour le manufacturier, car ses profits sur les "seconds" ne valent certainement pas ceux qu'il fait sur les marchandises de premier choix. Il arrive, toutefois, que malgré tous les soins des experts, un col imparfait se glisse parmi les autres et le marchand, quand son client le lui rapporte, veut renvoyer toute sa commande au manufacturier.

### LES GANTS DE PEAU

Le consul américain à Grenoble, France, fournit une revue intéressante des affaires faites dans ce district pendant l'année 1906; ces affaires surpassent en volume et en valeur celles de toute année précédente. Voici, d'après "Shoe and Leather Reporter," un extrait de ce rapport:

La valeur totale des marchandises exportées de Grenoble aux Etats-Unis pendant l'année finissant le 31 décembre 1906 a été de \$3,138,246, en augmentation de \$1,354,000 sur 1905. Les principaux articles d'exportation aux Etats-Unis ont été les gants de peau et les noix. Les exportations de ces deux articles se sont élevées à \$2,562,872. La valeur des gants de peau exportés a été de \$1,956,472, somme presque égale à la moitié de la valeur.

L'industrie des gants de peau, dont Grenoble est le centre, a été marquée par une activité extraordinaire. Pendant plusieurs années avant 1905, il y avait eu une diminution graduelle de la demande, sinon de l'usage des gants de peau pour dames aux Etats-Unis. Ceci était grandement dû à l'usage croissant pour l'extérieur, surtout dans la saison chaude, de gants en tissus, faits en fil lisse, en soie, etc., gants qui ont subi une grande amélioration tant pour le dessin que pour le finissage. La mode décréta alors que les manches des robes de femmes seraient plus courtes, aussi bien pour l'extérieur que pour l'intérieur; cela eut pour résultat l'avènement du gant de peau long, qui continue à régner. Tout d'abord le blanc fut la couleur prédominante, mais plus tard la préférence fut accordée au noir et à la nuance tan. Les gants de ces couleurs, depuis les longueurs moyennes jusqu'aux longueurs extrêmes, ont eu une vogue comme jamais auparavant aux Etats-Unis. Cette demande a causé une tension sans précédent sur les marchés des peaux; non seulement la France, mais tous les pays producteurs de peau de chevreau ont été mis à contribution pour fournir le matériel convoité, et cela d'autant plus que les gants les plus longs exigeaient des peaux d'une longueur double, ou deux peaux réunies à la place d'une seule peau de longueur ordinaire. En conséquence, les prix des peaux de chevreau

et d'agneau ont eu une tendance constante à monter jusqu'à ce qu'il se produisit presque une panique sur le marché des peaux.

Ceci naturellement a été cause d'un plus grand profit pour les marchands de peaux et les éleveurs. Les plus gros manufacturiers, qui avaient été assez heureux pour avoir des stocks complets, ont aussi profité de cet état de choses. Ceux qui en ont souffert sont les plus petits manufacturiers, qui ont été obligés d'acheter leurs peaux aux prix courants pour faire face aux contrats pris précédemment ou pour conserver leurs clients. Les prix de détail des gants ont nécessairement avancé, mais non proportionnellement à la hausse des prix des peaux. Ces derniers ont doublé et même plus que doublé dans l'espace d'un an. Cette condition n'a fait que s'accentuer par l'emploi de peaux pour d'autres usages que la fabrication des gants et par la disette de matériel sur le marché mondial du cuir qui a fait monter peu à peu le prix du cuir de toute espèce.

L'année 1907 a commencé avec des prix et des envois bien maintenus. Il y a une certaine hésitation à placer des ordres pour l'automne prochain, à cause de l'incertitude où l'on est de ce que sera la mode. En même temps, les gants de peau, longs ou courts, d'une forme ou d'une autre, ne cesseront pas d'être portés, et les meilleurs seront toujours en demande.

### CRAVATES

M. E. O. Barette nous informe que les affaires en cravates pour la saison d'été sont très actives. La demande pour les stock-ties (cols-cravates) de même que celle pour les "derby" en tissus lavables est excellente.

En fait de cravates en soie, le gros de la demande porte sur les boucles "Bat-Wing."

MM. E. O. Barette et Cie. 40 Carré Victoria, nous informent qu'ils viennent de recevoir une ligne nouvelle de bretelles pour la saison d'été. Ce sont les bretelles "Invisible", à \$4.25 la doz. Ces bretelles sont faites pour être portées pendant les grandes chaleurs, alors que l'on se dispense de porter une veste.

Tooke Bros., Limited, ont encore en mains un assortiment complet des articles d'été pour hommes et les marchands feront bien de ne pas trop attendre pour donner leurs ordres de rassortiment.

Ils trouveront chez Tooke Bros., Ltd., le plus beau choix qui existe en fait de gilets d'été, chemises d'été, cravates d'été, sous-vêtements d'été, etc., etc.

Leur stock renferme des nouveautés qui feront impression sur la clientèle et qui sont de véritable "leaders". La saison chaude ne peut maintenant tarder à arriver et les marchands avisés ne devront pas différer davantage de regarnir

ou de rajeunir leur stock s'ils veulent que le commerce d'été soit profitable dans leur département de merceries pour hommes.

Nulle part ailleurs ils ne trouveront un choix plus grand, plus beau et plus parfait que chez Tooke Bros., Ltd., et, question également importante, ils sont certains en s'adressant à cette maison d'obtenir de promptes livraisons.



### LA MANUFACTURE DU DRAP WORSTED

Par W. Frank M'Clure

Introduite aux Etats-Unis, il y a un peu plus de cinquante ans, l'industrie de la fabrication du drap worsted s'est développée avec une remarquable rapidité, principalement pendant les quinze dernières années. C'est aujourd'hui la partie de beaucoup la plus importante de la manufacture des étoffes pour robes. D'après les chiffres du douzième recensement, la production annuelle d'étoffes worsted aux Etats-Unis a dépassé 103,000,000 de verges carrées et celle des lainages 41,000,000.

Seules les longues fibres de laine sont employées dans la fabrication du drap worsted, tandis que, dans la manufacture des lainages, les fibres courtes sont utilisées. Les articles en laine sont fabriqués directement avec la laine, telle qu'elle sort des cardeuses, tandis que la laine pour le drap worsted doit subir un procédé destiné à redresser les longues fibres: La matière première arrive aux filatures de worsted en balles de diverses formes et dimensions, pesant de 200 à 1,000 livres. Aussitôt que leur enveloppe de burlap a été euevée, la première des opérations demandant de l'habileté, celle du triage, commence. Chaque toison est déroulée sur une table inclinée et le trieur en tire d'abord la meilleure laine, ayant toujours en vue le poids, la résistance, la couleur, la finesse et la souplesse. La laine du dos et celle des quartiers postérieures est courte et grossière. Celle de la partie antérieure est très sujette à contenir une quantité de débris de plantes. La laine des flancs et des épaules a une fibre dont la solidité, l'uniformité de longueur et la finesse la rendent supérieure en tous points à celle des autres parties du corps de l'animal. On dénote immédiatement dans certaines laines la manière dont l'animal a été nourri et abrité. Les climats chauds produisent aussi des sortes distinctes de laine, et chaque sorte convient mieux à une certaine espèce de tissu; il en est de même pour les diverses parties d'une même toison. La laine amé-



# AVIS



Vers l'époque où cet avis parviendra au commerce de détail, nous aurons déménagé dans notre nouveau magasin, au coin du carré Victoria et de la rue Craig.

L'expansion rapide de nos affaires au cours des quelques années dernières a fait de la question de l'agrandissement de notre établissement un problème pressant et, l'occasion s'étant présentée d'acquérir le local désirable susdit, nous avons décidé de prendre cette mesure.

Avec l'espace de plancher augmenté qui est à notre disposition, nous pourrons non seulement avoir un stock plus fort qu'auparavant et ainsi soutenir plus facilement notre réputation de prompts expéditeurs, mais aussi un stock beaucoup plus varié et, en réalité, aussi complet qu'il est possible de le concevoir quand on emploie le terme général de marchandises sèches.

Nos préparatifs pour le commerce d'automne ont été augmentés en proportion et, à l'heure actuelle, notre aptitude à remplir toutes les commandes de réassortiment avec promptitude sera trouvée éminemment satisfaisante tant par nos clients que par le commerce en général du Dominion tout entier.

# **BROPHY-CAINS, LIMITED,**

**NOUVEAUTES EN GROS.**

**MONTREAL.**

**PROMPTS EXPEDITEURS**

ricaine est la plus douce, mais cette qualité est souvent détruite en grande partie parce qu'elle provient de moutons qu'on a laissés errer parmi des ronces et des épines, qui ont déchiré sa laine; une balle de laine peut encore être endommagée par la ficelle qui la lie, produisant une brèche qui, si on n'y remédie, apparaît dans le tissu fini. La laine d'Australie est surtout estimée à cause du soin que les éleveurs prennent de ces détails importants.

Une fois que la laine a été triée, elle est prête à être lavée. Pour cette opération, la laine est transportée automatiquement de la table de triage à la première cuve d'une série de cuves semblables. Au fur et à mesure du lavage, la laine est portée en avant et à des distances de quelques pieds, elle est soulevée automatiquement et fournie à un appareil ressemblant à une tordeuse à linge; de là elle passe dans la deuxième cuve et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'elle arrive enfin à un grand récipient métallique appelé "chambre de séchage". Dans l'opération du nettoyage, on emploie du savon. La quantité de savon employée aux Etats-Unis dans toutes les industries de la laine, pour dégraisser la laine, fouler et nettoyer le drap, s'est élevée dans une année à 35,136,593 livres.

Dans la chambre de séchage la laine placée sur un transporteur, animé d'un mouvement de rotation, est soumise à la chaleur fournie par des tuyaux à vapeur. Dès qu'elle sèche, elle est livrée par une ouverture et chassée par un courant d'air qui souffle en tout temps dans la direction de cette ouverture. Depuis sa sortie de la table de triage, la laine a perdu à peu près 35 pour cent de son poids en suint et en saletés. Après le séchage, on procède au cardage. Les cardeuses ont été inventées vers la fin du dix-huitième siècle et, avec toutes les améliorations qu'elles ont subies dans la suite, elles sont employées aujourd'hui dans les industries de lainage et du worsted. Ces machines consistent essentiellement en gros cylindres entourés de cuir, lequel est muni de fines dents en métal. Sur un des cylindres, ces dents sont courbées dans une direction; celles d'un autre, dans la direction opposée. Quand la machine est en mouvement, ces cylindres tournent dans des directions opposées à une distance l'un de l'autre d'une fraction de pouce. A mesure que les cardeuses travaillent la laine, celle-ci est étirée en une fine pellicule et enroulée autour des cylindres. Finalement, cette pellicule est délicatement recueillie et guidée jusqu'à ce qu'elle sorte de la machine sous forme de corde délicate formée de fibres lâches. Une méthode longue et antique de cardage consistait à étirer les fibres au-dessus de deux planches oblongues couvertes de cuir muni de fins fils métalliques.

La première usine à carder fut établie aux Etats-Unis, à Pittsburg, Mass., en 1790. Tout d'abord le cardage formait une industrie à part, et les autres opérations de la manufacture des lainages avaient lieu dans d'autres établissements.

C'est à cette phase de la manufacture que le peignage des fibres courtes et la réunion des longues fibres pour le drap worsted moderne sont introduits. Les longues fibres sont toutes placées parallèlement. La machine qui sert à cette opération est munie de milliers de dents très rapprochées, pas plus grosses que des épingles. La laine peignée et réunie est livrée sous forme cordes à torsion lâche dans des récipients métalliques, puis étirée. Une longueur de laine d'une verge est mise dans l'étireuse et en sort avec une longueur de huit verges.

L'opération suivante, la filature, est une des plus anciennes industries du monde. Quinze cents à deux mille ans avant l'ère chrétienne, le fuseau et la quenouille étaient connus des Egyptiens. La quenouille était un simple bâton autour duquel la fibre s'enroulait; on la tenait de la main gauche. Le fuseau ressemblait à une toupie; la main lui imprimait un mouvement de rotation. Deux ou trois mille ans plus tard, le fuseau fut placé dans un cadre où on pouvait le faire tourner au moyen du pied et, en 1763, la machine à filer—invention très importante, comprenant huit fuseaux—fit son apparition. Une filature moderne opère aujourd'hui plusieurs milliers de fuseaux ou broches.

La filature est l'opération qui termine la conversion de la fibre brute en filé. C'est une continuation du procédé d'étirage, nécessaire pour obtenir l'épaisseur voulue de fil, par cette opération, les fibres sont en même temps tordues en filés fermes et continus ayant la résistance nécessaire aux opérations subséquentes du tissage. Dans la manufacture du worsted, les filés sont tordus ensemble avec d'autres fils de laine ou avec des fils de soie, cela dépend de la qualité du drap que l'on veut faire. Avant d'être livré au métier, le fil de laine est enroulé d'abord sur une bobine de six pouces, puis dévidé et enroulé sur des bobines plus grandes.

Le tissage consiste à entrelacer régulièrement et transversalement des fils de manière à former une surface sans solution de continuité. Les fils placés dans le sens de la longueur forment ce qu'on appelle chaîne, et les fils transversaux forment la trame. Une partie des fils formant la chaîne est élevée et une partie abaissée, laissant un espace entre elles. Dans ces espaces, on fait passer la navette qui porte le fil de trame. En élevant les fils qui étaient abaissés, et en abaissant ceux qui étaient élevés, on obtient leur entrecroisement. Toutes ces opérations ont été faites pendant des

siècles sur des métiers fonctionnant à la main. Le métier mécanique n'a fait son apparition qu'au dix-neuvième siècle. Le métier mécanique fait automatiquement toutes les opérations citées plus haut avec toute la dextérité de la main humaine. Un maître mécanicien arrange les métiers pour l'accomplissement d'une certaine partie du travail et des ouvrières fournissent le fil à la navette. Si, au cours des opérations, un fil se casse, le métier s'arrête automatiquement.

Le drap, à sa sortie des métiers, est nettoyé de nouveau, examiné et teint. On en extrait l'eau et on le fait passer au-dessus d'un système de tuyaux à vapeur. On fait disparaître les inégalités par une opération appelée "tonte", après quoi on le presse entre de gros cylindres. On le mesure et on l'enroule sur des rouleaux.

### LA LAINE DE BOIS

La laine de bois est loin d'être une quantité négligeable. Pendant qu'en Amérique l'usage de ce produit—ainsi nommé parce qu'il consiste en copeaux très déliés, provenant de déchets de bois—est très répandu depuis quelques années, son emploi est demeuré fort restreint en Europe. Ce n'est que dans ces derniers temps qu'on paraît s'y être décidé et qu'on se sert de la laine de bois non seulement pour des emballages, mais encore et très avantageusement dans la confection de certains matelas ainsi que pour remplacer les chiffons dans les nettoyages des machines, pour la filtration et une quantité d'autres applications, en choisissant, pour chacune d'elles, l'espèce de bois la plus convenable.

Comme les déchets de bois de tout genre peuvent servir à la fabrication de la laine de bois et que les machines qui produisent celle-ci peuvent, selon la finesse qu'on veut obtenir, débiter jusqu'à 1,000 livres par jour, on peut prétendre avec raison que la laine de bois est, comparativement au bois et à la paille, la matière d'emballage la plus économique. D'autre part, le foin ou la paille sont fort souvent humides et le premier est rarement sans contenir des tiges résistantes de plantes; ce qui les rend impropres à l'emballage.

Dans la literie, la bourrellerie et la tapisserie, la laine de bois, est après le crin, la matière la plus élastique; elle est même préférable à toute autre, lorsqu'elle provient de bois résineux, en ce qu'elle n'absorbe pas l'humidité et éloigne les insectes. Notre confrère le "Moniteur français" croit savoir qu'après de nombreux essais qui ont fait ressortir la valeur de cette nouvelle matière, plusieurs hôpitaux l'ont adoptée pour la literie, les coussins, les meubles, etc.



## LE COMMERCE DE LA LAINE

## Sa condition en Grande-Bretagne

Les conditions du marché de la laine sont traitées au long, au point de vue financier, par l'agent commercial Jackson, de Leeds, Angleterre dans un article qui a paru dans le journal "Trade and Commerce". A en juger par le ton général du rapport, dit "Commercial", les fermiers de l'Ouest ne feront pas d'erreur en élevant des moutons. Il est très probable que le prix de la laine baisse. Outre les bons prix payés pour la viande d'agneau et de mouton, un troupeau devrait rapporter de bons profits par sa laine. En outre ces animaux sont d'excellents destructeurs de mauvaises herbes.

Le rapport en question contient l'article suivant:

"Plus on pense au commerce de la laine et aux prix qui règnent, plus on est surpris que le marché soit si calme et que les commerçants y aient tant de confiance. Beaucoup de commerçants en laine disaient en 1900 et en 1901 qu'ils ne reverraient jamais des prix élevés, mais il serait peut-être à propos de se demander maintenant quand verra-t-on des prix plus bas. Personne ne désire voir de nouveau la bonne laine peignée, non dessuintée à 6d. la livre: cela ne serait bon ni pour le producteur, ni pour le consommateur. Ceux qui emploient la laine, les filés de laine et les tissus de laine font aujourd'hui des achats mille fois plus considérables que lorsque les prix étaient, dans certains cas, moitié de ce qu'ils sont aujourd'hui. Mais il y a lieu de se demander l'effet qu'aura sur le marché de la laine un taux de banque de 5 pour cent, et il vaut la peine que l'on considère maintenant sa relation avec les prix courants et d'examiner si le commerce pourra continuer dans de bonnes conditions, sans aucune crainte d'un ralentissement.

"Il est évident que, la laine coûtant le double de ce qu'elle coûtait vers l'année 1890, le capital requis pour un même nombre de balles est bien différent. Je peux donner ici les totaux depuis 1895 de la laine provenant des colonies, le coût moyen par balle et un total approximatif de l'argent que cette laine représente. On peut se fier aux chiffres de Schwartze, et le tableau suivant indique

les sommes nécessaires simplement pour les tontes d'Australie et du Cap.

| Années     | Nombre de Balles | Valeur moyenne par balles |    |   | Valeur totale |
|------------|------------------|---------------------------|----|---|---------------|
|            |                  | £                         | s  | d |               |
| 1895 . . . | 2,270,000        | 11                        | 0  | 0 | 24,970,000    |
| 1896 . . . | 2,134,000        | 12                        | 0  | 0 | 25,608,000    |
| 1897 . . . | 2,108,000        | 11                        | 10 | 0 | 24,242,000    |
| 1898 . . . | 1,982,000        | 12                        | 5  | 0 | 24,280,000    |
| 1899 . . . | 1,908,000        | 14                        | 10 | 0 | 27,666,000    |
| 1900 . . . | 1,596,000        | 13                        | 10 | 0 | 21,546,000    |
| 1901 . . . | 1,962,000        | 10                        | 10 | 0 | 20,601,000    |
| 1902 . . . | 1,933,000        | 11                        | 15 | 0 | 22,713,000    |
| 1903 . . . | 1,685,000        | 13                        | 10 | 0 | 22,747,000    |
| 1904 . . . | 1,572,000        | 14                        | 10 | 0 | 22,794,000    |
| 1905 . . . | 1,842,000        | 15                        | 15 | 0 | 29,011,000    |
| 1906 . . . | 2,071,000        | 17                        | 0  | 0 | 35,207,000    |

"Nous n'avons pas encore atteint le chiffre auquel la laine se vendait en décembre 1899; mais le commerce de la laine absorbe maintenant un capital beaucoup plus considérable qu'en cette année mémorable; les laines provenant d'animaux croisés sont beaucoup plus chères qu'à cette époque, et je suis sûr que cette année surpassera toutes les précédentes quant à la somme nécessaire pour disposer des laines qui sont et qui seront disponibles.

"En mai et en juin de l'année dernière, alors que le commerce prenait sa pleine part de la dernière tonte totale de l'univers, une petite difficulté financière fut éprouvée presque généralement et beaucoup pensent que les mêmes conditions peuvent se reproduire cette année. Si, dit-on, une forte tension s'est fait sentir vers le milieu de 1906, à quoi peut-on s'attendre, les prix étant toujours très élevés? Le monde manufacturier exige plus de laine que jamais; le commerce est loin d'être encombré et les balances en banque sont loin d'être épuisées. Ceux qui emploient la laine trouveront de l'argent quand ils le voudront, et les banques ne refuseront pas de leur venir en aide, quand elles verront que cet argent est demandé dans un but commercial, réel et légitime.

"Quand on fait une revue d'ensemble de la situation, il est impossible de négliger le fait que les industries des lainages et du worsted n'ont jamais été en meilleures conditions qu'aujourd'hui. J'ai moins de craintes au sujet de l'argent nécessaire pour disposer de la laine recueillie, que je n'en ai au sujet du poids de la laine qui sera mise sur le marché. Ce qui sera acheté sera payé promptement, mais ce sera le surplus, si

on peut se servir de ce terme, qui mettra à l'épreuve les ressources d'achat des commerçants. Il est extrêmement difficile de dire si les prix actuels se maintiendront pendant les six mois prochains ou si l'offre, par son abondance, les fera baisser. D'après moi, le commerce sera à même de disposer de toute la laine produite, pourvu qu'on ne se précipite pas de l'offrir aux consommateurs.

"Le commerce ne peut pas être surchargé de marchandises sans qu'on lui laisse le temps de les écouler; c'est l'envoi forcé de matière première sur le marché qui cause un peu de malaise. Il existe un sentiment plus fort de sécurité dans les valeurs actuelles que si les prix étaient forcés à un niveau plus élevé: c'est à quoi il faut prendre garde. Pendant ces derniers mois, les prix n'ont été aussi élevés qu'en raison de la demande, et on peut être certain que le commerce sera instable pendant quelques mois; mais je ne pense pas qu'après un certain temps, les consommateurs se disputent la matière première comme ils l'ont fait récemment. Quelques hommes semblent penser que le plus haut prix n'a pas encore été atteint, mais les gens les mieux informés ne cachent pas leur opinion et croient que les prix actuels seront maintenus; si le contraire avait lieu, une catastrophe pourrait en résulter."

D'après MM. A. Racine & Co., les tweeds havane et crin seront très en demande cet automne pour vêtements d'hommes.

Les serges bleues et les vicunas sont toujours en très grande demande.

Les draps légers seront en grande vogue pour robes de dames cet automne. Les teintes préférées sont le rouge, le Bordeaux, le brun et le vert mousse.

\* \* \*

C.-X. Tranchemontagne et Cie nous avisent que les tweeds gris sont toujours grands favoris.

Les serges bleues et les viennas se vendent aussi très bien, ainsi que toutes les fournitures pour tailleurs.

\* \* \*

M. C.-X. Tranchemontagne nous avise que dans les laines et lainages les affaires sont satisfaisantes. Les paiements suffisants.

TOUTES NOS RICHES ET ELEGANTES

## FOURRURES

A vingt pour cent de réduction durant les mois d'Été. Nous avons toutes les PELLETERIES en vogue en une immense variété. Choix sans pareil de Manteaux "MOUTON DE PERSE," ELECTRIC SEAL ET NEAR SEAL.

COLLERETTES, ETOLES ET MANCHONS VISON.

Nous réparons rapidement toutes les fourrures  
Emmagasinage et Assurance des fourrures  
pour la Saison d'Été.

T. A. DURAND, 309 rue St-Paul

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

“CAOUTCHOUC”

“ARLINGTON”

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.     | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.        | 199<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.     | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN. | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.        | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.   | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ALBION<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.     | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.             | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.        | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 399<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN. |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                       | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 1/2 IN.                          | 289<br>3 1/2 IN.                | 395B<br>3 1/2 IN.             |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                        | NO 10<br>SIZE 10 1/4 X 6      | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/4 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                  | NO 12<br>SIZE 13 1/4 X 8        | NO 14<br>SIZE 15 1/4 X 10 1/2 |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:!

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

# FOURRURES

Nous tenons un assortiment très beau d'échantillons, cette année, assortiment spécialement fort en

## Vêtements Doublés de Fourrure

de toute sorte et de toute description.

— Nos —

## Manteaux en Chat Sauvage et Manteaux en Astrakan pour Dames

Offrent aussi une valeur exceptionnelle.

La ligne tout entière, du commencement à la fin, sera difficile à surpasser.

Nos Voyageurs sont maintenant en route.

Comme d'habitude,

Vous verrez des choses plus nouvelles en **Casquettes de Drap**, dans notre assortiment, que partout ailleurs, avec plus de variété et des valeurs splendides.

Les ordres ou les demandes de renseignement recevront une prompt attention.

SWIFT, COPLAND CO.,  
LIMITED.

MONTREAL.

Debenhams (Canada) Ltd., ont actuellement un très joli assortiment d'étoffes. à robes.

Les étoffes unies sont toujours les préférées, néanmoins quelques fantaisies commencent à se faire jour.

L'on peut dès maintenant prévoir qu'elles vont prendre de plus en plus d'importance et qu'on en verra beaucoup, l'hiver et même l'automne prochains.

Les tissus "rayés" sont en assez bonne demande, les plaids Ecossais aussi, bien qu'ils ne conviennent pas à tout le monde, les femmes minces étant à peu près les seules qui puissent les porter élégamment.

Dans les tissus unis, les teintes les plus en vogue sont fumée, gris assez foncé, gris cendré, lie de vin, Copenhague, vieux bleu, etc.

MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, offrent actuellement à grande réduction un lot important de tweeds de fantaisie; cette vente est nécessitée par l'obligation de faire place au stock nouveau. Ces tweeds sont très avantageux comme qualité et comme prix, et il serait à désirer que ceux que cela peut intéresser ne laissent pas échapper cette occasion d'acheter dans des conditions absolument exceptionnelles.

MM. A. Racine & Cie, ont actuellement un grand assortiment d'étoffes de fantaisie pour robes de dames. Ces étoffes très légères et pure laine font de charmantes robes d'été.

Les tissus rayés gris et blanc semblent être les préférés dans cette ligne.



#### LES SOIERIES LYONNAISES

La fabrique des soieries constitue une des plus importantes industries françaises, une de celles qui sont le plus justement réputées à l'étranger. Son centre étant Lyon, les comptes rendus de la Chambre de Commerce de cette ville donnent chaque année, à son sujet, d'intéressants documents.

Pendant l'année 1905, la condition des soies a enregistré 15,400,000 lbs de soie en chiffres ronds, soit à peine 220,000 lbs de moins qu'en 1904.

La production en soieries des tissages lyonnais a été de \$78,540,000 contre \$75,800,000 en 1904. Sur ce total, il a été exporté pour \$60,700,000.

Un peu plus du dixième de ces exportations a été expédié en colis postaux (\$6,500,000).

Le principal débouché est toujours l'Angleterre, qui a acheté pour \$30,500,000 en 1905 (contre \$28,600,000 en 1904).

Les autres clients de la France sont

ensuite par ordre d'importance: l'Allemagne, la Suisse, la Belgique, la Turquie, l'Espagne et l'Autriche qui, ensemble, lui prennent \$8,000,000 de tissus.

Les tissus qui continuent depuis plusieurs années à détenir le record du succès, de la mode et de la fabrication sont les mousselines, crêpes, gazes, tulles et dentelles. On en a produit en 1905 pour \$30,600,000. Par contre un malaise sérieux a commencé à se faire sentir dans la fabrication des articles d'église et dans un rapport spécial adressé au ministre, la Chambre de Commerce de Lyon "estime à \$6,000,000 d'affaires et \$2,000,000 de salaires la perte que la Séparation fera éprouver au marché industriel lyonnais."

En ce qui concerne la restriction du marché américain, d'une enquête faite par la Chambre de Commerce de Lyon il résulte qu'une partie des exportations lyonnaises transitait par l'Angleterre et sont portées au compte de ce dernier pays au lieu de l'être à celui des Etats-Unis, destinataires définitifs. Cela explique l'augmentation importante du chiffre d'affaires avec l'Angleterre relevé en 1905, sur 1904.

Les deux grands marchés de la soie —non transformée en tissus—sont toujours Milan et Lyon, Milan a pris le pas sur Lyon depuis plusieurs années.

Alors qu'en 1905 la Condition lyonnaise a enregistré à peine un peu plus de 15,000,000 lbs et celle de Milan a atteint près de 21,000,000 lbs, sur un total mondial de 54,620,000 lbs, il faut dire pour être juste que Milan possède beaucoup de succursales de maisons lyonnaises.

Les deux marchés milanais et lyonnais sont d'ailleurs complémentaires l'un de l'autre.

En effet, il résulte des graphiques établis par la Chambre de Commerce de Lyon que "Milan est le grand marché des soies européennes alors que Lyon est essentiellement celui des soies asiatiques et du Levant."

Les deux tiers des soies conditionnées à Milan sont originaires d'Europe. Près des 5 sixièmes des soies conditionnées à Lyon sont d'origine extra-européenne.

D'autre part, l'importance de la fabrication italienne de soieries, est très faible.

La fabrique lyonnaise de soieries, reste donc la première du monde aussi bien pour l'importance que par la qualité et le bon goût de ses produits.

#### LA SERICICULTURE AU SIAM

Le gouvernement de Bangkok s'est occupé spécialement de la sériciculture au Siam.

De premières expériences furent tentées à Sapatoum et les résultats obtenus furent des plus encourageants. On a constaté qu'on pouvait élever annuellement huit générations de vers, c'est-à-dire obtenir chaque année huit récoltes de soie.

Le professeur japonais Toyama qui avait été chargé de ces études par le gouvernement royal, a visité le plateau de Khorat: d'après lui, 30,000 indigènes environ s'adonnaient à la sériciculture.

A la suite de cette inspection, le gouvernement siamois a décidé la création d'une magnanerie à Khorat. Les premiers travaux ont été entrepris au commencement de 1904.

Il y a actuellement 170 rais de mûriers en rapport (le rai est un carré mesurant environ 130 pieds de côté).

L'élevage porte, d'une part, sur des vers à soie japonais, et, d'autre part, sur des vers à soie japonais croisés avec des vers à soie siamois.

La fabrique occupe trois employés japonais et vingt siamois; le nombre des métiers est de douze.

La soie obtenue depuis le commencement de l'exploitation n'a pas encore été mise sur le marché; elle est envoyée directement à Bangkok, à l'école gouvernementale de sériciculture. Etant donnés les premiers résultats, il semble que les magnaneries soient appelées à un grand avenir et que, d'ici deux ou trois ans, elles prendront une place intéressante sur le marché de Khorat.

#### SOIES SHANTUNG

Le succès des soies Shantung était attendu, malgré cela, il a dépassé de beaucoup les plus optimistes prévisions. Ces soies jouissent en ce moment d'une vogue extraordinaire aussi bien pour les soies couleur naturelle, que pour les soies teintées.

Ces soies sont manufacturées en Chine, par les paysans sur des métiers à la main, avec du fil non dégomme. Elles sont extrêmement difficiles à teindre.

Là encore, l'industrie française a prouvé sa supériorité quand il s'agit de choses élégantes. Ce n'est qu'à Lyon qu'on a réussi à les teindre parfaitement, sans nuire à la solidité du tissu et tout en obtenant les coloris les plus variés et les plus agréables à l'oeil.

MM. Debenhams (Canada) Ltd., ont actuellement en stock un superbe assortiment de ces soies chinoises.

D'après Debenhams (Canada) Ltd., les soies unies sont toujours en grande demande; les teintes préférées sont les mêmes que pour les lainages unis: gris, vieux bleu, lie de vin, fumée, etc.

Les rubans de fantaisie, chinois, Pompadour, écossais, sont toujours les préférés.



# AVIS DE DÉMÉNAGEMENT.

Nous sommes heureux d'informer notre clientèle que, vu l'augmentation considérable de notre chiffre d'affaires, nous nous sommes assuré un local plus vaste, situé

**26** rue **STE-HELENE,**

au coin de la rue des Récollets, anciennement occupé par W. R. Brock Co., Limited, où nous tiendrons en stock un assortiment plus important que jamais de

**Tweeds, Serges,**

Etc., Etc., et de

**Fournitures**

pour

**Tailleurs.**

---

---

**FINLEY, SMITH & CO.,**

MONTREAL.



Modèle en fine paille Leghorn supporté par une carcasse de fin fil métallique couvert de soie et monté sur un bandeau faisant tout le tour.

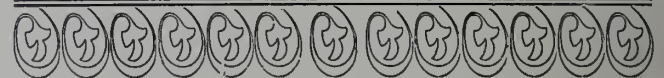
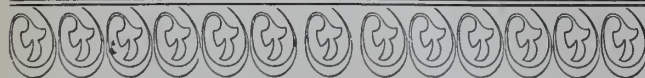
Une plume d'autruche nuancée du blanc au jaune et à l'orange et une plume paradis dans les couleurs naturelles couvrent la calotte et une portion de la partie supérieure du bord, formant la seule garniture.



Grand chapeau blanc napolitain monté sur un bandeau enveloppé de malines blanche. Du ruban de velours noir, large de deux pouces, est fixé au bandeau à gauche et sert à draper la passe. Une petite carcasse de soutien en fin fil métallique couvert de soie blanche est montée sur la partie supérieure du bord qu'elle maintient et un fil métallique semblable est rentré à  $\frac{3}{4}$  pouce de l'extrémité du bord. A droite, vers l'arrière, la carcasse forme un pli de  $2\frac{1}{2}$  pouces.

Une frange de plumes d'autruches est placée au centre du dessus de la calotte et forme des cercles jusqu'à la base de la calotte, on la fixe fermement. Le dessus du chapeau et à moins de  $2\frac{1}{2}$  pouces du bord, qui est ainsi complètement couvert.

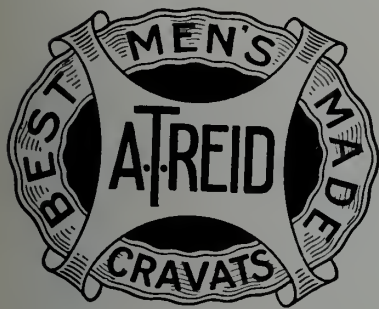
Une touffe de myosotis couleur bleu pâle et des boutons de roses sont placés à gauche parmi les fibres de la plume d'autruche.



# Echarpes de Reid pour Hommes

Spécialités pour l'Eté

UNE GARANTIE



DE PERFECTION

Four-in-Hands Bordés Lavables

\$4.00 la Douzaine

Cravates "Silk Bat" Bordées

\$3.75 la Douzaine

Four-in-Hands Français en Toile Brodée

\$4.00 la Douzaine

Four-in-Hands en Soie Lavable à Dessins de Fantaisie

\$3.50 la Douzaine

Four-in-Hands en Coton "Panel"

\$3.00 et \$2.25 la Douzaine

Four-in-Hands en Coton de Couleur de Fantaisie

\$2.25 la Douzaine

Four-in-Hands en Coton Blanc à Dessins

\$2.25 la Douzaine

---

Notre célèbre Barathea en Soie, dans tous les Styles

---

Featherbone Novelry Mfg. Co.

LIMITED

TORONTO

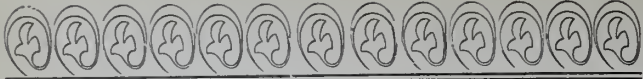
SUCCESSALES:

WINNIPEG

Edifice Hammond

MONTREAL

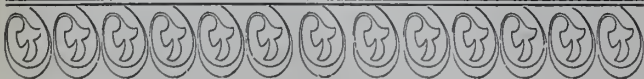
Edifice Imperial Bank



Chapeau napolitain noir avec insertions toscanes. Il est monté sur un bandeau étroit qui est fini par une torsade de malines noire. Une lourde guirlande de roses et de feuillage est placée en travers du chapeau et maintenue en place. Des noeuds en ruban de velours noir complètent le modèle.



Une carcasse en fil métallique, forme cloche avec une calotte de 3½ pouces, et un bord large de cinq pouces sur les côtés et de quatre pouces en avant, servent de fondation à ce modèle d'un effet frappant. La forme est couverte de point d'esprit et finie par un biais large d'un pouce, bordé d'un plissé en biais étroit de velours. Un ruban en velours de trois pouces est placé sur la calotte et retombe des côtés en noeuds droits et courts. La bande de ruban passe en avant dans une belle boucle en jais. Un plissé large d'un pouce termine le dessus de la calotte et deux demi-plumes d'autruche sont montées du côté gauche. Une grosse rose demi-épanouie est fixée dans le noeud à droite et peut être attachée à l'autre noeud au-dessous de l'épaule gauche.



# THE DOMINION LINEN MFG. CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

LA MEILLEURE  
VALEUR DANS LE  
COMMERCE.

Linge de Table Damassé Écru et Blanchi,  
Nappes Damassées Blanchies, Serviettes,  
Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,  
Toiles pour Robes, Toiles de Douless,  
Toiles pour Services à Thé.

DEMANDEZ - NOUS  
DES  
ECHANTILLONS.

STOCK COMPLET A TORONTO

SEULS AGENTS DE VENTE AU DOMINION

## WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

Successesseurs de E. B. WALLACE & CO.

76 RUE WELLINGTON OUEST, TORONTO, ONT.

### Système Patenté de **Garde-Robes "Weir"**



Section de Magasin Moderne muni de notre Système

Pour la manipulation économique et scientifique  
des confections pour Hommes et Femmes.

Garde-Robes à Sections -

Chacun est comp'let par lui-même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de  
style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes.  
Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix  
et catalogue sur demande. Estimés fournis.

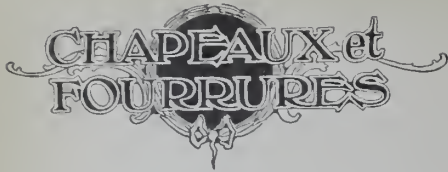
Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spéciale-  
ment priés de voir notre Glissière pour pantalons  
et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose  
du genre en existence.

### WEIR WARDROBE CO. OF CANADA, LIMITED

Bureau Principal et Manufacture a

—MOUNT FOREST, ONT.—

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - MASON CITY, IOWA.



## LE COMMERCE DES FOURRURES AU CANADA

Saison 1907-1908

D'après les ordres donnés presque partout pour les fourrures, ce commerce semble devoir avoir une grande activité l'hiver prochain et tout fait prévoir que l'année 1907 sera une année exceptionnelle pour le commerce des fourrures.

Les vêtements doublés de fourrure, pour dames, ont déjà été très bien placés et tout indique que les ordres de renouvellement suffiront à tenir les manufacturiers très occupés. Les manteaux pour dames, en mouton de Perse, ont été augmentés de 10 p. c.; l'astrakan, dans les qualités inférieures et le rat musqué, couleur naturelle et teint, sont en bonne demande. Les articles de cou en fourrure se vendent beaucoup; ces articles comprennent les étoles, les boas et les écharpes en vison. La martre de l'Alaska qui est à meilleur marché se vend bien dans les formes usuelles. Le renard de Russie est aussi au premier plan. Le manchon plat est l'article le plus nouveau et le manchon "Coronation" a la préférence sur les manchons à forme arrondie.

Les manteaux à forte doublure en fourrure, pour hommes, surtout dans les articles les meilleurs, à partir de \$25, ont une bonne vente. Il y a une forte demande pour le mouton de Prusse et le mouton de Moscou et il se fera de bonnes ventes en manteaux de fourrure avec collet garni de loutre ou de mouton de Perse.

Bien que les prix très élevés de la matière première ennuient beaucoup le manufacturier, en général, les lignes actuellement sur le marché sont cotées à des prix qui permettront de les vendre au consommateur sans qu'il y ait une forte hausse sur la plupart des lignes courantes.

La rareté du vison aux ventes de Londres a fait que les acheteurs du continent ont lutté pour s'approvisionner. Il en est résulté que les prix se sont élevés au-dessus de la valeur normale. Ceci n'affecte pas beaucoup le marché canadien, car la plupart des manufacturiers achètent leur matière première en décembre et janvier sur le marché du pays, quand les approvisionnements sont abondants et que les nuances des fourrures sont bonnes.

A mesure que la saison de manufacture s'avance et que les manufacturiers arrondissent leurs approvisionnements, la condition véritable du marché de la four-

rure brute est exposée au grand jour. Il est bien évident que les vêtements doublés de fourrures où on emploie comme doublure le rat musqué, seront à prix plus élevé l'automne prochain.

Les manufacturiers qui ont échantillonné largement ces lignes ont de la peine à se procurer assez de peaux. Dans nombre de cas, on a eu recours sans succès au marché de New-York.

Le vison est en bonne demande, mais très rare. La martre se vend à de bons prix, mais on en vend très peu au Canada.

Nous donnons ci-dessous les résultats de la vente des fourrures à Londres en Mars:

Raccoon, 15 p. c. plus haut qu'au mois de mars précédent.

Rat musqué, poil d'hiver, 10 p. c. plus haut qu'en janvier dernier.

Rat musqué, poil d'automne, 15 p. c. plus haut qu'en janvier dernier.

Rat musqué, noir, 25 p. c. plus haut qu'en janvier dernier.

Bête puante, 30 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Civette, 20 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Opossum, 40 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Martre, même prix qu'en mars dernier.

Vison du Sud-Ouest, 20 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Vison, meilleure espèce, 30 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Martre Zibeline de Russie, même prix qu'en mars dernier.

Renard argenté, foncé, 50 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Renard argenté, clair, même prix qu'en mars dernier.

Renard bleu, 10 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Renard gris, 10 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Renard rouge, 10 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Renard blanc, 20 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Renard croisé, même prix qu'en mars dernier.

Renard jeune, 50 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Loutre de mer, même prix qu'en mars dernier.

Loutre, 10 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Lynx, même prix qu'en mars dernier.

Martre d'Amérique (fisher), 20 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Castor, même prix qu'en janvier dernier.

Ours, même prix qu'en janvier dernier.

Loup, 10 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Glouton (wolverine), même prix qu'en mars dernier.

Chat sauvage, 25 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Chat domestique, 15 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Blaireau, même prix qu'en mars dernier.

Hermine d'Amérique, même prix qu'en mars dernier.

Hermine de Sibérie, 15 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Ecureuil, 20 p. c. plus bas qu'en mars dernier.

Phoque à crinière, peau séchée, même prix qu'en mars dernier.

Grève, même prix qu'en mars dernier.

Phoque à fourrures, peau séchée, 30 p. c. plus haut qu'en mars dernier.

Chinchilla, même prix qu'en janvier dernier.

Opossum d'Australie, 10 p. c. plus haut qu'en janvier dernier.

Wallaby, même prix qu'en janvier dernier.

Wombat, même prix qu'en janvier dernier.

## NETTOYAGE ET MISE A NEUF DES FOURRURES

En Russie, pour nettoyer et remettre les fourrures à neuf, on emploie la méthode suivante: On fait chauffer du son de seigle dans un ustensile en fer ou en terre, en le remuant continuellement jusqu'à ce qu'il soit aussi chaud que la main peut le supporter. On répand alors ce son sur la fourrure qu'on frotte avec une brosse propre ou on bat la fourrure jusqu'à ce que toutes les particules de son aient disparu. La fourrure a alors repris son premier lustre; les fourrures blanches même traitées de cette manière paraissent comme neuves.

## TEINTURE DES FOURRURES

"Le Moniteur de la teinture" donne, d'après un journal anglais, quelques renseignements sur la teinture des fourrures. Le nettoyage à fond de la peau est obtenu, soit à l'aide du savon et de l'ammoniaque, soit en employant un bain contenant de la chaux, du sel ammoniac et de l'alun. Après un passage à l'eau et séchage, on procède au mordantage, en employant:

|                       | Nuances claires | Nuances moyennes | Nuances foncées | Nuances noires |
|-----------------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|
| Bichromate de potasse | 20              | 25               | 40              | 60 (en liv.)   |
| Tartre                | 10              | 12               | 20              | 30 (en liv.)   |
| Eau                   | 2000            | 2000             | 2000            | 2000 (en gal.) |

Les fourrures légèrement rincées et exprimées sont ensuite passées aux bains de teinture. On emploie souvent des couleurs d'oxydation, couleurs se développant par l'action du peroxyde d'hydrogène.

MM. Sift, Coplwand & Co. Limited, nous avisent qu'il y a une bonne demande en fourrures pour la saison d'automne et que

# TOILES POUR ROBES

Les dernières nouveautés pour Costumes d'Été et Blouses de Dames  
et l'assortiment le plus complet qui ait jamais  
été offert au Canada.

Nous sommes seuls Agents de  
Vente au Canada des Manufacturiers de Toile anciennement  
établis et bien connus.

**J. & T. Alexander, Ltd.**  
DUNFERMLINE, ECOSSE

## Greenshields Limited - Montreal

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C.A.

## The Moore Carpet Company, Limited **SHERBROOKE** Que

Manufacturiers de Tapis et Rugs de Haute Qualité.

"ROYAL WILTONS,"

"KASHMIR WILTONS,"

"BURMAH WILTONS,"

RUGS "SIRDAR WILTON,"

RUGS "MAGOG BRUXELLES,"

"WINDSOR BRUXELLES,"

"BALMORAL BRUXELLES,"

"MAGOG BRUXELLES,"

TOGO LAVABLE,

RUGS EN COTON Pour Salles de Bains.

### AVIS SPECIAL

A cause de la forte demande pour les **Rugs Wilton** de Haute Qualité en **Grandeurs de Tapis**, nous avons produit un grand assortiment de dessins Orientaux en un tissu Wilton pesant, à trois fils de trame (three-shoot), que nous sommes prêts à offrir au commerce immédiatement.

Les dessins sont en grande partie des reproductions fidèles de tapis d'Orient véritables et sont tissés avec un poil épais, luxueux, formé des meilleurs matériaux. Ils sont faits dans toutes les grandeurs régulières et vendus à un prix populaire, et nous prions les commerçants de vouloir bien examiner cette ligne avant de placer leurs ordres pour des rugs.

Toutes nos lignes régulières de Tapis et de Rugs ont été grandement renforcées et améliorées pour la saison d'Automne, et nous offrons beaucoup d'effets nouveaux et inédits tant pour les couleurs que pour le dessin.

Manufacture et Bureau Principal: Sherbrooke, Que.,  
Bureau à Toronto: 43 rue Scott,

Bureau à Winnipeg: 23 Bloc Hammond,  
St-Jean, N.B., 53½ rue Dock.

## The Moore Carpet Company, Limited **SHERBROOKE** Que

les ordres de rassortiment pour les chapeaux d'été sont également nombreux. Les prix continuent à être très fermes et les paiements sont réguliers.

MM. Swift, Copand & Co. Ltd., 478 rue St-Paul, disposent d'un vaste assortiment de manteaux de fourrures pour dames, ainsi que de paletots doublés en fourrure pour hommes. Ces articles sont confectionnés d'après les modèles les plus nouveaux et offerts à des prix attrayants.

MM. Swift, Copland & Co., Ltd., donnent une attention toute particulière aux commandes qui leur sont confiées par la malle.

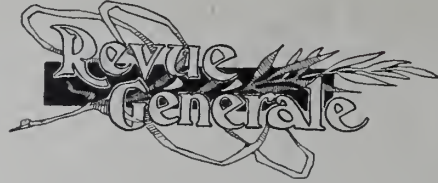
#### Royalty hats

Nous rappelons aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" que MM. Swift, Copland & Co. Ltd., sont les seuls concessionnaires au Canada pour les fameux chapeaux en feutre portant la marque "Royalty." Ils ont toujours en magasin un assortiment complet de ces chapeaux. Ils ont de plus toutes les lignes régulières en fait de chapeaux de paille et chapeaux en toile pour la campagne, etc., etc.

#### Avis important

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur la nouvelle adresse de MM. Swift, Copland & Co. Ltd., manufacturiers de confections en fourrures et importateurs de chapeaux. Ces messieurs sont maintenant installés au No 478 de la rue St-Paul, dans la bâtisse précédemment occupée par MM. Seybold & Sons, et sont en mesure de remplir promptement toutes les commandes

pour les fourrures et pour les chapeaux qui leur sont confiées.



M. Alphonse Racine, jr., de la maison Alphonse Racine & Cie., nous avise que les affaires du mois dernier ont été très satisfaisantes pour le commerce de gros qui n'a pas subi la dépression causée par la mauvaise température au commerce de détail. Les paiements sont assez bons.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention de nos lecteurs sur l'annonce d'autre part de la Rock Island Overall Co., de Rock Island, P. Q.

En dehors des articles indiqués dans son annonce, cette Compagnie, qui compte au nombre des plus importantes de la Province de Québec, manufacture des pantalons de travail en laine, des vêtements de travail pour bouchers et épicier, ainsi que des overalls genre "Brownie" pour enfants.

La Rock Island Overall Co. est une Compagnie progressive qui ne recule devant aucun sacrifice pour se procurer les plus nouveaux modèles américains dès leur apparition. Elle apporte une attention particulière aux ordres qui lui sont adressés par la malle et envoie des échantillons sur demande.

Nos lecteurs qui se mettront en communication avec la Rock Island Overall Co. peuvent être assurés qu'ils n'auront qu'à se féliciter des relations d'affaires qui pourront s'ensuivre.

#### Wallace, Blake, Shouldice, Limited

Une charte a été accordée, dans la province d'Ontario, à la maison Wallace, Blake, Shouldice, Limited, au capital de \$40,000, divisé en actions de \$100. Les personnes incorporées sont: Edwin B. Wallace, Thomas J. Blake et John Shouldice, commerçants; George F. Marter, gentleman, et Dora Parkin, comptable, tous de Toronto. La compagnie se propose de "manufacturer, vendre les marchandises sèches et articles du même type et d'en trafiquer de toute autre manière et, pour ce faire, d'acquérir le stock et la clientèle du commerce fait actuellement à Toronto par E. B. Wallace, T. J. Blake et J. W. Shouldice, sous la raison sociale Wallace, Blake and Shouldice."

#### John Macdonald & Co., Limited

La maison John Macdonald & Co., Limited, a un stock complètement assorti, pour la saison de rassortiment, en fait de sous-vêtements d'hommes, chausettes, cravates, bretelles, chemises de travail et chemises négligées pour hommes, overalls, parapluies et mercerie.

Elle offre une valeur supérieure et un assortiment splendide en voile noir pour robes, étoffes à robes Panama en bleu marin et noir, lawns blancs, linons de l'Inde, nansoucks, étoffes à blouses et mousselines légères; la maison a aussi une grande variété de styles et de prix en dentelle Valenciennes, blouses en lawn blanc et jupes et jupons confec-

## Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

### MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes:

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes:  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

### MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE:

## W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

## La Maison pour les Occasions

#### Bonneterie:

Pour Dames et Hommes en Coton, Cachemire, Lisle et Soie—Unie, à Côtes, Brodée et Façonnée à Dentelle.

#### Mouchoirs:

Pour Dames et Hommes en Coton, Lawn, Toile, Soie et Dentelle, avec Ourlet à Jour, Broderie de Fantaisie, Initiales, Emblèmes et Dessins Imprimés de Fantaisie du Japon.

#### Cols:

Cols de Fantaisie pour Dames en Dentelle et Soie.

#### Châles:

En Laine et Soie, toutes les nuances.

#### Dossiers de Fauteuil, Dessus de Bureau et de Table, et Portières:

En Soie, Tapestry et Peluche.

#### Sous-Vêtements:

Chemises en Soie, Moirette et Soie Moirette, Lawn Alpaga et Sateen.  
Corps, etc. en Coton, Lawn, Laine, Dentelle et Soie. Kimonas, Peignoirs du Matin, Costumes de Nuit, etc.

#### Nouveautés pour la Toilette:

Derniers Articles de New York:—Articles de la "Parisian Novelty Co., Peignes d'arrière de fantaisie avec Montures Nouvelles et Ornements Gravés.

### L. HIRSHSON & CO.

Marchands en Gros.

Téléphone Main 2715

MONTREAL



## La Saison de Rassortiment

Chez **S. F. MCKINNON & CO., Limited**

Reçu cette semaine et mis en stock  
QUELQUES ARTICLES RARES :

**Nouvelles Fleurs,  
Nouvelles Plumes,  
Nouveaux Chapeaux Canotier,  
Nouveaux Chapeaux en Mohair,  
toutes les couleurs,**

**Nouveaux Chapeaux en "Chip"  
toutes les couleurs et Formes nouvelles.**

**Nouveaux Rubans,  
Nouveaux Rubans de Velours,  
Nouveaux Chiffons, dans  
toutes les nuances  
les plus récentes.**

**Nouvelles Dentelles Valenciennes,  
Nouvelles Dentelles Torchon,  
Nouvelles Dentelles Allover,  
Nouveaux Tulles, etc., etc.**

Tous ces articles, nous les avons marqués à prix très bas. Cela vous paiera de nous rendre visite et d'examiner notre STOCK, ou bien envoyez vos Ordres directement au No

**87, RUE SAINT-PIERRE.**

**MONTREAL.**

tionnés pour dames; elle offre comme occasion dix lots d'étoffes à robes et un fort lot de bas en coton.

MM. John Macdonald & Co., Limited, disent que leur stock de lainages et de garnitures pour tailleurs, y compris les étoffes à costumes en tweed pour dames et les étoffes à manteaux, est complètement assorti.

Ils ont, au moyen de consignations récentes, complété leur assortiment d'indiennes et de mousselines de couleur de Crum pour robes, pour le commerce de rassortiment. Leur stock d'essuie-mains, toiles à essuie-mains et de toiles de table est très bien assorti, de même que leur stock de tapis et de fournitures de maisons. Voici le mois de leur inventaire semestriel et, afin de réduire leur stock avant cet inventaire, ils offrent une quantité de tapis tapestry, Bruxelles, Axminster et Wilton à des prix très inférieurs à ceux de la saison dernière; quatre lignes de tapis d'escaliers en chanvre à des prix d'occasion; plusieurs lignes de carrés de velours sans couture à des prix beaucoup au-dessous des prix réguliers, grandeurs 3 x 3½, 3 x 4, 3½ x 4; une ligne de linoléums anglais 3-4 à 7½c. par verge carrée au-dessous du prix régulier; six lignes de linoléums 16-4 à des prix populaires. Ces messieurs annoncent un renouvellement de tous les dessins qui se vendent le mieux en carrés tapestry et en carrés Bruxelles.

#### Lachute Knitting Co.

Le gouvernement du Dominion a accordé une charte à la Lachute Knitting Company, Limited, township de Chatham, Qué., au capital de \$20,000, divisé en actions de \$100. Les personnes incorporées sont MM. Henry R. Hammond, cultiva-

teur; William Howard, manufacturier; Peter R. McGibbon, marchand de bois de charpente; John Sarginson, manufacturier et James T. Griffith, manufacturier, tous de Lachute, Qué. Le but de la compagnie est de manufacturier, acheter et vendre des textiles, de la laine, du coton et des lainages de toute sorte et spécialement la laine, les textiles et toutes les fournitures qui s'y rattachent; établir des agences et magasins dans tout le Canada et ailleurs pour la distribution et la vente des produits manufacturés de la compagnie, et faire un commerce général sur tous les textiles.

#### Alliance Mfg. Co.

Le gouvernement du Dominion a accordé une charte à la Alliance Manufacturing Co., Limited, St-Louis, Mile End, au capital de \$140,000, divisé en actions de \$100. Les personnes incorporées sont: James A. McGill, manufacturier; William York, manufacturier; John A. Fisher, manufacturier; James A. Patton, comptable et Melita J. McGee, femme mariée, tous de Montréal. La compagnie se propose d'acheter, de vendre et de faire commerce sur toutes les sortes de toiles, lainages, cotonnades, soieries et autres tissus textiles employés pour les vêtements; d'acheter ou d'acquérir de toute autre manière tout ou partie de l'actif, des affaires, de la propriété, des contrats, des droits, des obligations et du passif de James A. McGee, manufacturier de chemises à St-Louis, Mile End, et de William York et John G. Fisher, manufacturiers de jupes et jupons à Valleyfield et de payer pour cela en espèces ou par la répartition et l'émission d'actions entièrement payées du capital-actions de la compagnie.

#### Debenhams (Canada), Limited

Les échantillons de cette maison pour la saison d'automne sont maintenant entre les mains de ses représentants. La maison fera savoir par l'entremise de ses succursales de Montréal et de Toronto la date exacte à laquelle la collection de ses échantillons vous sera soumise. Ses acheteurs ayant fait de très bonne heure une visite sur le marché, en vue d'obtenir un assortiment convenable d'échantillons de nouveautés d'automne en temps voulu, pour le commerce canadien, l'assortiment dans tous les départements est de beaucoup le plus complet que la maison ait encore eu. On ne peut pas trop appuyer sur l'importance qu'il y a à placer des ordres de bonne heure pour la saison prochaine. Tout indique que les prix monteront encore et il est probable que dans certaines sections il y aura dette de marchandises. La maison Debenhams (Canada), Limited a donné à ses représentants des renseignements complets sur tout ce qui peut offrir quelque intérêt quant aux échantillons, ainsi que sur la tendance de la mode. Parmi les catalogues publiés par cette maison, il y a une belle brochure de quatre pages, très bien imprimée sur du papier très fort. Cette brochure mesure 12 x 9 pouces et a une couverture blanche imprimée en noir et blanc. La dernière page de cette brochure très intéressante porte une illustration de la marque de commerce Atlantic Serge. Un exemplaire sera envoyé par la maison, sur demande.

#### Greenshields, Limited, Montréal

Malgré la tendance à la hausse du marché dans toutes les lignes de marchandises sèches, la maison Greenshields, Limited, Montréal, dit qu'elle peut offrir

## "Faits au Canada"

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et  
Mitaines Ouates,  
Tabliers de Charpentiers,  
Overalls et  
"Jumpers"**

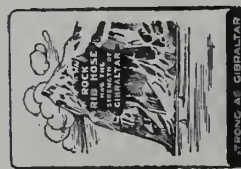
à des prix qui conviendront au commerce.  
Ordres par lettre exécutés promptement.

THE  
**CANADIAN GLOVE & MITTEN Co.**  
Limited  
INGERSOLL, Ont.



#### PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons  
et Filles. Fait de Fin double  
Fil Lisle Egyptien.



#### ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar



#### HERCULES RIB

La limite de Résistance

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons  
et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**The CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Hamilton, Ont.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**



Magnifique et nouveau magasin de Mark Fisher, Sons & Co., coin du Carré Victoria et de la rue Craig, Montréal, dans lequel cette compagnie a emménagé dans la dernière partie du mois d'Avril.

Maison centrale au Dominion du Stock le plus vaste et le plus beau de Lainages Importés et Canadiens et de Garnitures pour Tailleurs.

beaucoup de lignes désirables à des prix attrayants et qu'elle est tout-à-fait à même de s'occuper des besoins de ses clients ce mois-ci.

En fait d'étoffes lavables pour robes, le blanc occupe toujours la première place; les principales lignes qui sont particulièrement bonnes pour le commerce sont les lawns de Perse, les organdis, les linons de l'Inde, les lawns Victoria, les mousselines Suisses, "book" et à pois. Les coutils pour costumes et les véritables toiles d'Irlande de fantaisie occupent aussi une place préminente. En ce qui concerne les coutils et les toiles pour costumes, la maison dit que ces lignes conviennent spécialement pour les costumes d'été, car ses coutils sont faits d'un mélange très fort de tissus de coton et de toile. Ces tissus se repassent et se tiennent en forme en donnant toujours satisfaction. La maison Greenshields a mis en magasins un fort stock de ces marchandises et elle s'attend à une grande demande pour elles. En fait de mousselines de couleur pour robes, celles qui ont de grands pois sur fond blanc et inversement se vendent bien. Il y a aussi beaucoup de mousselines à pois plus petits et à plus petits dessins, pour satisfaire tous les goûts. Les clients visitant la ville de Montréal pendant le mois de mai trouveront un grand assortiment et une grande variété pour leur choix. La maison déclare que son stock est en première condition et qu'elle est prête à faire face à toutes les demandes. Les commandes par lettre sont toujours exécutées fidèlement, avec soin et précision et elles sont expédiées avec la plus grande rapidité. Une visite faite pendant le mois de mai sera avantageuse aussi bien pour le client que pour la maison. Il se

fait de bonnes affaires dans le département des toiles. Bien que certaines maisons soient à court dans différentes lignes, la maison Greenshields a en mains un bon stock et peut exécuter tous les ordres reçus. Elle dit qu'elle sait de bonne source que les filateurs de Belfast ont un nombre de commandes suffisant pour les tenir occupés pendant les douze mois prochains. En conséquence, les marchandises sont très rares et les manufacturiers se trouvent ainsi dans une fâcheuse situation, car ils ne peuvent pas se procurer assez de matière première pour remplir toutes les commandes reçues. La maison Greenshields offre des lignes de premier ordre en fait de toile damassée pour tables, nappes, serviettes et toiles pour essuie-mains; ces articles en ce moment sont cotés aux anciens prix, mais la maison pense qu'elle se verra obligée de hausser les prix de toutes les lignes dans peu de temps.

Dans le département des lainages, les tweeds pour manteaux de dames se vendent beaucoup pour l'automne, tant dans les couleurs pâles que dans les couleurs foncées. On offre aussi des beavers en nuances variées et particulièrement en noir. La maison offre aussi une nouveauté en imitation de "broadtail" et d'astrakan.

Dans le département "E", les stocks sont bien arrangés et les ordres ouverts sont exécutés rapidement. La bonneterie populaire pour le printemps, comprenant les articles à cou-de-pied en dentelle, est bien approvisionnée. On peut aussi se procurer un grand assortiment d'articles unis en fil de coton et en fil Lisle. Les nuances dominantes sont les suivantes: blanc, rose, bleu de ciel, campagne, gris pâle, et avant tout, le noir.

Toutes les lignes de doublures ont été avancées et bien que les marchandises soient extrêmement rares, la maison Greenshields possède, comme d'habitude, un large assortiment dans les lignes suivantes: sateens, percalines et taffetas. Un certain nombre de ses marchandises sont à un prix spécial, particulièrement les sateens. La maison donne une attention particulière aux ordres reçus par lettre.

Le département des fournitures de maison fait des affaires magnifiques. Ce département contient tout ce qu'on peut désirer pour livraison immédiate: tapis, carrés, linoléums, prélaris, matings, cretonnes, mousselines d'art, rideaux, nœts pour rideaux. Voyez les échantillons des voyageurs ou écrivez directement à la maison. Le stock de la maison Greenshields dans ces lignes contient les derniers modèles. La maison a en stock les marchandises qu'il faut.



#### Agrandissement

Tout lecteur de ce journal, faisant commerce de rideaux de dentelle, dessus de meubles, draperies et stores de châssis, verra qu'il est de son intérêt de visiter le nouveau magasin de Geo. H. Hees, Son & Co., coin des rues St-Pierre et des Récollets, occupé auparavant par Finley Smith Co. Jamais cette maison n'avait eu un assortiment si grand et si beau de marchandises et, comme elle tient son stock là, dans son magasin, le commerce peut s'y approvisionner sans délai.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO  
Agents de Vente.

Téléphone Bell: Main 1532

Téléphone des Marchands 203

## Roch, Prevost & Co.

MARCHANDS EN GROS DE

Lainages, Garnitures pour Tailleurs  
et Toiles.

59 rue St-Pierre, - MONTREAL

## Prospérité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"

Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4 50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marquées "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

## Rock Island Overall Co.

ROCK ISLAND, P. Q.

Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

*Homespuns*

*Harris*

**HARRIS & COMPANY**

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**Votre Teneur de Livres peut en faire deux fois autant.**



La fin de chaque mois, avec son  
accumulation de factures à envoyer, met  
votre teneur de livres en arrière.

Il lui faut alors une semaine ou dix jours pour se re-  
mettre à jour.

Et quand on est pressé, on est toujours sujet à faire des  
erreurs.

Notre Système de Comptes Mensuels, convenant spé-  
cialement aux détailants, mettra un terme à cela.

Notre Système de Comptes Mensuels fait vos factures

pendant le mois, en même temps que les entrées sont  
faites dans vos livres.

Une demande de renseignements sur la manière dont  
cela se fait, ne vous obligera pas à acheter.

Ecrivez-nous à ce sujet.

Aujourd'hui.

**BUSINESS  
SYSTEMS**

LIMITED

99 SPADINA AVE.

TORONTO, CANADA.

## Ce que le Canada produit

Les métiers de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., à Valleyfield, sont plus occupés que jamais et les marchandises qu'ils produisent n'ont jamais été aussi bien faites ni aussi artistiques. Les marchandises importées ne peuvent pas leur être comparées pour le prix. Leurs nouveaux modèles de portières, dessus de meubles et dessus de table font honneur à l'esprit d'entreprise canadien. Nos lecteurs s'intéresseront à l'exhibition que fait cette maison dans son nouveau magasin, coin des rues St-Pierre et des Récollets.



## LA CULTURE DU COTON DANS LES COLONIES FRANÇAISES

L'Association Française pour la culture du coton aux colonies, qui a été formée il y a trois ans par les manufacturiers de coton, dans le but d'explorer les colonies françaises afin de reconnaître où le coton pouvait être cultivé avantageusement, a obtenu des résultats surprenants qui semblent justifier la croyance que, dans quelques années, les colonies françaises pourront fournir une portion considérable du coton brut employé en France. En chiffres ronds, la France a acheté pour plus de \$80,000,000 de coton brut l'année der-

nière, principalement aux Etats-Unis. Au contraire de la British Cotton Growers' Association, la société française n'a pas été organisée dans un but de profit, mais simplement pour fournir gratuitement des graines aux habitants des colonies, en s'engageant à acheter tout le coton produit, dit "Clothier and Aberdasher."

Des graines furent envoyées non seulement dans les régions d'Algérie et de Tunisie où, depuis quelques années on avait fait quelques essais de culture, mais aussi au Soudan français, au Sénégal, au Congo français, à la côte ouest d'Afrique, au Dahomey, à Madagascar et en Indo-Chine. La petite Guadeloupe même a reçu de ces graines. On a principalement employé des graines américaines et les meilleurs résultats ont été obtenus avec les graines de coton du Mississippi, de la Louisiane et le coton Sea Island. L'année dernière, le ministère des colonies accorda à la société une subvention de 66,000 francs (\$13,200). Des établissements d'égrenage ont été institués dans toutes les colonies où des expériences ont été faites, et la société a délimité d'immenses étendues de terres, spécialement au Soudan et dans le pays situé en arrière de la Côte d'Ivoire, les quelles, croit-on, pourront produire des quantités presque illimitées de coton aussitôt que des facilités convenables de transport par voies ferrées auront été fournies. Le territoire en arrière de la

Côte d'Ivoire peut à lui seul fournir un million de balles annuellement, quand il sera cultivé systématiquement et pourvu de moyens de transport convenables. Pour cette année, la société estime que les essais de culture produiront 500 balles. Les efforts de la société ont spécialement pour but la production de coton de fine qualité, et les autorités coloniales coopèrent à ce but. La société croit que, sans faire d'autres efforts, elle est définitivement assurée que la production de chaque année doublera progressivement.

## LE COTON EN RUSSIE

Suivant les états publiés par les organes semi-officiels, la récolte du coton en Russie s'est élevée, l'année dernière, à environ 8,500,000 pouds, c'est-à-dire à environ 650,000 balles de 500 lb. Ce résultat constitue un record, la récolte la plus importante enregistrée antérieurement, celle de 1900, ayant fourni un rendement de 6,600,000 pouds, ou 500,000 balles. Cette production se répartit comme suit:

Caucase, 500,000 pouds (37,000 balles); territoire Transcaspien, 600,000 pouds (45 mille balles); Bokhara et Khiva, 2,000,000 pouds (150,000 balles); Samarcand, 350,000 pouds (28,000 balles); Syr Daria, 900,000 pouds (65,000 balles); Ferghana, 4,500,000 pouds (325,000 balles).

La consommation annuelle du coton

Nous recevons tous les jours des Nouveautés de nos manufacturiers Européens, et notre assortiment est au complet.

**J. M. ORKIN & CIE**

Successors de CHALEYER & ORKIN

214 Rue Notre-Dame, Ouest,

MONTREAL.

**SAVOIR, C'EST POUVOIR**

Et ce pouvoir est possédé par les marchands qui favorisent le

**Sous-Vêtement "CEETEE" ET LE**  
**Sous-Vêtement a Cotes Elastiques**

S'AJUSTANT PARFAITEMENT

La qualité merveilleuse de ces marques célèbres a conduit des quantités de marchands au Succès. Cela paie de favoriser notre Sous-Vêtement.

**The C. TURNBULL CO., of Galt, Limited, GALT, CANADA.**

Arrangez-vous  
pour Voir  
La Ligne Victor  
Pour l'Automne.



**PALETOTS — COSTUMES — JUPES**

Nos styles, le matériel, la manière dont ils  
sont finis et le prix font que les "Articles  
Victor" sont des gagnants dès que le départ  
est donné. :: :: :: :: :: :: :: :: ::



**THE VICTOR MANUFACTURING COMPANY**  
QUEBEC, P. Q.

**PRINTEMPS et AUTOMNE 1907**

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEUR**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

Jobs en Tweed tout le mois de mai, afin de faire place à de nouvelles importations.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315. RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

par les filatures russes est évaluée de 1,200,000 à 1,300,000 balles; on voit ainsi que la production locale est susceptible à l'heure actuelle d'approvisionner pour moitié les filatures, ce qui est un résultat très satisfaisant, étant donné que la culture rationnelle du coton ne date que de 30 ans.

Debenhams (Canada) Ltd., ont actuellement en mains un choix splendide de dentelles. Les dentelles en point Onitou, les dentelles d'Irlande, les dentelles bébé "Baby Irish" sont actuellement en grande vogue. Les robes tout en dentelles également; rien n'est plus joli pour l'été que ces robes.

\* \* \*

MM. A. Racine & Cie., nous avisent que les mousselines continuent à être très demandées.

Les mousselines à grandes fleurs et les mousselines Pompadour sont les favorites.



—M. Raoul Mathieu, représentant de la maison Orkin & Co., sera la semaine prochaine dans les comtés du Nord de Montréal.

**A. O. MORIN & CIE**  
 IMPORTATEURS EN GROS  
 DE NOUVEAUTES  
**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

**60 YEARS' EXPERIENCE**

**PATENTS**

**TRADE MARKS  
 DESIGNS  
 COPYRIGHTS &c.**

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. **HANDBOOK** on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co.** 361 Broadway, New York  
 Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

—M. Norman Paulet, représentant de la maison A. Racine et Cie, était dernièrement à Québec, pour affaires concernant cette maison.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison Orkin & Co., arrive de New-York où il s'était rendu pour réassortiment de stock.

—M. A. O. Morin, de la maison A. O. Morin et Cie, est revenu il y a quelques semaines d'Europe. Il a visité la Suisse, la France, l'Angleterre, etc., dans l'intérêt de son commerce.

—M. J. J. Cussack, représentant de la maison Orkin & Co., sera la semaine prochaine à Kingston, Brockville et places intermédiaires.

—M. Raoul Dionne, représentant de la maison Orkin & Co., sera à Ottawa la semaine prochaine.

—M. Louis Baisez qui a été pendant de nombreuses années l'archiviste de la Chambre de Commerce Française de Montréal, vient d'entrer, en qualité de voyageur, chez MM. Rougier, Frères, Inc. M. Baisez aura pour successeur dans ses fonctions d'archiviste, M. S. Péguillon.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de la mercerie de Montréal pour la prise des commandes d'été.

—M. G. Aubin, représentant MM. Swift, Copland & Co., Ltd., visite actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment complet de fourrures pour la saison d'automne 1907.

—MM. E. Leblanc et A. T. Lussier, représentants de la maison Swift, Copland & Co., Ltd., visitent actuellement le commerce de la province de Québec avec un assortiment complet de fourrures et prennent également des ordres d'assortiment pour les chapeaux.

**PAGINATION DES ANNONCES**

|                                     |    |                                    |                   |                                   |    |
|-------------------------------------|----|------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .       | 33 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .   | 25                | Orkin, J. M. . . . .              | 48 |
| Baldwin & Partner's Ltd., J. & J.   | 51 | Greenshields Ltd. . . . .          | 1, 21, 41, 47, 52 | Paquet, J. Arth. . . . .          | 7  |
| Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . .  | 2  | Hamilton Cotton Co. (The) . . . .  | 42                | Penman Mfg. Co. . . . .           | 19 |
| Brophy Cains & Co. . . . .          | 29 | Harris & Co. . . . .               | 47                | Racine et Cie, Alphonse . . . . . | 23 |
| Business Systems Ltd. . . . .       | 47 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .   | 9                 | Roch Prévost et Cie . . . . .     | 46 |
| Canadian Glove & Mitten Co. . . .   | 44 | Hirshson & Co. . . . .             | 42                | Rock Island Overall Co. . . . .   | 46 |
| Chipman Holton Knitting Co. (The)   | 44 | Ladies Wear Ltd. . . . .           | 27                | Swift, Copland & Co. . . . .      | 33 |
| Debenhams (Canada) Ltd. . . . .     | 5  | Mark Fisher, Sons & Co. . . . .    | 45                | Tooke Bros., Ltd. . . . .         | 31 |
| Dominion Linen Mfg. Co. (The) . . . | 39 | MacDonald & Co., John . . . . .    | 17                | Tranchemontagne, C. X. . . . .    | 49 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . .    | 46 | Moore Carpet Co., Ltd. (The) . . . | 41                | Turnbull Co., C. (The) . . . . .  | 48 |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .      | 11 | Morin et Cie, A. O. . . . .        | 50                | Victor Mfg. Co. (The) . . . . .   | 49 |
| Featherbone Novelty Co. (The) . . . | 37 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .    | 15                | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .   | 51 |
| Finley, Smith & Co. . . . .         | 35 | Munn & Co. . . . .                 | 50                | Weir Wardrobe Co. of Canada,      |    |
|                                     |    | McCall Co., D. (The) . . . . .     | 7                 | Ltd. (The) . . . . .              | 39 |
|                                     |    | McKinnon Co., Ltd., S. F. . . . .  | 43                |                                   |    |



# FINGERING BEEHIVE DE BALDWIN

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités :

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins ; Laine à Filer, 3 brins ; Laine pour Corps ; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## SAISON D'AUTOMNE 1907

Le Sous-Vêtement Tricoté à Côtes de Watson **ne rétrécit pas.**

Comme nos représentants offrent maintenant un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants, nous désirons attirer votre attention sur un **petit nombre de nos spécialités.**

Le "**Allen Nursing Vest**" conserve toujours sa popularité, nous en sommes les seuls fabricants au Canada.

Quelque chose de nouveau en vêtements combinés, c'est le **Jupon Pantalon Isabelle** patenté. Le seul jupon pour l'hiver.

Des témoignages accablants quant à l'excellence de nos articles pour hommes et garçons nous arrivent sans être aucunement sollicités. Voyez nos **Lignes Pelucheuses Tricotées à Cotes.**

Rien ne contribue autant au confort et au bien-être des jeunes enfants que nos corps et bandes "**Rubens**" et autres, faits spécialement pour les garçonnets.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements **qui durent.**

AGENTS:

**McCLUNG & BURNS,**  
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

**J. A. MURRAY,**  
SUSSEX, N.B.

**A. L. GILPIN,**  
232, rue McGill, MONTREAL

**BRYCE & CO.,**  
Boite 238. WINNIPEG

*Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.*



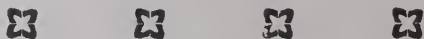
**Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

La **"CRAVENETTE"** de **PRIESTLEY** est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé **"Cravenette"** et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée **"Cravenette"**, SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu **"Cravenette"** ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi disant à l'épreuve de l'eau.



**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.



# Cassids & Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

JUIN 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

**PRIESTLEY**

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

**PRIESTLEY**

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



Nous ne lésinons pas sur le matériel, pour nos chemises négligées. Nous achetons le tissu en grandes quantités— cela veut dire des prix spéciaux— puis les chemises sont faites pour nous par le manufacturier le plus progressif dans la partie — c'est pourquoi nous pouvons offrir, en qualité et ajustage, une valeur telle que notre S85, pour détailler à 50c. dans toutes les grandeurs.

---

Donnez un ordre aujourd'hui — nous expédierons les marchandises le jour où votre lettre nous parviendra.

**The W. R. Brock Company, (Limited)**

**Montreal.**

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, JUIN

No 6

## AVIS

Toute communication de quelque genre que ce soit relative aux divers services de ce journal, doivent être adressées simplement à "Tissus & Nouveautés", Montréal, et non à des membres de notre personnel. La stricte observance de cette requête évitera des détails et des inconvénients qui autrement seraient inévitables.

## GRAVURES DE MODES

A nos lecteurs:

Le journal "Tissus et Nouveautés" insère chaque mois dans ses colonnes des gravures représentant les dernières modes, obtenues aux meilleures sources.

Ces vignettes ne sont employées qu'une seule fois et nous les offrons à nos lecteurs, pour leurs annonces, aux bas prix suivants:

8 cents par pouce carré pour les demi-tons.

4 cents par pouce carré pour les vignettes en zinc.

Les originaux seuls seront vendus.

En donnant un ordre, prière de mentionner le mois et la page de la revue où la gravure a paru.

Adresse: "Tissus et Nouveautés", Montréal.

## ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DE MONTREAL

Cette association a tenu son assemblée régulière le mardi 4 juin, 88 rue St-Denis, sous la présidence de M. Bruno Charbonneau, assisté de MM. Alp. Moisan et Pinet, vice-présidents; J. A. Cartier, trésorier et J. A. Jacob, secrétaire.

Le secrétaire donna lecture d'une lettre du cercle des voyageurs de commerce de St-Hyacinthe, félicitant leurs confrères de Montréal d'avoir formé une association.

On vote ensuite à l'unanimité l'admission de trente-six nouveaux membres. Ce

sont: MM. J. Deslauriers, E. Patoine, Jos. Lefebvre, J. A. Drouin, Alfred Lafrenière, Arthur Brodeur, J. E. Tessier, J. A. Renaud, A. Lalonde, J. M. V. Gingras, Rodrigue Auclair, Jos. Henri Payette, J. Z. Langevin, Adonias Granger, Eugène Séguin, E. Patrie, Henri Moquin, J. C. A. Champoux, W. E. Waters, J. L. Bernier, J. P. Brunet, René Deschamps, T. A. Brodeur, C. Richard, Chas. Terroux, A. David, Ed. Labelle, E. David, W. Brassard, Georges Marcotte, Ephrem Paquette, A. Giroux, J. B. Trahan, J. A. Gagnon, A. Lussier, Raoul d'Orsennens, Fred. Alix.

On n'est ensuite occupé de la question d'un pique-nique ou d'une excursion. Il a été décidé que l'association ferait une excursion en bateau. Le choix de l'endroit et de la date de cette excursion sont laissés à la décision d'une commission composée de MM. B. Charbonneau, A. Moisan, A. Pinet, J. A. Jacob, A. Cartier, J. Deslauriers et Eug. Hamel.

M. Hardy fit part à l'association de certains bruits qui circulent et qui sont de nature à la discréditer. Ainsi M. Hardy prétend qu'on est sous l'impression en certains milieux que la nouvelle association des voyageurs de commerce a été fondée pour devenir la rivale de l'association générale des voyageurs de commerce du Dominion. Or, M. Hardy veut qu'à tout prix on fasse disparaître cette impression fautive, et il demande aux journaux de bien déclarer de nouveau, que la nouvelle association n'est pas la rivale de la "Dominion Travelers of Commerce Association"; cette dernière association recrutant ses membres dans tout le pays, tandis que l'association nouvelle de Montréal recrute ses membres seulement parmi les voyageurs de commerce qui ont Montréal pour champ d'opérations.

A la suggestion de M. Michaud il est même décidé que le secrétaire écrive une lettre à la "Dominion Travelers" pour mettre fin à tout malentendu à ce sujet.

La séance s'est terminée par un vote de sympathie à l'adresse des familles Henri Massé et G. Brassard, à l'occasion de la mort de leur chef; le premier étant un voyageur de commerce, et l'autre, M. Brassard, un ami des voyageurs de commerce.

## ASSEMBLEE DES MARCHANDS-DE-TAILLEURS DE NOUVEAUTÉS DE MONTREAL

Vendredi, le 7 de ce mois, la Société des Marchands Détailleurs de Nouveautés de Montréal s'est réunie en assemblée générale.

Le but de cette assemblée était l'organisation du pique-nique annuel. Le capitaine W. U. Boivin, président, était au fauteuil.

Les autres membres présents étaient: MM. Z. Arcand, 1er vice-président; A. Rouleau, secrétaire; J. A. Lecomte, trésorier; E. Gorcy, l'inventeur des Patrons Gorcy; L. A. Picard, gérant de la Providence et de la Cie d'Assurance des Marchands contre le feu; Israël Cardin, J. E. Bénard, Isidore Fortier, Eugène Desjardins, O. Lemire.

M. T. Oakes, 2e vice-président, s'était excusé.

M. J. A. Beaudry remplit les fonctions de secrétaire. Après l'expédition des affaires de routine, le président fit rapport qu'une délégation avait été visiter l'île aux Noix, près de St-Jean et avait trouvé que cet endroit convenait très bien pour un pique-nique; ce qui ne surprendra aucun de ceux qui connaissent ce site ravissant. Il fut décidé en conséquence que ce pique-nique annuel des marchands de nouveautés aurait lieu le 18 juillet prochain à l'île aux Noix.

Un train spécial partira à 8.15 heures de la gare Bonaventure et arrivera vers 9.15 à St-Jean.

Là, on s'embarquera sur le vapeur de M. Naylor et on atteindra l'île aux Noix vers 11 heures.

La journée sera agréablement occupée par des jeux, danses, sports divers, etc.

Pour le retour, le départ de l'île aux Noix aura lieu vers 5.30 heures et l'arrivée à Montréal vers huit heures.

Les comités sont ainsi composés:

#### Comité général d'excursion

M. W. U. Boivin, prés.; MM. Eug. Desjardins, S. Fortier, T. Cardin, J. O. Gareau, Z. Arcand, A. Rouleau, E. Lamy, J. D. Couture, G. Marsolais, E. Viau, J. B. Letendre, J. B. Bénard, J. E. Fleury, A. Lecomte, A. Giroux, H. Constantin, D. Mercure, A. T. Vallières, T. Oakes, W. Lafrance, Jos. Lemieux.

#### Comité de réception

M. W. U. Boivin, président; MM. A. Lecomte, A. Rouleau, J. O. Gareau.

#### Comité des jeux

M. Eugène Desjardins, président; MM. Z. Arcand, E. Lamy, T. Oakes, J. B. Bénard, T. Fortier, H. Constantin.

#### Comité de la musique et des danses

M. Eugène Viau, président; MM. A. Rouleau, J. D. Couture, A. Giroux, T. Cardin.

#### Comité du chemin de fer

M. M. A. Lecomte, président; MM. Eugène Desjardins, J. D. Couture, A. Giroux, Z. Arcand.

#### Comité des impressions

J. O. Gareau, président; MM. J. P. Bénard, H. Constantin, Eug. Viau.

#### Juges des jeux

MM. O. Lemire, J. E. Fleury, J. O. Gareau, B. Charbonneau, J. B. Letendre, E. Lamy, A. Giroux.

Les jeux consisteront en:

Course de 50 verges pour jeunes filles au-dessous de 15 ans.

Course de 50 verges pour jeunes garçons au-dessous de 15 ans.

Course de 150 verges pour voyageurs de commerce employés par des maisons de nouveautés.

Course au pot cassé.

Course de 150 verges réservée aux membres de l'Association.

Il y aura un excellent programme de danses et un très bon orchestre se fera entendre sur le bateau et sur l'île.

Les pique-niques des marchands détailliers de nouveautés ont toujours eu le plus grand succès dans le passé et il n'est pas douteux que celui annoncé pour le mois prochain sera également remarquable par le nombre de ceux qui y prendront part et par l'entrain.

## LES MANQUANTS

### Une question embarrassante

A la dernière assemblée de la Société des Marchands-Détailliers de Nouveautés, un point a été soulevé sur lequel on a attiré notre attention en nous priant d'en dire quelques mots.

Les Marchands-Détailliers de Nouveautés se sont plaints à l'Association des Marchands de Gros de marchandises sèches que bien souvent les pièces de rubans, dentelles, etc., ne contiennent pas la longueur indiquée. A leurs représentations les Marchands-détailliers ont reçu pour réponse de l'Association que le commerce de gros était prêt à remplacer tous les manquants après due constatation.

C'est la seule réponse, croyons-nous, qui pouvait être faite dans la circonstance et nous ne voyons pas que les négociants en gros puissent faire davantage ou mieux, en ce qui les concerne.

Les Marchands-détailliers semblent d'ailleurs le comprendre parfaitement, mais tout en le reconnaissant, ils ne voient pas dans le remplacement des manquants un remède pratique au mal. Il vaudrait mieux à leur sens prendre des mesures qui couperaient le mal dans sa racine en obligeant d'une manière ou d'une autre les manufacturiers à livrer des pièces mesurant exactement le nombre de verges indiqué à la pièce.

Pour faire constater les manquants, il serait nécessaire de mesurer les pièces avant de les mettre en vente et, partant, de perdre un temps long et précieux, tout en risquant de défraîchir la marchandise. Une marchandise déroulée et roulée de nouveau n'est plus aussi présentable, malgré tous les soins qu'on puisse prendre pour la manier. Les manufacturiers sont outillés pour mettre les marchandises sur cartes ou sur rouleaux, ils ont une main-d'oeuvre experte et exclusivement employée à ce travail. Il n'est donc pas étonnant que le marchand-détaillier ne puisse pas arriver aux mêmes résultats et, s'il lui faut déplier sa marchandise, il ne peut, en la repliant, lui donner le cachet primitif qu'elle avait en sortant de la manufacture.

Le problème des manquants est difficile à résoudre, parce qu'il ne devrait pas exister. Le mal vient du manufacturier et tant que celui-ci n'apportera pas plus de soin ou de conscience dans le mesurage, les marchands de gros qui ne peuvent pas non plus se mettre à contrôler chaque pièce qu'ils vendent, recevront des réclamations de leurs clients. Nous le répétons, la question est aussi embarrassante pour les marchands de gros que pour les marchands-détailliers.

## LE COMMERCE CANADIEN

L'année fiscale se termine maintenant au 31 mars, comme le savent nos lecteurs. L'exercice actuel ne comptera donc que neuf mois. Mais pour permettre des comparaisons au point de vue de notre commerce, le gouvernement a fait dresser les statistiques de nos importations et de nos exportations pendant la dernière période de 12 mois finissant au 31 mars, et celle des 12 mois correspondants de l'année précédente.

Il résulte de ces statistiques préparées par le Département du Commerce et de l'Industrie que, pendant les 12 mois finissant le 31 mars dernier, les exportations totales du Canada ont été de \$272,206,606 en augmentation de \$32,082,960 ou 13½ p. c. et les importations de \$340,734,745 en augmentation de \$60,046,035 ou 22½ p. c.

Le montant total des exportations et des importations a été de \$612,581,351 en augmentation de \$92,128,995. En estimant à six millions d'âmes la population, le commerce extérieur du Canada serait d'un peu plus de \$100 par tête.

Il est à remarquer que nos exportations aux Etats-Unis ont augmenté pendant les douze derniers mois de \$20,145,508 ou 22 1-2 p. c., alors que nos exportations en Grande-Bretagne n'ont augmenté que de \$8,930,931, soit de 7 p. c. D'autre part, les importations de la Grande-Bretagne ont augmenté de \$16,089,287 ou 24 p. c. et celles des Etats-Unis de \$39,791,452 ou 23 12- p. c.

Il est fâcheux que la grosse partie de l'augmentation de notre commerce extérieur porte sur les importations et que l'écart entre nos exportations et nos importations soit aussi considérable.

Il est à espérer que, grâce au flot montant de l'immigration et au développement que prennent d'année en année nos divers industries, la balance de notre commerce extérieur tournera rapidement en notre faveur.

## UNIVERSALITE DE LA HAUSSE DES PRIX

Les personnes appartenant au commerce des nouveautés sont assez en rapport avec les maisons d'importation pour savoir que les hauts prix actuels et la rareté des marchandises ne sont pas le fait de l'Amérique uniquement. Néanmoins il est bon de remarquer que ce fait est confirmé par un article paru récemment dans le "Drapers Record," le principal journal de nouveautés de la Grande-Bretagne, dit "Dry Goods Economist."

D'après cet article, le commerce de détail du Royaume-Uni aura à faire face à des prix considérablement plus élevés, l'automne prochain; parmi les tissus les plus affectés seront les cotonnades en coupons, les soieries en coupons et con-

# DEBENHAMS

LA MAISON POUR LES  
MARQUES STANDARD  
de RUBANS et SOIERIES.

## RASSORTIMENT

Valeurs  
Spéciales

LIVRAISONS IMMEDIATES

FLEURS

TULLES

CHAPEAUX

DENTELLES

SOIERIES

RUBANS

CHIFFONS

ROBES

BLOUSES.



*Les Voyageurs offrent  
maintenant les lignes  
pour le Commerce  
d'Automne.*

Notre Département d'Ordres par la Malle  
est parfaitement organisé.

# Debenhams (CANADA) Limited

Ottawa, 111 rue Sparks

18 rue Ste-Hélène, **MONTREAL**

Québec, 70 rue St-Joseph

DEBENHAM & CO.

{ London (West), Paris, New-York, Melbourne, Cape Town,  
London (City), Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg.

fectionnées, les toiles de tout genre, les articles tricotés (gants spécialement), les lainages et les étoffes à robes, les rubans et les articles en cuir.

Le "Record" cite, comme exemple, certaines soieries japonaises que l'on achetait couramment l'année dernière, à 52 shillings (\$12.48) la pièce de 50 verges et qu'on ne peut plus obtenir à moins de 71 shillings (\$17.04); les soieries brutes italiennes qui coûtaient 18 shillings (\$14.32) la livre, atteignent facilement maintenant 30 shillings (\$7.20); les fils pour mouchoirs en toile qu'on pouvait acheter, il y a douze mois, à 4s 11d (\$1.18) sont fermes maintenant à 8s. 1½d (\$1.95).

Les articles de nouveautés en général, continue le "Record", ont été haussés de 15 à 60 pour cent et, dans beaucoup de lignes, d'autres avances ne sont pas impossibles.

Les commerçants de Londres attribuent cet état de choses à diverses causes. On prétend, toutefois, qu'on ne peut découvrir aucune spéculation malsaine sur le coton, la toile ou la laine; on dit que la prospérité a augmenté sans cesse et est due à une demande internationale continue et plus accentuée pour les matières premières. Dans la plupart des cas, le manufacturier et le marchand ont été très prudents sous le rapport des stocks. Des contrats, au haut niveau des prix, ont été placés pour un long temps à venir; il n'y a donc aucune raison de craindre une baisse soudaine des valeurs.

De ce côté-ci de l'Atlantique, des marchands et d'autres qui, à cause de la température exceptionnellement défavorable qui a régné pendant la plus grande partie du printemps, sont enclins au pessimisme, peuvent aussi trouver de l'encouragement dans l'opinion exprimée par le correspondant à Londres du "Evening Post," de New-York: "A moins que votre pays ne fasse une moisson excessivement défavorable — et il est encore trop tôt pour faire une prédiction à ce sujet — la plupart des gens qui font attention ici aux choses d'Amérique espèrent que l'activité et la prospérité des Etats-Unis se maintiendront quelque temps encore."

Le correspondant du "Post" croit que, si un mouvement de recul a lieu dans le commerce, cela viendra de la vieille cause de surproduction industrielle. Tous les renseignements que nous avons pu recueillir, dit l'Economist, tous les indices que nous avons remarqués sont loin d'indiquer une probabilité de surproduction dans un avenir rapproché. Les producteurs de toute catégorie ont à lutter contre la rareté de la main-d'oeuvre et, dans l'industrie textile en particulier, cette rareté a eu, depuis quelque temps, l'effet de mettre un frein à toute augmentation appréciable des facilités de production. Le nombre des nouvelles manufactures construites l'année dernière a été exceptionnellement faible et les nouveaux établis-

sements sont pour la plupart de capacité faible ou modérée. Presque tous les filateurs et les tisseurs disponibles sont maintenant au travail, et il y a peu d'opportunités, si toutefois il y en a, pour augmenter le nombre des ouvriers expérimentés.

### LES PROGRES DE L'INDUSTRIE AU CANADA

Le bureau des statistiques du gouvernement fédéral vient de publier un bulletin relatif à l'industrie au Canada. Les renseignements que contient ce bulletin sont récents et donnent une idée nette des progrès accomplis dans l'industrie depuis le dernier recensement en 1901 jusqu'en 1906.

Le tableau suivant indique la valeur des produits manufacturés au Canada et par provinces dans les ateliers employant cinq personnes et plus, d'après les derniers recensements pour les années 1900 et 1905 faits en 1901 et 1906:

|                                       | 1901          | 1906          |
|---------------------------------------|---------------|---------------|
| Canada (incomplet) . . .              | \$481,053,375 | \$712,664,835 |
| Colombie Anglaise. . .                | 19,447,778    | 38,013,515    |
| Manitoba (incomplet) . .              | 12,924,439    | 27,609,268    |
| Nouveau-Brunswick. . .                | 20,972,470    | 22,133,681    |
| Nouvelle-Ecosse. . . . .              | 23,592,513    | 32,545,939    |
| Ontario (incomplet) . .               | 241,533,486   | 365,692,144   |
| Ile du Prince Edouard. . . . .        | 2,326,708     | 1,851,615     |
| Québec (incomplet) . .                | 158,287,994   | 217,224,073   |
| Les Territoires (incomplet) . . . . . | 1,964,987     | 7,594,600     |

Les chiffres de la valeur des produits manufacturés ont été comme suit aux trois derniers recensements:

|               |               |
|---------------|---------------|
| 1891. . . . . | \$368,696,723 |
| 1901. . . . . | 481,053,375   |
| 1906. . . . . | 712,664,835   |

L'augmentation en 1901 a été de \$112,356,652 ou de 30 p.c. sur ceux de 1891 pour une période de 10 ans. Pour une période de cinq ans, en 1906 l'augmentation est de 48 p.c., ou de \$231,611,460.

En 1901 on classait les Provinces par ordre d'importance au point de vue de l'industrie, comme suit:

1. Ontario; 2. Québec; 3. Nouvelle-Ecosse; 4. Nouveau-Brunswick; 5. Colombie-Anglaise; 6. Manitoba; 7. Ile du Prince-Edouard; 8. Les Territoires.

En 1906, l'ordre est changé comme suit:

1. Ontario; 2. Québec; 3. Colombie-Anglaise; 4. Nouvelle-Ecosse; 5. Manitoba; 6. Nouveau-Brunswick; 7. Alberta et Saskatchewan (autrefois Les Territoires) et 8. Ile du Prince Edouard.

Le Manitoba, l'Alberta et la Saskatchewan ont plus que doublé leurs industries, la Colombie Anglaise a presque doublé la

sienne. Dans les provinces de l'Est, Ontario a les plus forts gains à son actif.

La seule province qui soit en recul est celle de l'Ile du Prince-Edouard.

La situation des cités est comme suit:

|                        | 1901         | 1906         |
|------------------------|--------------|--------------|
| Montréal. . . . .      | \$71,099,750 | \$99,746,772 |
| Toronto. . . . .       | 58,415,498   | 84,689,253   |
| Hamilton. . . . .      | 17,122,346   | 24,625,776   |
| Winnipeg. . . . .      | 8,616,248    | 18,983,290   |
| London. . . . .        | 8,122,185    | 12,626,844   |
| Peterboro. . . . .     | 3,789,164    | 11,566,805   |
| Québec. . . . .        | 12,779,546   | 11,388,045   |
| Vancouver. . . . .     | 4,990,152    | 10,067,556   |
| Ottawa. . . . .        | 7,638,688    | 9,336,024    |
| Brantford. . . . .     | 5,563,695    | 8,545,679    |
| Halifax. . . . .       | 6,927,553    | 8,145,816    |
| St. John. . . . .      | 6,712,769    | 6,918,638    |
| Maisonneuve. . . . .   | 6,008,780    | 6,866,107    |
| Ste-Cunégonde. . . . . | 2,940,381    | 5,475,688    |
| Berlin. . . . .        | 3,307,513    | 5,449,012    |
| Hull. . . . .          | 3,182,050    | 4,892,381    |
| St-Henri. . . . .      | 4,139,391    | 4,372,949    |
| Kingston. . . . .      | 2,045,173    | 4,329,607    |
| Lachine. . . . .       | 2,909,847    | 4,309,759    |

Dans la province de Québec la valeur des produits manufacturés dans les villes et cités ayant une population de 1,500 âmes et au-dessus a été de \$164,966,531 en 1906 comparativement à \$126,854,596 en 1901.

Le tableau suivant indique les progrès réels accomplis dans la majorité des villes et cités:

|                                   | 1901       | 1906       |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Beauharnois. . . . .              | \$ 488,453 | \$ 649,822 |
| Buckingham. . . . .               | 265,980    | 182,869    |
| Coaticook. . . . .                | 443,134    | 564,293    |
| Granby. . . . .                   | 2,144,155  | 2,053,098  |
| Grand'Mère. . . . .               | 1,594,074  | 2,329,815  |
| Hull. . . . .                     | 3,118,205  | 4,892,381  |
| Lachine. . . . .                  | 2,909,847  | 4,309,795  |
| Lachute. . . . .                  | 497,640    | 358,807    |
| Lévis. . . . .                    | 1,786,729  | 794,644    |
| Magog. . . . .                    | 1,898,492  | 2,030,227  |
| Maisonneuve. . . . .              | 6,008,780  | 6,866,107  |
| Montmagny. . . . .                | 49,800     | 251,283    |
| Montréal. . . . .                 | 71,099,750 | 99,746,772 |
| Québec. . . . .                   | 12,779,546 | 11,388,045 |
| Richmond. . . . .                 | 34,024     | 59,825     |
| Ste-Cunégonde. . . . .            | 2,940,381  | 5,475,688  |
| St-Henri. . . . .                 | 4,139,391  | 4,372,949  |
| St-Hyacinthe. . . . .             | 2,040,660  | 2,603,255  |
| St-Jérôme. . . . .                | 848,250    | 633,000    |
| St-Louis de Mile End. . . . .     | 200,140    | 1,414,331  |
| Salaberry de Valleyfield. . . . . | 2,558,593  | 2,910,954  |
| Sherbrooke. . . . .               | 2,522,293  | 3,074,388  |
| Sorel. . . . .                    | 469,990    | 1,254,253  |
| Terrebonne. . . . .               | 331,210    | 287,835    |
| Trois-Rivières. . . . .           | 1,187,373  | 1,043,474  |
| Waterloo. . . . .                 | 156,127    | 127,376    |
| Westmount. . . . .                | 102,500    | 168,823    |
| Windsor Mills. . . . .            | 697,100    | 765,996    |

Dans Ontario, la valeur totale des produits manufacturés en 1906 a été de \$281,560,018 comparativement à \$185,828,523 en 1901. On pourra juger des progrès accomplis, par les chiffres ci-dessous, d'un certain nombre de villes et cités.

|                     | 1901       | 1906       |
|---------------------|------------|------------|
| Alexandria. . . . . | \$ 214,870 | \$ 374,259 |
| Almonte. . . . .    | 845,800    | 906,446    |
| Arnprior. . . . .   | 1,117,322  | 1,408,459  |
| Belleville. . . . . | 559,950    | 1,658,112  |
| Berlin. . . . .     | 3,307,513  | 5,449,012  |
| Brantford. . . . .  | 5,564,495  | 8,454,565  |



# FOURRURES DE CHOIX

NOUS aimerions beaucoup que vous voyiez nos échantillons de fourrures et que vous fassiez votre choix parmi les milliers de modèles que nous manufacturons nous-mêmes. ¶ Que cela soit dit en passant, le mot "manufacturer" doit être compris dans son sens le plus complet, car nous n'achetons pas, comme bien d'autres le font, des fourrures toutes préparées pour en faire les nôtres et à des prix si fabuleux que le marchand détailleur est obligé, la plupart du temps, de fournir sa quote-part pour aider à les payer. Loin de là, nous achetons les peaux vertes, nous les préparons et nous les teignons nous-mêmes à notre manufacture pour le plus grand avantage de l'acheteur lui-même.

Rappelez-vous toujours que notre manufacture est la plus grande de tout le Canada, et une des plus considérables du monde entier. Nous ne mettons en pratique que les procédés de teinture les plus récents, et tous nos employés sont passés maîtres dans leur genre d'ouvrage. La raison en est bien simple,

c'est que cette étude de la préparation des fourrures s'est transmise de père en fils et a toujours été leur unique préoccupation. ¶ Par conséquent, avec tous ces avantages, nous affirmons que nous avons les meilleures fourrures sur le marché Canadien, et ce que nous avançons est prouvé par des milliers de marchands de fourrures depuis Halifax jusqu'à Vancouver, qui ont eu pleine satisfaction. Et ces marchands savent très bien qu'il est très profitable de garder en assortiment des fourrures qui "restent vendues," car il n'y a aucun mécontentement, aucune déception, mais seulement satisfaction complète, augmentation dans les ventes et magnifiques profits; telles sont les fourrures de "Paquet."

Si vous n'êtes pas encore sur notre liste de clients, écrivez-nous une carte postale et nous vous y mettrons immédiatement.

## FOURRURES — DE — P A Q U E T

J. ARTHUR PAQUET, - - - QUEBEC

SUCCURSALES A WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, OTTAWA, ET ST-JEAN, N. B.

# « JUIN SERA CHAUD »

*Vous aurez besoin de nuances claires en tissus légers:*

TULLES, CHIFFONS,  
Mousseline de Soie,  
RUBANS

*et les lignes populaires en Chapeaux et Fleurs.*

*SOUVENEZ-VOUS QUE NOUS AVONS LE STOCK!*

The McCALL CO., LIMITED  
TORONTO.

Représentants: Louis Decelles,  
MONTREAL.

Jean-B. Lemieux, 74 rue St-Joseph,  
QUEBEC.

## TISSUS ET NOUVEAUTES

|                                |            |            |
|--------------------------------|------------|------------|
| Brockville . . . . .           | 1,551,590  | 1,645,940  |
| Carleton Place . . . . .       | 392,735    | 597,160    |
| Chatham . . . . .              | 2,714,977  | 3,590,220  |
| Collingwood . . . . .          | 3,232,609  | 2,937,477  |
| Cornwall . . . . .             | 2,159,989  | 2,210,901  |
| Deseronto . . . . .            | 1,666,047  | 1,838,136  |
| Dundas . . . . .               | 1,017,150  | 1,700,951  |
| Galt . . . . .                 | 2,225,343  | 2,849,155  |
| Guelph . . . . .               | 3,699,183  | 4,816,225  |
| Hamilton . . . . .             | 17,122,346 | 24,625,766 |
| Hawkesbury . . . . .           | 1,010,049  | 1,417,044  |
| Kingston . . . . .             | 2,045,173  | 4,329,607  |
| Lindsay . . . . .              | 1,773,427  | 1,939,787  |
| London . . . . .               | 8,122,185  | 12,626,844 |
| Midland . . . . .              | 638,312    | 1,807,110  |
| Morrisburg . . . . .           | 56,100     | 18,064     |
| Napanee . . . . .              | 230,157    | 408,266    |
| Ottawa . . . . .               | 7,638,688  | 9,336,024  |
| Oshawa . . . . .               | 1,343,100  | 2,298,640  |
| Owen Sound . . . . .           | 1,173,477  | 2,191,789  |
| Paris . . . . .                | 1,071,069  | 1,601,875  |
| Parry Sound . . . . .          | 440,998    | 601,095    |
| Pembroke . . . . .             | 616,581    | 943,015    |
| Peterboro . . . . .            | 3,789,164  | 11,566,805 |
| Port Arthur . . . . .          | 105,000    | 686,837    |
| Port Hope . . . . .            | 565,605    | 968,396    |
| Prescott . . . . .             | 191,600    | 397,274    |
| Preston . . . . .              | 857,425    | 1,472,761  |
| Rat Portage (Kenora) . . . . . | 807,111    | 1,311,346  |
| Renfrew . . . . .              | 379,522    | 392,262    |
| Rockland . . . . .             | 750,450    | 1,417,800  |
| St. Catharines . . . . .       | 2,070,233  | 3,042,243  |
| St. Thomas . . . . .           | 2,248,846  | 2,213,503  |
| Sarnia . . . . .               | 2,645,797  | 3,825,470  |
| S. S. Marie . . . . .          | 738,472    | 5,251,643  |
| Smith's Falls . . . . .        | 1,397,075  | 1,387,115  |
| Stratford . . . . .            | 1,935,176  | 3,824,586  |
| Sydney . . . . .               | 631,396    | 4,053,659  |
| Tilsonburg . . . . .           | 546,111    | 1,006,896  |
| Toronto . . . . .              | 58,415,498 | 84,689,253 |
| Toronto Jct. . . . .           | 1,951,359  | 3,577,861  |
| Trenton . . . . .              | 662,675    | 331,415    |
| Vankleek Hill . . . . .        | 100,856    | 153,634    |
| Walkerville . . . . .          | 2,017,179  | 3,566,451  |
| Waterloo . . . . .             | 1,052,177  | 1,668,647  |
| Windsor . . . . .              | 1,260,947  | 1,715,160  |
| Woodstock . . . . .            | 2,508,247  | 2,778,578  |

Ci-dessous on trouvera les principaux chiffres pour les villes et villages au-dessus de 1,500 âmes dans les autres parties du Canada:

|                          | 1901       | 1906       |
|--------------------------|------------|------------|
| <b>Nouvelle-Ecosse</b>   |            |            |
| Total . . . . .          | 13,730,099 | 24,884,335 |
| Amherst . . . . .        | 1,511,907  | 4,174,929  |
| Bridgewater . . . . .    | 1,511,907  | 4,174,929  |
| Bridgewater . . . . .    | 255,388    | 651,550    |
| Dartmouth . . . . .      | 1,068,982  | 968,818    |
| Halifax . . . . .        | 6,927,552  | 8,145,016  |
| Kentville . . . . .      | 143,000    | 179,250    |
| New Glasgow . . . . .    | 438,867    | 1,837,094  |
| North Sydney . . . . .   | 93,100     | 106,276    |
| Parrsboro . . . . .      | 154,080    | 85,100     |
| Pictou . . . . .         | 437,498    | 592,584    |
| Sydney . . . . .         | 631,396    | 4,058,659  |
| Sydney Mines . . . . .   | .....      | 1,502,008  |
| Truro . . . . .          | 633,818    | 965,254    |
| Windsor . . . . .        | 289,016    | 333,256    |
| Yarmouth . . . . .       | 870,610    | 851,357    |
| <b>Nouveau-Brunswick</b> |            |            |
| Total . . . . .          | 12,952,481 | 15,421,289 |
| Campbellton . . . . .    | 322,233    | 666,706    |
| Chatham . . . . .        | 780,000    | 1,077,929  |
| Freedricton . . . . .    | 691,043    | 829,402    |
| Marysville . . . . .     | 870,809    | 904,988    |
| Milltown . . . . .       | 873,565    | 812,000    |
| Moncton . . . . .        | 1,291,036  | 2,461,106  |
| Newcastle . . . . .      | 365,980    | 234,223    |
| St. John . . . . .       | 6,712,769  | 6,918,638  |
| St. Stephen . . . . .    | 559,946    | 973,800    |
| Woodstock . . . . .      | 485,077    | 571,997    |

|                              |           |         |
|------------------------------|-----------|---------|
| <b>Ile du Prince-Edouard</b> |           |         |
| Total . . . . .              | 1,068,455 | 893,843 |
| Charlottetown . . . . .      | 900,430   | 860,933 |
| Summerside . . . . .         | 168,065   | 132,850 |

|                         |           |           |
|-------------------------|-----------|-----------|
| <b>Les Territoires</b>  |           |           |
| Total . . . . .         | 1,300,076 | 5,442,636 |
| Calgary . . . . .       | 599,444   | 2,303,617 |
| Edmonton . . . . .      | 243,770   | 943,526   |
| Lethbridge . . . . .    | 29,900    | 146,809   |
| Medicine Hat . . . . .  | .....     | 127,350   |
| Moose Jaw . . . . .     | 135,040   | 486,855   |
| Prince Albert . . . . . | 123,600   | 487,547   |
| Regina . . . . .        | .....     | 223,335   |
| Saskatoon . . . . .     | .....     | 130,800   |
| Strathcona . . . . .    | 177,314   | 592,797   |

|                           |           |            |
|---------------------------|-----------|------------|
| <b>Colombie Anglaise</b>  |           |            |
| Total . . . . .           | 1,300,076 | 5,442,636  |
| Fernie . . . . .          | 359,256   | 1,025,079  |
| Nanaimo . . . . .         | 348,775   | 402,087    |
| Nelson . . . . .          | 1,065,846 | 1,494,807  |
| New Westminster . . . . . | 1,029,722 | 1,165,663  |
| Revelstoke . . . . .      | 271,058   | 773,602    |
| Rossland . . . . .        | 123,000   | 68,500     |
| Vancouver . . . . .       | 4,990,152 | 10,067,556 |
| Victoria . . . . .        | 2,617,573 | 2,339,276  |

|                              |            |            |
|------------------------------|------------|------------|
| <b>Manitoba</b>              |            |            |
| Total . . . . .              | 10,786,665 | 23,046,460 |
| Brandon . . . . .            | 541,347    | 2,097,995  |
| Portage La Prairie . . . . . | 803,290    | 1,858,000  |
| Selkirk . . . . .            | 117,800    | 107,175    |
| Winnipeg . . . . .           | 8,616,248  | 18,983,299 |

## LE MARCHAND ET LA SPECULATION SUR LES MINES

"Comment se font les paiements," demandons-nous à un négociant de gros ?

Ils seraient meilleurs, nous fut-il répondu, si un bon nombre de détaillants n'étaient en proie à la folie des mines.

C'est une réflexion qui nous a été faite maintes fois dans le passé et sur laquelle nous avons déjà eu l'occasion de dire quelques mots.

Depuis la découverte de richesses minières dans le district de Cobalt, nous avons assisté à une explosion—le mot n'est pas trop fort—de Compagnies minières, il ne se passe pas de semaine sans qu'il s'en forme de nouvelles.

La région de Cobalt est sûrement très riche en minéraux mais tous les claims ne sont pas également productifs. La quantité des claims à exploiter a donné naissance à un grand nombre de Compagnies d'exploitation plus ou moins sérieuses. Nous n'en connaissons pas le nombre, nous savons seulement qu'il est considérable et que la capitalisation de ces compagnies se chiffrait le mois dernier à \$365,515,000 et du train dont vont les choses cette somme s'augmente chaque semaine, depuis quelque temps, d'une dizaine de millions en moyenne.

Connaissant ces faits on peut se demander, malgré la richesse réelle en minéraux du district de Cobalt, quelle est la quantité de minerai à extraire du sol pour pouvoir annuellement payer un dividende raisonnable aux capitaux engagés et si jamais on en pourra extraire suffisamment, pour rembourser le capital.

Il est certain que dans le nombre des claims actuellement en exploitation ou qui seront exploités dans l'avenir, il s'en rencontrera qui donneront de très beaux, disons même d'énormes profits. Mais ces claims sont l'exception et tant qu'on n'a pas frappé le minerai, les actions sur ces claims ne sont guère que des billets de loterie. Du fait qu'un claim est voisin d'une mine riche en minerai, il ne s'ensuit pas qu'il doit être productif et c'est cependant sur ce voisinage que tablent généralement les prospectus des lanceurs de compagnies minières.

Il est possible de faire de l'argent dans les mines, le nombre de ceux qui s'y sont enrichis est cependant bien restreint, si on considère le nombre de ceux qui s'y sont appauvris ou ruinés.

Ceux qui ont pu gagner de l'argent sont ceux qui étaient sur le "ground floor", c'est-à-dire ceux qui ont contribué à la formation de compagnies minières et se sont débarrassés de leurs parts de fondateurs alors qu'on faisait mousser les actions.

D'autres ont pu par la suite s'enrichir avec des actions achetées à bas prix, mais ces actions au moment où ils les ont achetées n'avaient guère intrinsèquement que la valeur du papier de leur certificat d'actions, ou, comme nous le disons plus haut, d'un billet de loterie.

Un marchand a-t-il le droit de risquer l'avenir de son commerce sur un billet de loterie? Telle est la question qui se pose. Il n'est pas un homme sensé, pas un marchand ayant le souci de faire honneur à ses affaires qui n'ait la réponse toute prête à cette question.

Nous n'ajouterons pas un mot de plus.

## GROSSE TRANSACTION A QUEBEC

Une grosse transaction portant sur un million et demi de dollars a eu lieu, le 4 juin, à Québec. La Succession J. A. Paquet qui comprend, entre autres propriétés, les grands magasins à départements de Z. Paquet, rue St-Joseph, et la manufacture de J. A. Paquet, à Hare Point, a été acquise par la Paquet Company Limited, une société nouvellement organisée. En chiffres ronds, la transaction porte sur un million et demi de dollars, et \$900,000 ont été payés comptant aux héritiers de J. A. Paquet. Le bureau des directeurs de la nouvelle compagnie se compose de MM. G. A. Vandry, président; Jos. Paquet, vice-président; Jos. Laurin, secrétaire; docteur Laurin, directeur; Hon. E. J. Flynn, aviseur légal.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,

Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS



Nous avons le choix du marché.

MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

"Poles" de Rideaux  
Rideaux Robbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soieries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.

Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE Reçoivent une prompte attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

## L'ETAT DU MARCHE DU COTON

Le rapport final du Bureau de la Statistique sur la quantité de coton égrené et à égrener de la récolte de 1906 indique 13,290,000 balles, y compris les filasses. En 1906, il y en avait 10,697,013 et, en 1905, 13,697,310. L'augmentation par rapport à l'année dernière est due entièrement à la section du Texas et de la

tériques, nous pensons, dit "Textile American", que les histoires qui courent à ce sujet ont été beaucoup exagérées et que la récolte a fourni plus de coton propre à être filé qu'on ne s'y attendait tout d'abord, quoique ce coton exige une plus grande manipulation pour le débarasser des matières étrangères. Malgré le poids moyen plus fort de la balle, cette année, la différence est complète-

de 225,000 balles toute la récolte commerciale de cette dernière saison.

Si les recettes pour la saison courante continuent dans la même proportion, tout indique que la récolte sera de 14,000,000 de balles, soit 700,000 de plus qu'il n'était prévu pour la quantité de coton égrené. Les variations de ces chiffres peuvent être dues à une diminution relative des recettes pour le reste de la



vallée du Mississippi, qui produit la fibre la plus longue et le coton de la meilleure qualité pour la filature. Cette récolte aurait été une des meilleures connues sans les désastres dûs au climat qui ont affecté ce district l'automne dernier. On a récolté, dans cette localité une grande quantité de coton de qualité inférieure, qui donne des déchets dans la manufacture et, bien que la vitalité de la fibre ait pu être affectée par les conditions clima-

ment contrebalancée par les déchets qui se produisent dans la production des filés.

Ceci doit être pris en considération quand on compare une récolte avec l'autre par rapport au poids.

Du 1er septembre jusqu'au milieu de mars, 11,590,327 balles sont devenues visibles, chiffre qui dépasse de plus de 1,500,000 celui des réceptions pendant la période correspondante en 1905-1906, ou

saison et aux recettes du nouveau coton pendant les mois de juillet et d'août.

S'il doit y avoir une diminution de recettes pendant le reste de la saison, rien ne l'a encore fait prévoir. Il est donc embarrassant de dire d'où vient cette grande quantité de coton, car rien dans la quantité de coton égrené n'indique la source dont il provient; en effet, dans les quatre années comprises de 1902 à 1905, il a été égrené 45,222,000 balles, y

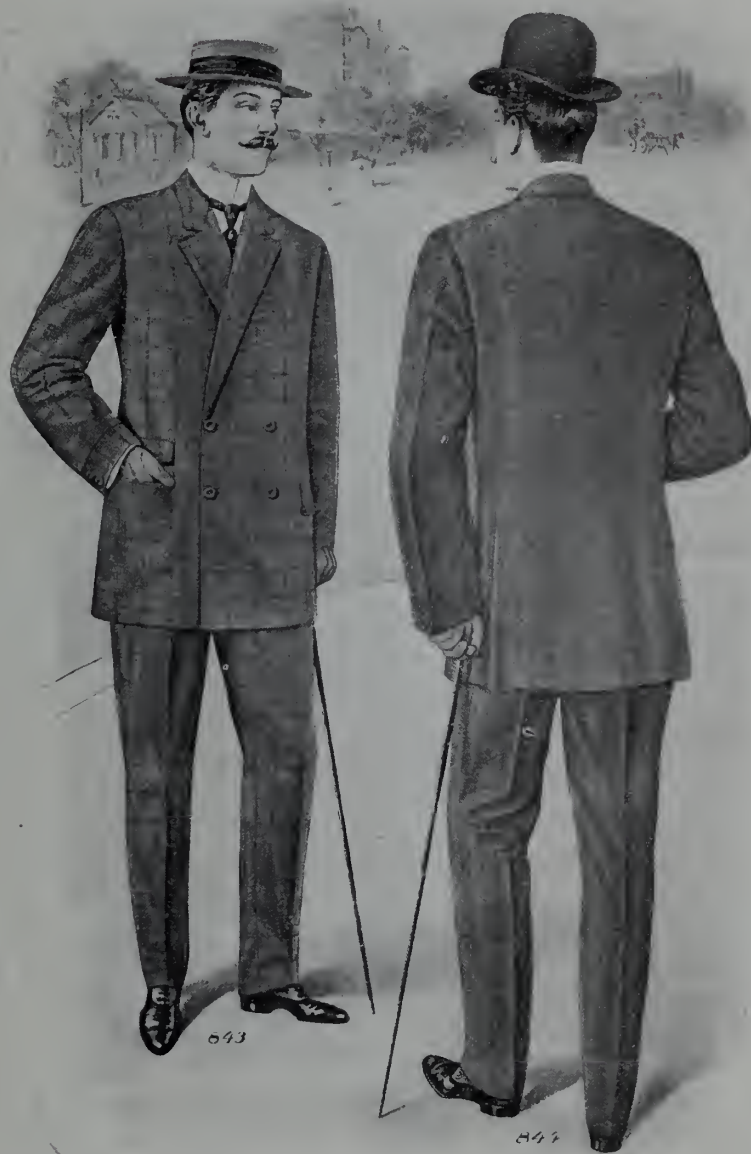
compris les filasses et la récolte commerciale était de 45,651,000 balles, soit une différence de 429,000 balles en faveur de la récolte commerciale.

S'il n'y a eu pour cette période que cette quantité de coton égrené et si une plus grande quantité a été mise sur le marché, on peut se demander d'où vient tout ce coton devenu visible, cette saison. Nous ne sachons pas qu'on l'ait ex-

neurs ont mis sur le marché, cette saison des quantités de coton plus fortes que la saison précédente; en effet, d'après les chiffres officiels, 87.2 pour cent du coton égrené ou à égrener, cette saison, sont devenus visibles, tandis que, la saison précédente, cette quantité était de 82.6 pour cent.

La quantité de coton exporté jusqu'ici, cette saison, a été proportionnellement

la saison que rien n'indiquait que le prix du coton bon ordinaire à New-York dépasserait une moyenne de 12 cents ou serait inférieur à 10 cents avec la probabilité que le prix moyen serait de 11 cents. Ces pronostics se sont réalisés et nous ne voyons rien dans la situation commerciale qui indique un changement pendant le reste de la saison. S'il se produisait, d'ici au commencement de la



pliqué et nous ne voyons pas comment le sujet peut être traité d'une manière qui puisse justifier une explication.

On peut se demander si le bureau de la statistique a réellement fourni des chiffres sur la quantité total de cotou égrené et si les égreneurs n'ont pas caché des renseignements afin de satisfaire au but ou à la demande du bureau.

Apparemment, autant qu'on peut être renseigné par les statistiques, les égre-

neurs ont mis sur le marché, cette saison des quantités de coton plus fortes que la saison précédente; en effet, d'après les chiffres officiels, 87.2 pour cent du coton égrené ou à égrener, cette saison, sont devenus visibles, tandis que, la saison précédente, cette quantité était de 82.6 pour cent. La quantité de coton exporté jusqu'ici, cette saison, a été proportionnellement plus grande qu'en 1905-1906, car 58 pour cent du coton devenu visible depuis le 1er septembre a été exporté, contre 52 pour cent, pendant la période correspondante de la dernière saison, de sorte que la quantité de coton expédiée d'Amérique a non seulement été plus grande que l'année dernière, mais plus grande proportionnellement quant aux quantités reçues aux ports d'expédition.

Nous avons dit, au commencement de

prochaine saison, quelque chose affectant matériellement les prix, cela serait dû à des opérations de bourse ce qui, bien entendu, ne peut pas être considéré comme représentant une opération commerciale légitime.

Les filateurs américains prenant cette année 10 pour cent de coton de plus que l'année dernière et la consommation hebdomadaire de coton américain par les filateurs européens dépassant de 4 pour

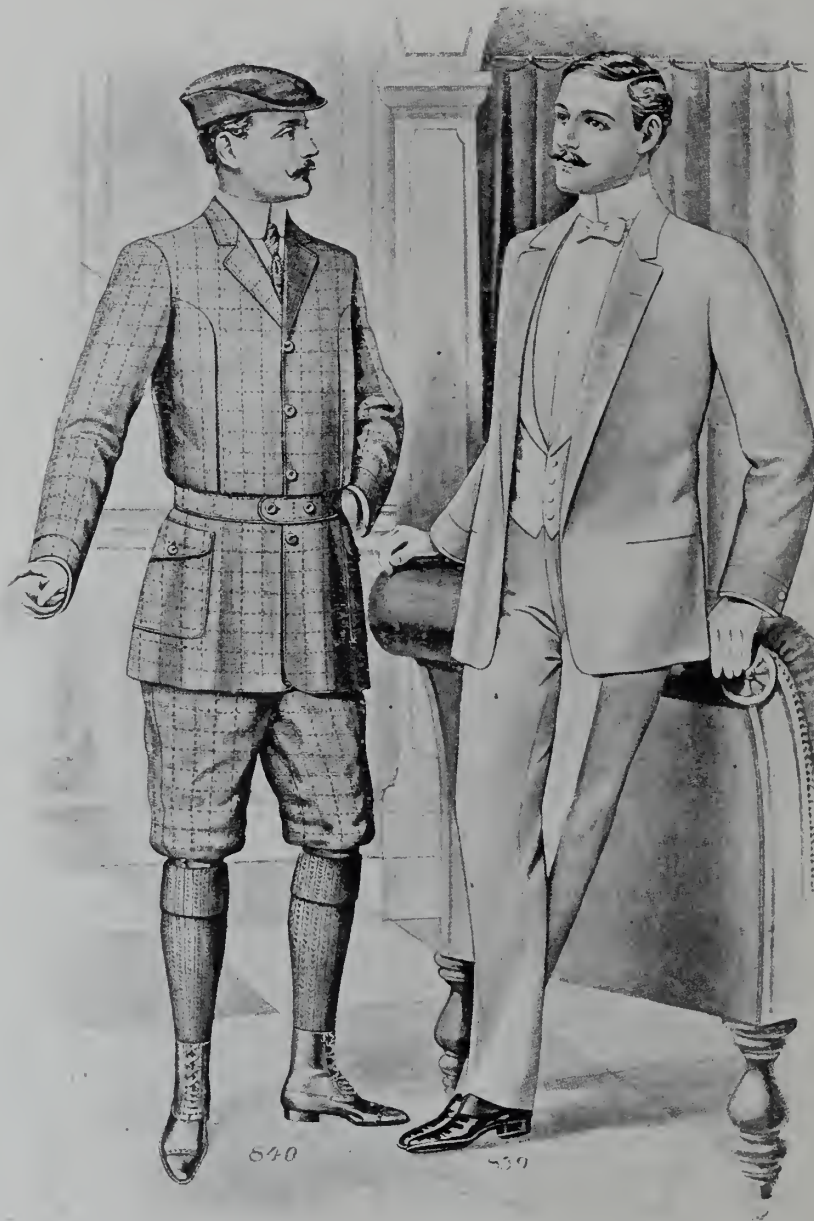
cent celle de l'année dernière, tout fait prévoir que toute la production de coton sera demandée pour faire face aux besoins normaux de l'univers, même sur la base de 11 cents pour le coton bon moyen des hautes terres à New-York. Nous croyons, toutefois, que les affaires se maintiendront dans l'état actuel jusqu'à une époque assez avancée de la saison prochaine, parce qu'on rapporte que les manufactures européennes et américaines,

te qui existe actuellement et qui est assurée pour quelque temps à venir. Cette consommation est due à l'augmentation du nombre de broches dans l'univers, et à leur production de tout ce qu'elles peuvent fournir approximativement.

Un facteur qui devrait être considéré quant à l'approvisionnement du marché et à la consommation du coton, est la production augmentée du coton dans d'au-

vraient être rémunérateurs pour les planteurs.

Les conditions du marché seront plus ou moins affectées pendant le reste de la saison par la surface de terre qui sera consacrée à la culture du coton et par les conditions climatériques affectant la germination et la croissance de la plante. Il serait tout naturel que les planteurs augmentassent l'étendue de leurs plantations, cette année, en s'attendant à des



spécialement celles du Nord, ont un bon stock de coton dépassant celui qu'elles avaient il y a un an. EMison dit que les manufactures européennes sont beaucoup mieux approvisionnées que d'habitude à cette époque de la saison et que ces manufactures ont constitué un fort stock de réserve qui peut affecter les quantités que les filateurs prendront plus tard.

La grande force du marché réside dans la consommation exceptionnellement for-

tres contrées comme l'Egypte, l'Inde et l'Asie centrale.

L'activité et la force du marché pour les marchandises manufacturées continuent à se faire remarquer et régneront probablement pendant un long temps à venir; c'est une assurance, sur laquelle on peut compter en toute confiance, que tout le coton du monde n'est pas plus que suffisant pour faire face à la demande, à des prix pour la matière brute qui de-

prix rémunérateurs pour leur produit; le seul mécompte qui pourrait se produire serait l'insuffisance de la main-d'oeuvre à l'époque où la plante demande le plus de soin, au commencement et à la fin de la saison. Toutefois, l'obtention de la main-d'oeuvre est surtout une question de compensation accordée à l'ouvrier, suffisante pour le détourner d'autres occupations et le diriger vers la plantation et la récolte du coton.

Dépt. D

Dépt. D

MARCHANDISES DE

## Réassortiment pour la Saison d'Eté

Nous recevons en ce moment de grandes consignations d'articles les plus appropriés au commerce d'été qui va bientôt être en pleine vogue.

Hâtez-vous de placer vos commandes, pour vos besoins en **Marchandises pour la Saison des Vacances**. Quelques items spéciaux :

**BAS**

- Bas Cachemire
- “ Coton
- “ en Dentelle
- “ de Lisle

pour Messieurs, Dames et Enfants.  
Assortiment complet de grandeurs,  
en Noir, Blanc, Tan et Cardinal.

PARAPLUIES, PARASOLS,  
CRAVATES, FAUX-COLS,  
CHAUSSETTES, BRETELLES,  
sont des lignes auxquelles nous por-  
tons beaucoup d'attention.

**Corps et Caleçons**

légers et de différents tissus qui se-  
ront d'utilité sous peu.

**Lingeries**

Nous recevons des lignes de Blouses  
en Lawn blanc, en Soie Blanche et  
Noire, manches longues et manches  
 $\frac{3}{4}$ , qui se vendront rapidement à en  
juger par les commandes déjà reçues  
pour ces numéros.

Faites l'examen de vos différents rayons et jugez s'il ne serait pas avantageux d'y ajouter quelques lignes supplémentaires afin de rendre l'assortiment plus attrayant.

Nous avons les marchandises requises dans ce but ; dites-nous vos besoins. Ne différez pas ; d'autres pourront le dire avant vous et profiter des avantages offerts, car tous **nos prix sont très bas** en comparaison des prix actuels.

Les commandes envoyées par Malle ou données à nos voyageurs auront notre attention toute spéciale. Nous livrons promptement.

# A. RACINE & CIE,

Nos 340 et 342, Rue Saint-Paul

BUREAU A OTTAWA :  
111 RUE SPARKS.  
P. E. Bissonnette

MONTREAL.

BUREAU A QUEBEC :  
70 RUE ST-JOSEPH.  
L. J. A. Noel

Dépt. D

Dept. D

COSTUME TUXEDO BLANC

Le costume Tuxedo est toujours populaire en cette saison et est beaucoup porté au bord de la mer et dans les hôtels de villégiature d'été. La dernière innovation, pour porter dans ces places, est un costume fait en fin broadcloth blanc, comme celui qui est représenté dans la figure 839. Le veston est coupé ample sur la poitrine, dessine modérément la taille et est légèrement flottant sur les hanches. Ce genre de vêtements ne porte plus de fentes. La longueur du veston est de 30 1-2 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), tandis que les épaules sont de largeur naturelle et sont modérément carrées. La gorge est de profondeur moyenne, les revers ont un parement en soie jusqu'au bord et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille; ils se roulent de manière à former une pointe en face de la poche. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords sont piqués invisibles, les coutures sont unies et les manches sont finies par une manchette et une fente ouverte avec un bouton et une boutonnière.

Le gilet est à un rang de boutons et il a des revers. L'ouverture, en forme de V, mesure 20 pouces. Il est fermé par quatre boutons et le devant est très abaissé.

Le pantalon doit être assez ample sur les hanches et les cuisses et dessiner la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure de 19 à 19 1-2 pouces au genou et de 16 1-2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

- Mesure à l'aisselle . . . . . 9 3/8 pces.
- Longueur à la taille . . . . . 17 "
- Longueur totale . . . . . 30 1/2 "
- 1e mesure d'épaules . . . . . 12 1/2 "
- 2e mesure d'épaules . . . . . 7 1/2 "
- Mesure d'omoplates avec 1 1/4 pouce pour la façon. . . . . 13 "
- Poitrine . . . . . 38 "
- Taille . . . . . 34 1/2 "
- Hanches . . . . . 40 1/2 "

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-L.

De A à B—9 5/8 pces.

De A à C—17 pces.

De C à D—6 pces.

De A à E—30 1/2 pces.

Menez les perpendiculaires à la ligne A-Menez les perpendiculaires à la ligne A-E, aux points B, C, D, et E.

De B à F—1/4 de la poitrine.

De F à G—1 1/2 pce.

Aux points F et G, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De C à 4—1/2 pce.

Tirez la ligne F-4 et abaissez la perpendiculaire.

La distance entre la ligne passant à l'intérieur du point B jusqu'au point P est de 19 pces.

De P à Q—2 pces.

De Q à R—1-2 pouce.

S est à mi-distance entre B et P.

De S à T—3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z.

Appliquez la mesure d'omoplate de B à T, 13 pces. et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y—1 1/2 pce.

Elevez les perpendiculaires Y-N.

De Y à O—1-12 de la poitrine.

Abaissez la perpendiculaire X-22.

De 22 à 24, 3/4 pce.

De A à L—1-8 de la poitrine plus 1 pce.

De L à N—5/8 pce.

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 1/2 pce. de moins que de M à K.

Au point 6, menez la perpendiculaire à la ligne 2-V.

De 6 à 10, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la poitrine plus 1 pce.

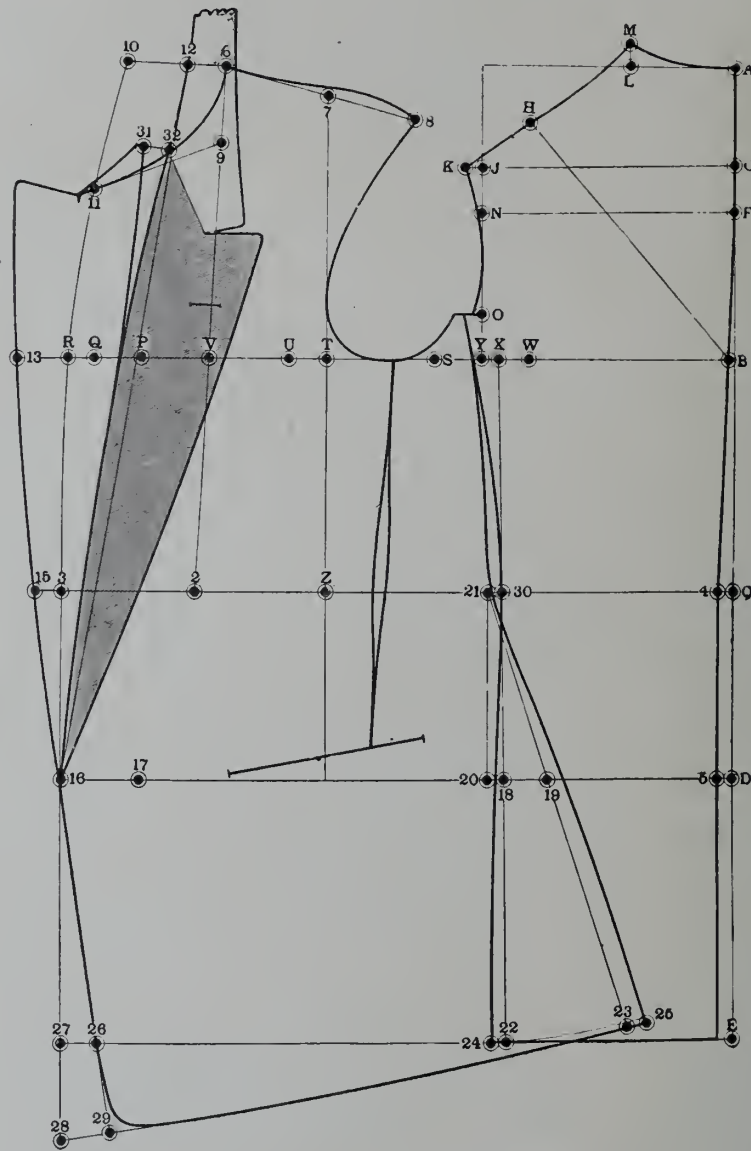
De 6 à 9, 1/8 de la poitrine plus 1 pce.

Formez la gorge, l'épaule et l'entournure du bras.

De R à 13, 1 1/2 pce.

De 3 à 15, 3/4 pce.

Formez le bord du devant par la ligne



Formez le dos tel qu'indiqué.

De T à U—1 1/4 pce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3—1/2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 3-28.

2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

Appliquez la première mesure d'épaule plus 3/4 pce., 13 1/4 pces., de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pce., 18 1/2 pces., de B à H et de U à 7.

13,15-16, prolongée jusqu'en bas.

De 16 à 17—2 1/2 pces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1/2 pce., 20 3/4 pces., de 18 à 5 et de 17 à 19.

De 19 à 20, 2 pces.

Elevez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-19-23.

De 23 à 25—3/4 pce.

Formez le côté du devant.

De 27 à 28, décrivez une courbe ayant le point Y comme centre et formez le bas du devant.

De 6 à 12—1 1/4 pce.



## Vendez plus de Cotonnades

Vous pouvez le faire si vous donnez une valeur plus grande, une qualité meilleure et un style plus nouveau.

Voilà ce que vous donnez à vos clients, quand vous leur vendez

# KINGCOT

## le Roi des Cotons

Valeur pour valeur, aucune ligne de cotonnades vendue au Canada ne peut égaler Kingcot sur une base de prix.

Qualité? Vous reconnaîtrez, quand vous les verrez, que les lignes Kingcot ne peuvent être surpassées.

Style? Nouveaux tissus, nouveaux patrons, nouvelles couleurs—les meilleurs que nous ayons encore offerts, et cela veut dire beaucoup.

Demandez au premier voyageur, d'une maison de premier ordre, qui ira vous voir, de vous montrer la ligne Kingcot complète :

Ginghams

Etoffes à Robes

Ginghams pour Tabliers

Saxonys

Flanellettes

Domets, Tissus pour Tentés

Shirtings

Oxfords

Denims

Galateas

Cotons à Matelas

Cotonnades

Tirez la ligne 12-16 ou une ligne d'une longueur égale à celle qu'on désire donner à l'enroulement du revers.  
Ajoutez 1/2 pce. pour la ligne du pli.  
De 32 à 31, 1 pce.  
Découpez un V entre les points 32 et 31, tel qu'indiqué sur la figure.

**VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS**

Le veston sac croisé le plus élégant n'a que deux boutons. L'étoffe représentée fig 843 est un homespun à carreaux. Celle représentée par la figure 844 est un cheviot ayant un effet "herringbone". Le veston est légèrement exagéré sur la poitrine, dessine modérément la taille et est légèrement flottant sur les hanches. Il n'a pas de fente. Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont de largeur normale et modérément carrées. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 2 1/2 pouces à l'entaille et 16 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 1 3/4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords portent une double pique étroite mais les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette avec fente ouverte et 2 boutons et 2 boutonnières. Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 13 1/2 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 1/2 pouces.

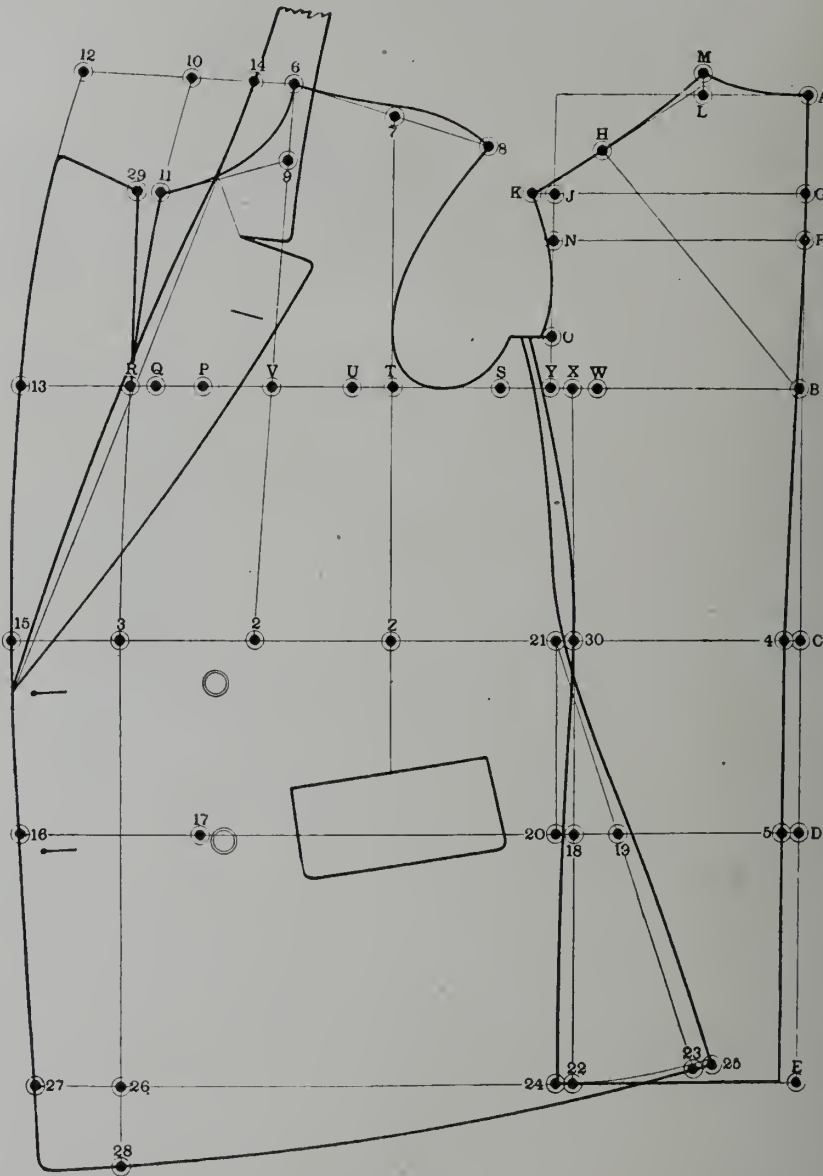
Le pantalon doit être assez ample sur les hanches et les cuisses et dessiner la forme à partir du genou jusqu'en bas; il mesure de 19 à 19 1/2 pouces au genou et de 16 1/2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:  
Mesure à l'aisselle . . . . . 9 1/2 pces.  
Longueur à la taille . . . . . 17 1/2 "  
Longueur totale . . . . . 31 "  
1e mesure d'épaules . . . . . 13 "  
2e mesure d'épaules . . . . . 18 1/2 "  
Mesure d'omoplate avec 1 1/4 pouce pour la façon . . . . . 13 1/2 "  
Poitrine . . . . . 40 "  
Taille . . . . . 37 "  
Hanches . . . . . 42 "  
Tirez à angle droit les lignes A-E et A-L.

De A à B, 9 3-4 pouces.  
De A à C, 17 1-2 pouces.  
De C à D, 6 pouces.  
De A à E, 31 pouces.  
Aux points B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.  
De B à F, 1-4 de la poitrine.  
De F à G, 1 1-2 pouce.  
Aux points F et G, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.  
De C à 4, 1-2 pouce.  
Tirez la ligne F-4 et abaissez la perpendiculaire.

A partir de la ligne qui passe en dedans de B jusqu'à F, la distance est de 20 pouces.  
De P à Q, 2 pouces.  
De Q à R, 1-2 pouce.  
S est à mi-distance entre B et P.  
De S à T, 3 1-2 pouces.  
Abaissez la perpendiculaire T-Z.  
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de B à T et élevez la perpendiculaire.  
W est à mi-distance entre B et T.

De Z à 3, 1-2 de la taille.  
2 est à mi-distance entre Z et 3.  
Menez la ligne 2-V-6.  
Appliquez la première mesure d'épaule plus 3-4 pouce, 13 3-4 pouces, de A. à M et de U à 6.  
Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 pouce, 19 1-2 pouces, de B à H et de U à 7.  
Tirez la ligne 6-7-8.  
De 6 à 8, 1-2 pouce de moins que de M à K.



De W à Y, 1 1-2 pouce.  
Elevez la perpendiculaire Y-J.  
De J à K, 1 1-2 pouce.  
De Y à O, 1-12 de la poitrine.  
X est à mi-distance entre W et Y.  
Abaissez la perpendiculaire X-22.  
De 22 à 24, 3-4 pouce.  
De A à L, 1-8 de la poitrine plus 1 pce.  
De L à M, 3-4 pouce.  
Formez le dos tel que représenté.  
De T à U, 1 1-4 pouce.  
V est à mi-distance entre T et Q.

Au point 6, menez la perpendiculaire à la ligne 2-V.  
De 6 à 10, 1-6 de la poitrine.  
De 10 à 12, 3 1-2 pouces.  
Tirez une ligne courbe de 10 à R.  
De 10 à 11, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.  
De 6 à 9, 1-8 pouce.  
Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge, l'épaule et l'entournure du bras.  
De R à 13, 3 1-2 pouces.  
De 3 à 15, même distance.

AU COMMERCE

JUIN 1907

# POUR LA SAISON DE LA MI-ÉTÉ

L'efficacité de notre assortiment en

Marchandises Sèches en Général, Articles pour Hommes,  
Tapis, Fournitures de Maison,  
Lainages et Garnitures pour Tailleurs,

comme producteurs d'affaires pour le Commerce de la Mi-Eté, n'a jamais été plus en évidence qu'à présent. Notre Département d'Ordres par Correspondance s'occupe promptement de vos intérêts. Nous vous enverrons avec plaisir des "Formules de Commandes" et des Cartes Postales pour "Ordres Pressés." Une visite à nos magasins vous convaincra de l'avantage qu'il y a à faire affaires avec nous. Stock bien assorti et valeur supérieure.

Escomptes libéraux au comptant et attention courtoise.

**JOHN MACDONALD & CO., LIMITED**  
Rues Wellington et Front Est,  
**TORONTO.**

---

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE.

De 26 à 27, 2 1-2 pouces.

Formez le bord du devant.

Formez le bord du devant.

De 16 à 17, 6 pouces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1-2 pouce, 21 1-2 pouces, de 18 à 5 et de 17 à 19.

De 19 à 20, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-19-23.

De 23 à 25, 3-4 pouce.

Formez le côté du devant.

De 26 à 28, 1-4 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 24 à 25, décrivez une courbe ayant le point O comme centre.

Formez le bas du devant.

Découpez un V de 1-2 pouce entre les points 11 et 29 et terminez.

### CUTAWAY A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée dans les figures 841 et 842 est un worsted gris à rayures espacées pour le cutaway et le pantalon et une étoffe claire de fantaisie pour le gilet. Ce vêtement est assez ample sur la poitrine; les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. Les épaules sont légèrement plus étroites que les épaules normales et sont modérément carrées. Sa longueur est de 19 pces, jusqu'à la taille et de 38 pouces pour la longueur totale. La largeur du dos en bas est de 2 1/2 pces, le vêtement terminé. La gorge est de profondeur moyenne et les revers mesurent 1 1/2 pce. à l'entaille et 15 pces, jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3/8 pce. à l'entaille et 1 3/4 pce. en arrière. Les bords portent une simple piqure et les coutures sont unies. Les bords forment un enroulement souple et le vêtement est fait pour porter déboutonné; mais on peut le fermer au moyen de deux boutons dont le dernier est sur la couture de taille. Les manches sont terminées par une manchette imitée fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 13 pces. à l'ouverture et sa longueur totale est de 27 1/2 pouces.

Le pantalon doit être assez ample sur les hanches et les cuisses, et dessiner la jambe depuis le genou jusqu'en bas; il mesure 19 1/2 pces à 20 pces au genou et de 16 1/2 à 17 pces. en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle—10 pces.

Longueur à la taille naturelle—19 pces.

Longueur totale—38 pces.

Première mesure d'épaules—13 1/2 pces.

Deuxième mesure d'épaules—19 pces.

Mesure d'omoplate plus 1 1/4 pce. pour la façon—14 pces.

Taille—39 pces.

Poitrine—42 pces.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-X.

De A à B—10 1/4 pces,

De A à C—17 1/2 pces.

De A à D—19 pces.

De A à E—38 pces.

Aux points B, C, D, et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-I.

De B à F—1/4 de la poitrine.

De F à G—1 1/2 pce.

Aux points F et G, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De B à H—21 pces.

De H à J—2 pces.

De J à K—1/2 pce.

De A à X—1/8 de la poitrine plus 1 pce.

De X à Y—5/8 pce.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De 4 à 5—1-4 pce.

Abaissez la perpendiculaire 5-9.

De 9 à 10—1/4 pce.

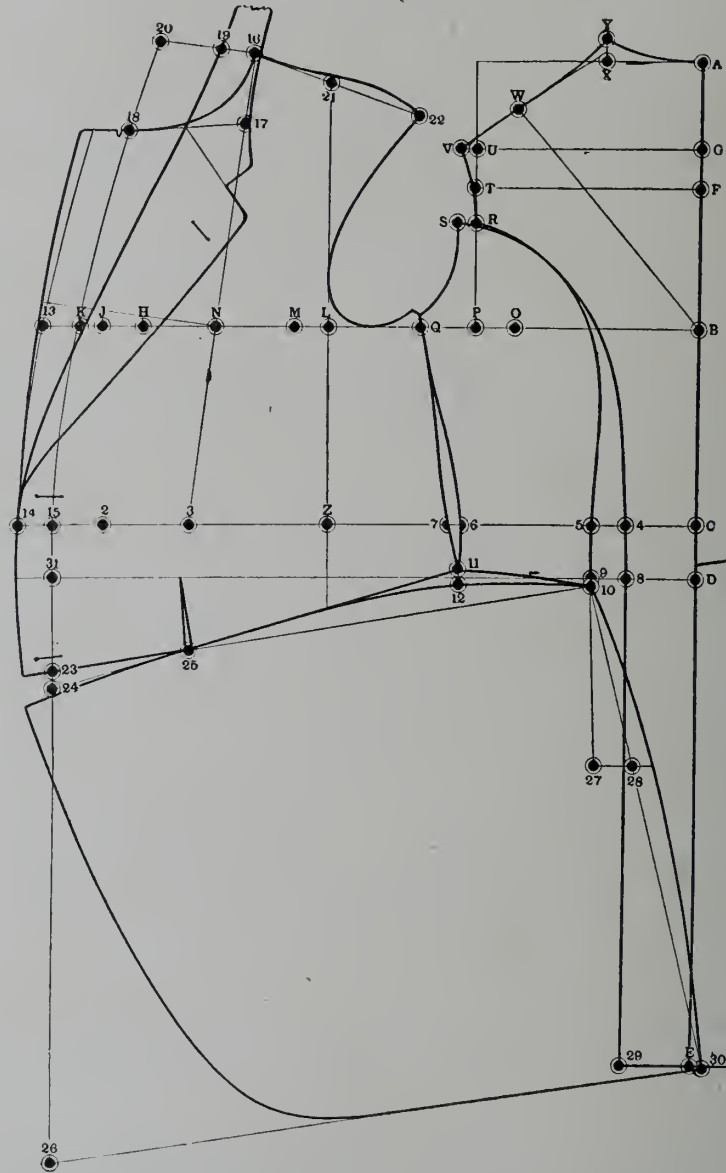
De R à S—3/4 pce.

G est à mi-distance entre a et Z.

Le point 11 est à 1/4 pce. au-dessus de la ligne de taille.

Formez le corps de côté tel qu'indiqué.

De L à M—1-1-4 pce.



G est à mi-distance entre B et H.

De Q à L—3 1/2 pces.

Abaissez la perpendiculaire L-Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 14 pces., de B à L et abaissez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre B et L.

De O à P—1 1/2 pce.

Elevez la perpendiculaire P-N.

De U à V—1/2 pce.

De T à R—1 1/4 pce.

De D à 8—1/8 de la poitrine.

Abaissez la perpendiculaire 8-29,

N est à mi-distance entre L et J.

De Z à 15, 1/2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 15-26.

3 est à mi-distance entre Z et 15.

Tirez la ligne 3-N-16.

Appliquez la première mesure d'épaule plus 3/4 pce., 14 1/4 pces., de A à Y et de M à 16.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pce., 20 pces., de B à W et de M à 21.

Tirez la ligne 16-21-22,

Vous ne pourriez vendre un meilleur Sous-Vêtement <sup>qu'</sup> le <sup>meilleur</sup> Sous-Vêtement

# PEN-ANGLE



Vous ne pourriez non plus mettre en stock un  
Sous-vêtement se vendant mieux.

Vous pouvez vendre plus de Sous-Vêtements Pen-Angle que de sous-vêtements de toute autre marque, parce qu'un plus grand nombre de personnes les connaissent et les demandent. Elles les ont éprouvés et savent qu'ils donnent une meilleure sensation, qu'ils s'ajustent mieux, qu'ils durent davantage. Nous vous les garantissons, de sorte que vous pouvez les garantir à vos clients. Depuis des années, les Sous-Vêtements Pen-Angle se sont créés une réputation qui procure des affaires au magasin qui les tient. Les lignes Pen-Angle comprennent tous les tissus ayant de la qualité, dans tous les styles et toutes les grandeurs, pour hommes, femmes et enfants. Aussi, grande variété de prix. Les voyageurs de toute maison de premier ordre peuvent vous en montrer des échantillons.

*Penmans Limited of Paris, Canada.*

De 16 à 22,  $\frac{1}{2}$  pce. de moins que de V à Y.  
 Au point 16, menez la perpendiculaire à la ligne 3-N.  
 De 16 à 20, 1-6 de la poitrine.  
 Tirez une ligne courbe de 20 à K.  
 De 20 à 18, 1-6 de la poitrine plus  $\frac{1}{4}$  pce.  
 De 16 à 17,  $\frac{1}{8}$  de la poitrine.  
 Formez la gorge, l'épaule et l'entournure du bras.  
 De K à 13— $1\frac{1}{4}$  pce.  
 De 15 à 14—même distance.  
 Formez le bord du devant  
 De 31 à 23, 1-6 de la poitrine.  
 De 23 à 24,  $\frac{5}{8}$  pce.

De 27 à 28,  $1\frac{1}{2}$  pce.  
 Tirez la ligne 10-28-30.  
 De 10 à 30,  $\frac{1}{4}$  pce. de plus que de 8 à 29.  
 De 24 à 26, même distance que de 10 à 30.  
 Tirez la ligne 26-30.  
 De 11 à 12— $\frac{1}{2}$  pce.  
 Formez le dessus des basques en réduisant de  $\frac{1}{4}$  pce. au point 24.  
 Finissez les basques en arrondissant de  $\frac{3}{4}$  pce. au point 28.

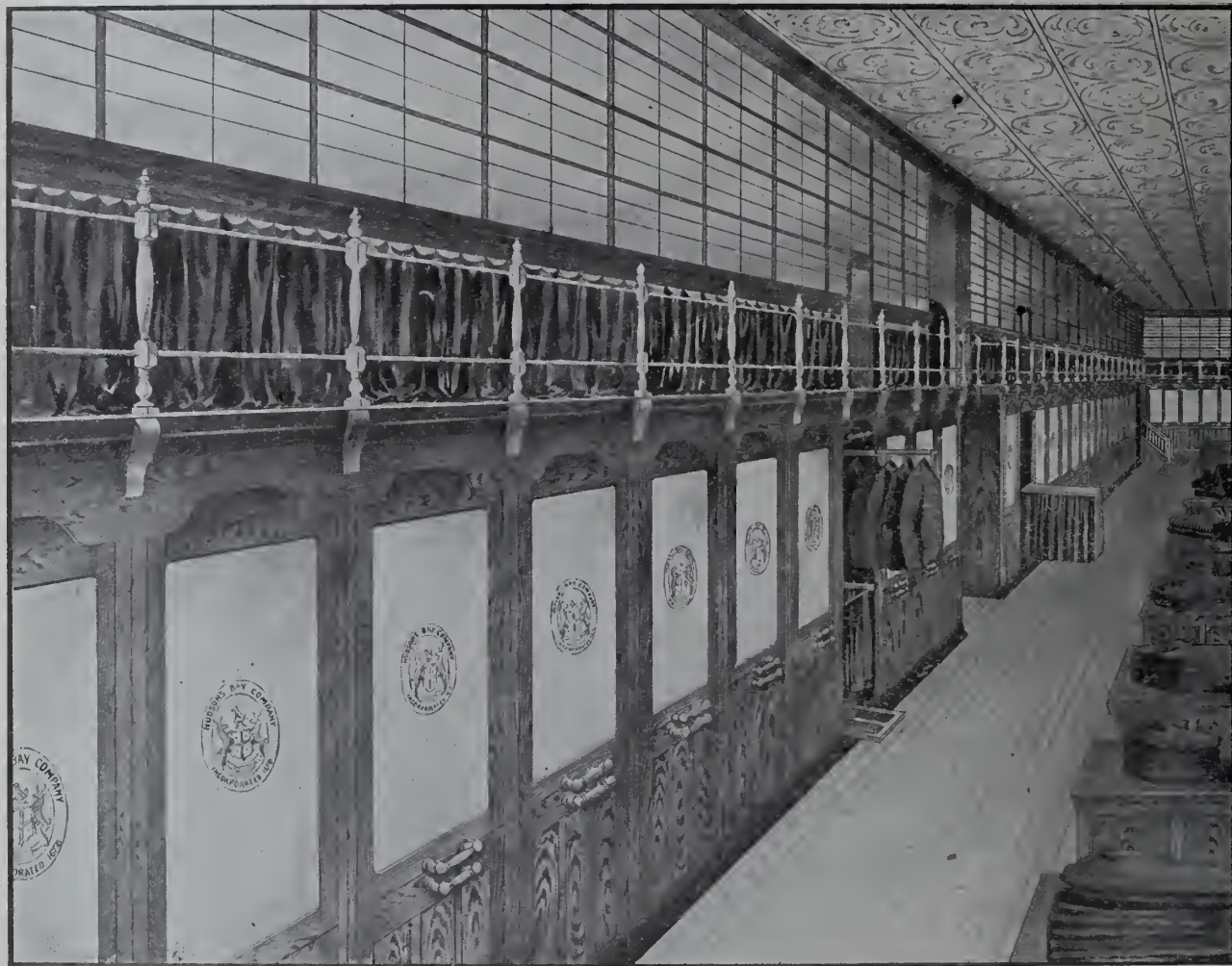
**L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.**

Ils atteignent parfois un prix très élevé, mais les plus chers sont cotés à des prix de fantaisie qui ne correspondent certainement pas à leur valeur réelle.

Il n'y a probablement pas de panama dont la valeur intrinsèque dépasse \$50.00 à \$60.00 et ceux-là sont rares.

Les canotiers en paille fendue "split" sont fabriqués avec une tresse qui provient de l'intérieur de la Chine. Cette tresse a été tellement rare pendant quelque temps que les manufacturiers de chapeaux refusaient tous les ordres.

La situation s'est améliorée et mainte-



Magasins de la Hudson Bay Co., à Winnipeg, muni de Garde-Robes Weir.

Tirez la ligne 11-24.  
 Menez une ligne droite de 10 à 23.  
 Le point 25 est à l'intersection des lignes 10-23 et 11-24.  
 Découpez un petit V au point 25, tel qu'indiqué sur la figure.  
 De 15 à 2—2 pces.  
 Appliquez la mesure de taille, 21 pces. net, de 4 à C, de 6 à 5, de 2 à 7 et formez le côté du devant.

#### Les basques

Abaissez la perpendiculaire 5-27 dont la longueur est de 9 pces.

#### LES CHAPEAUX DE PAILLE

En ce qui concerne les chapeaux d'été pour hommes, les canotiers en paille fine "Split" et le Panama sont les plus en vogue.

Le Panama se fabrique fort peu actuellement dans l'Amérique Centrale, la majeure partie vient de l'Equateur, de la Colombie, du Paraguay et de l'Uruguay.

Il s'en fait aussi aux Antilles, mais ils sont de qualité inférieure.

La beauté d'un panama consiste dans la finesse du brin et dans la régularité du tissage.

nant les fabricants peuvent fournir une partie des commandes.

La température trop froide a retardé l'apparition des chapeaux de paille et a aussi contribué à faciliter le rétablissement de la situation normale.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

Nos voyageurs ont maintenant avec eux des échantillons pour

## L'Automne 1907

Ces échantillons comprennent de nombreuses lignes que nous contrôlons et que vous aurez avantage à examiner.

Nous avons encore quelques **OCCASIONS** restant après l'inventaire, qui devraient être enlevées immédiatement.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co., Limited,  
Vancouver, C.A.



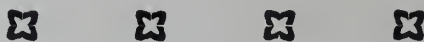
Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette", SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.



**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.



Nous nous attendons à une forte demande pour la saison d'Automne, pour les Velours Cordés et les Velveteens, et nous avons fait de forts achats en

## Velveteens de Couleur

**Velveteens Noirs** (Fini Chiffon)

## Velveteen Corduroy

**Velours de Soie de Couleur et Noir**

**Velours Couché de Couleur et Noir**

**Velours Noir pour Manteaux**

## Soieries de Couleur

TAMALINES, SATINS, PAILLETTE, MESSALINE, LOUISINE, CRÉPE DE CHINE, TAFFETAS, TAFFETAS CHIFFON, TAFFETAS "SHOT," SOIE JAPONAISE ET TUSSORE DE COULEUR.

## Soieries Noires

SATIN DUCHESSE (BLANC ET NOIR), MERVEILLEUX, SURAH, TAFFETAS, TAFFETAS CHIFFON, GROS GRAIN, PEAU DE SOIE, FAILLE, ARMURE MATE, PAILLETTE, LUMINEUX, MOIRE ET ANTIQUE, BROCHÉ NOIR ET BLANC.

## Soieries de Fantaisie

GRAND ASSORTIMENT DANS TOUTES LES DERNIÈRES NUANCES ET LES MODÈLES LES PLUS NOUVEAUX.

**Crêpes Courtauld Crêpes pour Chapeaux**

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

## L'HOPITAL NOTRE-DAME

Nous avons reçu le vingt-sixième rapport annuel de l'Hôpital Notre-Dame pour les dix-huit mois ayant pris fin le 31 décembre dernier.

Durant ce temps 3,255 malades ont été admis à l'Hôpital et 35,718 consultations ont été données dans les dispensaires qui ont nécessité à la pharmacie la préparation et la distribution gratuites de 40,597 ordonnances.

L'ambulance de l'Hôpital Notre-Dame n'a pas fait moins de 2,084 courses.

Les dépenses totales ont été de \$62,652.67 avec des recettes totales de \$61,555.76, d'où un déficit de \$2,096.91.

L'Hôpital St-Paul, pour le traitement des contagieux, a eu un déficit de \$18,099.91 pour un an.

Pour la reconstruction complète de l'Hôpital Notre-Dame, il faut encore une somme de \$500,000 et, comme le dit le président, dans son rapport, l'Hôpital ne peut pas toujours recevoir des mêmes mains. Les administrateurs comptent sur la population catholique de Montréal dont le chiffre dépasse à l'heure actuelle 350,000 âmes. Jamais, dit-il, le public, sur lequel nous comptons, n'aura une meilleure occasion de faire une aumône généreuse et profitable.

Les quelques chiffres que nous avons cités plus haut ont leur éloquence, ils montrent quel bien font l'Hôpital Notre-Dame et son annexe, l'Hôpital St-Paul. Aussi souhaitons-nous de tout coeur que l'appel du président soit entendu par les âmes compatissantes et généreuses si nombreuses dans la classe commerciale qui nous lit.

## Fabrication industrielle de la lingerie

La fabrication industrielle de la lingerie ne s'est répandue que depuis peu d'années. Il y avait autrefois une sorte de préjugé contre ce qui était "fait à la machine". Il était admis en principe qu'un homme élégant ne devait jamais acheter de chemises "toutes faites" mais bien les commander chez le chemisier à la mode.

Le prodigieux perfectionnement des machines modernes a changé toutes les conditions de fabrication et l'on peut voir maintenant des chemises entièrement faites à la machine et qui sont aussi élégantes et aussi solides que celles confectionnées à la main par les plus soigneuses ouvrières.

Notre représentant a eu dernièrement l'occasion de visiter la manufacture de la Cie Tooke, Ltd., et il en est sorti absolument surpris des résultats que l'on peut obtenir avec des machines, non seulement comme rapidité, mais aussi comme perfection.

L'usine de la Cie Tooke est située à St. Henry: c'est un vaste bâtiment, en briques rouges, formés de trois corps de logis entourant une cour. La façade totale a 150 pieds et la longueur des ailes est de 300 pieds. La surface des planchers est d'environ 35,000 pieds par étage et il y a quatre étages, sans compter le sous-sol.

L'extérieur a été traité par l'architecte avec plus de soin qu'il n'est coutume pour des locaux industriels, la façade est élégante et quand les arbres qui sont plantés en bordure auront grandi, l'aspect sera tout-à-fait agréable.

A l'intérieur, les grandes préoccupations ont été la clarté, la propreté, une protection effective contre le feu et une bonne aération. Ces desiderata ont été certainement atteints.

La Cie Tooke fabrique des chemises, des cols et des manchettes, des gilets d'été en coutil, en piqué, etc., des cravates, des "Barbers' coats"; en un mot, toute la lingerie d'hommes.

Ces messieurs font aussi un très grand commerce d'articles de la même catégorie qu'ils importent et ne manufacturent pas. Ceci expliquera qu'une grande partie des bâtiments est occupée par des entrepôts qui sont remarquables par l'ordre et la scrupuleuse propreté qui y règnent aussi bien que par l'énorme stock qui y est rassemblé.

La manufacture proprement dite est très intéressante. Dans le sous-sol est l'entrepôt des tissus servant à la confection des chemises, cols, etc. La première opération qu'ils subissent est naturellement la coupe. Là, elle se fait d'une façon spéciale. Sur une immense table de 185 pieds de long, les ballots sont déroulés et les longueurs d'étoffes soigneusement étirées et empliées les unes sur les autres jusqu'à ce qu'il y en ait 50, 100, 200 épaisseurs suivant l'ouvrage que l'on veut faire et la résistance du tissu à couper. Sur la dernière épaisseur on applique les patrons; on trace; et alors, armé d'un merveilleux petit appareil appelé le couteau électrique, un ouvrier expert tranche toutes les épaisseurs avec une absolue précision; la première pièce, celle qui est sur la table, étant absolument semblable à la 200ième qui est sur le dessus.

Comme 200 fois 185 pieds représente 37,000 pieds d'étoffe, on comprendra que l'ouvrier qui manie le couteau électrique a dû couper un nombre énorme de chemises à la fin de sa journée.

Les cols et les petits morceaux se taillent soit à la main, soit à la presse, mais toujours par des procédés d'une extrême rapidité et d'une absolue précision.

Les morceaux une fois coupés sont assortis et envoyés à la salle de couture où 500 machines sont en opération.

Cinq cents machines ordinaires feraient certainement beaucoup d'ouvrage, néanmoins elles ne feraient probablement pas la moitié du travail effectué par ces 500 machines spéciales, car presque toutes, munies de plusieurs aiguilles, font deux ou trois opérations à la fois.

La machine qui fixe les plastrons au corps de la chemise, celle qui coud en même temps la manche et le corps, sont remarquables par la rapidité et la précision avec lesquelles elles opèrent.

La machine à boutonniers qui fait à elle seule le travail de 25 à 30 femmes n'est pas moins intéressante; mais la plus curieuse est celle qui coud les boutons non seulement aussi bien mais mieux qu'à la main; celle-là est simplement une merveille d'ingéniosité.

Les chiffres indiquant la grandeur, le nom, le numéro d'ordre, etc., des chemises et des cols, sont imprimés mécaniquement aussi.

Les articles une fois finis sont envoyés à la buanderie qui est un modèle du genre.

A l'étage inférieur, sont quatre machines à laver, pouvant traiter chacune 28

douzaine de chemises ou 400 douzaines de cols et poignets; ces machines font plusieurs opérations chaque jour. Toute l'eau opérée au lavage est filtrée.

A l'étage supérieur sont installées des machines à essorer, à calandrer, à repasser les cols, les poignets, les plastrons de chemises, etc. Dans les séchoirs, chauffés à la vapeur, les divers morceaux sont soumis à une température de 160 à 180° et à l'action de puissants ventilateurs; ils sont parfaitement séchés en 30 ou 40 minutes.

Tous ces articles sont après cela placés dans des boîtes appropriées et envoyés à l'entrepôt.

Comme bien l'on pense, une pareille fabrication doit donner lieu à bien des déchets; rien de tout cela n'est perdu. Tout est envoyé dans le sous-sol par des gouttières et mis en balles au moyen d'une forte presse. Les rognures d'étoffes blanches ou légèrement teintées vont aux manufacturiers de papier qui en font les papiers à écrire de la meilleure qualité; les rognures noires servent à faire le papier goudronné, etc.

Malgré l'importance de la manufacture de St. Henry, la Cie Tooke Bros., Ltd, est depuis longtemps obligée d'avoir un second atelier de couture à St-Laurent; cet atelier comprend cent machines.

L'usine de St. Henry emploie huit cents ouvriers et surtout ouvrières, les machines à coudre étant toutes conduites par des femmes.

Si la perfection des procédés industriels est remarquable, l'ordre parfait qui règne dans les ateliers ne l'est pas moins. Il n'y a ni bruit, ni bavardage; le travail se fait sans hâte, comme sans perte de temps; les ouvrières sont non seulement préoccupées de produire beaucoup, mais aussi de faire bien.

Et on se rend parfaitement compte que cet ordre n'est pas dû à une surveillance sévère, mais plutôt à l'observation de règles bien comprises et librement acceptées.

Le travail n'est d'ailleurs pas fatigant, toutes les machines étant mues par l'électricité.

Comme toujours dans toutes les industries de ce genre, l'ouvrage est payé à la pièce et non à la journée et le salaire des ouvrières s'élève chaque semaine à un chiffre relativement très élevé; et cela sans surmenage, il suffit de visiter les ateliers pour s'en rendre compte.

Un soin particulier a d'ailleurs été pris pour rendre ces ateliers absolument salubres. La ventilation et l'éclairage sont de premier ordre. Les lavabos, cabinets de toilette, etc., sont entièrement séparés des salles de travail, étant construits dans une sorte de tour enclavée dans la bâtisse, qui forme ainsi un bâtiment indépendant; ceci est une excellente pratique qui devrait toujours être suivie là où se trouvent de grandes agglomérations d'ouvriers. La protection contre le feu n'est pas moins parfaite; il y a partout des sprinklers; les élévateurs sont placés dans des puits complètement isolés. Le pouvoir est fourni par deux machines à vapeur actionnant trois dynamos qui produisent l'électricité nécessaire pour l'éclairage et la force motrice.

Trois chaudières donnant une puissance totale de 200 H. P. chacune alimentent ces deux engins.

Cette organisation remarquable est le fruit d'une longue expérience. M. Benjamin Tooke, fondateur de la maison et président de la Compagnie actuelle, commença cette industrie en 1870. En 1900,

JUIN 1907

# MI-SAISON=TEMPS des JOBS

## AVIS AUX MARCHANDS

Pour la réception des Nouveautés d'Automne, il faut nécessairement faire de l'espace dans tous nos départements. Malgré la hausse considérable dans la laine et le coton, nous ferons des concessions, durant ce mois, sur toutes collections incomplètes.

### **Cotonnades**

Jobs de Drill bleu indigo, Cordés et Piqués blancs. Batiste Almuria noire et rouge avec pois. Oxford Chambrics, etc., etc.

### **Etoffes à Robes et Costumes**

Dans ce département, nous avons un grand nombre de lignes qui devront être sacrifiées, la série de nuances étant incomplète. Nous avons beaucoup de lignes de saison : Voiles, Toile de laine, Taffetas, Popeline, Mélangés, Eoliennes, Mousselines, etc., etc.

### **Chemises et Matinées**

Jobs considérables de chemises négligées et repassées, provenant de surplus de stock, de manufactures Canadiennes et Américaines.

### **Serge et Vicunas**

La Serge "**SPHINX**" est surtout recommandable pour la saison d'été, la teinture résistant aux rayons du soleil. Les Vicunas "**SPHINX**" sont sans égaux pour les habits de toilette.

Notre célèbre **DRAP BOTANETTE** ne se tachant pas, pour costumes, est en grande demande, ainsi que nos Flanellettes **SPERO**, dont le fini est très recommandable.

Adressez-vous à nos voyageurs ou directement à la maison

# P. GARNEAU, FILS & CIE, QUEBEC

VANCOUVER  
Ingleside Bldg.

MONTREAL  
242 rue St-Jacques, Chambre 2

la présente Compagnie à fonds social fut organisée.

M. Arthur Tooke, fils du président de la Cie, dirige la manufacture. Désireux de continuer les mêmes traditions de bon sens pratique, il est entré à l'usine comme un simple ouvrier et il a passé successivement dans tous les ateliers pour arriver ainsi à connaître les plus petits détails. Cet exemple ne saurait être trop loué; après un tel apprentissage, un homme est non seulement un bon capitaine d'industrie, mais encore un patron juste et bienveillant; il connaît la vie de l'ouvrier, les difficultés qu'il rencontre, les fatigues qu'il supporte; un tel chef ne risque pas d'être injuste, parce qu'il sait exactement ce qui doit être fait et comment cela doit être fait.

La Cie Tooke Bros., Ltd., a 16 voyageurs qui parcourent le Dominion entier. La valeur du stock qu'est dans ses entrepôts dépasse \$200,000 et le roulement annuel des ventes dépasse un million. C'est de beaucoup la plus grande organisation de ce genre qui existe au Canada.

Nous remercions ici M. Benjamin Tooke de la bienveillance qu'il a mise à nous faire visiter ce bel établissement dont il a justement droit d'être fier.

### COSTUME NORFOLK

Pour l'été, il ne peut pas y avoir de costume plus populaire et plus utile que le costume Norfolk. On peut le porter pour jouer au golf, ou aller en bicyclette; le veston peut se porter avec des culottes de cheval pour faire une promenade à cheval de bon matin. L'étoffe représentée par la figure 840 est un drap écossais à carreaux de grandeur moyenne. Le veston est assez ample sur la poitrine et bien flottant sur les hanches. Sur chaque devant est un pli plat partant de la taille et allant à un point situé à un pouce environ au-dessous de la ligne de poitrine, où il forme une couture arrondie allant jusqu'à l'aisselle. Le dos porte un pli plat renversé au centre. Les épaules ont une largeur normale et un effet militaire. Pour un homme de stature moyenne (5 pieds 3 pouces), ce veston doit avoir une longueur de 30 1-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 11-2 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 13-4 pouce en arrière. Les poches rapportées ont des pattes larges de 11-2 pouce en avant et de 2-3-4 pouces en arrière. Elles ont un bouton au centre. Les bords ont une double piqure étroite, mais les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette et une fente fermée par un bouton.

La culotte est ample sur les hanches et les cuisses, mais doit coller sur le genou; elle se boutonne au moyen de cinq boutons au bas de la couture extérieure.

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts.)**

MM. Brophy Cains, Ltd., viennent de s'installer dans le vaste immeuble précédemment occupé par Mark Fisher, Sons & Co. Cette bâtisse a 100 pieds de front sur 90 de profondeur et comprend quatre étages et un sous-sol.

Elle a été complètement réparée et des planchers de bois franc ont été placés

départements des bas, sous-vêtements et gants.

Au troisième, sont les broderies, dentelles, accessoires et garnitures pour robes, bimbeloterie et articles de tablettes.

Les étoffes à robes, soies, mousselines



partout. Cette nouvelle installation est beaucoup plus spacieuse que l'ancienne, qui était devenue beaucoup trop restreinte pour les besoins de MM. Brophy Cains, Ltd. Le déménagement s'est effectué sans apporter aucun ralentissement d'affaires.

Au quatrième étage sont installés les

et tissus lavables sont au second et au premier étage. Au rez-de-chaussée, on trouvera les tissus et articles de vente et articles de vente courante étrangers et domestiques, les toiles, etc.

Le sous-sol est entièrement consacré à la réception des marchandises, leur expédition et leur entrée.

### Changement de local.

MM. P. Garneau, Fils et Cie, ont transporté leur salle d'échantillons, à Montréal, au No 242 rue St-Jacques, (près de la rue McGill), chambre No 2.

C'est un endroit tout-à-fait central et d'un accès facile pour les clients de la ville et de la campagne.

Ce nouveau local est beaucoup plus spacieux que l'ancien, très bien éclairé et situé au premier étage.

M. Alfred Dugal, le représentant de

MM. P. Garneau, Fils et Cie, se fera un plaisir de recevoir tous les clients de la maison, de passage à Montréal, et leur donnera toute facilité pour faire leur correspondance, etc.

N'oubliez pas l'adresse : 242 rue St-Jacques, chambre No 2.

**Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].**

# “VÊTEMENTS MARQUE SHIELD”



## MARQUE SHIELD

ARTICLES EN FLANELLETTE  
PEIGNOIRS  
JUPES DE DESSOUS  
JUPES DE ROBES  
TABLIERS EN LAWN POUR DAMES  
TABLIERS de COULEUR pour DAMES  
ROBES D'ENFANTS  
MANTEAUX POUR LA PLUIE

**BLOUSES**  
**BLOUSES**  
**BLOUSES**

Toutes les dernières Nouveautés se trouvent dans notre assortiment — telles que Velours à Côtes, Velours, Soieries, Flanelle Française, Delimes, Lustre, Cachemire et Velvetta.

**VETEMENTS**  
**“BEAR SKIN”**  
**POUR ENFANTS**

Il n'est pas douteux que nous tenons la tête dans les Marchandises populaires “Bear Skin” pour enfants. Voyez notre assortiment spécial, exclusif de Manteaux, Pelisses, Manchons, Etoles, Sets et Coiffures en “Bear Skin.”

**REMARQUE**

Ils augmenteront vos ventes et vos profits. Nous sommes en conditions splendides pour subvenir à vos besoins immédiats.

SERVEZ-VOUS DE NOTRE DEPARTEMENT D'ORDRES PAR LA MALLE.

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
Winnipeg Man.,

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
Vancouver, C. A.

Nous avons reçu de Debenhams (Canada) Limited, les trois gravures ci-dessous.

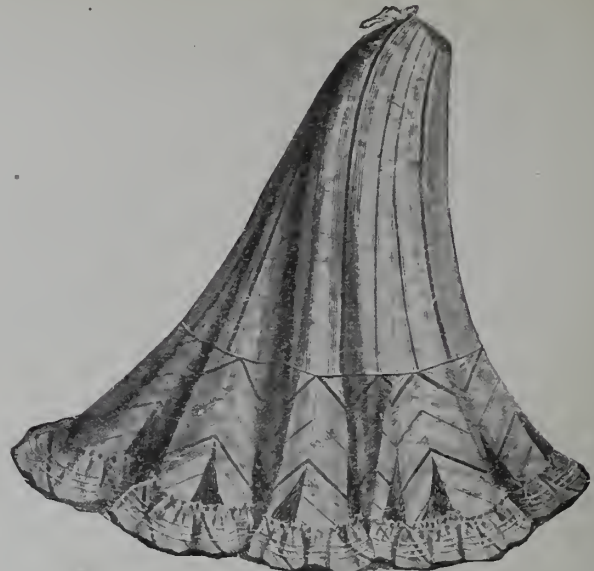


S. 1015

Blouse en lawn mercerisé avec motifs de broderie anglaise et valenciennes. Joli yoke bien proportionné. Teintes: blanc,

bleu de ciel, rose, héliotrope et écri.

Chaque boîte contient une demi-douzaine de blouses de même couleur.



No K 419

### The pansy

La dernière nouveauté. Jupou de moirette très légère, à raies de fantaisie, garni d'un volant Van Dyke de couleur. Très élégant.

Couleurs: Bleu sur fond blanc.

Rose sur fond blanc.

Réséda sur fond blanc.

Héliotrope sur fond blanc.

Bleu-marin sur fond blanc.

Noir sur fond blanc.



S. 982

Blouse élégante en soie japonaise naturelle, avec un joli yoke en avant et en

arrière, garni de valenciennes, entre-deux et motifs de broderie.

### ANNONCES ET RECLAMES

Les réclames intéressent le public si elles sont faites adroitement.

Ce sont des histoires instructives, amusantes ou excitantes, mais ce ne sont que des histoires.

Dans la réclame il ne peut pas être question de vente; elle ne peut contenir ni argument ni renseignement direct qui rapproche l'acheteur possible du vendeur. Tout essai fait pour y introduire ces éléments l'affaiblit, en tant qu'histoire et, par conséquent, en gêne l'effet. Si on persiste dans cette pratique, la réclame devient une annonce dissimulée, genre généralement méprisé.

L'annonce est essentiellement différente dans son but et dans sa facture. Son but est de faire vendre quelque chose. Elle fait donc ressortir directement les qualités de vente d'un article. Dans l'annonce, on emploie des arguments, des raisonnements et des gravures. L'annonce fait appel à ce que le lecteur a appris auparavant par la réclame et cherche à le persuader d'agir.

La réclame est importante. S'il est impossible de la faire figurer ailleurs, il faut bien la faire entrer dans l'annonce.

Mais les ventes résultent d'un appel direct fait par l'intermédiaire de l'annonce.



# AUTOMNE 1907



Il va sans dire que nos préparatifs pour le commerce d'automne sont faits depuis longtemps d'une manière satisfaisante et largement; ils ont donc été faits au mieux de nos intérêts et de ceux de nos clients.

Les lignes d'échantillons de marchandises pour la saison en question sont maintenant entre les mains de nos voyageurs et parlent pour elles-mêmes pour l'étendue de la variété, la qualité, le style et le prix.

Grâce à l'agrandissement de notre établissement et à l'augmentation de notre personnel, nos facilités d'expédition ne laissent rien à désirer, et ce fait place la question des "promptes livraisons" sur une base parfaitement assurée.

Nous nous permettons d'appuyer sur les lignes suivantes soumises à l'examen du commerce, comme représentant tous les éléments essentiels les plus exacts de forts "producteurs d'affaires" pour l'automne :

**COTONNADES, TOILES DE MAISONS, DOMESTIQUES  
ET ETRANGERES, AUX ANCIENS PRIX.  
ETOFFES A ROBES, TOUTES LES LIGNES COURANTES  
AUX ANCIENS PRIX.  
ASSORTIMENTS COMPLETS DE SOIERIES,  
VELOURS ET VELVETEENS.**

Nous attirons aussi directement l'attention sur notre offre complète de Mousselines et Marchandises Lavables pour les besoins actuels du commerce.

**DENTELLES, BRODERIES, ARTICLES DE TABLETTES,  
BONNETERIE, GANTS, SOUS-VETEMENTS,  
LAINAGES DE FANTAISIE.**

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

NOUVEAUTES EN GROS.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS



## CHAPEAUX DE DEUIL POUR L'ETE

Il est intéressant de remarquer la manière dont les matériaux ordinaires de deuil ont été façonnés pour produire des chapeaux charmants d'été, comme ceux que l'on voit à présent. On est presque obligé de convenir que les chapeaux de deuil sont les plus beaux que la modiste puisse faire. Ces matériaux si bien connus sont si élégants que les créatrices de modèles semblent avoir découvert en eux

feuilles de roses, sont arrangées en une guirlande plate, appliquée au bord de la passe supérieure et autour du côté de la calotte, formant ainsi le seul ornement. Un voile, arrangé en deux plis plats, est fixé à la base de la calotte en arrière et tombe jusqu'à la taille. La partie supérieure dépasse un peu le sommet de la calotte et les plis, un peu étendus donnent au modèle du style et une hauteur suffisante. Bien qu'excessivement simple, ce chapeau est ravissant.

Les toques et les turbans sont faits de grenadine, en plis, ou façonnés avec des roses ou bien en petits plissés. Le net de Bruxelles est bordé de crêpe ou d'un ruban étroit et plissé, faisant un chapeau mou, léger et beau.

## ELEGANTS TURBANS DE VOYAGE

La voyageuse, à qui les genres très simples ou dépourvus d'ornements ne vont pas, n'est plus obligée de porter des chapeaux de ce genre. Avec les commodités modernes pour voyager, elle peut choisir des turbans ornés de jolies garnitures ou des formes petites faites solidement. Les rubans, les ailes et les plumes couteau conviennent bien comme toujours, pour les garnitures; mais rien n'empêche d'employer les fleurs et les plumes.

Si le voyage est court, il est assez facile de protéger le chapeau en route et d'avoir la satisfaction d'arriver à destination élégamment chapeauté. Si le voyage est long et comporte de nombreux ar-

Petits plissés. Toque de grenadine bordée de ruban étroit. La calotte est couverte de rangs de plissés placés l'un sur l'autre.



Voile en grenadine cravenetée, bordé d'un large rempli de crêpe et drapé par-dessus la calotte en un double plissé plat.

des ressources cachées et leur avoir appliqué leurs meilleures inspirations.

Le crêpe, la grenadine et le fin net de Bruxelles, avec des rubans au ton mat, sont les matériaux choisis pour les nouveaux modèles. Pour la première période de deuil, les modistes n'emploient naturellement que le crêpe. Ces chapeaux tout en crêpe sont jolis; le crêpe est étendu à plat sur les formes. Souvent on emploie un revers de crêpe blanc. La garniture est en crêpe que l'on façonne d'une manière semblable aux garnitures ordinaires, telles que ailes, fleurs, feuilles et boucles. Un des plus jolis modèles, fait d'une forme canotier courte en arrière, a une calotte large et basse et un bord de largeur moyenne. Des feuilles en crêpe, ressemblant à des

Pour ce genre de chapeaux, on emploie des voiles souvent bordés de crêpe. Pour le petit deuil, la grenadine bordée de net est populaire.

Une forme carrée moyennement petite, récemment importée de Paris est très employée, très gracieuse et satisfaisante.

C'est un heureux choix pour une forme de chapeaux de deuil, car la forme de dimension plutôt petite porte gracieusement toute espèce de voile.

Les dimensions de la forme sont les suivantes:

|                               |    |        |
|-------------------------------|----|--------|
| Grosueur de tête . . . . .    | 17 | pouces |
| Bord, en avant . . . . .      | 3  | "      |
| Bord, en arrière . . . . .    | 3  | "      |
| Bord, de côté . . . . .       | 3  | "      |
| Calotte, diamètre . . . . .   | 8  | "      |
| Calotte, hauteur . . . . .    | 1½ | "      |
| Bandeau, en arrière . . . . . | 2  | "      |
| Bandeau, en avant . . . . .   | 1  | "      |

rêts pour visiter les endroits intéressants à voir, un chapeau avec une jolie garniture, convenant à toutes les circonstances, est une nécessité. Il y a des places d'amusements qu'on peut désirer visiter et où un chapeau très simple ne conviendrait aucunement, et une femme ne se soucie guère d'emporter avec elle un chapeau de rechange.

Pour voyager et porter en toutes circonstances, le turban et d'autres formes petites, élégantes, joliment garnies de rubans et de fleurs, sont tout à fait ce qu'il faut. Dans le train, on peut les placer dans un sac à chapeau, contenu dans le sac de voyage. Ce sac doit contenir un voile en chiffon souple de couleur sombre, qui peut être mis autour de la tête pour protéger le chapeau de la poussière. Le



sac à chapeau est fermé au moyen d'un cordon à coulisse, qui sert à le suspendre quand on s'en sert.

Nous représentons ici deux jolis modèles offerts comme bons exemples de ce genre de chapeaux. Le premier est un



turban forme cône en pyroxiline, monté sur une carcasse en broche. Après avoir drapé de la malines sur le dessous du bandeau, un large ruban souple est plissé et drapé autour du bord avec un grand noeud plat placé en arrière et en travers. Des guirlandes de petites primeroles sont placées par-dessus tout autour du chapeau.

Le corps du chapeau et le ruban sont d'un bleu saphire foncé et les roses d'un rose ombré.

Le second modèle représente un charmant chapeau avec revers en malines. Ce chapeau est aussi d'une nuance bleu foncé avec garniture de myosotis en ruban bleu pâle; un tissu satiné est employé avec du ruban de velours noir dans la garniture. Le ruban de velours est arrangé en coques sur le bandeau et se termine par un noeud coquet sur les cheveux en arrière.

La tresse employée pour ce chapeau est un mélange nouveauté avec un fini glacé; des soupçons de belu pâle sont mêlés à la couleur foncée dominante.

#### DENTELLES ET BRODERIES

La grande mode est actuellement aux malines et aux valenciennes. La dentelle d'Irlande est toujours en vogue.

Les dentelles "all over", sont en très grande demande, ainsi que les dentelles à dessins peu compliqués et à effets nets brodés. Ceci peut faire prévoir une grande demande pour les dentelles orientales cet été.

avisent que la saison est bonne et les paiements très suffisants.

D'après eux les chapeaux actuellement les plus en vogue sont les leghorns, les flops à effets de dentelles, les flops en mohair de toutes teintes, mais surtout en noir, blanc et rose.

Le sailor à larges bords se vend aussi assez bien.

Avec l'apparition du soleil, les chapeaux de mousseline, linon, toile de soie, dentelles, commencent à être de mode; aussitôt que la température s'améliorera cette vente marchera très bien.

Les plumes d'autruche en couleurs, mais surtout en noir et en blanc marchent très bien ainsi que les plumes coupeau.

Les roses et les feuillages champêtres tiennent toujours la faveur du public.

La vente des rubans unis est excellente; le blanc, le noir et le champagne semblent être les couleurs préférées.

Les rubans de velours sont en très grande demande.

\* \* \*

MM. J. M. Orkin & Co. nous avisent que la vente se maintient bien mieux qu'à l'ordinaire. Ceci est dû probablement à la saison très tardive. Les ordres de la campagne, surtout du Nord de la Province, sont venus plus tard qu'à l'ordinaire. Les paiements sont excellents.



La mode des broderies se continue, seuls les dessins changent, les motifs simples à contours nets semblent actuellement les préférés.

MM. Debenhams (Canada), Ltd., nous avisent que la vente des modes qui avait très bien commencé, quoique ralentie par la mauvaise température, dépasse néanmoins leur attente.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous

A mesure, nous disent-ils, que la sai-

son avancé, les modes changent et ne sent pas du tout ce que l'on attendait. Ceci est dû à l'extraordinaire température dont nous avons à nous plaindre jusqu'à présent.

Dans les chapeaux, au lieu des pailles fines et de fantaisie que l'on avait prévues, les préférences se sont portées sur les formes en crin ou en pyroxiline.

Le flop et la cloche sont les formes les plus à la mode.

Le sailor dont la vogue passagère aux Etats-Unis avait eu tout naturellement son retentissement ici, n'a pas tenu.

En fait de fleurs, les roses, les roses et encore les roses; toutes les autres sont presque complètement négligées.

Les feuillages et les herbes des champs ont aussi un immense succès; les avoines, les blés naturels sont en très grande demande; c'est d'ailleurs une des plus jolies garnitures que l'on puisse trouver pour les coiffures de printemps.

Les plumes ont aussi une grande vogue, surtout les plumes d'autruche. Les teintes noire, blanche et nuancées sont les préférées.

Généralement les ailes ne se vendaient pas du tout l'été et, cette saison, contrairement à la coutume, elles sont très demandées.

\* \* \*

D'après MM. J. M. Orkin & Co., les chapeaux les plus en vogue sont les flops et les cloches en crin et pyroxiline; et aussi, les leghorn.

Le sailor ne se vend pas autant qu'on s'y attendait.

En fait de fleurs, la demande porte surtout sur les roses et les grosses marguerites.

Le grand succès en fait de feuillage est toujours le sea moss et le sea weed — l'algue de mer et la mousse de mer.

Les plumes d'autruche de toutes couleurs, unies et nuancées sont grandes favorites; les ailes marchent aussi très bien.

Les rubans de velours sont l'objet d'une demande excessive et imprévue qui a presque complètement dépourvu le marché.

Les taffetas unis et Duchesse sont assez en vogue.

Pour l'avenir on peut prévoir que les formes cloche en feutre blanc seront à la mode en fin d'été.

Les rubans à carreaux de deux tons seront aussi très demandés.

En juin-juillet comme d'habitude, le blanc sera très en faveur.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.

### Chapeau pour la campagne

La compagnie Ladies' Wear, Ltd., Toronto, a, au nombre de ses échantillons, une nouveauté, un chapeau de campagne

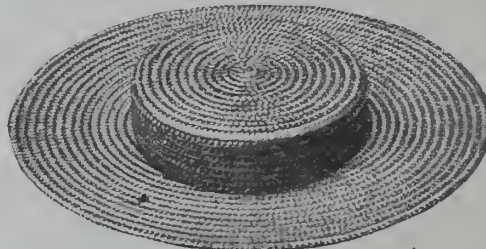
fraîcheur et d'une casquette, avec une visière blanchie et complète. Ce chapeau est maintenu fermement en place par un élastique invisible, qui dispense de l'emploi de cordons ou d'épingles.



pour femmes, qui obtient une forte demande. La popularité de ce chapeau est due à sa simplicité; il est fait en un certain nombre de modèles en matériaux lavables; c'est une combinaison, en un seul morceau, d'un béret donnant de la

Outre qu'il est apprécié dans les districts ruraux, ce chapeau, introduit dans une villégiature d'été, devient l'objet d'un engouement populaire. Il donne une grande protection aux enfants qui jouent en plein soleil.

La D. McCall Company rapporte qu'elle a fait de fortes ventes de son chapeau canotier "Kelvin", qui paraît être la dernière nouveauté sur le marché des chapeaux. Il est beaucoup plus nouveau que le canotier ordinaire à bande, le bord étant court devant et large sur les côtés:



Le chapeau canotier "Kelvin",  
Vendu par

The D. McCall Co., Ltd.

il fait un chapeau très attrayant et très élégant, quand il est garni d'une grande plume, d'un pompon ou de rosettes de soie. Un autre genre de garniture employé, est un grand noeud flottant placé en avant et en travers, et faisant ressortir la largeur.

C'est aujourd'hui la forme la plus nouvelle de chapeau; elle a obtenu beaucoup de vogue à New-York et dans d'autres centres de la mode.

### Nouvel établissement de modes à Toronto

La maison de modes en gros, D. McCall Co., Limited, Toronto, fait construire un magasin à cinq étages, en briques et pierre, à l'épreuve du feu, dont l'architecte, Geo. W. Gouinlock, a préparé les plans. Ce magasin, dont la construction est presque achevée, est situé sur le côté Nord de la rue Wellington, trois portes à l'Est de la rue York. On estime que cette construction coûtera \$80,000. Elle sera en béton armé et en acier; les murs extérieurs seront en maçonnerie massive, les cadres des fenêtres en métal, les vitres en verre armé poli et les escaliers en fer ouvrage.

La bâtisse couvre une surface de 53 par 140 pieds, avec façade sur la rue Wellington et va en arrière jusqu'à la ruelle Millstone. Elle offre une surface de plancher de 40,500 pieds carrés. Ce magasin sera muni d'un ascenseur mû par l'électricité et d'un élévateur à marchandises, donnant accès du trottoir au sous-sol. Les bureaux sont situés au rez-de-chaussée et on y arrive par des marches en marbre. Les salles des chaudières et du combustible sont en arrière, sous la ruelle Millstone.

MM. D. McCall Co., Limited, s'installeront dans leur nouvel établissement vers la fin de l'automne.



PERSPECTIVES DU COMMERCE DES FOURRURES

Le prix du vison a été et est encore très élevé, et les manufacturiers n'ont pas fait des achats aussi importants qu'on pourrait le désirer; mais le mois dernier

Carcasse en broche couverte de soie messaline rigoureusement unie. Il faut d'abord couvrir la carcasse de crinoline pour empêcher que la broche se voie. On met au bord six ou huit braids de Milan ou de chip enlevés à un chapeau trop grand et qu'on a raccourci. C'est un très



bon moyen d'utiliser les bords de chapeaux qu'on ne peut employer autrement. De grosses roses sont fixées sur un côté, tandis qu'une rosette plate en soie messaline, comme la couverture de la carcasse, est fixée de l'autre côté. Le bandeau n'a ni garniture ni ornement, car il est caché par le chapeau.

Il y a eu une amélioration sous ce rapport, les manufacturiers en étant évidemment venus à la conclusion qu'ils ne gagneraient rien à attendre. Le vison a été très populaire sur les marchés européens et y est en très bonne demande. Les prix en Europe ont été aussi élevés, si ce n'est plus élevés qu'en Amérique, et on ne s'attend pas à ce qu'ils baissent.

Le vison foncé de choix s'est vendu extrêmement bien à la foire de Pâques, à Leipzig et l'Europe en fera une forte consommation. Les fourreurs de Berlin ont une grande confiance en cette fourrure.

La zibeline demeure l'article principal dans les fourrures de haut prix, et on l'emploiera à peu près de la même manière que l'année dernière.

La martre a eu des prix élevés aux ventes de Londres et sera populaire partout; on verra de belles spécialités faites avec cette belle fourrure.

Le renard argenté sera en demande comme article de haute catégorie pour la clientèle exclusive; des articles de cou en peaux entières se vendront bien; la demande à la foire de Leipzig a été bonne.

Le lynx continue à être en faveur; aux dernières ventes de Londres, beaucoup de peaux No 3 ont été achetées pour les Etats-Unis.

Aux ventes de Londres, en mars, le renard rouge a été acheté principalement par les fourreurs allemands et parisiens pour être teint en imitation de renard argenté; la demande a continué à être bonne à la foire de Leipzig.

Le "seal" se vendra sans doute en plus grande quantité que dernièrement, malgré les prix extrêmes des peaux; beaucoup des principaux fourreurs font préparer des peaux pour commencer la manufacture; cette condition se fait remarquer dans les petites villes aussi bien que dans les grandes. Etant données les perspectives d'une consommation plus forte de "seal," les pelleteries de lapin sont aussi en demande pour le "seal" électrique et les ventes sont en augmentation.

Le prix du rat musqué est très élevé; le trappeur en profite et le manufacturier étudie cette situation avec quelque inquiétude. Il faut remarquer que les prix les plus élevés s'appliquent aux peaux du printemps, qui sont les meilleures; les acheteurs sont donc assurés de la qualité, ce qui est la considération importante. Il semble assuré que les bonnes peaux foncées de rats musqués seront employées abondamment pour la confection de collets, de manchons et de manteaux; les articles de qualité seront à des prix quelque peu plus élevés et ceux-ci seront fermes.

Comme toutes les peaux de rats ne sont pas des peaux No 1, les acheteurs qui veulent des peaux communes en trouveront sans doute dans l'ensemble des peaux de la saison. Les ventes à Leipzig ont été bonnes pour le compte de l'étranger.

L'hermine, dont la vogue était considérée comme à son déclin, il y a deux ans, aura une vente considérable, cette année, car on estime que cette fourrure est très désirable pour tous les articles de cou, les manchons et les doublures de petits vêtements; les prix des peaux brutes sont plus favorables, cette année, à une forte consommation.

La mouffette (bête puante) a décliné à Londres, en janvier et en mars et s'est vendue très médiocrement à la foire de

Pâques de Leipzig; les perspectives sont mauvaises pour cette fourrure et on ne doit s'attendre à aucun changement, sauf à des valeurs plus basses, quand l'article sera de nouveau employé. C'est une excellente fourrure américaine et nous espérons la revoir en grande demande.

Le raton (raccoon) offre un marché considérablement amélioré. Avec la popularité croissante de l'automobilisme, les poletots en raton (chat sauvage) peuvent être vendus à des prix plus élevés qu'auparavant. On teint aussi les bonnes peaux; mais ces peaux pesantes sont à

Ce chapeau a un bord de grandeur moyenne, placé sur un bandeau élevé de 1 1-2 pouce en avant. Deux échancrures en arrière donnent au bord du chapeau son contour particulier. La calotte est



en "Martha Washington" crêpé. La garniture se compose de boutons de roses, de feuillage et de fougère, la partie la plus grosse retombant en arrière. Le ton général du chapeau doit être léger tant comme couleur que comme pesanteur.

Les prix un peu plus faciles. Les ventes à Leipzig ont été assez satisfaisantes en général.

(Fur News).

Fourrures, chapeaux et gants

Les nouveaux échantillons de fourrures de la maison J. Arthur Paquet, Québec, sont les plus belles valeurs et les modèles les plus attrayants que cet établissement ait encore montrés. Les chats sauvages méritent une mention toute spéciale pour leurs valeurs exceptionnelles.

Les chapeaux les plus annoncés de nos

jours dans tout le Canada sont les "Carter" et les "Wilkinson," importés par J. Arthur Paquet. En effet une insertion hebdomadaire leur est consacrée dans un grand nombre de journaux locaux depuis Halifax jusqu'à Vancouver, couvrant en un mot tout le pays. Des milliers et des milliers de pamphlets donnant quelques-uns des modèles de ces chapeaux ont été distribués aux clients des marchands, et ceux-ci prêtent tout leur concours à la vente. Cent quatre-vingt-dix grandes annonces ont été disséminées sur le parcours des principales lignes de chemins de fer, et il est résulté de tout ceci une demande considérable pour les chapeaux "Carter" et "Wilkinson."

Les gants et mitaines "J. A. P.", aussi

La calotte de ce modèle est un peu plus élevée en arrière qu'en avant. Le dessus est concave. Un bandeau étroit de un pouce faisant tout le tour assure la pose convenable. La draperie consiste en un



grand foulard de soie à pois polka, placé tout autour; une de ses extrémités passe dans une fente pratiquée dans la passe en paille et retombe sur les cheveux. Les ailes sont en plumes de chouette, assorties à la couleur de la paille.

manufacturés par J. Arthur Paquet, Québec, sont aujourd'hui gardés en assortiment dans les magasins de marchandises sèches et magasins généraux de tout le Canada. Les marchands détailliers nous affirment que la vente de ces marchandises augmente rapidement et les employés de la manufacture n'ont plus une seule minute de répit dans l'expédition des commandes.

M. A. E. Clément, manufacturiers et importateur de chapeaux de paille et de feutre, est actuellement très bien assorti de Panamas et de canotiers, de la meilleure qualité. Les marchands en s'adressant chez lui seront assurés d'y trouver un choix excellent.



#### LES MARCHES DE LA SOIE BRUTE

D'après le "New York Commercial," le marché de Yokohama est à peu près inactif. Il y a là un très petit stock disponible, dont la qualité laisse à désirer; il en résulte que des ventes ont lieu à des prix quelque peu inférieurs. Toutefois les acheteurs qui se basent là-dessus pour penser que les prix des nouvelles soies seront les mêmes que ceux cotés en ce moment, s'apercevront du contraire quand les nouvelles soies arriveront.

Etant donnée la situation actuelle du marché de Yokohama, les acheteurs trouvent qu'il est assez facile de faire baisser les prix, car les vendeurs savent très bien que le stock qu'ils ont à offrir consiste entièrement en soie de basse qualité. Il va sans dire, toutefois, que cette tactique n'aura pas beaucoup de succès avec les nouveaux cocons.

D'après des avis reçus de Canton, la seconde récolte s'annonce bien et, grâce à cela, les prix sont un peu plus en faveur de l'acheteur. Toutefois il se fait peu d'affaires, car la nouvelle soie est lente à venir sur le marché. Des câblagrammes d'Europe rapportent que le marché de Milan est peu actif; malgré cela, les prix se maintiennent fermes pour les qualités inférieures.

#### RUBANS

Une des surprises de la saison a été la demande immodérée pour les rubans de velours. Cette demande a été telle que le marché est presque dépourvu et que les manufacturiers ne peuvent satisfaire aux ordres.

Les rubans unis, Chinois et Pompadour marchent aussi très bien.

Les plaids ont été un peu un désappointement.

#### SOIES

Malgré la grande avance des prix, les soies shantung et les soies japonaises naturelles affirment chaque jour leur succès.

Les soies unies sont aussi en très grande demande.

Les teintes préférées sont les mêmes que pour les étoffes, c'est-à-dire brun, cuir, Copenhague, tan, noir, bleu marin et les teintes naturelles.

Malgré l'augmentation des prix, les soies Chinoises et Japonaises naturelles ont toujours un immense succès.

La Debenhams (Canada), Ltd., a un superbe assortiment de ces soies shantung, ainsi que de soies unies noires et de couleur.

L. Hirshson & Co.

Une des nouvelles lignes offertes par cette maison est une soie japonaise supérieure appelée soit Kohaku. Cette soie est forte, fait un bon service et est offerte unie, et en effets de fleurs et de dentelle; son prix est de 75c à \$1.25 la verge. Les mouchoirs en soie japonaise ont une forte vente pour le commerce des fêtes.

La maison A. Racine & Co., a placé de très importantes commandes de broderies pour le printemps prochain.

Les nouveaux échantillons seront sur la route vers la fin de juillet.

Chapeau plat en leghorn avec parement en soie taffetas, relevé en avant. La calotte et la forme sont dissimulées sous un net en point d'esprit attaché sur le côté de la calotte par une bande de ruban de



velours. De grandes plumes blanches partent d'un noeud en ruban de velours. Un bandeau est nécessaire, à moins que les cheveux ne soient bouffants et ondulés genre marcel.



#### PRIX PLUS ELEVES DES DENTELLES

D'après des rapports reçus d'Europe, les prix des dentelles ont augmenté sur toute la ligne et les acheteurs seront forcés de payer, pour leurs approvisionnements d'automne, des sommes plus élevées qu'ils n'ont payé, la saison dernière. Il arrive souvent, toutefois, que les prix

**Les Favoris de la Mode de**

**T O O K E**

SONT TOUJOURS LES PLUS POPULAIRES  
AUPRÈS DES ACHETEURS CANADIENS.

**Les GILETS de FANTAISIE de TOOKE**

ont une distinction qui se communique d'elle-même à celui  
qui les porte.

**Les CHEMISES de TOOKE**

sont des chemises sur lesquelles on peut compter ; elles sont  
absolument correctes pour la qualité, le style et le prix.

**Les FAUX-COLS de TOOKE**

combinent la perfection de l'ajustage, l'aise et le confort.

**La CRAVATE de TOOKE**

commande le patronage des hommes les plus difficiles  
pour leur habillement.

Les hommes de goût de tout le Dominion préfèrent les articles de Tooke, et  
les marchands les plus prospères les ont en stock.

---

**TOOKE BROS., LIMITED.**

MONTREAL.

demandés d'abord le sont plutôt à titre d'essai et que, plus tard, on obtient des termes plus favorables. Mais au cas même où les prix baisseraient, les chiffres les plus bas qui seraient atteints seraient considérablement en avance sur ceux de la saison dernière, dit "Dry Goods Economist."

Les prix de la dentelle de Nottingham et de Calais ont subi une hausse plus forte que dans tout autre centre, les cotes les plus élevées étant, en général, à 15 ou 20 pour cent au-dessus de celles de l'année dernière. A Plauen et à St-Gall, il y a plus de variété. Dans certains cas, l'augmentation n'est que de 10 pour cent, et dans d'autres elle est de 25 pour cent.

Il y a quelques années, de telles avances auraient créé une alarme considérable parmi les importateurs de dentelle, car alors il aurait fallu remplacer la dentelle par quelque autre ornement. Cette année, toutefois, c'est différent, puisque toutes les autres lignes de garnitures ont aussi été haussées sérieusement.

Bien que les importateurs qui sont à l'étranger soient très réticents en ce moment au sujet de leurs achats, il ne semble pas qu'ils aient découvert des nouveautés à sensation.

A Nottingham et à Calais ont été faits en faveur de la valenciennes filet, mais ces efforts n'ont pas été particulièrement heureux. Les acheteurs américains pensent que ce genre de dentelle est loin d'être attrayant, et bien qu'un petit nombre d'échantillons ait été prélevé, la majorité des acheteurs les a laissés de côté.

Pour les articles de Plauen et de St-Gall, le cas est quelque peu différent pour cette raison que ces marchandises sont plus pesantes et que le net en filet, combiné avec d'autres effets, a une apparence très attrayante. Nous pouvons attendre de ces marchés une quantité d'idées nouvelles en filet, Venise et dentelle bébé irlandaise, avec d'autres genres offerts d'une manière limitée.

On entend peu parler relativement de la dentelle Chantilly et il n'est pas probable qu'elle obtienne beaucoup de faveur.

Le marché de New-York en ce moment n'offre presque rien de saillant. On y fait très peu d'affaires et les ordres qui arrivent ne portent que sur de très petites quantités. Quelques détaillants prennent des nets et de la Valenciennes pour regarnir leurs stocks.

Malgré qu'il se fasse peu d'affaires, les prix restent fermes. La raison en est que cette tranquillité est causée par le temps défavorable et qu'aucun fort mouvement ne pourrait amener la réduction des prix.

MM. A. O. Morin et Cie ont comme toujours un très bel assortiment de bas de tous genres, manufacturés par eux ou importés.

Ils ont récemment reçu les dernières nouveautés en fait de bas à jours et de bas brodés en fil de couleur, noir, tan, etc.



#### RUBANS

La demande de rubans de velours est énorme et il est très difficile de s'en procurer.

Les prix sont extrêmement élevés pour toutes les soies, l'augmentation étant d'au moins 25 p. c.

Les rubans de taffetas unis marchent très bien, les couleurs préférées sont le blanc, le bleu pâle, le rose, etc.

Les rubans à carreaux deux tons sont aussi très en vogue.

Les plaids perdent de leur faveur.

Il y a une très forte demande pour les braids militaires en soie, toutes nuances, pour garnitures de robes.

MM. A. O. Morin et Cie considèrent que la saison d'affaires est exceptionnellement bonne eu égard à l'abominable température dont nous avons souffert jusqu'à présent.

Les paiements sont très satisfaisants.

\* \* \*

La mode des bas à jours et des bas brodés se maintient.

Les bas noirs et les tans sont toujours les favoris, néanmoins on commence à voir pas mal de bas dans les teintes pâles, gris argent, mode, drab clair, bleu-ciel, mauve, blanc, etc., accompagnés de souliers assortis; cela va très bien avec les claires toilettes d'été.

\* \* \*

MM. A. Racine & Cie, nous confirment que les affaires sont très satisfaisantes et les paiements bons, malgré que la température actuelle soit certainement une entrave au commerce.

Il y aura cet automne, nous disent-ils, une grande demande pour les Beaver et les melton dans les lainages pour hommes. Les couleurs préférées seront le noir et le gris fer.

Dans les étofes à robes, les draps légers, vénitien, "habit cloth" sont en bonne demande; mais le "Parama" en toutes nuances unies et noir semble être le grand favori. Les teintes qui, dans ces tissus se vendent le mieux, sont le blanc, le crème, le noir et le bleu marin.

La vente de la mousseline s'est ralentie par suite de la température trop froide. Le stock des détaillants s'écoulant mal, ils ne réassortissent pas.

Si la chaleur venait, cet état de choses changerait rapidement.

Le commerce des dentelles de coton est tranquille.

Les valenciennes jouissent de la faveur générale. Les dentelles torchons, les dentelles orientales, les dentelles d'Irlande et les malines se vendent aussi très bien.

La demande de broderies est toujours la même. Les déssins seuls varient.

Le "square mesh" est très à la mode dans le moment.

Il y a une hausse énorme sur les soieries qui, de plus, sont très rares.

Le crème, le noir et le bleu marin sont les teintes préférées.

M. L. J. A. Noël vient d'être nommé agent de la maison A. Racine & Co., pour Québec et Lévis. Le bureau de la maison A. Racine & Co., à Québec, demeurera où il était précédemment, 70 rue St-Joseph.

#### Greenshields Ltd., Montréal

Cette maison a été très occupée pendant le mois de mai et son magasin a été encombré de clients qui profitaient des offres nombreuses et spéciales faites avant la prise d'inventaire. Tous les départements s'occupent maintenant activement du commerce d'automne et les ordres donnés en avance sont enregistrés promptement.

MM. Greenshields, Ltd. rapportent qu'il s'est fait des affaires exceptionnelles dans le département des tapis et fournitures de maisons. Des ordres de répétition confirment l'activité de la saison comme vente aux détaillants. Les stocks sont toujours en bonnes conditions dans ces lignes et les ordres de réassortiment sont exécutés promptement. Des assortiments complets de tapis, carrés, linoléums, pré-larts, rideaux et net pour rideaux sont offerts dans tous les derniers modèles, les dernières nuances et les derniers effets. Une visite à ce magasin au mois de juin sera certainement d'un avantage réciproque.

Les voyageurs envoient de bons ordres pour les lignes d'automne en fait de bas de cachemire et laine, de gants de mouchoirs et de sous-vêtements. Dans ce département on remarque aussi des lignes considérables de jerseys et de sweaters de golf, pour dames et jeunes filles. Des échantillons au complet sont entre les mains des voyageurs. Les affaires de ce département augmentent constamment, ce qui est dû aux qualités de vente de ces nouveautés. Ayant obtenu de grandes quantités de bonneterie en laine et worsted aux anciens prix, la maison Greenshields est en meilleure situation que l'année dernière pour subvenir aux besoins du commerce. Les bas en lisle et coton, à cou-de-pied uni et en dentelle, ainsi qu'en dentelle allover, sont offerts en grande quantité. Les nuances dominantes sont le tan, le noir et le blanc. On peut se procurer des assortiments complets à partir de \$0.90 jusqu'à \$12.50. Dans la section des gants, on a reçu des commandes nombreuses pour l'automne. Les gants Ringwood ont été jusqu'ici le plus en demande. Les effets suède, en gants en tissu, occupent aussi une place préminente. Tandis que les gants courts continuent à tenir la première place, les gants longs mousquetaires sont des articles particulièrement bons; les nuances dominantes sont: le blanc, le brun, l'ardoise et le fauve clair.

# ECHARPES DE REID

## Pour Hommes

UN GRAND ÉVENEMENT

**FOUR-IN-HANDS** lavables avec extrémités bordées en couleurs.

\$2.25 la douzaine.



UNE GARANTIE  
DE PERFECTION



CRAVATES "**BAT WING**," en { BARATHEA, uni.  
FOULARD, à pois.  
SHEPHERD, à carreaux.

 Hâtez-vous, c'est préférable. 

# Featherbone Novelry M'f'g Co., Limited

MANUFACTURIERS

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG.

Dans le département des mouchoirs, la maison a prévu de bonne heure ce qui serait nécessaire et a fait de forts achats. Elle maintient les anciens prix et continuera à le faire pendant quelque temps encore. De nombreux ordres sont reçus pour mouchoirs brodés. On peut se procurer ces marchandises à des prix moyens et on verra, si on les compare avec les offres de cette saison, qu'elles sont d'une valeur extra bonne. Les effets de dentelle allover ont également reçu une faveur marquée parmi la meilleure clientèle des magasins de nouveautés.

#### W. R. Brock Company (Limited)

Le stock de la W. R. Brock Company (Limited), en chemises négligées est absolument, cette saison, au niveau de la haute marque d'excellente établie les saisons précédentes. Les marchands se rappellent sans doute le numéro "S 85", à détailler à 50 cents, et nous savons que la maison s'est assuré de nouveau cette chemise, cette saison. Elle ne peut réellement pas être surpassée en valeur en quelque endroit que ce soit.

Un autre caractère spécial du stock de la maison est la ligne de mousselines qu'elle offre. Elle s'est assuré un fort lot de liquidation de manufacturiers d'Écosse et elle en dispose à 25 p. e. au-dessous du prix régulier du marché. Ces marchandises ne sont pas des articles de seconde main; ce sont de nouvelles laines, fraîches, qui ajoutent à l'attrait de tout magasin de détail.

Dans le département des marchandises courantes, on peut faire une mention spéciale de la "Couverture en Saxony Laine" qu'on ne peut obtenir que de cette maison. Ayant trois magasins à approvisionner, la maison Brock a pris la production entière de cette ligne et les ventes subséquentes ont prouvé la sagesse de cette action. La couverture est quelque chose d'entièrement nouveau et peut se détailler à \$3 avec un bon profit.

La maison enregistre aussi des ordres pour un lot de nouvelles broderies sur carton qui sont d'une valeur exceptionnelle. Nous avons appris que l'achat de ces marchandises était un des plus forts de son genre qui ait été fait au Canada et les livraisons sont garanties par les manufacturiers, de sorte qu'il n'y a aucun danger d'un retard dans les livraisons.

La maison Brock offre aussi une valeur spéciale en voiles "Minerva" qui peuvent être détaillés à 10 cents. A ce prix, la ligne ne peut pas être surpassée et nous sommes sûrs qu'elle conviendra très bien, d'autant plus qu'elle peut être livrée du stock.

Le département des confections a aussi un assortiment d'articles spéciaux à offrir, et nous sommes sûrs qu'une visite faite à ce département, qui se trouve au deuxième étage, serait profitable à tous les marchands.

Le commerce sait aussi très bien en général que, pour les rideaux en dentelle, il est très difficile de surpasser le stock de Brock et l'acheteur pour ce département a maintenu très bien la réputation de la maison sous ce rapport, cette saison. Dans les lignes à meilleur marché particulièrement, quelques très bonnes valeurs sont offertes et tout indique qu'il y aura une vente très forte de ces marchandises.

Le département des tapis et fournitures de maison a été placé sous une nouvelle direction et il fait de très grands progrès. Ayant à fournir trois magasins, la

direction est à même d'obtenir des conditions spéciales des manufacturiers et la maison fait profiter ses clients de ces rabais de prix. Nous sommes certains que les marchands détaillants trouveront que les prix de Brock sont rarement égalés par d'autres marchands de gros.



#### LE COTON DANS L'INDE

La manufacture du coton dans l'Inde, date des temps les plus reculés, dit M. W. T. Fee, consul à Bombay. Il y est fait allusion dans la bible. Les anciens écrits en sanscrit mentionnent l'usage du coton dans l'Inde, il y a 3,000 ans. A l'époque où Alexandre envahit l'Inde, les vêtements des Hindous étaient décrits comme faits en grande partie de calicot entièrement blanc ou orné de dessins. Parmi les importations en Europe au premier siècle, importations énumérées par Pline l'Ancien, les mousselines et les calicots de l'Inde sont représentés comme étant d'une qualité supérieure. La première remarque sur le coton est peut-être celle faite par Hérodote 450 ans environ avant l'ère chrétienne; il parle d'arbres dans l'Inde portant comme fruits une toison plus délicate et plus belle que celle des moutons, et des Indiens qui s'en servaient pour en faire un tissu. De l'Inde, les tissus de coton furent peu à peu introduits en Grèce, à Rome et en Sicile, avant l'ère chrétienne.

Des tentes en coton étaient employées au théâtre aux jeux apollinaires et, plus tard, César fit ouvrir le forum au moyen de ces tentes, ainsi que la voie sacrée qui conduisait de sa demeure au Capitole; cette voie semblait, dit-on, plus merveilleuse que les combats de gladiateurs. Les tissus de coton des Hindous n'ont été surpassés en finesse et en qualité que par les produits des machines les plus perfectionnées des temps modernes. Les habitants de l'Inde faisaient les fines mousselines connues des Grecs sous un nom qui rappelait qu'elles venaient des bords du Gange.

"La ville de Calicut, sur la côte de Malabar, pour laquelle la ville de Suart était anciennement un entrepôt de coton où s'approvisionnaient les nations plus occidentales d'Asie, donna son nom au tissu connu sous le nom de calicot. Certaines variétés de calicot étaient si fines qu'on pouvait à peine les sentir dans la main et que le fil en était à peine visible. Une seule livre de ce fil représentait une longueur de 115 milles. Dacca, ville autrefois considérable et riche, située au nord-est de Calcutta, produisait, aux premiers siècles, ces fines et merveilleuses mousselines faites d'une fibre trop courte

pour être tissée à la machine et nommées en raison de leur finesse "Abrawan", ou eau courante, et "Shabnam", ou rosée du soir. Même après l'arrivée des Anglais dans l'Inde, un exemple est cité d'une pièce de mousseline longue de 20 verges et large de 1¼ verge, ne pesant que 14 onces.

C'est avec un outillage des plus rudimentaires que les femmes Hindoues filaient ces fils presque impalpables et tissaient ces tissus dont la finesse de qualité n'a jamais pu être parfaitement imitée. Avec le déclin des cours indiennes, qui formaient la principale clientèle, la demande cessa et la fabrication de ces tissus s'arrêta complètement. Dacca n'est plus guère qu'une ruine aujourd'hui.

"Le tissage dans l'Inde se divise en deux branches — tissage au métier à la main et tissage au métier mécanique. Le rapport de la quantité du tissu fait sur métiers à la main à celle du tissu fait sur métiers mécaniques est de deux à un. Le tissage sur métiers à la main est l'industrie indigène la plus importante de l'Inde. D'après le recensement de 1901, il y avait 2,700,000 tisseurs sur métiers à la main et 6,000,000 environ de personnes dépendent de cette industrie pour vivre. Cette industrie ancienne a beaucoup souffert de l'introduction de marchandises faites à la machine; cependant elle conserve encore une vitalité considérable, comme l'indiquent les chiffres ci-dessus et elle n'est pas l'ombre de ce qu'elle était autrefois, ainsi qu'on a coutume d'en parler. Il est très douteux qu'autrefois un nombre beaucoup plus grand de personnes ait été engagé dans cette industrie. La population de l'Inde a plus que doublé pendant le siècle dernier. L'augmentation générale de la richesse et l'amélioration dans la manière de vivre sont probablement cause de l'énorme importation de cotonnades, plutôt que la production des métiers hindous. L'industrie villageoise du tissage sur métiers à la main fait vivre un nombre immense de personnes qui y sont occupées; de plus elle permet d'augmenter les revenus de l'agriculture, ce soutien du pays. Les cultivateurs en effet travaillent au tissage quand le travail aux champs n'est pas nécessaire et aussi quand, à cause de la famine, de la sécheresse ou de pluies excessives, les opérations agricoles sont rendues impossibles.

"Les tisseurs hindous sur métiers à la main ont déjà beaucoup souffert de la concurrence que leur font les métiers mécaniques et du changement survenu dans le goût de la population; il n'est pas douteux que les conditions actuelles indiquent ce qui se passera plus tard. Pour lutter contre cette concurrence, ils ne peuvent qu'offrir de travailler à des salaires moindres et plus longtemps par jour. En faisant travailler leurs femmes



# THE DOMINION LINEN MFG. CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Écru et Blanchi,  
Nappes Damassées Blanchies, Serviettes,  
Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,  
Toiles pour Robes, Toiles de Douless,  
Toiles pour Services à Thé.

STOCK COMPLET A TORONTO

SEULS AGENTS DE VENTE AU DOMINION

## Wallace, Blake, Shouldice, Limited.

76 RUE WELLINGTON OUEST, TORONTO, ONT.

### Systeme Patenté de **Garde-Robes "Weir"**



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme

Pour la manipulation économique et scientifique  
des confections pour Hommes et Femmes.

Garde-Robes à Sections —

Chacun est complet par lui même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de  
style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes.  
Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix  
et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spéciale-  
ment priés de voir notre Glissière pour pantalons  
et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose  
du genre en existence.

### WEIR WARROBE CO. OF CANADA, LIMITED

Bureau Principal et Manufacture a

—MOUNT FOREST, ONT.—

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - MASON CITY, IOWA

et leurs enfants, en menant une vie monotone, en se livrant à un labeur ardu, ils ont pu survivre. Ce n'est que dans ces dernières années que des efforts ont été faits pour améliorer leur situation et, d'après les renseignements obtenus, l'effort fait par le tisseur sur métier à la main pour améliorer sa condition n'a encore produit aucun effet matériel. Le métier à la main des Hindous est d'un modèle archaïque, l'appareil et les méthodes employés sont vieux de plusieurs siècles. On prétend qu'en préparant la chaîne, les tisseurs sur métier à la main sont incapables de dévider plus de deux fils à la fois, tandis que l'appareil mécanique perfectionné le plus simple leur permettrait d'augmenter cinquante fois leur capacité.

Le métier à la main des indigènes est tout ce qu'il y a de plus primitif. Il n'a pas changé depuis trente siècles. L'ancien métier à la main anglais, avec navette volante, d'il y a un siècle était considérablement en avance sur le métier à la main employé généralement par les tisseurs indigènes de l'Inde. Il y a, bien entendu, un certain nombre de métiers à navette volante qu'on emploie avec succès dans certaines localités, par exemple ceux en usage dans les écoles de missionnaires. Mais ce sont des cas exceptionnels et bien que, parfois, ces métiers aient obtenu du succès on n'a pu amener le tisseur indigène à adopter la navette volante, comme cela a été fait en Europe et en Amérique du temps de nos grands-parents. Le métier mécanique peut tisser, non pas mieux, mais certainement à meilleur marché que le métier à la main, mais à cause du désavantage sous lequel les produits manufacturés sont faits dans l'Inde, le métier mécanique ne fonctionne pas à sa pleine capacité. Voilà donc la raison pour laquelle la production du métier à la main dans l'Inde est double de celle du métier mécanique; c'est aussi la seule raison pour laquelle le métier à la main continue à exister.—(Clothier and Haberdasher).

#### DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

A l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Dominion Textile Co., Limited, qui a eu lieu le 30 mai 1907, sous la présidence de M. David Yuile, le rapport montra que les ventes de l'année ont été de \$8,507,013, soit en augmentation de \$378,000 sur les ventes de l'année précédente.

Le Bureau des Directeurs qui se compose de quatorze membres a été réélu, à savoir: MM. David Yuile, Hon. L. J. Forget, C. B. Gordon, Hon. Robert Mackay, H. S. Holt, J. P. Black, H. V. Meredith, S. Carsley, D. Morrice, sr., Lt.-Col. F. C. Henshaw, G. A. Grier, John Baillie, A. W. Allen et A. B. Mole.

A une réunion des Directeurs nouvellement élus, tenue après l'assemblée générale,

les officiers suivants ont été élus pour l'année suivante:

Président: M. David Yuile; premier vice-président: Hon. L. J. Forget; deuxième vice-président et directeur-gérant: C. B. Gordon; secrétaire-trésorier: C. E. Hanna.

Le rapport des Directeurs qui a été adopté à l'unanimité, sans discussion, dit ce qui suit:

"Le coton brut acheté pour la manufacture a été obtenu à un prix moyen très raisonnable et cette manufacture a en mains une quantité suffisante de coton pour maufacturer les marchandises pour toutes les commandes qu'elle a reçues.

"La Compagnie a en opération 8,048 métiers, 368,905 broches et emploie environ 6,000 ouvriers et ouvrières. Elle a payé en salaires près de \$1,750,000, ce qui représente une somme beaucoup plus forte que celle payée l'année précédente et, au premier avril dernier, il y a eu une nouvelle augmentation de salaires pour les employés.

"A cause de la grande demande pour les filés de coton faite par les Compagnies confectionnant des articles tricotés, demande qui a exigé que les filatures produisissent tout ce qu'elles pouvaient produire, il a été jugé convenable par les Directeurs d'augmenter la production de leur filature de Montmorency Falls, au moyen d'un nouvel étage ajouté à cette filature et le travail dans cet établissement est maintenant en progrès. Quand cet agrandissement sera terminé, la Compagnie sera en mesure de fournir aux Compagnies d'articles tricotés tout ce qu'elles demanderont, pendant plusieurs années à venir.

"De grandes améliorations sont maintenant en train d'être faites pour perfectionner les ateliers de blanchiment de la Compagnie. Quand ces ateliers seront terminés, les facilités pour produire des marchandises blanchies seront de tout premier ordre et ces facilités devraient tendre à augmenter très matériellement la vente de ces lignes.

"Au cours de l'année dernière, un grand

et nouvel entrepôt a été érigé à l'établissement Merchants Mill qui est maintenant achevé. Ceci donnera beaucoup plus de facilités à cet établissement pour la manipulation de ses cotonnades et autres marchandises et en même temps réduira les dépenses de transport, de main-d'oeuvre et d'assurance.

"Le rapport financier montre que les profits nets pour l'année, après en avoir déduit la forte somme de \$205,825.82, pour réparations, améliorations etc, aux manufactures, s'élève à \$898,518.30. Sur ce montant, il a été payé un intérêt sur bons, dividendes, sur les actions de préférence, sur le loyer des manufactures Dominion et Merchants, le tout se montant à \$731,838.60, laissant un surplus de \$166,679.90. Cette somme, avec les dividendes reçus depuis la fermeture des livres, sur les parts du capital-actions des Compagnies Dominion et Merchants détenues par elles, portera le surplus pour l'année à \$286,927.70, et laissera une balance au crédit de Profits et Pertes de \$523,842.05, ce qui, dans l'opinion des Directeurs, devrait être considéré comme satisfaisant.

"Etant donnés les résultats des deux années dernières et les brillantes perspectives pour l'année présente, les directeurs ont déclaré un dividende de  $\frac{1}{4}$  pour cent sur les actions ordinaires de la Compagnie, payable le 2 juillet aux actionnaires enregistrés au 15 juin."

Les actionnaires présents étaient:

MM. David Yuile, C. B. Gordon, Hon. L. J. Forget, H. S. Holt, J. P. Black, H. V. Meredith, G. A. Grier, S. Carsley, Hon. Robert Mackay, John Baillie, Louis Barbeau, représentant la Succession Barbeau; Jas. Williamson, Samuel Bell, O. Ouimet, Jacques Grenier, W. Y. King, W. F. Cheese, James Crathern, George Hague, P. C. Shannon, Nowlan L. de Lisle, A. G. Piddington, George Caverhill, Geo. Paré, G. L. Cains, Jonathan Hodgson, A. W. Cochrane, Simpson, Garland, Wallace, représentant MM. R. Moat & Co., M. Pangman, représentant MM. Burnett & Co., A. M. Filion, Hon. J. K. Ward, L.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquées avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**  
Agents de Vente.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.



























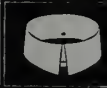
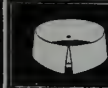














EN

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |                                                                                     |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                           | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                           | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        |                                                                                     |
|    |    |    |    |    |                                                                                     |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 199<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                           | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                           | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                          | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        |                                                                                     |
|    |    |    |    |    |                                                                                     |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                   | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                           | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |                                                                                     |
|   |   |   |   |   |                                                                                     |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.                                     | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |                                                                                     |
|  |  |  |  |  |                                                                                     |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                         | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.                                                       | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |                                                                                     |
|  |  |  |  |  |                                                                                     |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       | 399<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                           | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                           | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                     |                                                                                     |
|  |  |  |  |  |  |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                                                         | 29<br>3 1/2 IN.                                                                     | 9<br>3 1/2 IN.                                                                      | 279<br>3 1/2 IN.                                                                    | 289<br>3 1/2 IN.                                                                    | 395B<br>3 1/2 IN.                                                                   |
|  |  |  |  |  |  |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                                                          | NO 10<br>SIZE 10 1/2 X 8                                                            | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2                                                    | NO 11<br>SIZE 12 1/2 X 8                                                            | NO 12<br>SIZE 13 1/2 X 8                                                            | NO 14<br>SIZE 15 1/2 X 10 1/2                                                       |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité, le Fini, l'Adjustage et la Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:!

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes:

4.4, 6 4, 8 4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes:  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE:

W. B. STEWART

11 rue Front Est,

TORONTO, Ont.

La Maison pour les Occasions

**Bonneterie:**

Pour Dames et Hommes en Coton, Cachemire, Lisle et Soie—Unie, à Côtes, Brodée et Façonnée à Dentelle.

**Mouchoirs:**

Pour Dames et Hommes en Coton, Lawn, Toile, Soie et Dentelle, avec Ourlet à Jour, Broderie de Fantaisie, Initiales, Emblèmes et Dessins Imprimés de Fantaisie du Japon.

**Cols:**

Cols de Fantaisie pour Dames en Dentelle et Soie.

**Châles:**

En Laine et Soie, toutes les nuances.

**Dossiers de Fauteuil, Dessus de Bureau et de Table, et Portières:**

En Soie, Tapestry et Peluche.

**Sous-Vêtements:**

Chemises en Soie, Moirette et Soie Moirette, Lawn Alpaga et Sateen.

Corps, etc. en Coton, Lawn, Laine, Dentelle et Soie. Kimonas, Peignoirs du Matin, Costumes de Nuit, etc.

**Nouveautés pour la Toilette:**

Derniers Articles de New York:—Articles de la "Parisian Novelty Co., Peignes d'arrière de fantaisie avec Montures Nouvelles et Ornements Gravés.

L. HIRSHSON & CO.

Marchands en Gros.

Téléphone Main 2715

MONTREAL

Mc I. Speckman, James Wilson, J. Comte, A. H. Sims, Percy Cowans, représentant MM. McDougall & Cowans, A. B. Mole et C. E. Hanna.

**COLORED COTTON CO.**

La Canadian Colored Cotton Mills Company, Limited, a eu une assemblée générale, le 22 mai, au bureau principal de la compagnie, 118 rue Notre-Dame Ouest, sous la présidence de M. D. Morrice. Les anciens directeurs ont été réélus, ce sont: MM. David Morrice, président; Hon. Sir George A. Drummond, vice-président; T. King, de Boston; E. L. Clouston, Hon. F. L. Béique, D. Morrice, jr. et George Caverhill. Le rapport financier indique un profit net de \$252,000, qui a permis de porter \$65,000 au compte de réserve. On a discuté sur le meilleur moyen de vendre les produits de la manufacture, mais aucune décision n'a été prise, bien que le président eût dit que la question serait étudiée.

La maison A. O. Morin et Cie a toujours en stock les dernières nouveautés en fait de dentelles et broderies.

Ces messieurs ont reçu dernièrement tout un assortiment de dessins tout à fait inédits particulièrement convenables pour la saison d'été.

Colored Cotton Mills Company

Une dépêche de St-Jean, N.-B., annonce que la Colored Cotton Mills Company,

de Montréal, qui contrôle en réalité la manufacture du coton dans le Haut Canada, a acheté la filature de coton de Marysville. Plusieurs syndicats se sont disputé l'acquisition de cette propriété, mais ce sont les gens du Haut Canada qui l'ont emporté. Les relations entre la Compagnie Gibson et les acheteurs étaient très étroites depuis quelque temps. Pendant plusieurs années, la compagnie canadienne a acheté la production totale de la manufacture de Marysville. Les voyageurs de cette compagnie ont vendu toutes leurs marchandises, et la manufacture a été dirigée suivant les instructions venant du bureau principal. Les voyageurs de la compagnie Gibson ne sont plus sur la route depuis quelque temps.

La Canadian Colored Cotton Mills Company, qui a été appelée "Trust du Coton", contrôlera maintenant toutes les manufactures du pays, à l'exception de la manufacture York and Cornwall, à Cornwall, et de la Dominion Textile Co., qui ne s'occupe presque exclusivement que de coton gris.

La propriété qui passe entre les mains du trust comprend la grande annexe, un bon nombre d'acres de terre, toutes les maisons d'habitation en brique, de ce côté de la rivière, au nombre de plus de cinquante; en somme, toute la propriété du côté Est de la rivière.

Le coût total est, dit-on, d'environ \$1,250,000.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.



**L'AMEUBLEMENT AU CANADA**

La manufacture des meubles au Canada a un siècle de développement. Le Canada possède maintenant 175 fabriques de meubles, évaluées à près de \$8,000,000. Elles emploient 7,000 ouvriers environ et distribuent annuellement plus de \$2,000,000 de salaires.

L'industrie des meubles au Canada a coïncidé avec l'évolution de la demeure canadienne, dit "Furniture Worker". Il y a une génération, la majorité des Canadiens vivait à la campagne. Les goûts simples prédominaient. C'était l'ère du lit de bois, de la table en bois de sapin faite à la main et des chaises pesantes, communes. Pour meubler une maison de campagne ordinaire, il s'agissait d'acheter une douzaine de chaises, deux lits, deux tables—une pour la cuisine et une pour la salle à manger, quand il y en avait une—et parfois une aussi pour le salon quand le cas se présentait. Un placard faisait l'office de buffet et de dressoir, même avant l'apparition de la commode ordinaire. L'ébéniste local pouvait fournir tout ce qui était nécessaire pour

**"Faits au Canada"**

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et  
Mitaines Ouatees,  
Tabliers de Charpentiers,  
Overalls et  
"Jumpers"**

à des prix qui conviendront au commerce.  
Ordres par lettre exécutés promptement.

THE  
**CANADIAN GLOVE & MITTEN Co.**  
Limited  
INGERSOLL, Ont.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar  
Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance  
Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**J. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

*“Rappelez-vous que nous sommes les Seuls Fabricants au Canada de  
VÉRITABLES SOUS-VÊTEMENTS CÔTELÉS à L'AIGUILLE à RESSORT.*

## LE SOUS-VÊTEMENT ELLIS, CÔTELÉ A L'AIGUILLE A RESSORT

est tricoté sur des MACHINES À COTELER À L'AIGUILLE À RESSORT, que nous sommes SEULS À EMPLOYER AU CANADA. Ces machines tricotent UNIQUEMENT LE FIL LE PLUS FIN et produisent un tissu fini de la plus REMARQUABLE ELASTICITÉ. Les vêtements de ce tissu s'ajustent AISÉMENT et NATURELLEMENT. Ils se prêtent facilement à chaque mouvement du corps, en conservant TOUJOURS leur ELASTICITÉ première.

SEULS FABRICANTS AU CANADA :

**The ELLIS Manufacturing Co., Limited, Hamilton, Ont.**

Agents de Vente: MONYPENNY BROS & Co., Toronto et Montréal.

## The Moore Carpet Company, Limited **SHERBROOKE** Que

Manufacturiers de Tapis et Rugs de Haute Qualité.

“ROYAL WILTONS,”  
“KASHMIR WILTONS,”  
“BURMAH WILTONS,”  
RUGS “SIRDAR WILTON,”  
RUGS “MAGOG BRUXELLES,”

“WINDSOR BRUXELLES,”  
“BALMORAL BRUXELLES,”  
“MAGOG BRUXELLES,”  
TOGO LAVABLE,  
RUGS EN COTON Pour Salles de Bains.

### AVIS SPECIAL

A cause de la forte demande pour les **Rugs Wilton** de Haute Qualité en **Grandeurs de Tapis**, nous avons produit un grand assortiment de dessins Orientaux en un tissu Wilton pesant, à trois fils de trame (three-shoot), que nous sommes prêts à offrir au commerce immédiatement.

Les dessins sont en grande partie des reproductions fidèles de tapis d'Orient véritables et sont tissés avec un poil épais, luxueux, formé des meilleurs matériaux. Ils sont faits dans toutes les grandeurs régulières et vendus à un prix populaire, et nous prions les commerçants de vouloir bien examiner cette ligne avant de placer leurs ordres pour des rugs.

Toutes nos lignes régulières de Tapis et de Rugs ont été grandement renforcées et améliorées pour la saison d'Automne, et nous offrons beaucoup d'effets nouveaux et inédits tant pour les couleurs que pour le dessin.

Manufacture et Bureau Principal: Sherbrooke, Que.,  
Bureau à Toronto: 43 rue Scott,

Bureau à Winnipeg: 23 Bloc Hammond,  
St-Jean, N.B., 53½ rue Dock.

**The Moore Carpet Company, Limited** **SHERBROOKE**  
Que

l'ameublement des maisons de ferme et de village.

La demeure canadienne est bien différente aujourd'hui. Les voyages des citadins et les relations sociales entre personnes de la campagne ont amené un plus grand luxe. Les goûts se sont développés avec les moyens de les satisfaire. Autrefois, la fabrique de meubles contribuait beaucoup à développer le goût.

L'article fait au village ou dans une maison privée était solide et massif, mais manquait de finissage. Le fabricant employait des ouvriers habiles et des ouvriers aux pièces. Il était alors possible d'atteindre à un certain degré de style à un coût qui ne dépassait pas celui de l'article ordinaire fabriqué primitivement.

Comme il y avait du bois en quantité illimitée dans le pays, le développement de l'industrie de l'ameublement commença avant celui de la plupart des autres industries, car le peuple canadien apprenait la manière de meubler les maisons.

Quelques décades après que les demeures eurent commencé à se transformer, la relation économique directe entre la maison et son ameublement s'établit. Le petit salon fit partie de la maison de ferme et le grand salon de celle de la grande ville et de la petite ville. Aujourd'hui les meilleures demeures du Canada peuvent soutenir favorablement la comparai-

son, comme style et comme luxe, avec les meilleures demeures du continent. Comme il y avait plus de terrain disponible par tête d'habitant et que les matériaux de construction étaient alors à bon marché, les maisons canadiennes furent bâties spacieuses. Il en résulta plus d'ameublement par tête d'habitant. Aujourd'hui un inventaire d'une maison ordinaire d'une grande ville, d'une petite ville ou de presque chaque maison des districts de la campagne montrerait que l'ameublement de ces maisons provient exclusivement de manufactures canadiennes, employant des ouvriers canadiens et fabricant en grande partie au moyen de bois canadiens.

Quant aux meubles d'art, la demande a dépassé l'offre si rapidement que les manufacturiers ont été obligés de demander à l'étranger des bois précieux et des placages qu'ils ne pouvaient se procurer au Canada. Autrefois le public se contentait d'érable, d'orme et de hêtre colorés pour imiter le chêne ou le noyer. En temps normal, ces bois imités n'auraient pas été matériellement moins cher que le chêne et le noyer véritables. Mais le chêne du Canada était allé à l'étranger, principalement pour la construction des navires de la Grande-Bretagne et le noyer, autrefois considéré par les colons comme une nuisance, avait été employé à la construction de clôtures et de caba-

nés en madriers. Il y a trois ans mourait dans le comté de Kent, Ontario, un fermier qui avait avoué être né dans une cabane construite en vouture massif. Ne trouvant pas ce qu'il voulait au pays, l'émigré canadien fut forcé de faire venir de l'étranger de beaux bois.

En 1904, les importations de bois du Canada, pour fins de manufacture, ont été les suivantes: planches sciées, \$176,079; bois manufacturé, \$63,372; bois de placage, \$149,222; cerisier, châtaignier, gommier, noyer d'Amérique et bois blanc, \$437,419; acajou, \$138,388; chêne, \$1,492,577; bois de rose, \$2,397; cèdre d'Espagne, \$4,630; noyer, \$57,770; frêne, blanc, \$97,479; bois de teck, ébène, etc., \$6,473.

Ces importations étaient destinées à toutes les fabrications et non spécialement à celle des meubles. Ainsi une grande partie du chêne, dont l'importation a été plus considérable que celle de tous les autres bois réunis, a été employée à la fabrication des pianos, des orgues, etc.

La production énorme et récente des manufactures canadiennes s'est trouvée trop forte et les manufactures ont été obligées de réduire leurs heures de travail. Ceci n'affecte pas les fabricants de spécialités telles que manteaux de cheminées, ressorts de lits et ameublements de bureaux. Dans toutes les lignes spéciales, il y a encore une tendance à ac-

Nous recevons tous les jours des Nouveautés de nos manufacturiers Européens, et notre assortiment est au complet.

**J. M. ORKIN & CIE**

Successors de CHALEYER & ORKIN

214 Rue Notre-Dame, Ouest,

MONTREAL.

SOUS-VETEMENT

"CEETEE"

**PLUS D'ARGENT POUR VOUS.**

SOUS-VETEMENT

"CEETEE"

**Sous-Vêtement "Ceetee"**

**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

**THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED**  
GALT, CANADA

Papiers de Tenture  
**“Ligne Menzie”**

---

Les meilleurs articles de vente, parce que  
ce sont les meilleures valeurs . . . . .

“La Ligne Menzie” veut dire progrès dans la  
fabrication du papier de tenture.

“La Ligne Menzie” veut dire ce qu’il y a de  
mieux pour la décoration des murs.

Voyez nos nouveaux Echantillons et  
soyez convaincus.

Ils viennent de sortir. **ATTENDEZ !**

---

Papiers de Tenture  
**“Ligne Menzie”**

croître la production. Dans les lignes générales, c'est une tendance contraire qui a lieu. Ceci a été attribué par quelques-uns au nombre trop grand et non justifié des manufactures, dont l'établissement de beaucoup a été rendu possible par un tarif élevé sous une politique nationale, et l'allocation de bonus par de petites municipalités. Avec l'abaissement du tarif, la concurrence étrangère a diminué les profits, sans diminuer sensiblement le coût de la production. Quelques manufactures ont pu subsister grâce au bonus qui leur était accordé. Autrefois il y a eu un engouement fiévreux pour l'allocation de bonus aux manufactures, spécialement à celles qui employaient des ouvriers d'une habileté artistique consommée. Ce système est heureusement en train de disparaître.

#### LA FABRICATION DES TAPIS D'ORIENT

M. E. L. Harris, consul des Etats-Unis, dans une discussion sur la manufacture des tapis en Perse et en Asie-Mineure, fabrication faite presque entièrement à la main, cite des faits intéressants à ce sujet, dit "The Commercial". L'industrie des tapis en Perse et en Asie-Mineure est dans un état plus prospère que jamais, et bien que la valeur des produits puisse être la même dans les deux pays, une différence existe dans leur fabrication. Cette différence concerne les diverses formes de lignes et le groupement de formes et de couleurs qui permet aux personnes ne connaissant pas le métier de distinguer la fabrication de Smyrne de celle de Tabriz.

L'article vendu sur les marchés de l'univers pour tapis de Smyrne n'est pas fait à Smyrne; c'est le produit du vilayet de Aidin, dont Smyrne est la ville la plus importante.

Les principaux endroits manufacturiers sont les villages de Uschak, Koule, Ghairdis, Makri, Melessos, Kirkgigatoch, Axar et Demirdji.

L'industrie des tapis en Asie-Mineure est essentiellement une industrie de foyer, à laquelle les indigènes déploient une

très grande habileté. Beaucoup de pauvres gens, principalement des femmes, peuvent ainsi travailler et gagner leur vie, surtout celles qui sont obligées de faire presque tout l'ouvrage, tandis que les hommes passent leur temps au café, à boire du café fort et à fumer d'innombrables cigarettes à la mode des Orientaux.

De petites filles sont obligées de se mettre à l'ouvrage dès l'âge de sept à dix ans, et on les fait travailler ainsi jusqu'à leur mort.

Récemment on a essayé, sans grand succès d'introduire à Smyrne le système des manufactures de tapis. Beaucoup prétendent que l'ouvrage fait sur les métiers de Smyrne est plus exact comme dimensions et a une meilleure apparence, parce que le manufacturier ou le marchand peut surveiller en tout temps les opérations et empêcher ainsi des erreurs qui pourraient être fatales à un beau modèle. Vingt métiers ont été installés à Smyrne et une soixantaine de jeunes filles y travaillent. L'expérience ne semble pas réussir et le nombre de métiers n'augmente pas.

Les tapis de Uschak sont de deux sortes: en laine filée ou en laine longue; les premiers coûtent de 98 cents à \$1.63 la verge carrée, les seconds de \$2.45 à \$4.90, suivant le dessin, la couleur et la grandeur du tapis. La texture de ces tapis est faite avec de la laine fournie par des moutons à queue bien fournie. Des hommes lavent cette laine à la rivière et des femmes la peignent et la tordent doucement de manière à ce que les fils de différentes couleurs se mélangent légèrement aux bords, à la façon dont les couleurs se fondent dans un tableau.

Pendant un certain temps on a employé les teintures artificielles, mais on les abandonna bientôt pour satisfaire le goût des amateurs de tapis d'Orient qui désiraient les anciens modèles et les anciennes nuances; on revint à l'emploi des couleurs végétales extraites de la garance, de la vallonée et de l'indigo et apportées par des caravanes.

Plus de 3,000 femmes sont employées à

la confection des tapis à Uschak. Des métiers existent dans 1,000 maisons environ, et les ouvriers et ouvrières de chaque maison sont généralement membres de la même famille; un certain nombre de jeunes filles gagnent de six à sept cents par jour.

Les tapis de Ghairdis sont plus petits que ceux de Uschak. De très beaux tapis à texture serrée et de nuances harmonieuses imitent les tapis de Perse. Leurs dimensions varient de cinq à sept pieds par 3 pieds 10 pouces. Les tisseurs de Koule et de Ghairdis emploient de la laine d'une qualité supérieure à celle de la laine dont se servent les tisseurs de Uschak, pour la trame, tandis que la texture est en chanvre.

On fait à Koule de grands tapis aussi bien que de petits tapis employés pour les prières. Dans le village de Demirdji l'industrie des tapis a été négligée quelque temps, mais les anciens modèles orientaux sont redevenus à la mode, l'industrie a fait des progrès et le district produit maintenant un très beau tapis, épais, d'un tissu serré, doux et très solide. Leur tissu, comme celui des tapis de Perse et de Ghairdis, est en coton.

On estime que les trois centres de production, Ghairdis, Koule et Demirdji produisent plus de tapis que le centre de Uschak.

Leur prix est aussi un peu plus élevé, car ils ne se vendent pas à moins de \$3.25 à \$4.90 la verge carrée, et certains tapis anciens devenus très rares atteignent des prix exorbitants.

La production annuelle de ces tapis est estimée à 440,484 verges carrés, d'une valeur de \$1,347,960.

Les tapis sont mis en balles de 280 livres et on les couvre de peaux de chèvres. Quand elles sont chargées, les caravanes passent la nuit au pied de quelque colline, les conducteurs sous la tente et les chameaux en plein air. Les tapis très grands, trop lourds pour être emballés, sont pliés et jetés sur le dos des chameaux, en guise de couverture. Quand les tapis arrivent de Smyrne, on les déplie, on les bat, on les brosse et on les

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

MANUFACTURIERS

La Nouveauté de la Saison Ruche "Tourist"

3 doz de verges par boîte, de 60 à 75c. la doz.

4½ verges par boîte, à \$2.25 la doz. de boîtes. Commandez une douzaine, comme échantillon.

HUGH HENRY,  
204, rue St-Jacques, MONTREAL

107, rue Simcoe (coin Pearl)  
TORONTO



Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

**AUTOMNE 1907**

HOMESPUNS  
HARRIS

Etoffes à Costumes  
pour Dames

Draps pour Manteaux

**HARRIS & COMPANY**

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**La loi dit que vous êtes obligé.**

Savez-vous qu'un homme est obligé par la loi de tenir un assortiment convenable de livres ?

La loi dit :

“ Tout failli qui n'a pas, pendant cinq ans avant sa faillite, tenu des livres en bon ordre, est sujet à une amende de \$800.00 et à un an d'emprisonnement.”

Puisque vous devez tenir des livres quelconques et que la loi insiste pour que vous teniez des livres convenables, pourquoi ne pas les tenir convenablement ?

Il est tout aussi facile de faire bien une chose que de la faire mal.

\* \* \* \*

“ Business Systems signifient exactitude absolue, avec



moins de travail que par les méthodes de comptabilité, ancien système.

Business Systems ne sont pas dispendieux à installer d'abord— leur coût est proportionné à l'importance des affaires et ils permettent à un seul commis de faire le travail de deux.

Business Systems permettent à vos commis de vous présenter leur travail de telle sorte que vous puissiez voir d'un coup d'œil l'état de vos affaires.

\* \* \* \*

Envoyez-nous une carte postale d'un cent pour plus amples renseignements.

**BUSINESS SYSTEMS**

LIMITED

99 SPADINA AVE.

TORONTO - - - CANADA.

Vous n'avez besoin d'acheter que si nous pouvons vous convenir.

remet en balles de 500 à 600 livres pour l'exportation aux divers pays.

La mode change peu dans les étoffes d'ameublement.

Les tons verts et rouges restent toujours les favoris du public.

#### Installés dans leur nouveau magasin

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. sont maintenant assez bien installés dans leur nouveau local, coin des rues St-Pierre et des Récollets, et invitent le commerce à venir voir les lignes splendides de nouvelles marchandises qu'ils offrent.

#### Le choix du marché

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. sont maintenant établis dans leur nouveau magasin, coin des rues St-Pierre et des Récollets, où ils offrent au commerce un stock nouveau et augmenté d'articles de tapisseries, de dessus de meubles, de draperies, de rideaux en dentelle et de stores de châssis; la plupart de ces articles sont de leur propre fabrication et ils ont les meilleures lignes de vente de marchandises importées. En fait, ils ont le choix du marché.

Les commerçants verront qu'il est avantageux pour eux de voir les offres de M. Geo. H. Hees, Son & Co.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.



#### PENMANS, LIMITED

Les actions de la compagnie Penmans, Limited, ont été enregistrées à la bourse de Montréal le 31 mai; ces actions ont été cotées à 50 et on en a offert 40. La compagnie a un capital de \$4,000,000, dont \$2,500,000 en actions ordinaires et \$1,500,000 en actions de préférence. Il y a une émission de bons de \$2,000,000. L'assemblée annuelle a eu lieu en mars; le rapport qui y a été présenté a été jugé très satisfaisant par les directeurs.

Le bureau des directeurs a la composition suivante: MM. David Morrice, président; C. B. Gordon, vice-président; Jas. Gordon, H. Vincent Meredith, D. Yuile, A. Zimmerman, John P. Black, E. B. Greenshields et Robert Thomson.

La compagnie possède des manufactures de lainages à Dover, Paris, Thorold, Ontario et à St-Hyacinthe, P. Q.

Dans les étoffes à robes, les draps unis semblent dominer complètement. Il se vend bien un peu de fantaisie, mais 75 p. c. des commandes, nous dit un des principaux négociants, portent sur l'uni.

Les draps cachemire et vénitiens sont les préférés. Les couleurs à la mode sont

noir, bleu marin, brun, cuir, tan, vieux saxe, Copenhague; le vin et le Bordeaux dont on attendait beaucoup n'ont pas marché.



M. D. Lévassieur, représentant la W. R. Brock Co. (Ltd.), de Montréal, a tout récemment fait un fructueux voyage d'affaires dans le Nord.

—M. O. Hamel, gérant de la succursale de MM. Geo. H. Hees, Sons & Co., Ltd., à Québec, a fait dernièrement un excellent d'affaires dans le Nord.

—M. George Mulligan est de retour de Londres où il était allé assister à une assemblée du bureau de direction de la "Debenahms (Canada) Ltd." dont il est membre, ainsi que M. F. X. D. de Grand-pré.

—M. Raoul Dionne, voyageur de la maison J. M. Orkin & Co. visite actuellement les Townships de l'Est pour prendre les ordres d'automne.

—M. Raoul Mathieu, de la maison J. M. Orkin & Co. est actuellement dans le nord de la Province où il prend les ordres pour l'automne.

—M. J. J. Cussack, de la maison J. M. Orkin & Co. est dans la vallée de l'Ottawa prenant les ordres d'automne.

## Prospérité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"  
Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marquée "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.  
ROCK ISLAND, P. Q.

Téléphone Bell Main 811

## Chapeaux de Panama

Splendide assortiment de Chapeaux de Panama importés directement des pays de production et offerts aux plus bas prix du marché.

## Chapeaux Mous

Spécialité de chapeaux mous forme "Télescope" actuellement en grande vogue dans tous les principaux centres américains — Prix corrects et forme parfaite.

## A. E. CLEMENT

Manufacturier de Chapeaux et Importateur  
8, rue Lemoine, près St-Pierre, - Montréal

# LES VÊTEMENTS VICTOR SIGNIFIENT SUCCÈS

**The  
Victor  
Manufacturing  
Company,  
Québec,  
P. Q.**

L'aptitude à produire des Vêtements Distingués, sur lesquels on peut Compter et ayant des Qualités de Vente, a donné aux Manteaux, Costumes, Blouses et Jupes Victor une place reconnue.

C'est pourquoi un si grand nombre de marchands emploient la ligne Victor comme le principal soutien de leur Département de Vêtements.



## C'EST MAINTENANT LE MOMENT DE VOIR LA LIGNE D'AUTOMNE

### PRINTEMPS et AUTOMNE 1907

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEUR**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

Jobs en Tweed tout le mois de mai, afin de faire place à de nouvelles importations.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

—M. Henry Bogue, gérant de la succursale de Québec de J. M. Orkin & Co. va incessamment se mettre en route pour prendre les commandes d'automne. Il fera la Beauce et Mégantic, son assistant fera le Bas-Fleuve et le Lac St-Jean.

—M. et Mme Orkin viennent de s'embarquer pour l'Europe à bord de l' "Empress of Ireland." Leur voyage a pour but le réassortiment du stock de la maison J. M. Orkin & Co.

M. et Mme Orkin seront absents environ huit à neuf semaines.

—MM. Marchand, Paré, Fortier, Lavergne et Lemieux, voyageurs de la Debenhams (Canada) Ltd, vont incessamment se mettre en route pour prendre les ordres de fin d'été et d'automne. Ces messieurs parcoureront chacun les divers territoires où ils sont connus et appréciés depuis longtemps.

—M. Louis Decelles, représentant de la maison D. McCall Co Limited visite en ce moment les Cantons de l'Est, avec les échantillons d'automne.

—M. W. R. Brock, président de The W. R. Brock Company (Limited), a passé plusieurs jours à Montréal, le mois dernier.

—Les amis de M. H. B. Tait, autrefois de la maison Greenshields, Limited, apprendront avec plaisir qu'il a été placé à la tête du département des tapis de la maison W. R. Brock Company, Montréal.

—M. B. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Company (Limited), a passé plusieurs jours à Montréal, le mois dernier.

**A. O. MORIN & CIE**  
 IMPORTATEURS EN GROS  
 DE NOUVEAUTES  
**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

—M. R. G. Hector, de la W. R. Brock Company (Limited), Toronto, a passé plusieurs jours à Montréal la semaine dernière.

—M. A. F. Révol, gérant de la maison Perrin, Frères et Cie, au Canada, partira de Montréal le 21 juin, par le Str. "Victorian", pour un voyage d'affaires en Europe. M. Révol assistera également au Congrès des Chambres de Commerce Françaises à l'étranger, tenu à Bordeaux, du 31 juillet au 3 août et auquel il est délégué. M. Révol sera de retour à Montréal vers le 15 août.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison A. Racine & Cie, s'embarquera le 12 juillet, pour l'Europe, où il séjournera environ deux mois.

—M. J. F. Labelle, voyageur de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., va partir dans une semaine environ avec les échantillons d'automne et visitera la Rive Nord du Fleuve jusqu'à Trois-Rivières.

—MM. C. N. Cameron et F. A. McNab, représentants de la maison Greenshields, Limited, viennent de faire une excellente tournée d'affaires dans le district de la Rivière Richelieu.

—M. J. C. Belisle, voyageur de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., va se mettre en route sous peu avec l'échantillonnage d'automne et fera les Townships de l'Est

**60 YEARS' EXPERIENCE**

**PATENTS**

**TRADE MARKS  
 DESIGNS  
 COPYRIGHTS & C.**

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co. 361 Broadway, New York**  
 Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

**Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.**

**PAGINATION DES ANNONCES**

|                                              |    |                                                     |       |                                                   |    |
|----------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .                | 41 | Featherbone Novelty Co. (The) . . . . .             | 37    | Orkin et Cie, J. M. . . . .                       | 44 |
| Baldwin & Partners Ltd., J. & J. . . . .     | 51 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .                    | 25    | Paquet, J. Arth. . . . .                          | 7  |
| Brock & Co., Ltd., W. R. . . . .             | 2  | Greenshields, Ltd. 1, 21, 22, 23, 27, 47, . . . . . | 52    | Penman Mfg. Co. (The) . . . . .                   | 19 |
| Brophy, Cains & Co. . . . .                  | 29 | Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .                 | 11    | Racine & Cie, A. . . . .                          | 13 |
| Business Systems, Ltd. . . . .               | 47 | Harris & Co. . . . .                                | 47    | Rock Island Overall Co. . . . .                   | 48 |
| Canadian Glove & Mitten Co. (The) . . . . .  | 42 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .                    | 9     | Tooke Bros. . . . .                               | 35 |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The) . . . . . | 42 | Hirshson Co. . . . .                                | 2, 41 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .                  | 14 |
| Clément, A. E. . . . .                       | 48 | MacDonald & Co., John . . . . .                     | 17    | Tranchemontagne Cie, F. X. . . . .                | 49 |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .             | 5  | Menzie Wall Paper Co. (The) . . . . .               | 45    | Victor Mfg. Co. (The) . . . . .                   | 49 |
| Dominion Linen Mfg. Co. (The) . . . . .      | 39 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .                     | 15    | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .                   | 51 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . . . .         | 49 | Moore Carpet Co., Ltd. (The) . . . . .              | 43    | Weir Wardrobe Co. of Canada, Ltd. (The) . . . . . | 39 |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .               | 43 | Munn & Co. . . . .                                  | 59    |                                                   |    |
| Fairbairn Rhys, D. . . . .                   | 46 | Morin & Cie, A. O. . . . .                          | 50    |                                                   |    |
|                                              |    | McCall Co., D. (The) . . . . .                      | 7     |                                                   |    |

# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités :

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins ; Laine à Filer, 3 brins ; Laine pour Corps ; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## SAISON D'AUTOMNE 1907

Nos voyageurs offrent maintenant les spécialités suivantes en Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.

Le **Allen Nursing Vest** est aussi populaire que jamais et nous en sommes les seuls manufacturiers.

Le **Jupon Pantalon Isabelle** est quelque chose de nouveau en fait de jupons combinés. Le seul jupon pour l'hiver.

Nos **Lignes Pelucheuses Tricotés à Cotes** ne peuvent pas être surpassées pour vêtements d'hommes et de garçonnets.

**Chapeaux et Bandes Rubens** faites spécialement pour le confort et le bien-être des jeunes enfants.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements qui durent.

AGENTS:

**McCLUNG & BURNS,**  
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

**J. A. MURRAY,**  
SUSSEX, N.B.

**A. L. GILPIN,**  
232, rue McGill, MONTREAL

**BRYCE & CO.,**  
Boîte 238, WINNIPEG

*Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.*

DÉPARTEMENT DES

**Marchandises Lavables**V  
E  
N  
T  
E  
  
D  
E  
  
J  
U  
I  
N

Indiennes,  
 Mousselines de Couleur  
 Nansouks  
 Lawns  
 Organdis  
 Toiles de l'Inde  
 Mousselines Suisses à Pois  
 Mousselines Suisses "Book"  
 Brocarts,  
 Etc., Etc.

Tous ces articles peuvent être vus à leur avantage dans notre **Grand Département**, leurs stocks étant très complets et contenant tous les derniers tissus, dessins et nuances en vogue.

Une visite à cette vente vous convaincra qu'aujourd'hui ce département est en condition splendide pour faire face à toutes les demandes qui peuvent lui être faites. **Essayez-le.**

Ordres par Correspondance Exécutés Fidèlement.

S  
P  
E  
C  
I  
A  
L  
E

**GREENSHIELDS LIMITED**  
 MONTREAL

# TISSUS ET NOUVEAUTÉS

(TISSUES  
& DRY GOODS)



*Édition  
de  
Luxe*

*Montreal  
Guillet -  
1907*

*VOL-VIII  
NO-VII*



Nous sommes seuls agents pour la vente de la célèbre Serge Air-dale, et nous pouvons recommander cette étoffe à la clientèle absolument la meilleure. Garantie ne pas tacher ni rétrécir.

**Le Centre  
de la  
Vente en Gros  
des  
Marchandises  
Sèches  
à Ottawa.**

Nous tenons un stock bien assorti de Cotonnades des fabricants les plus dignes de confiance. Coton de Religieuse, à Rayures, Gingham, Cotonnade Standard pour Chemises. Immense assortiment de Wrap-pettes et de Flanellettes.



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

**OTTAWA, Canada.**

Si vous nous envoyez votre nom et votre adresse, nous vous enverrons un carnet de Blancs d'Ordres par la Malle que vous trouverez très utile pour commander vos marchandises par la malle.

Nos représentants sont maintenant en route avec un grand assortiment de Marchandises choisies et de bon Goût pour l'automne et l'hiver et nous vous demandons de les examiner. Nous ferons les choses correctement pour vous.



# AUTOMNE 1907

---

Nos affaires ont fait des progrès si énormes, l'année dernière, que nos acheteurs ont dû augmenter leurs stocks. Comme conséquence ils ont pu obtenir des assortiments meilleurs que jamais auparavant et à des prix corrects.

Nous vous offrons l'avantage d'assortiments splendides et de prix serrés, ce que notre stock considérable nous permet de faire, et nous croyons qu'on ne peut trouver les mêmes au Canada.

---

## GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
VANCOUVER, C.A.

# TOILES

Nous avons un assortiment splendide des derniers dessins en  
**Toiles Damassées pour Nappes,**  
**Toiles pour Nappes, avec Ser-**  
**viettes assorties.**

**POUR L'AUTOMNE:** Nous avons un très grand assor-  
 timent de **Nouveautés**, telles que Marchandises  
 Japonaises et Renaissance en Dessus de Plateaux, Des-  
 sus de Commodes et Dessus d'Oreillers.—Convenant aussi  
 au commerce de Noël.

## Essuie-Mains

ET

## Toiles à Essuie-Mains.

Quelques valeurs principales à  
 détailler à des prix populaires.

Nous sommes Seuls Agents pour  
**JAS. & THOS. ALEXANDER,**  
 Dunfermline, Ecosse.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,  
 Winnipeg, Man.

**MONTREAL.**

Greenshields & Co., Limited,  
 Vancouver, C. A.

# DEPARTEMENT DES SOIERIES.

Les assortiments, dans ce Département, sont les plus nouveaux — les ordres ayant été placés avec soin et de bonne heure. Vous y trouverez des lignes qui conviendront à votre clientèle.

## Soieries de Couleur.

Tamalines, Louisines, Messalines, Satin Paillette, Crêpe de Chine, Popeline, Taffetas, Taffetas Chiffon, Soies Japonaises.

## Noir.

Satins, Duchesse, Merveilleux, Surah, Taffetas Grosgrain, Taffetas Chiffon, Peau de Soie, Faille, Bengaline, Armure, Paillette, Messaline, Lumineux, Moire, Moire Antique.

## Bonnets

Peau de Soie et Taffetas Chiffon Noirs.

## Soieries de Fantaisie.

Tartans Clan et Tartans de Fantaisie. Autres lignes de Fantaisie pour costumes à Chemisette.

## Velours de Soie.

Noir et Couleurs. Velours Couché Noir et de Couleur.

## Velveteens.

Noir et couleurs, ainsi que Velveteens fantaisie et imitations fantaisie de fourrures pour Manteaux.

## Crêpes de Courtauld,

## Crêpes pour Chapeaux.

Malgré de fortes avances dans ces lignes, nous pouvons en donner un grand nombre aux anciens prix.

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

# Tapis et Fournitures de Maison

---

Dans ce département, les marchands trouveront les dernières importations—les modèles les plus nouveaux et des dessins exclusifs.

**CARRÉS ARTISTIQUES. Tapestry,  
Bruxelles, Axminster sans Couture,  
Velours et Laine.**

UN BEL ASSORTIMENT

**CRETONNES, MOUSSELINES D'ART,  
RIDEAUX EN DENTELLE,  
LINOLEUMS, PRELARTS, MATS**

Une collection sans égale de couvertures grises et de confortables. Il y a tout ici pour votre Département de Fournitures de Maison.

---

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

**TISSUS DE PESANTEUR LÉGÈRE**

**POUR**

**LA CHALEUR.**

**GREENSHIELDS**

LIMITED

**MONTRÉAL.**

**JUILLET**

**1907**

**Département**

**des**

**Tissus Lavables**

# GANTS DE PEAU

---

# DE PEWNY

---

Vendus dans tous les principaux magasins  
du Canada.

**Ajustage, Qualité Style, Durabilité.**

Chaque paire porte la Garantie du Fabricant.

Assortiment complet de toutes les Dernières  
Nuances pour l'Automne 1907,  
maintenant en stock.

---

## Greenshields Limited

MONTREAL

Greenshields Western Limited  
Winnipeg

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver

# Etoffes à Robes

## Automne 1907

Notre collection pour la Saison d'Automne comprendra un assortiment plus vaste et meilleur que jamais. Nous offrons maintenant des échantillons de tous les dessins et effets les plus récents, comprenant:

**Broadcloths**

**Vénitiens**

**Panamas**

**Soleils**

**Voiles**

**Serges**

**Taffetas**

**Sateens**

**Draps Etna**

**Bairnsdale**

**Bacchante**

**Berkley**

**Kroona**

**Zenith**

**Henriettas**

**Tartans** (Tous les Clans)

Voyez les Echantillons de nos Voyageurs

# Greenshields Limited

## MONTREAL

Greenshields Western Limited

WINNIPEG

Greenshields & Co., Limited

VANCOUVER

# DOUBLURES

---

## Produits de la Montreal Cotton Company

---

Nous avons le plus fort assortiment de ces  
marchandises au Canada.

Nous sommes les plus forts manipulateurs  
de ces marchandises au Canada.

ET

Nous donnons les meilleurs prix possibles  
sur le marché pour toutes les  
lignes ci-dessus.

---

# Greenshields Limited

## MONTREAL.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

## REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, JUILLET

No 7

### LES FAILLITES AU CANADA

D'après R. G. Dun & Co., il y a eu au Canada, 573 faillites, pendant le premier semestre de 1907, avec un passif de \$5,426,433. L'an dernier, pendant le semestre correspondant, le nombre des faillites avait été de 632, avec un passif de \$5,214,975. Pendant le dernier trimestre, les faillites ont été moins nombreuses qu'en aucune année récente, sauf en 1903 et le montant du passif est au-dessous de la moyenne. L'augmentation du montant du passif sur le chiffre de l'an dernier provient des faillites classées sous la rubrique: manufactures dans laquelle on compte 152 faillites pour un passif de \$2,667,526 comparativement à 153 pour \$2,081,919, l'an dernier. Les faillites de commerçants ont été au nombre de 407 avec passif de \$2,481,257 contre 463 et \$2,710,256 l'an dernier. Il y a eu également 14 autres faillites commerciales avec un passif de \$277,650 contre 16 et \$422,800 l'an dernier. Il n'y a eu aucune faillite de banquiers ni cette année ni l'an dernier.

La comparaison par provinces accuse une augmentation du nombre des faillites sur celui de l'an dernier dans les provinces d'Ontario et de la Nouvelle-Ecosse, tandis qu'il y a amélioration sensible pour la Manitoba et la province de Québec.

Cette année, le passif le plus élevé est porté au compte de la province de Québec, toutefois en comparaison des chiffres de l'an dernier, il y a une diminution de plus de \$200,000. Le total pour Ontario se rapproche à \$30,000 près de celui de Québec cette année alors que cette province a l'augmentation la plus forte sur les chiffres de l'an dernier, la différence étant d'environ \$600,000 due principalement à la classe des manufactures.

Le Manitoba et le Nouveau Brunswick ont tous deux un passif moins élevé que l'an dernier; il y a également une légère diminution pour la Colombie Anglaise et

l'île du Prince Edouard; la Nouvelle-Ecosse avec un plus grand nombre de faillites a également un passif plus fort.

Voici le nombre des faillites par provinces ainsi que l'actif et le passif des faillites pour le premier semestre 1907:

| 1907               | Nombre | Actif       | Passif      |
|--------------------|--------|-------------|-------------|
| Ontario .....      | 227    | \$1,887,325 | \$1,359,319 |
| Québec .....       | 215    | 1,573,866   | 2,389,595   |
| Col. Anglaise..... | 15     | 137,811     | 89,139      |
| Nelle Ecosse.....  | 23     | 65,790      | 208,080     |
| Manitoba.....      | 24     | 119,537     | 133,906     |
| N. Brunswick.....  | 20     | 31,800      | 85,672      |
| I. Prince Edouard  | 2      | 15,460      | 22,447      |
| Alberta.....       | 17     | 159,735     | 138,275     |
| Totaux 1907.....   | 573    | \$3,996,324 | \$5,426,433 |
| Totaux 1906.....   | 632    | 3,465,335   | 5,214,975   |

### LES VACANCES

Etudiants et écoliers sont en vacances. On conçoit que les jeunes ont besoin de se retremper dans le repos après quelques mois de labeur.

Les vacances ne sont-elles bonnes que pour les enfants et les jeunes gens, ou, autrement, ne sont-elles pas aussi utiles, aussi nécessaires à ceux qui ont dépassé l'âge de s'asseoir sur les bancs de l'école?

La machine humaine a des rouages bien compliqués et pour qu'ils fonctionnent sans trop de friction, sans trop d'usure, il faut ne les faire marcher qu'à un certain degré de vitesse et les arrêter de temps à autre, ne serait-ce que pour constater leur état et les réparer au besoin.

Au siècle où nous vivons, il faut que tout aille vite, de plus en plus vite, la machine, l'outil, l'homme lui-même. Il faut produire, produire sans cesse, produire sans arrêt, produire plus vite que ne produit le voisin, produire plus qu'on ne produisait soi-même la veille et, demain, on vaudra produire davantage et produire plus vite encore.

A ce compte là tout s'use vite.

Notre bien le plus précieux, notre existence, demande, si nous voulons lui

donner la durée qu'elle peut comporter, que nous prenions au moins le temps de respirer.

Le surmenage ne fait pas d'ailleurs qu'abrèger notre existence, il a ce désavantage de nous empêcher de produire une égale somme de bon travail à celle que nous produirions si notre cerveau moins longtemps et moins durement surexcité, pouvait toujours travailler dans le calme d'une même réflexion.

Ce qui revient à dire que, si nous voulons donner une bonne somme de travail et de bon travail pendant longtemps, nous devons éviter de travailler sans arrêt, sans relâche, mais que nous devons prendre le temps de réparer les pertes qu'amènent forcément une tension d'esprit trop forte ou trop longtemps soutenue.

C'est ce que comprennent bien généralement les hommes d'affaires les plus marquants, les capitaines d'industrie, les grands financiers, qui entreprennent des croisières en yacht, font la traversée d'Europe, ou vont dans le Nord ou l'Ouest se livrer aux plaisirs de la pêche ou de la chasse.

Non seulement les chefs des grandes maisons prennent eux-mêmes des vacances, mais nous en connaissons ici même qui obligent leurs employés à prendre leurs tous les ans.

Ces chefs de maisons savent qu'en agissant ainsi leurs employés reviendront au travail plus dispos, plus ardents au travail et que, par conséquent, leur concours et leurs services n'en seront que plus précieux.

Les marchands de la campagne, pour ne pas faire les grosses affaires que font certains commerçants des villes, ne sont pas moins exempts qu'eux des soucis des affaires et ils devraient chercher à les oublier pendant quelques jours chaque année, c'est-à-dire en prenant quelques jours de repos. Il n'y a pas de doute que reprenant ensuite le collier des affaires, il ne leur semble plus léger à porter et ne le portent allégrement. . .

## LA SORTIE DES ECOLES

## Le choix d'une carrière

Toutes les maisons d'éducation ont fermé leurs portes et les rouvriront en septembre.

Nous ne nous occuperons pas ici des élèves qui devront retourner sur les bancs de l'école ou du collège, mais nous voudrions bien dire un mot au sujet des jeunes gens qui vont faire leurs adieux à leurs professeurs et entrer dans la lutte pour l'existence.

On a écrit bien des chapitres et bien des livres sur le choix d'une carrière, mais la plupart des écoliers n'ont jamais lu ni ces chapitres ni ces livres. Bien plus, la plupart de ceux qui quittent les bancs de l'école pour n'y plus revenir, n'ont jamais songé d'une manière bien sérieuse à ce qu'ils feront pour gagner leur pain. Beaucoup comptent sur leurs parents et beaucoup sur le hasard pour décider de leur sort.

Les parents peuvent, en cette matière, donner parfois d'excellents conseils et le hasard fait quelquefois bien les choses.

Toutefois, dans une question aussi grave que le choix d'une carrière, il est bon que le principal intéressé ne s'en rapporte pas trop, nous ne dirons pas à la volonté, mais aux désirs des parents, car si un père peut désirer pour son enfant une profession, un métier ou un emploi déterminé, il ne le lui imposera pas malgré lui.

Un père est marchand, il a un fils; rien de plus naturel de sa part qu'il souhaite que son fils lui succède un jour à la tête de son commerce; c'est depuis longtemps son rêve.

L'enfant a grandi, il sort de l'école, mais jusqu'à présent il n'a montré aucune disposition particulière pour le commerce, pas plus d'ailleurs que pour une autre carrière.

Il sait, pour l'avoir entendu maintes fois répéter, qu'il doit un jour succéder à son père et il entre dans la pratique du commerce, sans se demander s'il a les aptitudes et les qualités nécessaires du commerçant.

Il y est entré non pas parce que son père a exigé de lui qu'il y entre, mais bien parce qu'il a subi une sorte de suggestion lente, lui montrant toujours et uniquement la même voie à suivre, le même but à atteindre.

Au bout de deux ou trois ans le père qui a envoyé son fils à la ville pour y apprendre le commerce, le rappelle auprès de lui et ne tarde pas à reconnaître que son fils n'a pas l'étoffe d'un commerçant et le fils lui-même lui déclare un beau jour que le commerce n'a pour lui aucun attrait.

Le fils est un bon jeune homme, tranquille, rangé, sans passions comme sans ambition; il reste chez son père, lui suc-

cède et, comme il n'a pas de concurrent sérieux dans son village, il vivote tant bien que mal, regrettant toujours de se voir derrière un comptoir à servir la clientèle. Son existence se passe et s'achève dans l'ennui.

Combien avons-nous de ces marchands malgré eux qui végètent parce qu'ils ne sont pas dans leur sphère? Le nombre en est grand. Pour eux, mieux aurait valu qu'ils soient, selon leurs goûts et leurs aptitudes, ou cultivateurs, ou mécaniciens, ou entrepreneurs, n'importe quoi excepté ce qu'ils sont, pourvu qu'ils aiment leur métier, car on ne fait bien que ce qu'on aime et jamais un homme ne peut espérer s'élever au-dessus de la moyenne s'il se lance dans une carrière qui n'a pour lui aucun attrait.

Lecteurs qui avez des fils sortant de l'école pour n'y plus retourner, persuadez à vos enfants de choisir la carrière vers laquelle ils se sentent attirés; ne tentez pas de les aiguiller dans une voie pour laquelle ils n'ont aucune disposition. Vous connaissez leur caractère, leurs aptitudes, et vous devez savoir dans quel métier ou profession ils ont le plus de chance de réussite d'après les dispositions qu'ils ont jusqu'ici montrées, vous pouvez, en bon père, les guider, les conseiller et les aider à voir clair dans une question aussi embarrassante et aussi difficile que le choix d'une carrière, mais vous devez surtout éviter de lui dicter son choix.

Si votre fils choisit librement une carrière qu'il aime et s'il a quelque ambition et une bonne conduite, soyez certain qu'il réussira et qu'il aura une existence exempte d'ennui et de tristesse.

## LES MODES D'ETE A NEW-YORK ET A PARIS

Un retour aux modes primitives pour les tissus imprimés est une des idées extrêmes de la mode en ce moment. Les tissus simulant les anciens produits des métiers à la main, ainsi que les copies directes des cotonnades d'Orient imprimées à la main, sont achetés comme nouveautés extrêmes. A Paris on se sert de ce qui est connu comme anciennes toiles et soieries tissées à la main, et les dessins primitifs d'indiennes sont très à la mode. Les défauts mêmes de tissage et d'impression étant considérés comme élégants.

Les manufacturiers de ce pays, dit "Dry Goods Economist" devraient étudier avec soin cette nouvelle tendance de la mode, car si elle s'accroît, elle causerait un changement radical dans la situation actuelle des tissus. Au lieu du fil uni, fin et bien filé, on emploierait des fils plus grossiers, et plus irréguliers, qui amèneraient à leur suite les effets noués et bouclés, lesquels ont eu à plusieurs reprises des périodes de popularité.

Il faut bien comprendre que cette nouvelle phase de la mode n'est encore qu'un incident dans les nouveautés outrées de la saison. C'est toutefois une tendance qu'il est bon de surveiller.

## Paletôts en toile grossière, tissée à la main

Parmi les nouveautés en lingerie récemment exhibées dans les magasins de spécialités de New-York, on remarque de magnifiques paletôts, genre manteau et pèlerine en toile grossière, tissée à la main. La plupart de ces modèles sont importés. Pour la forme, ils participent à l'effet japonais et aux genres pèlerine et fichu. Ils sont ornés de filet, de nets, de dentelles et de broderies à la main, une préférence marquée étant donnée aux filets en toile faits à la main et aux dentelles de dessin antique.

Une autre nouveauté dans l'effet lingerie est le boa en fine batiste blanche et broderie.

Ce boa n'a encore paru qu'avec des lignes de haute catégorie, mais c'est quelque chose de tout à fait nouveau. A un col petit, rond et plat en batiste magnifiquement brodée sont attachés plusieurs jabots en batiste brodée de dentelle.

## Ombrelles en lingerie

Les ombrelles en lingerie sont dominantes. On voit de beaux modèles en batiste avec broderie à la main ainsi que des modèles en mousseline suisse et batiste brodées à la machine.

Une autre nouveauté qui peut être classée parmi les effets lingerie, est l'ombrelle en cretonne de coton imprimé, que l'on voit en vieux dessins français et en impressions indiennes primitives.

## Garnitures en étoffe

La tendance actuelle à employer des garnitures en étoffe est une particularité de la mode qui offre un intérêt spécial au commerce tout entier. La vogue des garnitures en étoffe est clairement établie à présent, comme le prouve la jupe plissée garnie de remplis, qui est le genre typique de la mode actuelle.

On a fait un tel usage des rayures pour donner de l'individualité et du cachet aux vêtements que ce genre a pris la place, dans une certaine mesure, de garniture. A Paris, les costumes exhibés par les maisons de modèles pour l'automne portent des garnitures en étoffe de fantaisie sur du drap uni. Ces garnitures de dessins découpés en étoffes à rayures sont posées comme appliqués. Le tailleur américain a fait usage de tuyautés, de straps et de panneaux en tissus formant contraste, mais n'a pas encore employé le drap à rayures appliqué sur drap uni, en dessins découpés. Par conséquent cette idée constitue une nouveauté pour l'Amérique.

# FOURRURES

Manteaux en Chat Sauvage

Manteaux en Astrakan pour Dames

Vêtements Doublés de Fourrure

DE TOUTES DESCRIPTIONS.

CE SONT TOUS DE FORTS ARTICLES CHEZ NOUS.  
MAIS IL Y EN A D'AUTRES, PAR EXEMPLE:

|                    |                 |                |                    |
|--------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| <b>Manchons</b>    | <b>Etoles</b>   | <b>Collets</b> | <b>Mitaines</b>    |
| <b>Tour de Cou</b> | <b>Cravates</b> | <b>Casques</b> | <b>Gants, etc.</b> |

Nos styles et nos valeurs valent la peine d'être examinés.



Venez nous voir ou envoyez-nous un mot. Nous donnerons à vos ordres ou à vos demandes de renseignements notre attention absolument la meilleure.

***Swift Copland & Co., Ltd.***

MONTREAL.

### Vêtements avec collet attaché

Le commerce des vêtements sera aussi intéressé par la tendance actuelle pour les vêtements portant un collet fixe. Ceci s'applique particulièrement aux vêtements du type tailleur. Les paletots du genre oriental et ecclésiastique, qui se prêtent plus à la fantaisie, ne portent pas de collet; mais les autres genres, qui se rapprochent du genre tailleur en ont. Ils forment contraste avec les garnitures étoilées plates et les genres sans collet, qui ont été si portés pendant les deux ou trois dernières saisons.

### Nuances pour l'été

Parmi les nuances populaires pour l'été figurent les combinaisons de noir et de blanc, qui ont eu beaucoup de vogue à Paris, au printemps et sont aussi sur la liste des modes ultra élégantes pour l'été. Le noir est aussi considéré comme très élégant à Paris. Peu à peu il s'est fait un emploi plus raisonnable de toutes les teintes.

Une autre combinaison populaire à Paris en ce moment et qui se fait sentir dans la haute classe de New-York, est celle du gris et du jaune. Les nuances particulières de gris sont les tons poussière et ardoise, et la nuance jaune la plus nouvelle est celle connue sous le nom de jaune chinois.

### Styles parisiens

Dans un nouveau type de jupe, que l'on voit beaucoup maintenant, les pièces triangulaires très étroites sont divisées par des tuyautés très épais. Il faut au moins dix ou douze pièces triangulaires pour ces jupes, qui sont généralement faites d'étoffes de petite largeur, taffetas ou tissus du même genre. Les tuyautés, toujours d'une couleur différente de celle de l'étoffe, sont quelque peu voyants.

En tout cas, cette idée est singulière et plutôt d'un goût douteux. Le meilleur effet est produit avec des tissus de fantaisie et surtout à rayures, où tous les tuyautés sont de la nuance la plus foncée de l'étoffe. C'est une mode qui probablement ne durera pas longtemps.

### Blouses décolletées

Presque toutes les blouses en dentelle ou en batiste sont plus ou moins décolletées. L'année dernière, cet arrangement était presque entièrement réservé aux corsages faisant partie de costumes complets; mais maintenant il s'étend aux blouses séparées. Le genre de décolletage carré est préféré. Il convient le mieux à toutes les nombreuses garnitures forme bretelle du moment, qui lui servent de cadre, tandis qu'une bande de matériel semblable à celui des bretelles et souvent ne formant qu'un avec elles, croise la poi-

trine là où le matériel du corsage reprend.

Tous les genres de corsages bas ont fait de grands progrès l'année dernière et, loin d'être réservés exclusivement aux toilettes du soir, on en voit à toutes les réunions mondaines. En ce moment, la Parisienne, à ses réceptions, ne porte guère qu'un corsage bas. Ce genre est aussi considéré comme très correct pour les dîners au restaurant.

### La jupe fourreau

La jupe fourreau est un autre genre qui a fait sa réapparition. Elle convient bien aux tissus minces et souples de laine et de soie à la mode cette année et accompagne très souvent des corsages en dentelle, genre blouse ou de tout autre ordre.

### Costumes, genre demi tailleur

Il est probable que, pour toute la durée de l'été, le costume demi-tailleur sera préféré au costume, genre strictement tailleur. Il est très en faveur dans presque toutes les principales maisons et, ayant une apparence moins sévère, il convient mieux aux étoffes d'été. Néanmoins, des costumes de coupe tailleur seront faits en tissus lavables de certaines descriptions, tels que piqué et grosse toile.

### Garnitures de fantaisie

Sur les jupes en tissus à pois ou à rayures, les garnitures de même étoffe en larges biais produisent beaucoup d'effet, et rien n'est plus élégant. Elles forment des lignes droites des ondulations ou des zigzags. Dans ce dernier cas, ces garnitures se croisent parfois en se doublant, formant ainsi de grands espaces en forme de losanges, où des incrustations de dentelle ou de broderie trouvent place. Il faut remarquer que, cette saison, les garnitures incrustées sont presque toujours encadrées de quelque autre genre de garniture.

### Jupes avec ourlet d'un tissu différent

Une autre nouvelle mode consiste à placer sur l'ourlet des jupes dépourvues de tout autre ornement une large bande de quelque étoffe toujours teinte à la pièce et d'un tissu plus fort que celui sur lequel elle repose. Il y a une double raison à cet arrangement pratique: il constitue à la fois une garniture et une protection pour l'étoffe plus délicate de la robe, qui souffre beaucoup à cette époque de jupes extra longues, dont les côtés ne peuvent que traîner à terre.

C'est en étoffes de fantaisie aussi bien qu'en étoffes teintées à la pièce qu'on voit de ces bandes, qui sont généralement en cachemire mousseline, soie liberty ou velours chiffon. On les emploie pour les jupes en tissus très légers, tels que mous-

seline, voile, gaze et même dentelle et elles sont toujours de la nuance la plus foncée de la couleur de la jupe. Ces bandes ont une largeur de six à huit pouces.

Les pékinés légers en laine, en blanc combiné à une ou plusieurs teintes de gris ont beaucoup de vogue. Cette dernière couleur a obtenu une telle faveur que, même dans les teintes tout à fait pâles, on la rencontre avec le rose, le bleu, le mauve ou le vert. L'effet en est très fondu et très joli, mais la nuance des deux couleurs demande à être des plus pâles.

Très attrayants aussi sont les pékinés dans un mélange de vieux bleu et de vieux vert, d'écru et de vieux rose, ou dans une combinaison de deux nuances de ces couleurs douces et délicates auxquelles on est si attaché en ce moment à Paris.

### Net de filet et cretonne de fantaisie

Une actrice favorite de Paris portait, dans un de ses rôles, une toilette très originale et cependant très artistique. C'est une robe entièrement en cretonne imprimée, ayant un dessin de fleurs en couleurs très large et complètement détaché. Par-dessus tombe un fourreau de net en filet blanc uni. Celui-ci est brodé en façon de tablier sur la pièce triangulaire du devant, en un grand dessin en enroulement, façonné en plumetis en gros coton blanc.

Le même dessin règne au bas de la jupe et au-dessous est l'inévitable ourlet en velours bleu. Une bande semblable encadre la pièce de devant et se continue en genre berthe autour du corsage. Il paraît aussi sur les manches.

Cette robe est réellement intéressante, car elle représente deux des principales modes du moment, l'ourlet en velours et la broderie en gros coton blanc, dont la vogue est grande.

Jamais peut-être une manche n'est devenue si soudainement et si complètement populaire que celle connue maintenant sous le nom de manche Tokio; elle a pu maintenir son rang et est réservée aux genres élégants de vêtements. Il semble que cela continuera tout l'été.

Rien de plus gracieux que cette manche, pourvu qu'elle soit d'une coupe irréprochable. Elle doit tomber aisément, d'une manière lâche le long du bras, sans ampleur excessive, ce qui lui donnerait une apparence trop volumineuse. La manche Tokio, quand elle est d'une coupe étroite, empêche le libre usage du bras et fait qu'il est pénible même de tenir une ombrelle.

Il faut remarquer que la largeur extrême de la poitrine et de l'épaule, qui était la note principale des modèles du commencement du printemps, disparaît beaucoup. Pendant que les modes du moment et probablement celles d'un avenir

# Kingcot

---

Le coton est un article assez important de votre commerce pour que vous vous assuriez de ce qu'il y a de meilleur pour vos clients — modèles les plus frais, qualité la plus fine, valeur la meilleure.

Voici les lignes Kingcot.

|                        |                    |
|------------------------|--------------------|
| Ginghams               | Tissus pour Tentes |
| Etoffes a Robes        | Shirtings          |
| Ginghams pour Tabliers | Oxfords            |
| Saxonys                | Denims             |
| Flanellettes           | Galateas           |
| Domets                 | Coton à Matelas.   |
| Cotonnades             |                    |

Nous désirons que vous demandiez au premier voyageur qui ira vous voir de vous les montrer. Vous verrez combien les cotonnades Kingcot sont meilleures pour vous et pour vos clients. Examinez-les seulement et voyez.

---

# Kingcot

rapproché garderont ce type de manche, ainsi que les bretelles et les garnitures en berthe, qui ont marqué le commencement de l'année, une sorte de compromis a été adopté pour rendre les dimensions moins volumineuses. On le doit, en grande partie, à la manche japonaise qui, partant de l'épaule, empêche les autres garnitures de s'étendre au delà.

La broderie a sa place partout, sur les ombrelles et les gants en tissus, sur les robes et les effets d'habillement. Une des dernières fantaisies est le gant en tissu, dont la portion s'étendant sur le bras porte un dessin en broderie anglaise très à jour.

En général, les gants longs paraissent assez attrayants dans le magasin; mais quand on les porte, ils sont bien moins satisfaisants. Ce n'est pas, toutefois, le cas pour les gants en question, qui sont réellement jolis soit en blanc, soit en nuances de Suède.

Les ceintures en toile blanche brodées de la même manière sont très élégantes. Elles sont doublées de cuir de même couleur et accompagnent les costumes blancs et de couleur, portés d'une manière générale.

On voit peu d'effets à jours sur les ombrelles, cette année. Leur ornement consiste en applications de lourdes dentelles ou broderies de toute description. On voit même de grands motifs en relief, du même taffetas que l'ombrelle, façonnés en dessins représentant des fleurs.

Il y a de la nouveauté dans cette idée, qui cependant a plutôt de la lourdeur. Les couleurs des ombrelles ne sont pas toujours agréables. Le bleu brillant, le vert et le rouge dominant.

#### MODELES D'ETE ET NOUVELLES FORMES POUR L'AUTOMNE

L'originalité est la marque distinctive des modes d'été ainsi que de celles d'automne, à en juger par les indications que l'on possède maintenant, dit le correspondant parisien de "Illustrated Milliner." Les chapeaux d'été sont d'habitude grands et d'un genre artistique; on les porte légèrement en arrière. Le penchant actuel pour une coiffure particulière, dans laquelle la chevelure est arrangée de manière à former cadre autour du visage et du cou, fait qu'il est nécessaire que le chapeau soit placé sur la partie arrière de la tête.

Beaucoup de beaux costumes ont été remarqués dans les théâtres de Paris; parmi les nouvelles idées, les paletots en dentelle offrent des développements d'effets de lingerie, qui forment une nouveauté frappante. On emploie la Valenciennes allover et la dentelle irlandaise avec beaucoup de mousseline de soie et de broderie d'argent.

On aime beaucoup en ce moment les

gris bleuâtres. Un gris d'acier pour les soies se remarque dans des costumes très élégants, combiné avec de la dentelle blanche et de la broderie à la main, dans des teintes pâles de bleu, d'oeillet, de mais et d'argent; la combinaison se recommande d'elle-même pour beaucoup de raisons. Les manches japonaises sont destinées à rester, car, avec elles, on est arrivé à obtenir beaucoup de jolis effets ayant du chic et de la nouveauté. Toutes les femmes semblent avoir un de ces petits paletots élégants, en toile ou en tout autre tissu blanc, garni de dentelle ou de broderie. Les devants d'étoles sont décorés de dentelle irlandaise et les manches forment comme une extension des épaules; elles sont en forme de pèlerine, ou

entendu, est porté en arrière, produisant un effet artistique. Les formes en paille de Milan, d'une finesse presque incroyable, et quelquefois avec des bords d'une couleur contrastant avec celle du reste du chapeau, sont en grande faveur auprès des dames élégantes. Des guirlandes de roses de couleurs variées ou de longues plumes retombant comme des branches de saule pleureur sont choisies pour ces chapeaux élégants. Les rubans de soie et de velours et de grandes et belles boucles sont ainsi employés pour leur garniture. Des pompons de marabout, en trois couleurs, sont employés avec les effets les plus brillants et les plus riches pour les modèles exquis de ce chapeau élégant en paille fine.



Chapeau canotier parisien, avec ruban et fleurs.

bien façonnées avec de la dentelle ou des volants.

Quant aux costumes, un grand nombre sont faits en gaze ou voile et en trois morceaux. On choisit des carreaux distincts; le troisième morceau, une sorte de gilet, est en tissu d'une couleur unie assortie ou s'harmonisant avec le fond de l'étoffe à carreaux.

Les grands chapeaux canotiers du milieu de l'été, avec leurs bords larges et leur décoration de fleurs et de rubans ou de bandes de plumes et d'ailes, sont portés d'une manière qui ne rappelle en rien celle des canotiers. Les bords retombent d'une manière marquée de chaque côté, en produisant en avant une courbe dirigée de bas en haut. Le chapeau, bien

#### Nouveautés en plumes de fantaisie

De temps à autre, les spectateurs enchantés peuvent apercevoir une nouvelle et magnifique plume de fantaisie, soit plume d'autruche, soit plume de marabout, avec d'autres variétés en combinaison. Il est à peu près certain qu'à la saison prochaine, on verra beaucoup de nouveautés. Il est probable que les plumes d'autruche seront de plus en plus magnifiques. Il n'y a pas bien longtemps, on pensait que \$10 ou \$15 suffisaient pour acheter quelque chose de très beau. Maintenant, on demande sans hésitation \$25 et même jusqu'à \$50 et ces sommes sont payées sans difficulté pour les splendides plumes retombantes qui couvrent de leur fibres les chapeaux classiques et artistiques de l'été.



# L'Etiquette

*Arctic*

est la protection de tout marchand et de tout acheteur de "robes" et de manteaux. Les "robes" et les manteaux

## ARCTIC

sont tenus par tous les marchands de Gros de premier ordre. Toutes les marchandises sont garanties par les Fabricants. Donnez un ordre à votre Marchand de Gros.

**Berlin Robe & Clothing Co'y., Limited,**

BERLIN, Ont.

## Hamilton Cotton Co.,

Hamilton

MARQUE "STAR." Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes: 44, 64, 84, 10.4, 12.4, ¶ Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes: 32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72," et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL." Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front Est, - Toronto, Ont.

Dept C

**Automne 1907**

Dept C

Nos Voyageurs sont maintenant sur la route avec la Collection Complète pour la saison de l'Automne 1907.

Nous recommandons nos lignes de Beavers Belges dont nous sommes les seuls représentants au Canada. Notre ligne spéciale "shell cloth" pour paletots de fourrures mérite la comparaison.

**DRAPERIES**

Beavers Belges Noirs

Tweed Anglais

Beavers Anglais Noirs

Tweeds Ecossais

Melton Noir et Gris

Tweeds Canadiens

Cheviot Noir

Vicunas Noirs

Cheviot Gris

Vicunas Gris

l'Etoffe "fini frieze" pour manteaux dans les nuances vert olive et brun avec carreaux et rayures seront la haute nouveauté pour la saison prochaine. Nous en avons un beau choix.

**ETOFFES à COSTUMES**

Drap Vénitien

Serge Cheviot Unie

Drap "Habit"

Serge Cheviot Rayée

Drap Sedan

Serge Cheviot "Mélangée"

aussi une ligne spéciale de Vicunas noirs et de couleur, 42" de largeur, estampée "spot proof" et garantie ne pas tacher.

Toujours en stock nos célèbres lignes de Lustres Mohairs et Siciliens, portant la marque "Eureka."

**VELOURS et VELVETEENS**

Velours de Soie Noir

Velveteen Noir

Velours de Soie Couleur

Velveteen de Couleur

**VELVETEENS CHIFFON**

Les Velveteens Noirs **Ida** et les couleurs **Cora** et **Mona** sont des marques déjà bien connues sur le marché

**A. RACINE & CIE****340 RUE ST-PAUL, MONTREAL**

Bureau à  
**OTTAWA**  
111 Rue Sparks.

Bureau à  
**MANCHESTER, Ang.**  
11 Albert Square

Bureau à  
**QUÉBEC.**  
70½ Rue St-Joseph.



**Dept D**

**Dept D**

Vous ne pouvez pas avoir de réel succès, de profits satisfaisants, à moins que vous n'offriez constamment en vente des **marchandises de Qualité** contre lesquelles il ne peut y avoir aucun doute. Quand chacun proclame sa marchandise "**La Meilleure,**" le choix donne lieu à réflexion.

Etablis dans notre commerce depuis plus d'un quart de siècle, **toujours patronnés par une clientèle sans cesse croissante**, ceci doit vous être une garantie que nous pouvons vous offrir des **Lignes aussi Variées que Profitables.**

**Aussi bon que jamais? Oui, même mieux.**

Cela s'applique surtout à notre Département de Tricots pour les prochaines Saisons d'Automne et d'Hiver. Nous avons apporté une attention toute particulière au choix de nos **sous-vêtements** pour Messieurs, Dames et Enfants.

Nos grandes commandes placées longtemps d'avance chez tous les principaux Fabricants de lainages du Canada et de l'Angleterre, nous mettent en position de vous offrir de grands avantages sur la valeur actuelle des prix. Donnez-nous l'opportunité de vous prouver ces avancés en vous soumettant nos échantillons.

Tous nos voyageurs ont la collection complète qui comprend, entre autres lignes :

**Corps Ouatés**

“ **Laine Barrée de Fantaisie**

**Corps Tricot Ecosais**

“ **à Côtes "Ribbed"**

“ **Laine Naturelle, Etc.**

**Sweaters dans tous les différents tricots unis, Honey-Comb et Barrés de Fantaisie. Le plus grand assortiment que nous ayons jamais offert.**

**Golfers pour Dames. Blanc, Bleu-Marin, Cardinal, Noir. 3 Lignes Spéciales. Voyez-les.**

**A. RACINE & CIE**

**340-342 RUE ST-PAUL, - MONTREAL**

*Bureau à Ottawa, 111 rue Sparks,*

*P. E. BISSONNETTE,*

*Bureau à Québec, 70 rue St-Joseph,*

*L. J. A. NOEL,*

**Dept D**

*Bureau à Manchester, Angleterre.*

**Dept D**

Rien n'indique que l'on fera un usage plus restreint des rubans. Sur les jolis modèles en lingerie tant portés par les jeunes filles, on remarque une fantaisie toujours croissante pour les dessins à fleurs. Les modèles de Dresde ont été employés plus que jamais auparavant. Il est encore trop tôt pour faire des prédictions au sujet de l'automne, mais si les modes actuelles sont un critérium, nous pouvons nous attendre à un grand emploi de rubans pour les chapeaux d'hiver.

Les modèles pour l'automne se font remarquer par une originalité complète et par une grande diversité. La première chose qui vous frappe est la nombreuse représentation de calottes hautes et larges. Des lignes hardies et gracieuses sont les traits caractéristiques. Les bords longs en arrière dominant. Le chapeau se place en arrière et n'est pas muni de bandeau. Beaucoup de formes semblent être montées d'après celle du sombrero. Parmi les nouveautés les plus récentes, on remarque une forme qui rappelle le "beefeater" d'il y a quelques années, avec un bord étroit retombant et une énorme calotte carrée. On remarque des calottes à deux étages sur des bords bergère, ce bord étant très étendu.

#### Turbans reversibles

De petits turbans, en forme de bateau, pour porter, soit en travers de la tête, soit dans le sens de la longueur, ont beaucoup de chic. Un exemple de ces turbans offre un bord roulé, autour de la passe qui s'étend en forme de plume couteau, pour être couverte comme le reste du chapeau. D'étranges formes de bonnets qui rappellent rien d'autre que quelque sorte de plat à olives renversé placé sur la tête, sont cependant si gracieuses et ont tant de cachet qu'elles réconcilient tout le monde avec les bonnets ou du moins, qu'elles vous donnent la tentation d'en porter. Des chapeaux avec calotte élevée et large bord sont portés, le bord détourné brusquement du visage et retombant en arrière.

On pourrait aisément se figurer que Paris a emprunté des idées à l'Amérique, à voir les calottes pointues et les bords larges qui caractérisent le sombrero que l'on porte dans les plaines américaines. Mais toutes les idées sont représentées dans les nouvelles formes, à partir de ce qui est excentrique jusqu'à ce qui est plus réservé, tout excepté l'âge, qui a été éliminé. Il y a de petites formes, mais qui sont loin de ressembler au bonnet ordinaire. Ce sont des formes à l'air raffiné qui suggèrent la distinction plutôt que l'âge.

Il est impossible d'exprimer par des mots l'idée distincte qui domine dans les nouvelles formes. Les lignes sont particulièrement bien équilibrées et elles forment tout ce que la fantaisie peut demander au style et à quelque chose qui sied.

#### LES BLOUSES

Des rumeurs circulent prétendant que la blouse séparée est une chose du passé, que les Parisiennes sont sur le point de l'abandonner complètement, que son avenir est incertain et qu'elle sera sûrement reléguée dans l'oubli, dit "Illustrated Milliner". Cependant les manufacturiers ont de la peine à produire ces blouses en quantité suffisante pour se tenir à hauteur de la demande qui a lieu pour ce qu'on appelle la chemisette. En réalité les blouses élégantes et hygiéniques plus universellement portées que jamais, ne sont pas à proprement parler des chemisettes. Pour ces dernières on peut dire que le style sévère et élégant est négligé pour des genres plus ornements. Mais la blouse séparée lavable et gracieuse n'offre aucun signe de diminution de popularité. C'est le contraire qui est vrai. Quoique fassent les Parisiennes, les Américaines ne se tourneront pas contre l'article le plus sensé et le plus seyant de toute la liste des effets d'habillement.

Les couturières s'intéressent particulièrement aux blouses en net et en dentelle. Les modèles portent tellement de dentelle, quel que soit le tissu qui entre en combinaison avec elle, que la dentelle est le caractère dominant dans presque tous les cas. On en emploie de deux ou trois sorte sur la même blouse, et la blouse en chiffon et dentelle est la plus jolie et la plus gracieuse de toutes les combinaisons de tissus et de dentelle.

Les chiffons sont placés sur des soieries légères en modèles unis, à carreaux, à rayures ou à dessins à pois, les rayures ayant la préférence. De la dentelle est insérée dans le tissu et sert à donner la forme aux vêtements gracieux, aussi bien qu'à les orner. On l'ajoute aux effets collants que l'on voit tellement dans les modes d'aujourd'hui et les manches sont généralement faites en volants de dentelle retombant les uns sur les autres.

Toutes les sortes de dentelle sont en demande, semble-t-il, et l'ingéniosité des créatrices de modèles entre en jeu dans des combinaisons de variétés pesantes et légères, avec le net et les allover, pour produire les blouses très habillées que l'on peut voir au café et au théâtre. Fortées sous de petites blouses squelettes en ruban de velours, avec des robes de nuances douces, elles ont un aspect riche. Le ruban de velours noir donne du cachet et du brillo au vêtement. Les "jumpers" en nombre infini sont aussi portés sur des blouses en dentelle, et même beaucoup de robes princesse sont taillées de telle façon qu'on peut les porter sur une blouse séparée. Dans ces modèles, la portion formant corsage est coupée en effet "jumper". Les blouses de dentelle ne font ainsi que de remplir un double but.

Laissant de côté les blouses en dentelle, celles en tissus légers avec des insertions et des garnitures étroites de dentelle lavable, demandent ensuite notre attention. Elles remplacent la chemisette de la saison précédente pour porter d'une manière générale. Ces blouses sont coupées avec une longue couture d'épaule; elles s'ouvrent d'habitude en arrière et ont des manches trois-quarts ou des manches venant au coude. On emploie plus ou moins, pour les garnir, de la valenciennes, des remplis, de fines broderies ou des garnitures faites à la main. Les blouses se boutonnant par devant sous un rempli, avec de longues manches conservent toujours le style et les caractères utiles de la chemisette régulière.

C'est encore la blouse la plus élégante, et elle continuera à l'être, quand elle est faite en toile ou en lawn brodés. Rien n'est aussi beau que de la broderie à la main pour ces blouses magnifiques. Cela les rend très dispendieuses.

#### UTILISATION DES VIEILLES CHAUSURES

Veut-on savoir ce que deviennent les innombrables paires de chaussures jetées au rebut?

Dans certaines usines on se sert des vieux souliers pour obtenir le prussiate—avec lequel se fabrique le bleu employé en peinture—en les calcinant avec de vieux clous ou des rognures de fer et de la potasse. On les pulvérise aussi, puis on les mélange avec de la chaux hydraulique, de la colophane, du brai de pétrole et de l'huile de lin; il résulte ainsi une pâte, qui, étendue sur des bandes de forte toile, permet d'obtenir des tapis ressemblant beaucoup à ceux de linoléum ordinaire. On peut encore les traiter par le chlorure de soufre, les pulvériser, les incorporer à une masse résino-gommeuse, puis les mouler en forme de peignes ou de boutons, voire même en monture de dentiers artificiels.

#### Changement de local.

MM. P. Garneau, Fils et Cie, ont transporté leur salle d'échantillons, à Montréal, au No 242 rue St-Jacques, (près de la rue McGill), chambre No 2.

C'est un endroit tout-à-fait central et d'un accès facile pour les clients de la ville et de la campagne.

Ce nouveau local est beaucoup plus spacieux que l'ancien, très bien éclairé et situé au premier étage.

M. Alfred Dugal, le représentant de MM. P. Garneau, Fils et Cie, se fera un plaisir de recevoir tous les clients de la maison, de passage à Montréal, et leur donnera toute facilité pour faire leur correspondance, etc.

N'oubliez pas l'adresse : 242 rue St-Jacques, chambre No 2.

# La Maison des Rubans du Canada.

## RUBANS

Ce mois-ci est l'un des meilleurs pour les Rubans. D'autres départements peuvent être tranquilles, mais vous pouvez faire de bonnes affaires si vos Rubans sont corrects.

Notre Stock est des plus complets et les marchandises peuvent être expédiées par retour du courrier.

Les ordres par la malle sont l'objet d'une attention spéciale.

**WALTER H. BARRY & CO.**

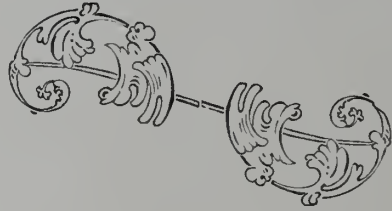
280 rue St-Jacques, Montreal.

---

*La Maison des Rubans du Canada.*



Charmant chapeau pour le milieu de l'été en "chip", garniture en plumes de casoar et roses. La forme ondulée est relevée par un bandeau enveloppé de Malines.



Chapeau en paille fine de Milan, couleur bleu saphire foncé, avec plumes d'autruche retombantes et nuancées de saphire et de vert pâle. Cascade de satin plissé.



OÙ EN EST VOTRE COMMERCE DE GANTS ?



**GANTS ET MITAINES.** Pendant les trente ans et plus de notre succès en affaires, nous avons toujours été en avant pour tout ce qui concerne les améliorations dans la production des Gants et des Mitaines. Nous avons apporté de nouvelles idées. Nous avons donné au commerce de splendides valeurs — des marchandises qui possédaient du style, qui donnaient satisfaction et faisaient un long service. Nos représentants rendront visite au commerce en temps opportun. Faites-vous un devoir de voir nos échantillons avant de placer vos ordres. Nous garantissons satisfaction et maximum de valeur au coût minimum.

*Les Gantiers  
du Canada.*

**W. H. STOREY & SON, Limited.**

*ACTON, Ontario.  
Etablis en 1868.*

# Perrin Frères & Cie

Ont l'honneur d'annoncer à leur nombreuse clientèle qu'ils ont définitivement pris possession de leurs nouveaux bureaux et entrepôts dans la

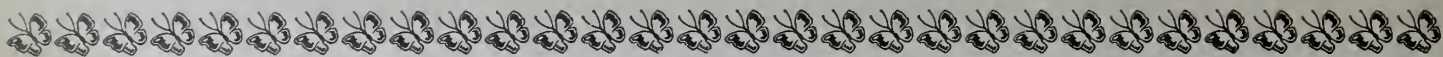
## Bâtisse "Mark Fisher"

(Coin Carré Victoria et rue Craig)

Où ils occupent tout le septième étage.— L'étendue plus considérable des nouveaux magasins et les nombreux avantages modernes de cette magnifique construction ne pourront que nous aider à servir mieux les nombreux amis du

## GANT "PERRIN"

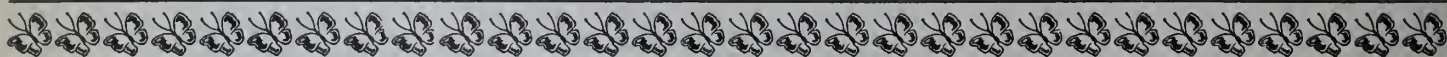
Nos voyageurs seront sur la route à partir du 1er Août avec les échantillons du Printemps en fait de Gants de peau, de fil et de soie.



Ravissant modèle en net noir, bordé d'une large bande de moire Cascade de dentelle renaissance et calotte en net.



Magnifique modèle en Milan bleu Copenhague, garniture en plumes retombantes et bouffantes, qui descendent sur les cheveux.



# LÀ OÙ LA QUALITÉ COMPTE,

Les Papiers de la "LIGNE MENZIE"  
ont la première vente.

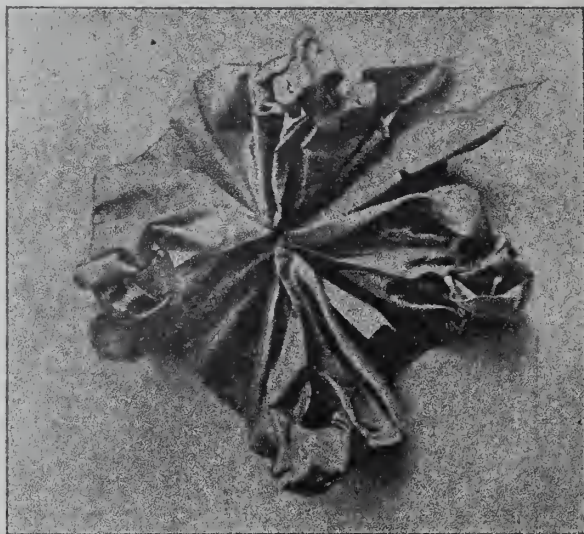
Notre publicité s'appuie sur un produit dont nous sommes fiers. Les Papiers de Tenture de la "Ligne Menzie" sont les meilleurs qu'un établissement moderne et que le plus haut savoir-faire puissent produire.

Cela vous paiera de vous informer. Demandez des Echantillons.

THE MENZIE WALL PAPER CO., Limited  
TORONTO, CANADA.

### RUBANS POUR CHÂPEAUX ET COSTUMES

On penserait que les rubans auraient atteint la limite de leur popularité et de leur utilité pendant les deux dernières



saisons, tellement on les a employés à profusion et d'un si grand nombre de manières variées. Mais voilà qu'il est rumeur que nous ne sommes qu'au début de ce qui va se produire au point de vue d'une saison de rubans. On nous promet que, là où on employait trois verges de ruban autrefois, on en emploiera huit à l'avenir et que nous verrons les rubans s'étaler dans de nouvelles créations.

#### Rosette simple et économique

Les créatrices de modes, inspirées par la faveur qu'ont eue les rubans et la beauté de ces rubans eux-mêmes, ont profité de la mode des blouses, des petits paletots séparés ou de toute autre fantaisie féminine qui paraissait donner des promesses, et les rubans ont envahi le costume féminin de tous côtés.

Je pourrais faire une liste d'une vingtaine de genres de vêtements confectionnés entièrement en ruban. Il y a les petits paletots frivoles, faits en large ruban de Dresde. Les pèlerines, les jumpers, les bretelles et les blouses entières sont curieusement façonnées en rubans larges et étroits.

#### Noeud compliqué avec bouts tressés

Un emploi particulièrement plaisant des rubans de moindre pesanteur, larges et à fleurs, consiste à s'en servir pour les manteaux de malades, manteaux qui paraissent si élégants et qui peuvent être jetés par-dessus la robe de la convalescente, lorsque celle-ci veut se faire belle pour recevoir ses parents et ses amis qui

sont anxieux à son sujet. Ces petits manteaux devraient aider la malade à recouvrer la santé; chacun sait l'effet tonique d'un joli vêtement.

Dans le royaume des rubans pour bébés, des rubans de la texture la plus dé-

licate et des modèles les plus jolis ont fait une nouvelle apparition. Des ouvertures mignonnes, des robes d'enfants,



des oreillers, de jolis vêtements pour petits enfants, sont façonnés en ruban et en dentelle en combinaison.

On dit que c'est dans les chapeaux que nous pouvons nous attendre à les voir répandus à profusion.

### LE COSTUME GREC

On trouve une grande variété de costumes dans les îles de la Grèce. Dans beaucoup de parties, on a accepté le costume vénitien ou italien, dans d'autres on préfère les costumes anglais et français. D'autres habitants de ces îles ont conservé leurs costumes pittoresques. Dans ce dernier cas, les cheveux sont portés longs et flottant sur les épaules. Quelques hommes portent une longue casquette rouge pour couvrir simplement le sommet de la tête; d'autres ont une coiffure en coton blanc, rouge ou bleu qui pend en forme de sac par derrière ou par côté. Le veston est d'habitude en velours et croisé, avec deux rangs de boutons dorés, pendant, qui partent de l'épaule et vont jusqu'à la taille. Souvent ce veston est brodé d'or ou orné de dentelle d'or, et assujéti par une ceinture en soie brillante.

Les jambes sont couvertes de bas blancs et les chaussures noires ont de grandes boucles. Une autre chaussure plus élégante est la sandale en cuir repoussé. Le pied y est à l'aise et la sandale est fixée par une courroie passant sur le cou-de-pied et entourant la partie inférieure de la jambe.

A Casas, le costume est encore plus

pittoresque. Les hommes portent des vestons courts et des gilets. Le pantalon est large et est maintenu par une ceinture rouge. Une petite coiffure rouge enserre la tête et des souliers bas de la même couleur complètent le costume.



## Succès dans les Lainages

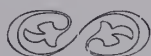
*Le rapide développement de notre commerce de Lainages de haute qualité est grandement dû à nos relations avec les principales manufactures du pays et de l'étranger. Un exemple frappant de ceci est la distribution extraordinaire de marchandises Vickerman, y compris les lignes convenant aux vêtements pour dames et l'élévation des*

*Worstedes Vickerman                      Cheviots Vickerman*  
*Serges Vickerman                        Vicunas Vickerman*  
*Etoffes Vickerman pour Manteaux Habillés*

*à un rang prééminent, jamais atteint auparavant au Canada par aucune fabrication. Dans chaque transaction, nous montrons la foi suprême que nous avons dans les marchandises que nous vendons, ce qui représente une garantie que tout ce qui sort d'ici est de tout premier ordre.*

## Quant aux Prix

*Nous avons escompté les conditions présentes du marché probablement à un plus haut degré que toute maison de commerce. Les contrats en cours maintenant ont été faits, il y a plus d'un an, avant la hausse des prix, et nos clients profitent de tous les avantages que nous possédons. Cela s'applique aux Doublures et Garnitures aussi bien qu'aux Lainages—aux Etoffes à Robes aussi bien qu'aux Toiles.*



# NISBET & AULD

LIMITED

Toronto

A. N. COTÉ

*Bloc Parent*  
 QUEBEC, QUE.

W. J. O'MALLEY & H. RIVET

*Bâtisse Nordheimer*  
 MONTREAL

DOUGLAS LITTLE

*Carleton Chambers*  
 OTTAWA, ONT.

## Etoffes à Robes et Toiles

*Avec l'encouragement d'une bonne époque et de bonnes affaires, nous avons également insisté sur le besoin qu'avaient les marchands de tirer des plans à plus longue portée que jamais auparavant par rapport à leurs achats. On admet généralement que les conditions actuelles du marché sont les plus difficiles qui se soient présentées pendant les 40 dernières années, toutes les lignes de la manufacture étant affectées par l'augmentation du prix des matières premières. Il en résulte une avance continue des prix sur toute la ligne, avec une difficulté considérable même alors d'obtenir les expéditions comme il le faudrait. Nous avons prévu cet état de choses en faisant d'avance de forts contrats l'année dernière, ce qui nous permet de vendre maintenant de nombreuses lignes à des prix distinctement inférieurs à ceux du marché. Par exemple :*

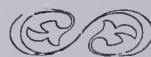
*Broadcloth 54 pouces, à \$1.75*

*Même prix que les années précédentes.*

*Set de Toiles de Table à détailler à \$5.00*

*Comprenant une Nappe Damassée, ourlée, grandeur 71 x 90  
et six Serviettes ourlées, même dessin, grandeur 22 x 22.*

*Pour toutes les lignes d'étoffes à robes, toiles, lainages et doublures, nous conseillons instamment le placement d'ordres promptement afin d'être sûr des livraisons. Les ennuis de l'hiver dernier avec les expéditions par chemin de fer, rappellent aux hommes avisés et prudents qu'ils doivent prévoir leurs besoins et se tenir prêts avec assez de marchandises en mains pour le commerce de la saison.*



# NISBET & AULD

LIMITED

Toronto

A. N. COTÉ

Bloc Parent  
QUEBEC, QUE.

W. J. O'MALLEY & H. RIVET

Bâtisse Nordheimer  
MONTREAL

DOUGLAS LITTLE

Carleton Chambers  
OTTAWA, ONT.

---

Pour votre meilleure clientèle, tenez les

# Chemises et Overalls

# COLOSSUS

---

Ces Vêtements possèdent des traits caractéristiques qui les recommandent à chaque acheteur.

---

On peut se procurer les "COLOSSUS" par l'intermédiaire de tout marchand de gros, en tout temps; mais insistez particulièrement pour voir les nouveaux Echantillons pour le Printemps 1908, qui seront dehors dans quelques semaines.

---

# LE COTON ET SA MANUFACTURE

Par J.-A. DETZER

Assis à l'ombre d'un arbre, au bord d'un trou creusé dans le sol, assez grand pour contenir ses jambes et la partie inférieure de son appareil qui se compose d'un petit nombre de bâtons ou de roseaux, le tisseur de coton de l'Inde produit encore aujourd'hui les tissus de coton les plus fins et les plus délicats qui soient connus. Son métier fixé à une branche d'arbre qui surplombe est attaché à deux cerceaux qu'il fait fonctionner avec ses gros orteils. Le travail ne peut

aujourd'hui, la machine à égrener traite 150 balles en douze heures. Il y a cent ans environ, la filature d'un fil de coton demandait plus de labeur qu'aujourd'hui la filature de trente fils. Cette révolution dans la manufacture des articles en coton est due principalement à l'invention de l'égreneuse de coton et à la machine à filer en gros.

La production des tissus en coton a été la première grande entreprise industrielle des Etats-Unis et le coton, jusqu'à

états de la Nouvelle-Angleterre. Néanmoins, le manufacturier éloigné est tout autant intéressé à la culture convenable du cotonnier que, l'est le planteur du Sud; en réalité, sa parole a une forte influence quand il s'agit de l'espèce et de la qualité qui doivent être plantées. Il y a plus de vingt espèces différentes de cotonniers dans l'univers, mais il n'y en a que deux qui soient cultivées aux Etats-Unis; le coton "wooly seed" cultivé dans tous les états cotonniers et le produit



Plantation de coton.  
Manufacture de coton.

La bourse du coton  
à la Nouvelle-Orléans.

Balles de coton transportées par eau.  
Une nouvelle plantation.

être accompli que de bonne heure le matin, quand l'atmosphère est légèrement humide.

Quelle immense différence il y a entre ce métier primitif et les filatures de coton modernes! Il n'y a que deux inventions qui aient si grandement séparé le métier préhistorique et silencieux de l'Indou de la manufacture de coton moderne et bruyante, mais ces deux inventions ont une telle importance que si 20,000,000 de personnes des Etats-Unis travaillaient maintenant avec l'appareil primitif des Hindous, elles pourraient à peine produire la quantité d'articles en coton qu'elles et les autres citoyens de ce pays seul emploieraient dans un an. Il y a cent ans, une personne devait travailler presque une année entière pour enlever les graines du coton contenues dans une balle de cinq cents livres. Au-

jourd'hui, ce jour, a continué à régner comme roi des industries américaines. La valeur des produits de l'industrie américaine du coton atteint aujourd'hui le total annuel énorme de \$400,000,000. La valeur de la récolte annuelle du coton aux Etats-Unis, dont près de 70 p. c. sont exportés comme coton brut, s'élève à plus de \$500,000,000. Actuellement, 26,000,000 d'acres sont plantés chaque année en coton et plus de 80 p. c. de tout le coton nécessaire au monde est cultivé aux Etats-Unis. En 1904, notre récolte de coton, d'après les rapports officiels, s'élevait à 13,693,279 balles. La culture du cotonnier et la conversion de son produit, blanc comme la neige, en fil et en tissus, sont deux entreprises totalement différentes. La plante pousse dans nos états du Sud, mais les manufactures et les filatures sont situées pour la plupart dans les

"Sea Island" cultivé dans les îles de la côte de la Caroline du Sud, en Floride et sur la côte du Texas.

La première espèce fournit le meilleur matériel pour les vêtements de la plus grande portion de la race humaine, en lui procurant le confort à un bas prix; c'est la seule fibre qui peut être cueillie et immédiatement filée et tissée, sans aucun procédé mécanique ou chimique de préparation. La deuxième espèce produit une fibre bien connue pour sa longueur et sa qualité soyeuse et elle est employée dans les plus fins ouvrages de dentelle, de coton en bobine, de fines mousselines et autres produits semblables. Aucune des autres variétés ne fournit un coton égal à ces deux espèces.

Le premier procédé auquel le coton est soumis après la cueillette—toute la machinerie inventée a été reconnue in-

J. Y. SHANTZ

THE

D. B. SHANTZ

# Jacob Y. Shantz & Son Co.

BERLIN, ONTARIO

LIMITED



MANUFACTURIERS DE

## BELLES LIGNES DE BOUTONS

IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE

Toutes les principales Maisons de Gros tiennent nos marchandises au Canada, ainsi que les principales maisons de boutons des Etats-Unis, qui reconnaissent nos marchandises comme les meilleures fabriquées sur le continent.

Manufactures :

BERLIN, Ont., BUFFALO, N.Y.

Entrepot :

CHICAGO, Ill.

## Sous-Vêtements 'Fashion'

Pour Dames et Enfants.

Nous faisons une spécialité de sous-vêtements pour Dames et Enfants. Chaque vêtement est garanti quant à la FAÇON, la QUALITE et le FINISSAGE.

CETTE SPÉCIALITÉ DE FABRICATION DE SOUS-VÊTEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS NOUS A PERMIS DE FOURNIR AU COMMERCE DE GROS LES VÊTEMENTS LES PLUS NOUVEAUX ET LES MEILLEURS, D'UNE QUALITÉ ET D'UNE FABRICATION EN RAPPORT AVEC LE PRIX.

G. B. Perry Knitting Co.

HAMILTON, Canada.

## Marque 'ROOSTER'



### Overalls et Gilets

Pantalons de Travail

Chemises de Travail

"Coats" Blancs

Culottes pour Garçons

Pantalons d'Été.

Marchandises les mieux faites au Canada.

Robert C. Wilkins, Montreal

MANUFACTURIER.

suffisante à remplacer la méthode de cueillette à la main—est la séparation de la fibre duvetée de la graine qui y est contenue. Jusqu'en 1794, cette opération devait être faite à la main. Eli Whitney inventa alors l'égreneuse, machine em-

filer et tisser le coton au moyen de machines. La première filature de coton aux Etats-Unis, dirigée d'après le système des manufactures, fut construite en 1787, à Beverley, Mass. Toutefois, avant 1800, des manufactures avaient été déjà

à laquelle la première manufacture aux Etats-Unis, dans laquelle les métiers mûs par la force motrice furent employés, fut établie à Waltham, Mass.

Aux Etats-Unis, plus de balles de coton sont converties en tissus que dans tout autre pays du monde, bien que la plupart de ces tissus soient de qualité grossière ou moyenne; la Grande-Bretagne tient toujours la première place dans la production des qualités plus fines. Les grandes manufactures de Manchester tissent encore des tissus beaucoup plus fins que ne le font les manufactures des Etats-Unis. Jusqu'à notre époque, toutefois, la création d'un trust dans cette industrie a été impossible. Quand on considère que la plus grande portion de la population du globe est aujourd'hui vêtue de coton, l'importance de ce fait devient immédiatement apparente.

Il y a bien près de 2,000 espèces de tissus en coton, classifiées d'une manière définie, telles que: shirtings, tissus pour draps, étoffes à carreaux, indiennes, satens, toile à voile, sacs, tapis, dentelles, rubans. Mais qui pourrait énumérer tous les articles faits avec ce produit



Cueillette du coton.

ployée pour séparer les graines de la fibre du coton. Cette machine est construite de telle sorte que des rangées de dents en forme de scie ou des rangées d'aiguilles faisant saillie sur un cylindre à révolution tirent les fibres à travers des ouvertures trop petites pour admettre le passage des graines. C'est Lord Macauley qui a dit d'Eli Whitney: "Ce que Pierre le Grand a fait pour rendre la Russie puissante, l'invention de l'égreneuse par Eli Whitney l'a plus qu'élagé par son rapport à la puissance et au progrès des Etats-Unis". L'importance de cette invention pour le manufacturier de coton ne peut pas être trop estimée, car c'était la seule chose nécessaire pour assurer une provision suffisante de matière brute destinée à satisfaire aux exigences d'une machinerie à filer et à tisser qui augmentait continuellement.



Presses pour le coton à la Nouvelle-Orléans.




Transport au marché.

Après que le coton a été débarrassé de ses graines, on le met en balles et on l'expédie à la filature. Plus de 350,000 personnes aux Etats-Unis sont employées à filer le coton. Dès 1780, une Compagnie se forma à Worcester, Mass., pour

établir à New Haven, Norwich, Conn., Philadelphie, New-York, Boston et autres endroits, dont toutes étaient employées à carder, boudiner et filer le coton à la machine. Le tissage était fait sur des métiers à la main, jusqu'en 1813, époque

utile? Prises individuellement, les manufactures se livrent à la fabrication d'un seul tissu spécial ou de plusieurs tissus similaires. En Angleterre, la filature et le tissage sont deux industries totalement séparées, mais aux Etats-Unis, la plupart des manufactures réunissent les deux.

L'établissement de manufactures de coton dans le Sud, pendant la dernière décade, spécialement dans la Caroline du Nord et celle du Sud, la Géorgie et l'Alabama, marque un des progrès les plus importants dans le développement industriel des Etats-Unis. En 1893, il n'y avait pas plus de 250 manufactures de coton



# DANGER

Faites attention quand vous faites une sélection de MARCHANDISES pour l'AUTOMNE. La prudence vous paiera de retour.

C'est une affaire risquée que de constituer un stock pour votre commerce d'AUTOMNE, et vous ne pouvez pas être trop prudent dans votre choix. Nos acheteurs ont des années d'expérience et connaissent parfaitement les besoins des détaillants Canadiens. Nous pouvons donc attirer avec confiance votre attention sur nos lignes complètes de

**Marchandises Sèches en Général,  
Articles pour Hommes,  
Mercerie,  
Lainages, Tapis,  
Fournitures de Maison, etc., etc.**

Venez et choisissez par vous-même, ou envoyez-nous votre ordre.

Si vous achetez de

**JOHN MACDONALD & CO., LIMITED,**


Représentants dans la Province de Québec:

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE,) COWANSVILLE

**ALL'S WELL**



dans le Sud, la plupart étaient de petites manufactures. Mais aujourd'hui, le Sud peut se vanter d'en posséder plus de six cents, parmi lesquelles il y a beaucoup de très grands établissements. Dans les

ler et à tisser en usage aujourd'hui ont été employés pour la première fois par deux anglais, Hargreaves et Arkwright, vers la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle. Hargreaves inventa la machine à filer en

ter cette merveilleuse pièce de mécanisme, la machine à filer en fin, appelée d'abord "water frame" et plus tard, métier continu, laquelle, quand elle est mise en mouvement, accomplit d'elle-même le procédé entier de la filature, ne laissant aux ouvriers rien autre chose à faire que de fournir le matériel préparé et de joindre ou de raccorder le fil quand il se casse. Ces inventions, comme il a été indiqué, ont été développées et améliorées cent fois. Si aujourd'hui nous entrons dans une de ces énormes filatures, nous voyons devant nous une forêt de machines, cylindres, rouleaux, broches, courroies de transmission et roues. Le bruit, le vacarme et le fracas qu'on y entend étonnent le visiteur, car il y a des broches qui font 10,000 révolutions à la minute et des cylindres qui en font 1,500 pendant le même temps. D'abord, le coton glisse dans la machine à ouvrir qui l'étend uniformément sur une table d'alimentation. De là, il est saisi par une paire de rouleaux d'alimentation et soumis par ceux-ci à l'action d'une machine à battre. Cette machine à battre est un cylindre portant à intervalles six rangs de dents faisant saillie. Par une disposition ingénieuse, un fort courant d'air est projeté sur le coton qui vient d'être ouvert, emportant la poussière et les autres particules étrangères qui y adhèrent. Le coton est porté en avant entre deux cylindres en zinc perforé ou en fil métallique et, de cette machine à battre, il passe à une seconde paire de rouleaux qui le livrent aux calandres, puis il est formé en feuilles par la teilleuse. De là

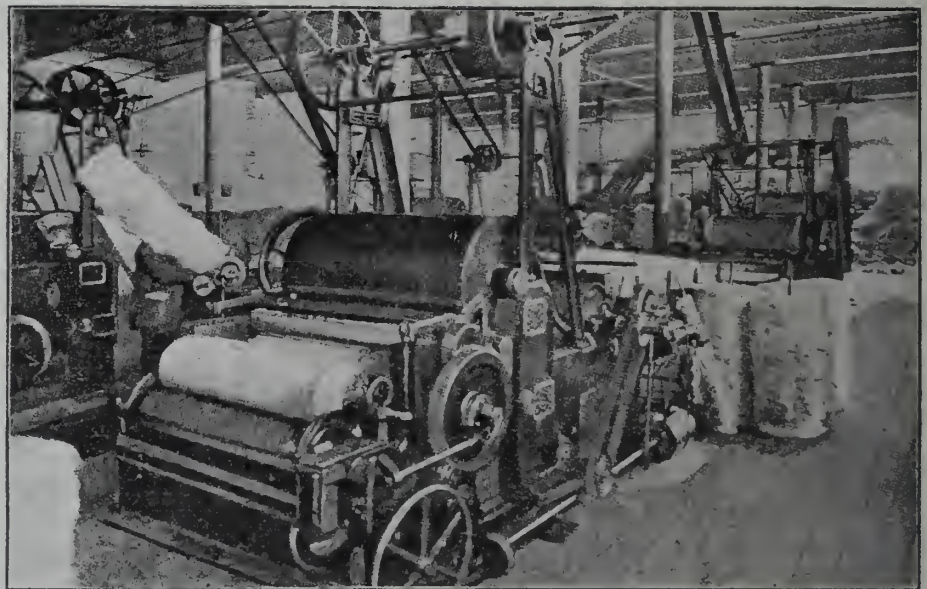


Balle de coton prête à être expédiée

quatre états nommés plus haut, les manufactures consomment déjà la moitié du coton récolté dans ces états et l'ouvrier blanc dans le Sud a su trouver un nouveau champ industriel offert à son travail. Nulle part, toutefois, cette industrie n'est aussi florissante que dans les états de la Nouvelle-Angleterre, spécialement dans la partie sud. Dans un cercle de 30 milles entourant Providence et Rhode Island, il y a un tiers de toutes les broches du pays. Fall River, Mass., est le marché central des tissus imprimés, un billion de verges carrées étant la production annuelle.

Si variée et si compliquée est la machinerie des manufactures de coton qu'il est presque impossible de la décrire correctement et d'une manière qui puisse être clairement comprise par une personne non familiarisée avec cette industrie. Néanmoins, le procédé tout entier imite de très près la filature et le tissage à la main, avec cette seule différence que les machines opèrent sur un grand nombre de fils de coton, tandis que la main de l'homme n'opère que sur un seul. Tout le reste, dans les grandes manufactures modernes, n'est qu'une évolution d'appareils d'un type préhistorique. Des changements sont faits constamment dans le détail de chaque machine, mais on ne leur substitue pas de nouvelles machines construites sur un principe différent. Les principes fondamentaux de beaucoup de machines à fi-

gros. Cette machine, quoique d'une puissance limitée, quand on la compare aux belles inventions qui l'ont remplacée, doit être considérée comme le premier et le principal pas qui fut fait dans



La "Batteuse" qui roule le coton en feuilles unies.

la voie du progrès des découvertes ayant amené des améliorations dans chaque branche de la manufacture. Pendant que Hargreaves produisait la machine à filer ordinaire, Arkwright s'employait à inven-

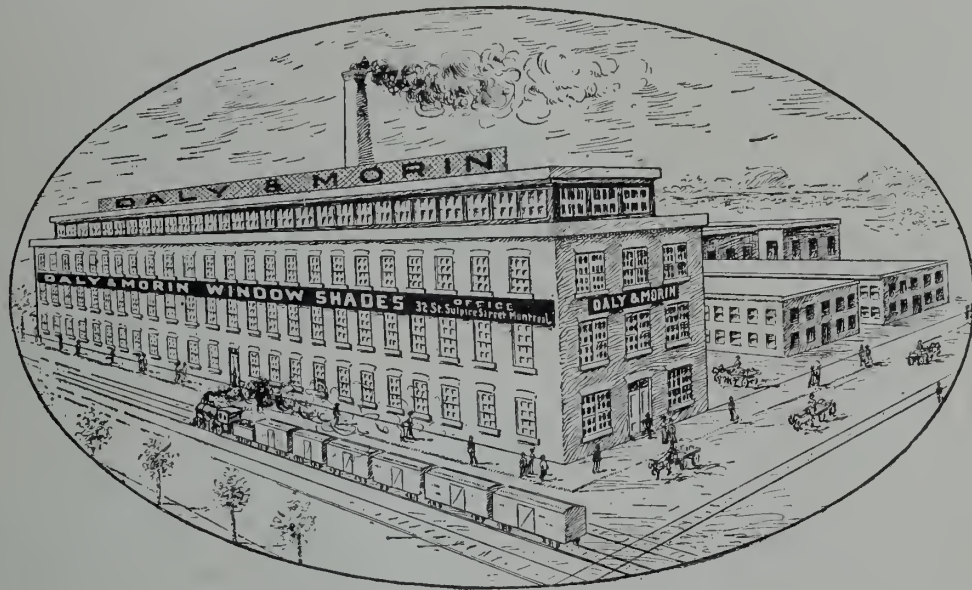
teilleuse, qui continue le travail de nettoyage, les feuilles de coton sont transportées à la cardeuse qui attire le coton formé en toison très légère, dans un entonnoir, formant ainsi un tissu étroit ;



# DALY & MORIN

32 Rue St-Sulpice,  
MONTREAL.

Pôles de Rideaux et Accessoires



DENTELLES ET FRANGES

NOTRE NOUVELLE MANUFACTURE A LACHINE.

PROCUREZ-VOUS LES PRIX DE NOS

## Rideaux de Toile pour Châssis

(BLINDS)

NOUS ENVOYONS, SUR DEMANDE, NOTRE NOUVEAU  
CATALOGUE ET DES LIVRES DE COULEURS . . .  
ILS VOUS AIDERONT A FAIRE DES VENTES.

Spécialité :

**TOILE SPECIALE** pour réparer les murs et les plafonds.

☞ Prix sur Demande. ☜

# Le plus Grand Assortiment de Lainages

---

ET DE

---

## Fournitures pour Tailleurs, au Canada.

Au début de la saison d'Automne, nous remercions nos clients de leur patronage libéral dans le passé et nous avons le ferme espoir qu'ils nous le continueront dans l'avenir.

**AUTOMNE  
1907**

=====  
Notre Stock est prêt  
pour l'Automne.

Nous sommes en mesure de satisfaire aux exigences d'un commerce toujours croissant.

Dans notre établissement, les marchands trouveront :

Variété,  
Nouveauté,  
Style,  
Valeur.



ASSORTIMENT  
COMPLET  
de  
LAINAGES  
et  
FOURNITURES  
Pour TAILLEURS.

C'est le plus considérable  
en fait de

MARCHANDISES  
IMPORTÉES  
et de  
MARCHANDISES  
CANADIENNES.

Qualité hors ligne,  
Prix garantis.

*Voyez nos Echantillons.*

Les prix continuant à monter, les marchands agiraient sagement en faisant leurs achats de bonne heure.

# A. McDougall & Co.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALES:

Québec.—Coin des rues du Pont et St-Joseph.  
Toronto.—McKinnon Building.

C/o Leland House, Winnipeg.  
St. John, N. B.—Ogilvie Building.

# NOTRE STOCK

OFFRE UN CHOIX REMARQUABLE DE

Lainages,  
Tweeds,  
Serges,  
Tissus pour Costumes,  
Doublures,  
Toiles de Hollande,  
pour poches.

Draps pour Pardessus,  
Canevas,  
Draps Italiens,  
Soies Assorties,  
Tissus de Crins,  
Etc., Etc.

Nos Lignes exclusives sont sans rivales.  
Elles comprennent les Célèbres.

**SERGES "BLENHEIM" et les  
SERGES "YOTSMAN" de SALTS**

Ce sont les plus belles Serges sur le marché.  
Elles défient toute compétition.

Echantillons sur demande.

Commandes par la Malle, une Spécialité.

Nos 14 voyageurs sont sur la route pour l'automne, et au  
1er Septembre ils le seront pour le printemps

## A. McDOUGALL & CO.

196 RUE MCGILL, MONTREAL.

SUCCESSALES :

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph.  
TORONTO—McKinnon Building.

WINNIPEG — C/o Leland House.  
ST. JOHN, N. B.—Ogilvie Building.

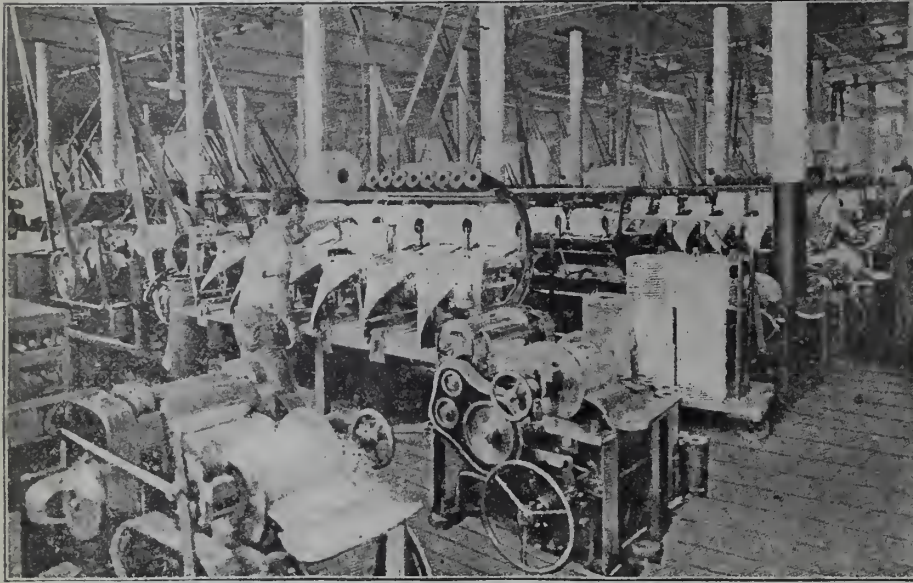
le coton passe ensuite entre deux paires de calandres et il est plié dans une boîte. Les boîtes sont transportées à l'étireuse, où le procédé d'élongation a lieu entre des paires successives de rouleaux,

et en arrière, font le travail, retournent de nouveau à leur première position, prêtes à répéter le mouvement qu'elles viennent d'accomplir. La machine peut être réglée de telle façon que les broches

un américain, en 1814. D'innombrables inventions moins importantes ont perfectionné de plus en plus cette machine, depuis l'époque où elle a été inventée. Aujourd'hui, la personne qui surveille le métier peut laisser la machine en mouvement et s'en aller tranquillement dîner. Si un seul fil se casse, la machine s'arrête automatiquement.

Si le tissu terminé doit être blanchi, il est transporté dans une salle séparée.

Des centaines de pièces ayant une longueur de peut-être 30 milles sont blanchies à la fois. Il faut exercer un grand soin vis-à-vis des pièces qui doivent être imprimées. L'impression des tissus en coton a atteint une très grande perfection aux Etats-Unis et est faite beaucoup de la même manière que le travail de coloration sur papier. Des tissus ont été imprimés en vingt et jusqu'à vingt-cinq couleurs, ce qui exige un nombre égal de cylindres. Une pièce de vingt-cinq verges peut maintenant être imprimée en moins d'une minute. Après que les tissus imprimés ont quitté la presse, ils sont raidis et repassés à la machine, ce qui augmente beaucoup le poids de chaque pièce. Ainsi, ce tissu pesant en coton est fait des mêmes fibres que celles dont le tisseur du Bengale se sert pour produire les fines mousselines de Dacca qui sont d'une texture si exquise qu'elles ont été désignées poétiquement sous le nom de "webs of woven wind" et qui coûtent \$200 la pièce. Qu'y a-t-il alors de plus merveilleux, le travail de la machine ou le travail merveilleux de l'Hindou?



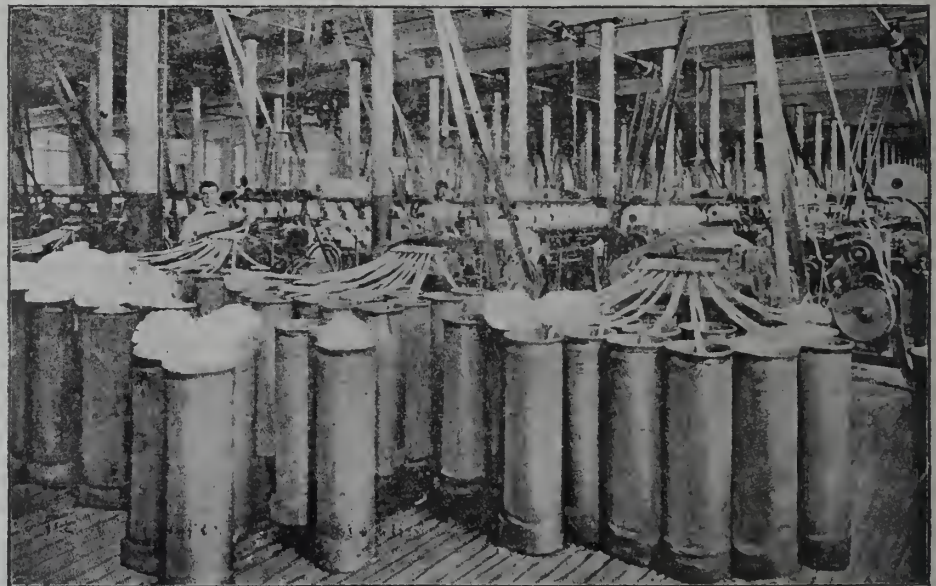
Machine à filer dans une manufacture moderne.

après quoi, il est boudiné et enroulé sur des bobines. La machine à boudiner fait trois choses: elle étire le coton, le boudise et l'enroule sur des bobines. De ces bobines, le coton est transporté à d'autres, passe à travers une machine plus compliquée où il est tordu et apprêté pour la machine à filer en fin ou bien on le livre à la mule-jenny. La mule-jenny est une machine remarquable inventée par Samuel Crompton, de Bolton, en 1775. Le grand mérite de Crompton consiste dans l'adaptation des meilleures pièces de la machine à filer en fin et des meilleurs principes de la machine de Hargreaves, de manière à obtenir, par la combinaison de deux des principaux éléments, une machine à filer parfaite.

La chose la plus intéressante dans le travail de ces machines, est de voir le fil de coton devenir de plus en plus fin, à mesure qu'il passe de l'une à l'autre. Dans la machine à filer en fin, on voit une paire de cylindres passer l'un derrière l'autre; la seconde paire, tournant de trois à cinq fois plus vite que la première. La première paire de cylindres livre le fil de coton à la seconde, d'où ce fil est conduit à la troisième paire, qui tourne encore plus rapidement que la seconde. La rapidité croissante du mouvement de chaque paire successive de rouleaux allonge le fil et le réduit à la minceur désirée. Plus merveilleuse encore est la machine à filer actuelle, la mule-jenny. Elle semble presque posséder une intelligence humaine. Des centaines de broches se meuvent en avant

se suivent les unes les autres dans tout ordre désiré.

Plus compliqué que la filature est le tissage des tissus de coton. Jusqu'à présent, la moitié du coût de transformation d'une livre de coton brut en tissu, incombe au tissage. Il y a dix ans, cette différence était même plus grande. De nou-



Cardeuses.

velles inventions réduisent constamment le coût de production. Le métier à force motrice fut inventé par le Dr Cartwright d'Angleterre, en 1785 et considérablement perfectionné par Francis C Lowel,

#### OMBRELLES EN BASIN

L'ombrelle en coton ou en toile est maintenant d'un usage si répandu qu'on voit rarement la soie employée pour les

# FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC., EN "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

LA MEILLEURE FABRICATION.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES.

|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 109<br>FRONT 1 3/8 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.     | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.        | 190<br>2 IN.<br>1 3/4 IN.     | 269<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.                | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN. | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/4 IN.        | 139<br>2 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.             | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.   | 499<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN. | 509<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.    | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 7/8 IN. | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/4 IN.             | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 3/4 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.        | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN. | 399<br>2 3/8 IN.<br>2 IN.        | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/4 IN. |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                       | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 1/2 IN.                          | 289<br>3 3/8 IN.                | 395B<br>3 1/2 IN.             |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                        | NO 10<br>SIZE 10 X 8          | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/4 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                  | NO 12<br>SIZE 13 3/4 X 8        | NO 14<br>SIZE 15 3/4 X 10 1/2 |

Articles en toile non surpassés pour la QUALITÉ, le FINI, L'AJUSTAGE et la PERFECTION. En vente dans toutes les maisons de nouveautés et d'articles pour hommes.

AGENTS:

**DUNCAN BELL**  
MONTREAL, QUE.

**J. A. CHANTLER**  
TORONTO, ONT.

ombrelles des nuances les plus ordinaires. On la réserve pour les ombrelles garnies de chiffon ou peintes à la main qu'on ne porte plus avec de simples robes en tissus lavables.

brodé sur les ombrelles sera une caractéristique de la saison.

Les manches en bois naturel seront très en évidence; beaucoup de ces manches seront droits, -bien qu'il y ait une

distributeurs, que la possibilité d'un retour à l'une des principales modes des années précédentes. Quelle sera la longueur qui prévaudra pour les manches? voilà la question que l'on se pose dans le commerce, dit "Dry Goods Economist." Car de cette petite question très importante de la longueur des manches peut dépendre une perte ou un profit pour beaucoup.

Le département des gants est spécialement intéressé à cette discussion. Pendant de nombreux mois, une prospérité exceptionnelle a régné dans le commerce de gants, prospérité due à la demande générale et constante pour les gants longueur seize boutons.

Tout le monde connaît les conditions remarquables créées par la vogue de la manche courte et l'incapacité temporaire des manufacturiers à produire assez de gants longs. Maintenant, toutefois, beaucoup de détaillants sont bien approvisionnés de ces marchandises, et d'autres hésitent à s'en munir en prévision d'une demande possible, parce que les gants longs coûtent cher. Tous les commerçants, à partir du manufacturier, désirent ne pas se trouver avec un fort stock en mains, si la mode revient aux manches de longueur régulière.

Pour les manufacturiers et distributeurs de vêtements, la question de la longueur des manches est aussi d'une importance capitale. La manche courte est si remarquée, que la vente de vêtements à manches courtes est excessivement difficile quand la mode en est passée. La première question dans les manufactures et



"Ouvreuse", machine qui ouvre et nettoie le coton brut.

Les nouvelles couvertures d'ombrelles sont faites en basin (dimity), broderies, lawns et dentelle et il y a une tendance générale à se servir, pour ces couvertures, des mêmes tissus et garnitures qui sont employés pour le costume. Pour faire face à cette demande, les magasins fournissent des montures à recouvrir.

Certaines de ces doubles couvertures produisent les plus jolis effets, dit "Commercial Bulletin". Par exemple une pièce de broderie allover est placée sur une doublure en basin ornée de belles fleurs. Cette doublure n'a pas besoin d'être fine pour produire un excellent effet. Un autre effet très joli est obtenu en recouvrant d'abord de lawn, puis de broderie suisse et en nuancant une partie de la broderie.

L'émail blanc et la dorure forment les montures des nouvelles ombrelles et un des plus jolis manches est en bois de couleur grise. C'est de l'acacia anglais au naturel, qui fait un beau contraste avec le blanc.

La dentelle Battenberg forme le dessus d'un grand nombre de couvertures de fantaisie; on la place en une pièce ronde, qui n'est pas assez grande pour atteindre le bord de l'ombrelle.

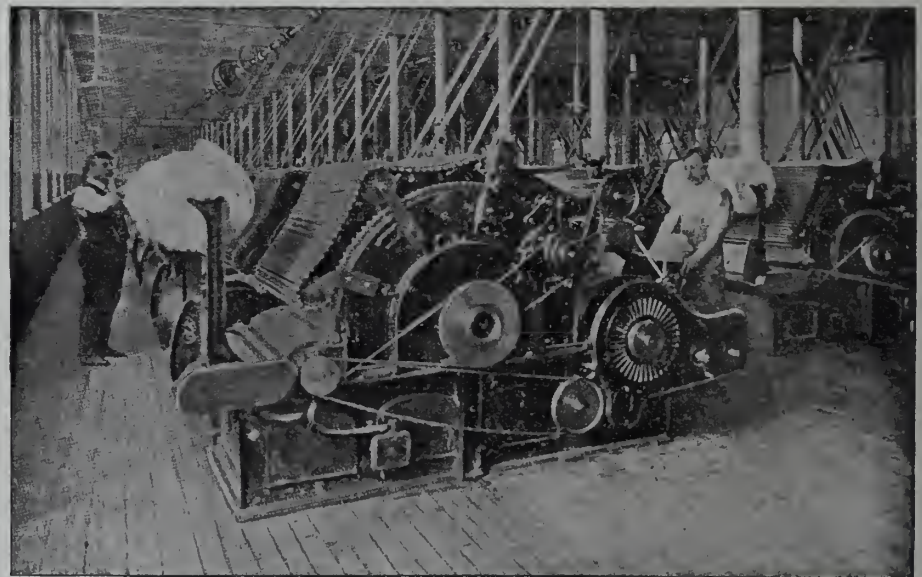
On pense que l'ombrelle en pongée naturelle, avec une doublure vert empire et un manche ordinaire, sera très populaire. L'ombrelle blanche, brodée de dessins floraux, avec bord uni ou festonné, est un des modèles les plus en évidence à présent.

Le monogramme de cinq ou six ponces

tendance en faveur des manches courtes.

#### LA QUESTION DE LA LONGUEUR DES MANCHES

La question brûlante en ce moment, dans plus d'une branche du commerce,



Machine à teiller, qui continue le procédé de nettoyage.

n'est pas tant le prix de la marchandise, la rareté de la matière première, la difficulté de se procurer la main-d'oeuvre ou certains autres problèmes qui tourmentent beaucoup de manufacturiers et de

les salles d'exposition est donc celle-ci: Qu'advient-il de la manche courte?

Le "Dry Goods Economist," après consultation avec les meilleures autorités en fait de modes en Europe et en Amérique,

NOUS SOMMES AGENTS DE VENTE POUR LES  
**FILS DOMINION**

Les Fils Dominion vous coûtent moins — peuvent être vendus pour moins que les fils importés—et cependant, vous faites plus de profit sur eux.



Les Fils Dominion sont faits par la seule Compagnie indépendante au Canada. Etant dans le pays, il n'y a pas de droits à

payer sur eux.

Les fils Dominion sont manufacturés au moyen du coton de la plus haute qualité — préparé et fini par un procédé spécial—et sont égaux sous tous les

Demandez une bobine échantillon de Fil Dominion. Comparez la force, la longueur et la qualité avec celles de tout fil importé — puis, calculez combien plus il y a de profit pour vous là-dedans, en donnant en même temps à vos clients un fil meilleur.

En tous cas, demandez une bobine échantillon.

**THE ANDREW H. McDOWELL CO. Inc.**

Agents de Manufactures et Marchands a Commission de Textiles.

MONTREAL et TORONTO.

rapports et supérieurs sous de nombreux rapports aux marchandises importées à hauts prix.

**\$4.60 la grosse pour 200 verges**  
**6.15 la grosse pour 200 verges**  
**5% 10 jours, le premier mois suivant.**

Frais d'express ou de fret payés d'avance sur un ordre d'essai de 5 grosses ou plus.

Nous avons tous les numéros, de 10's jusqu'à 70's, prêts pour expédition immédiate — 300 verges aussi bien que 200 — sont empaquetées dans des boîtes en carton blanc contenant chacune une douzaine de bobines.

**HARRIS & CO., LIMITED**  
**ROCKWOOD, ONT.**

=====  
Homespuns pour Costumes  
Draps pour Costumes  
Draps pour Manteaux  
=====

**HECTOR PREVOST, - Représentant**  
Montréal

envisage la question de la manière suivante :

La manche longue a été en évidence, pendant quelque temps dans les costumes tailleur et les corsages tailleur. Cette

vue, car l'ampleur sur toute la longueur du bras est nécessaire pour faire pendant à l'épaule exagérée.

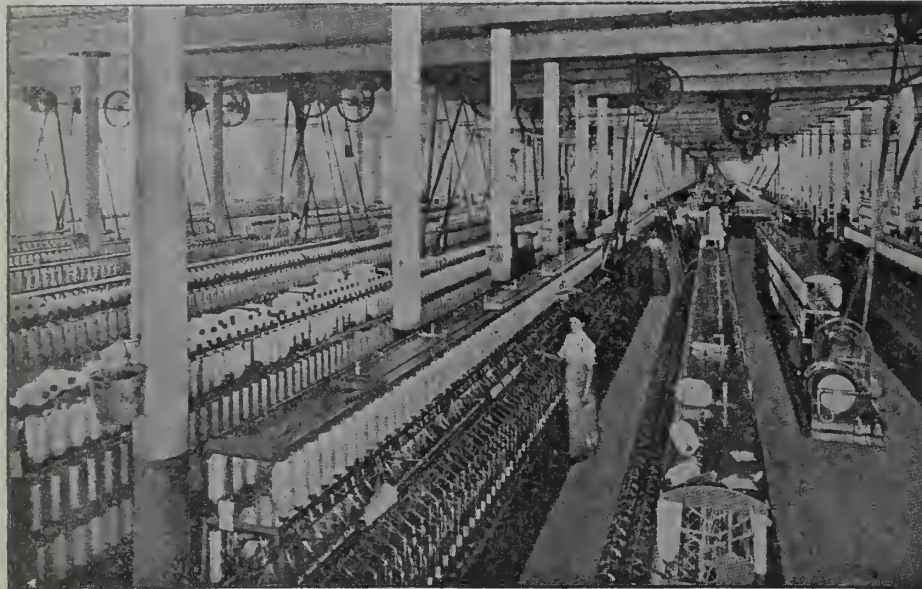
Le fait même que des détaillants du Sud et d'autres parties de l'Amérique dis-

vogue est à son déclin, ce sont les achats faits par les marchands de gants de l'Est, dont les commandes pour l'automne portent principalement sur les gants plus courts.

Un retour graduel à la manche pleine longueur ou à extension est le moyen idéal de mettre fin à la vogue de la manche courte et tout indique à présent que c'est ainsi que les choses se passeront. Au point de vue des costumes de haut genre, le temps de la manche venant au coude est déjà passé et c'est maintenant la manche trois-quarts qui est en vogue. Les nouveaux modèles de vêtements extérieurs pour l'automne auront la manche sept-huitièmes, et à moins que l'ouverture de la saison d'automne ne soit accompagnée d'un engouement malheureux pour la manche pleine longueur, nous pourrions passer aisément et sans à coup d'une mode à une autre. Pour le commerce, ce serait une méthode idéale; en conséquence, chaque personne intéressée devrait exercer toute l'influence qu'elle peut posséder pour amener ce changement aussi graduellement que possible.

#### LE JUTE DANS L'INDE

Les quantités de jute brut exportées d'avril 1905 à mars 1906, se sont élevées à 14,600,000 cwt. contre 12,900,000 cwt., pour la même période 1904-05. La valeur du jute manufacturé exporté se monte, pour 1905-1906 (avril à mars), à 124,480,000 roupies, contre 99,930,000 roupies pour la période précédente. Enfin, si l'on rapproche les résultats de 1905-1906 de ceux afférents à l'exercice 1896-1897 on cons-



Machine à filer le fil de coton.

manche connue des manufacturiers de vêtements et des acheteurs sous l'appellation de manche longueur sept-huitièmes, descend juste au-dessus du poignet et exige le gant à deux boutons, ou le gant mousquetaire longueur 8 boutons. Les blouses de fantaisie comportent la manche sept-huitièmes ainsi que la manche trois-quarts, cette dernière contournant bien le coude.

Le genre intermédiaire et populaire de costume simple, ou robe confectionnée avec chemisette continuera à avoir en général des manches de longueur trois-quarts. A mesure que la saison s'avancera, toutefois, il y aura tendance à allonger les manches, même pour ce genre de costume.

Une mode qui apparaît à l'horizon est la manche "mitaine", qui non seulement est de longueur entière, mais est allongée au point de couvrir les doigts.

Peu d'exemples de cette manche "mitaine" ont été vus en Amérique jusqu'ici, mais le fait même qu'elle a été exhibée sur des costumes modèles à Paris la place sur la liste des possibilités pour un avenir rapproché.

Le costume habillé pour le soir et l'après-midi conservera la manche trois-quarts. Toutefois, il y aura une tendance accentuée à faire des manches d'un travail plus élaboré, ce qui amènera un allongement de cette partie du vêtement. L'épaule japonaise et l'effet-fichu du corsage, qui sont les caractères dominants des costumes de haute catégorie, indiquent aussi le retour de la manche lon-

gantes des centres de la mode et où, par conséquent, on est lent à adopter les innovations, ont commandé de fortes quantités de gants, longueur seize boutons, ce fait, disons-nous, est un indice que la durée de la vogue de la manche courte dans ces localités sera à peu près la même



Salle de filature.

me qu'elle a été dans l'Est. Toutefois, New-York et d'autres centres de la mode ayant lancé la manche courte et le gant long, les abandonneront naturellement les premiers, et ce qui indique que cette

tate que le nombre des manufactures est passé de 31 à 39, le personnel employé, de 91,610 à 144,879 ouvriers et le capital engagé de 1,321,358 liv. st. à 2,463,358 liv. st.



# Phillips & Wrinch, Limited

Spécialistes en Bimbeloterie

Quelque Chose de Nouveau, toutes les Heures

Venez à nous pour Articles de Tablettes et Nouveautés. Nous avons toujours quelque chose de nouveau et nous croyons que notre ligne est la plus attrayante dans le commerce.

Épingles de Chapeau en une centaine de genres, comprenant les effets peints à la main et de bois brûlé.

Épingles "Beauty," Supports de Cols, Boucles, etc. Toutes les principales nouveautés, telles que "Swastika."

Matériel pour Ceintures Élastiques et en Velours, garni d'Acier Taillé, en noir, blanc et nuances à la mode, à détailler jusqu'à \$5.00 par longueur de ceinture. Boucles en Acier Taillé.

### *Peignes et Ornaments pour la Chevelure*

Nous avons la meilleure collection que nous ayons jamais offerte : Acier Coupé, Incrustations d'Or, Garniture de Bijoux, etc., à détailler de 10c jusqu'à \$10.00

Barrettes—tous les genres, à vendre à partir de 10c en montant.

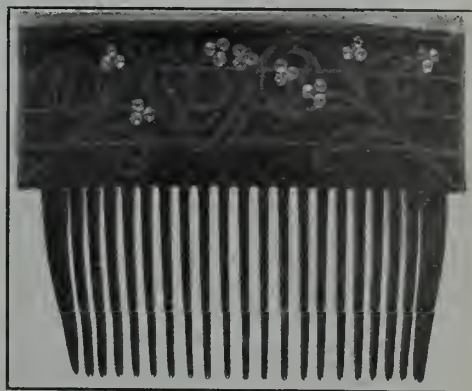
Épingles à Cheveux avec Tête en Boule.



Nouveau Sac Carlton



Grosse Épingle à Chapeau  
Forme Poire, Effet de  
Bois Brûlé



Incrusté d'Or, avec Cailloux du Rhin,  
Qualité Extra.—No. 6206.

Perles et Colliers, de 40c à \$40 la douzaine. Fermoirs de Collier.

Sacs et Porte-Monnaie, de 35c à \$90 la douzaine.

La plupart des bons magasins vendent les Épingles de Sûreté sans Boucle "Caps-heaf." Si vous n'en vendez pas, demandez des échantillons gratuits.

## PHILLIPS & WRINCH, Limited

76 RUE BAY,

---

TORONTO

Les Aiguilles "Meteor" de Woodfield sont les Meilleures. Nous sommes Seuls Agents

## ELEGANT CHAPEAU D'ETE

La gravure ci-jointe représente un chapeau d'une seule couleur pour le milieu de l'été, qui peut être reproduit avec succès en toute couleur désirée. En noir, en nuances très claires et en blanc, c'est un chapeau artistique et joli pour costume habillé. Quand il est d'une couleur assortie à celle du costume, c'est un exemple heureux d'un chapeau pratique pour costume complet.

Avec l'avantage indubitable d'une seule couleur, quand on choisit pour un costume certaines des nuances à la mode, le choix d'un chapeau qui soit en harmonie avec le costume et qui, en même temps, en forme la partie la plus jolie et la plus élégante, n'est pas chose si facile. Ce

vrai biais, d'une largeur ne dépassant pas un pouce et demi.

Repliez les bords vers le centre, produisant ainsi un rempli de trois quarts de pouce de largeur. Prenez les bords sous une piqûre lâche transversale et étendez le rempli sur le bord de la passe.

Il faut environ seize verges de braid large d'un pouce pour couvrir le chapeau, si on le plisse sur le dessus et le dessous de la passe et sur la calotte. Pour la partie relevée en avant, le braid peut être cousu rang sur rang, et on peut couvrir le chapeau avec un peu moins de braid. Douze verges suffisent si le plissé est très restreint.

Si le revers doit être uni, cousez d'abord le braid en employant de la soie de

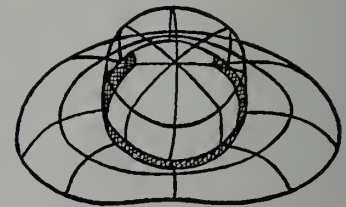
de pouce. Le braid n'est pas coupé, mais cousu, rang après rang, sur la passe et la calotte jusqu'au centre du dessus de la calotte, où l'extrémité est remanée en dessous et assujettie fermement.

Une guirlande de marguerites, de zinnias, de chrysanthèmes ou d'autres fleurs avec leur feuillage est formée, de la même couleur que le braid, mais en nuances variant des tons clairs aux tons beaucoup plus foncés.

On entremêle cette guirlande de feuillage en satin nuancé jusqu'aux tons les plus foncés.

La guirlande doit être construite sur une forte broche, de la couleur du braid et montée sur le chapeau dans la position indiquée par la gravure. Un fouillis de plumes d'autruche de fantaisie ou une aigrette est placé à gauche. Cette aigrette est disposée adroitement, dans un sens contraire à la position usuelle. Elle s'étend tout-à-fait droite vers la

Modèle d'été qui peut être transformé en un chapeau pour costume habillé.



Carcasse du chapeau en braid de crin ou en tout autre matériel analogue.

modèle gracieux offre une bonne solution.

La carcasse est du type Camille Roger. Le bord est plus large sur les côtés qu'en avant et en arrière; la calotte ronde, de forme champignon, est plutôt petite. Comme le modèle est en braid piroxyliné, les couleurs foncées lui conviennent bien, ainsi que le bleu Copenhague, les nuances abricot, brun de cuir, rose et vert.

La carcasse est faite de fine broche garnie de soie, d'une couleur assortie à celle du braid; elle est recouverte de chiffon que l'on applique uniment. Le bord peut être ou n'être pas bordé de velours; mais en choisissant du velours d'un ton foncé dans la couleur du braid, on produit un effet très joli. Cette bordure devrait être étroite. Pour la faire, coupez deux bandes de velours dans le

couleur assortie. Faites des points égaux, car on ne peut pas les dissimuler et, s'ils sont bien égaux et faits à égale distance, ils deviennent un ornement. Le rang extérieur sur la partie inférieure de la passe doit former un plissé peu serré et ne dépasser le bord que d'un seizième de pouce.

Pour plisser le braid, saisissez le fil que les manufacturiers placent le long du bord dans ce but. Tirez ce fil et égalisez le plissé. Ne lui donnez pas beaucoup d'ampleur, l'effet cherché ne se produirait pas. Partant du milieu du bord d'arrière, cousez le plissé sur le chiffon qui recouvre la carcasse. Le bord plissé doit être faulé en employant un fil de soie de couleur assortie à celle du braid. Le rang extérieur de braid ne doit dépasser le bord que d'un huitième

gauche et tourne légèrement en avant. Un ornement plus lourd ne pourrait pas être monté aussi heureusement dans cette position.

Le chapeau a un bandeau faisant tout le tour, qui le lève à un pouce de la tête. De la malines brune tortillée entoure légèrement le bandeau; cette malines peut aussi être d'une nuance se rapprochant de la couleur des cheveux.

Avant de terminer le chapeau, on plie la carcasse pour l'abaisser légèrement de chaque côté, à moins que le chapeau ne soit plus seyant, quand la carcasse est tout-à-fait plate.

Les dimensions de la carcasse sont les suivantes:

|                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| Grosseur de tête . . . . .       | 17½ pes. |
| Bord en avant . . . . .          | 3 "      |
| Bord de côté . . . . .           | 4½ "     |
| Bord en arrière . . . . .        | 3 "      |
| Hauteur de la calotte . . . . .  | 3 "      |
| Diamètre de la calotte . . . . . | 6 "      |

(Illustrated Milliner).

# REPUTATION ————— PROFIT

L'existence commerciale du marchand de nouveautés demande qu'il s'assure les deux. Des quantités d'hommes avisés ont saisi d'une manière sûre la réputation et le profit, en mettant en stock le

## *Hygeian*® REGISTERED UNDERWEAR

la marque demandée par les gens difficiles dans chaque province du Dominion.

La marque "HYGEIAN" est faite dans tous les styles, toutes les dimensions et toutes les pesanteurs. Le succès commercial vient plus facilement à l'homme qui fait son affaire de mettre en stock et de recommander la marque "HYGEIAN" — parce qu'elle se vend plus facilement que toute autre marque de sous-vêtements sur le marché.

**IMPORTANT** — Si vous ne connaissez pas nos méthodes d'affaires, vous devriez les connaître. Notre promptitude vous paiera aussi bien que la qualité de notre marque célèbre.

*Le Public recherche le nom "HYGEIAN."*  
C'est sa sécurité pour la qualité.

**Eagle Knitting Co., Ltd.,** **HAMILTON**  
**CANADA.**

LES CORPS "HYGEIAN" SONT DES FAISEURS D'AFFAIRES.





Voici notre nouvelle entrée.

Venez et faisons connaissance.

The **W. R. Brock Company** (Limited)

Montréal.



Pour l'observateur fortuit, les prix actuels des Cotonnades de vente courante peuvent sembler élevés par rapport au coût de la matière première ; mais la demande a été, et continue à être, si supérieure à l'offre, que nous nous attendons encore à de nouvelles avances. Nous croyons que le commerce de détail en général est justifié de tenir des stocks de cotonnades plus forts que d'habitude et que toutes les lignes le moins ordinaires peuvent être tenues avec sécurité, car l'augmentation de valeur paiera intérêt sur toute portion de ces marchandises, qui peut avoir à être reportée pour le commerce du printemps.

G. S. CLEGHORN.

The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montréal.



Les perspectives de bonnes affaires

dans nos étoffes à robes pour l'automne sont très brillantes. Nous avons eu le bonheur de placer de forts contrats avant les avances récentes, et nous avons un assortiment d'étoffes à robes, qui, nous en sommes sûrs, fera impression sur les acheteurs sagaces de tout le Canada.

H. S. ALBRIGHT.

Les vêtements "Invader" sont du dernier genre pour le style et tous les autres points essentiels, et les affaires que nous faisons justifient notre assertion que nous avons les meilleures valeurs dans le commerce. Nous sommes maintenant installés dans notre nouvel établissement et serons heureux de vous voir en n'importe quel temps. Nous en satisfaisons d'autres, nous pouvons vous satisfaire.

B. Strachan.



**The W. R. Brock Company (Limited)**  
**Montreal**



Les acheteurs serrés trouveront très profitables leurs visites à nos Départements de Bonneterie, d'Articles pour Hommes et d'Articles de Tablettes. Nous sommes toujours à la recherche de ce qui est et de ce qui va être populaire, et un axiome qui se répand rapidement dans le commerce, c'est "Vous pouvez l'obtenir chez Brock".

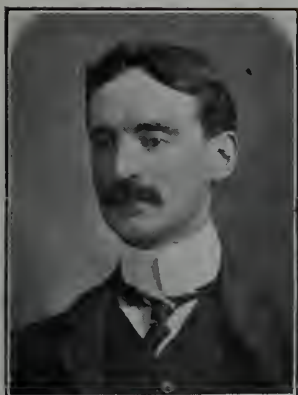
Nous achetons aussi en grandes quantités, ayant trois grands magasins à approvisionner, et nous avons maintenant quelques lots de liquidation de manufactures que nous aimerions vous montrer. Envoyez un ordre par lettre, si vous ne pouvez pas venir.

Ayant à fournir à trois magasins, nous achetons en grandes quantités—cela veut dire concessions faites à nous par le manufacturier et prix spéciaux pour vous. Pourquoi ne pas vous renseigner ?

R. BOOTH.

**The W. R. Brock Company (Limited)**  
**Montréal**





Nous désirons  
vous montrer  
pourquoi nous  
tenons la tête  
dans le com-

merce des lainages tri-  
cotés, de la dentelle et  
des articles de fantaisie.  
Nous sommes toujours à  
la recherche d'occasions  
et nous en avons main-  
tenant quelques-unes que  
nous aimerions que vous  
voyiez. Une visite si-  
gnifie argent dans votre  
poche.

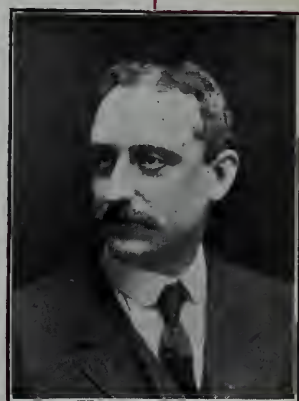
W. P. SLESSOR.

Les prix des Tapis et  
des Fournitures de Mai-  
sons avancent journalle-  
ment et nous conseillons  
à nos amis de placer leurs  
ordres de bonne heure.

Nous avons un bon  
nombre de lignes qui se  
vendent au-dessous des  
prix de manufacture et  
nous aimerions vous les  
montrer.

Écrivez - nous  
quelques li-  
gnes pour des  
échantillons.

G. DAGENAIS.



The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montréal.

## HISTOIRE DE L'INDUSTRIE DE LA TOILE

Par Henry G. Kittredge

(Traduit de "Textile American")

Certains archéologues croient que la fine toile d'Égypte décrite par Pline, dont on a tant vanté l'excellence, n'était pas faite de lin, mais de byssus, dont les fils étaient si fins qu'ils étaient presque invisibles à l'œil nu. Le byssus est la barbe ressemblant à du fil d'un mollusque habitant la Méditerranée et qui est grandement pêché sur les côtes de la Dalmatie et de l'Italie. Il y a beaucoup de doutes au sujet de cette fibre ou substance filamenteuse; on ne sait pas exactement si cette fibre était obtenue directement du mollusque ou si c'était de la soie réelle, ou encore si ce n'était pas en réalité la fibre de lin réduite à une finesse extrême. Le nom de byssus présente une certaine difficulté, à cause du mot hébreu "shash" qui était traduit par le mot "byssus" dans la version des Septantes et qu'on appelle en français toile fine. Le mot "shash" est le nom donné jusqu'à ce jour par les Arabes à la mousseline fine qui est en coton et non en toile; mais comme on sait que les bandelettes des momies qu'Hérodote a dit être en "byssiné sindon" sont toujours en toile, l'ancien byssus ne pouvait pas avoir été du coton.

Les habitants de Babylone, au zénith de leur puissance et de leur gloire, employaient des quantités considérables de toile comme effets d'habillement et comme formant au moins partie des vêtements de la plupart des gens; c'est pour cette raison qu'on suppose que la toile a été en grande partie manufacturée dans ce pays, bien qu'en réalité on sache très peu de chose à ce sujet. Les plus fines qualités peuvent avoir été obtenues d'Égypte, car ce pays faisait la fabrication de la toile pour le monde entier. Hérodote fait allusion aux vêtements des babyloniens qui, d'après ce qu'il dit, consistaient en une chemise de toile tombant jusqu'aux pieds, sur laquelle était portée une tunique de laine.

Au temps des romains, la toile n'était pas très employée avant l'époque des empereurs, car avant cette époque-là, on ne portait presque que des vêtements de laine, différant en qualité de texture suivant les moyens de celui qui les portait et les saisons de l'année. Les grands-prêtres romains commencèrent à porter des vêtements de toile à une époque très reculée, suivant la coutume sous ce rapport des grands-prêtres d'Israël et d'Égypte. A mesure que le luxe augmenta, les romains ne se trouvèrent pas satisfaits du tissu de laine seule; leurs goûts se portèrent peu à peu sur les tissus plus attrayants faits de lin, jusqu'à l'époque

où les tissus les plus magnifiques furent grandement employés. Rome fournit alors un marché profitable et facile pour les articles en toile faits en Égypte, en Phénicie et dans d'autres pays de l'Asie Occidentale. L'Espagne, la Gaule et la Germanie qui avaient acquis une renommée plus ou moins grande pour leurs toiles, contribuaient aussi par leurs manufactures à satisfaire les demandes et les goûts des peuples. Plusieurs districts d'Italie se distinguèrent de bonne heure par leur toile. Parmi ces peuplades, la toile devint, non seulement un article de toilette porté par les hommes aussi bien que par les femmes, mais un article qui servit à faire des draps de lit, des nappes, des serviettes, des essuie-mains; cette dernière chose était d'autant plus nécessaire qu'à cette époque on ne se servait pas de couteau, de fourchette, ni de cuillère. Les historiens du temps de l'empereur Carinus mentionnent que la toile était importée d'Égypte et de Phénicie et ils font une allusion spéciale aux variétés transparentes et ornées de dessins à fleurs qui étaient très estimées en raison du travail de dentelle élaboré.

L'industrie de la toile suivit sans aucun doute celle de la laine, dans le nord de l'Europe. Anderson, dans son histoire du commerce, dit que la manufacture de la toile a été implantée d'Égypte en Grèce, en Italie et que de là elle s'est transportée en France, dans les Flandres, et probablement ensuite en Allemagne et en Angleterre, avant qu'elle se soit propagée dans les parties situées plus au nord et plus au nord-est de l'Europe où elle a prospéré depuis. D'autres pensent que les Carthaginois ont introduit les premiers cette industrie en Europe. Certains auteurs croient que l'art de tisser et même de teindre en différentes couleurs de la toile grossière était connu et pratiqué par les anciens Bretons les plus civilisés, au moins un siècle avant la première invasion romaine. Certains des articles qui ont été manufacturés en Grande-Bretagne à l'époque où cette nation a débuté étaient des articles en toile imitant ceux faits en Allemagne.

A l'époque où les Romains dominaient la Gaule, la toile était fabriquée dans ce pays extensivement et cette industrie a continué à prospérer jusqu'à notre époque, quoiqu'elle ait été sujette à bien des fluctuations, dues aux troubles politiques auxquels ce pays a été sujet à certaines époques de son histoire. Charlemagne portait de la toile et ses sujets, en plus ou moins grande partie, étaient vêtus du même tissu. A cette époque et longtemps après, la fabrication de la toile était remise principalement entre les mains des servantes qui la filaient et la tissaient pour les usages domestiques; cependant, quand il y avait un surplus de toile, cette toile était vendue aux gens

qui n'en fabriquaient pas eux-mêmes. Plus tard, la ville de Rennes devint célèbre par ses manufactures de toile et, en 1394, le roi de France envoya, dit-on, au sultan de la fine toile faite dans cette ville, comme rançon pour obtenir la liberté de prisonniers nobles qui étaient tombés en son pouvoir. Les toiles de Rennes et de la Champagne étaient très célèbres à cette époque, dans les romans et les poèmes, pour leur excellence. Une industrie manufacturière de toile considérable existait en Normandie en 1422 et vers le milieu de ce siècle, la France avait un commerce considérable d'exportation.

La population des Flandres et du Brabant devint célèbre pour la manière dont elle manufacturait le lin au XI<sup>ème</sup> siècle et cette industrie fut encouragée à juste titre par Baldwin, le plus jeune des comtes de Flandre, qui créa des foires dans plusieurs endroits, exemptes de taxes et d'impôts, que ces foires fussent pour des marchandises importées ou exportées. C'est dans ce siècle que la ville de Ypres fut construite, laquelle devint bientôt célèbre par sa manufacture de toile appelée maintenant linge ouvré ou linge de Ypres. Le linge ouvré, dont l'origine est très ancienne, est plutôt connu maintenant comme un article insignifiant et à bas prix. A l'origine, c'était un tissu soyeux qui a été tenu dans la plus haute estime pendant plus de mille ans. L'origine du nom n'est pas certaine et il est douteux qu'on puisse la retrouver dans n'importe quelle manufacture des Flandres. A présent, dans la manufacture des articles en lingerie blanche, le terme est appliqué à ceux des articles qui portent de petits dessins d'une régularité géométrique, tels que les anges, œils de perdrix, tissés dans le tissu même. Les Flandres Autrichiennes ont été le premier pays au nord de la Méditerranée où on commença la manufacture de la toile sur une vaste échelle. Avant le milieu du XIII<sup>ème</sup> siècle, la manufacture de la toile dans ce pays était portée à une grande perfection et on y employait la plus fine qualité de lin. Une grande partie des marchandises était exportée en Angleterre et dans d'autres pays et, grâce à cela et à l'industrie de la laine, le pays acquit une grande importance commerciale; une grande richesse s'accumula au courant du siècle, les ports de commerce étant encombrés de vaisseaux appartenant aux commerçants du pays ainsi qu'à ceux d'autres nations.

Les Pays-Bas ne cultivaient pas le lin, au milieu du XVI<sup>ème</sup> siècle, ils fabriquaient quelques-unes des plus fines toiles qu'on pouvait obtenir; cependant, non loin des frontières de ce pays, de grandes quantités de lin pouvaient être obtenues facilement. Les toiles étaient un article important d'exportation qu'on ex-

En arrière de cette marque de commerce est la certitude d'ajustage et de durée qui fait que ce sous-vêtement se vend le mieux.



En fait de compte, la qualité est le plus grand facteur pour faire une vente—ou pour faire un magasin.

Des tissus bons, sur lesquels on peut compter, une fabrication soigneuse et honnête et une conception parfaite ont fait du

**Sous-Vêtement**  
**Irrétrécissable**  
**≡≡≡Pen-Angle≡≡≡**

le meilleur article de vente sur le marché. Cela vous paiera de demander au premier voyageur qui vous visitera de vous montrer les lignes Pen-Angle—elles comprennent tout ce qu'il y a de bon en sous-vêtements pour femmes, hommes et enfants—l'assortiment le plus varié de tissus, styles et prix.

***Penmans Limited, Paris, Canada.***

pédiait à Rome, en Angleterre et dans d'autres pays éloignés situés sur les côtes de la Méditerranée, et même en Allemagne, au Danemark, en Norvège et dans d'autres pays sur les bords de la Baltique. En retour, on importait de ces derniers pays, particulièrement des pays de l'Est et de la Pologne, la matière brute en grande quantité. Ils échangeaient leurs fines toiles pour des tissus plus grossiers, tels que le "canvas" de France. A Novelle, près de Bruxelles, on dit qu'on fabriquait de grandes quantités de cambrics très fins, ainsi qu'à Cambral, ville qui donna son nom à cette toile fine. A Courtenay, on faisait des toiles de table fines et à Gand, on fabriquait de grandes quantités d'une toile nommée d'après le nom de cette place, toile de Gand, ainsi que des toiles fines de nombreuses sortes.

La toile a été certainement fabriquée en Irlande, dès le XI<sup>ème</sup> siècle, mais la première mention de sa manufacture a été faite au XIII<sup>ème</sup> siècle; on dit en effet que, sous le règne de Henri III, en 1272, la toile irlandaise était employée à Winchester, Angleterre. C'est un fait historique que l'Angleterre exportait de la toile vers le milieu du XVI<sup>ème</sup> siècle; cependant, 100 ans plus tard, il paraît qu'elle importait des tissus de toile, soit parce qu'elle n'en manufacturait pas en quantité suffisante pour sa propre consommation, soit parce que ses produits manufacturés ne convenaient pas au goût de toute sa population. Vers le milieu du XVII<sup>ème</sup> siècle, une quantité considérable de fil de lin était filée en Irlande, et Manchester en achetait de grandes quantités dans ce pays; cette ville le tissait et le renvoyait en Irlande sous forme de toile.

L'introduction du christianisme en Allemagne contribua énormément à promouvoir le développement commercial et politique de cette partie de l'Europe et, en même temps, l'industrie de la toile en profita ainsi que d'autres industries.

On dit que, dans la première partie du XII<sup>ème</sup> siècle, les tissus de toile étaient employés dans les transactions commerciales, en guise de monnaie, dans l'île de Rugen, sur les côtes de la Poméranie.

La Prusse avait été un producteur de toile, aux temps les plus reculés; elle exportait du lin en 1450, ainsi que du fil de lin et du "canvas" principalement aux Flandres, pays qui était alors le grand centre commercial.

Les historiens anglais parlent de la première manufacture de toile fine dans les comtés de Wiltz et Sussex, en 1253 et, pour protéger cette manufacture, Henri III ordonna au shérif de chacun de ces comtés de lui acheter mille aunes de fine toile et de l'envoyer à sa garde-robe à Westminster. Ce patronage royal eut apparemment peu d'effet sur l'avenir de l'industrie, car on porta des lainages jus-

qu'à l'époque des Tudors; c'est alors que la toile commença à être d'un usage plus général. De ce fait, on a conclu que cette manufacture était établie dans ce pays à cette époque; autrement, il serait difficile d'expliquer pourquoi la toile aurait été tellement en faveur parmi le peuple de ce pays. Mais il n'y a pas de documents indiquant les endroits où la toile était spécialement faite. Il est certain toutefois qu'une petite quantité de toile était fabriquée en Grande-Bretagne pendant ce siècle, car, parmi les principaux articles d'importation, sont énumérées des toiles obtenues principalement des Flandres et de France. Edouard III essaya de développer cette manufacture en invitant des tisserands du continent à venir en Angleterre et un certain nombre de ces tisserands établirent en 1386 une guilde à Londres. Mais ils furent beaucoup tracassés par ceux qui étaient affiliés à la manufacture des lainages, ce qui affecta matériellement l'établissement de leur industrie, de sorte que la plus grande partie de la toile employée alors en Angleterre, surtout par les personnes de la haute société, était importée spécialement de Rennes et de la Champagne, en France, des Flandres et du Brabant, dans les Pays-Bas.

L'Angleterre reçut la plus grande partie de sa toile de Flandre, jusqu'après le règne des Stuarts. Durant la dernière partie du règne de cette famille, on commença à porter en Angleterre des mousselines légères; auparavant, on portait ordinairement du cambric, de la silésie, de la grosse toile et d'autres tissus analogues.

Au XVIII<sup>ème</sup> siècle, le Parlement anglais rendit beaucoup d'actes ayant pour but l'encouragement de la culture du lin et de la manufacture de la toile en Angleterre comme en Irlande. Dans ce but, l'importation de cet article en France fut prohibé strictement, et, à une certaine époque, le fait de porter du cambric français était passible de fortes pénalités; la raison donnée à cela par la Chambre des Communes était que le commerce avec la France nuisait au royaume anglais. En 1643, le Parlement imposa un droit très fort sur la toile damassée pour table. En 1663, des lois furent rendues pour l'encouragement de la manufacture de la toile et de la tapisserie en Angleterre et pour décourager les trop grandes importations françaises de ces marchandises.

En 1685, la révocation de l'Edit de Nantes par Louis XIV chassa de France environ 600,000 artisans protestants, dont 70,000 à peu près s'établirent en Angleterre où ils introduisirent beaucoup de nouvelles manufactures et en améliorèrent d'anciennes; parmi ces dernières était la toile pour laquelle ces hommes avaient depuis longtemps une grande renommée. A cette époque, on émit des

doutes au sujet du succès qu'obtiendrait le commerce de la toile en Angleterre; on se demandait si ce commerce ferait du bien ou bien s'il se mettrait en travers, comme "il pouvait le faire, de nos nobles et anciennes industries des lainages," car il fallait environ vingt acres de terre pour obtenir la laine destinée à fournir du travail au même nombre de personnes qu'un acre de terre semé en lin emploierait; cependant, à la fin, la manufacture de la laine employait de beaucoup le plus grand nombre de mains et rapportait le plus de profit au public ainsi qu'aux manufacturiers. Même en Hollande, où la manufacture de la toile était si prospère, le Hollandais avait seulement la partie la plus facile et la plus profitable du commerce, c'est-à-dire le tissage et le blanchissage. Mais dans les pays où la main-d'œuvre et la terre étaient à bon marché, comme en Ecosse et en Irlande, la manufacture de la toile avait été reconnue profitable à toute la communauté. Pour empêcher l'emploi des calicots étrangers et la demande pour la toile et les lainages, l'Angleterre passa, en 1721, une loi imposant une amende de \$25 aux tisserands et de \$100 aux vendeurs d'une pièce de calicot. Quinze ans plus tard, cette loi fut tellement modifiée que les calicots manufacturés en Grande-Bretagne purent être portés "pourvu que la chaîne de ces calicots fût entièrement faite de fil de toile", et ce n'est qu'en 1774 qu'une loi fut rendue permettant que les marchandises imprimées, faites entièrement de coton, fussent employées en payant un droit de 6 cents par verge. En 1745, un acte fut passé pour encourager le commerce indigène de la toile, en imposant de fortes pénalités à ceux qui portaient des cambrics ou des lawns importés ou qui en faisaient le commerce. Mais cet acte et d'autres semblables n'avaient évidemment aucun effet, si toutefois ils étaient sérieusement destinés à être mis en vigueur, car il y a un certain nombre de faits historiques montrant que ces articles importés étaient portés librement par ceux qui avaient le moyen de les acheter pendant cette période du règne de Georges II. Toutefois cette législation peut avoir eu quelque chose à faire avec l'établissement en Angleterre, en 1761, de la manufacture de cambrics imitant ceux fabriqués en France et, avec l'incorporation, en 1764, de la English Linen Co., ayant pour but de fabriquer des cambrics et des lawns de l'espèce appelée lawn français; cette Compagnie avait un capital-actions qui ne devait pas dépasser 100,000 livres et la législation portait une clause voulant que les marchandises, pour certifier qu'elles étaient de manufacture anglaise, devaient être scellées à chaque extrémité des pièces, par les officiers voulus, avant qu'elles fussent retirées du métier.

## Automne 1907—Département A/1

### **Ginghams pour Robes et Etoffes pour Jupes**

Nous avons un grand nombre de lignes de liquidation que nous offrons à des prix inférieurs à ceux des manufactures. Veuillez voir nos échantillons avant de donner un ordre.

### **Flanellettes et Wrapperettes**

Nous tenons le plus grand stock de ces marchandises au Canada, y compris toutes les lignes courantes en articles unis et de fantaisie, ainsi que nos marques bien connues de

|                          |                              |                       |
|--------------------------|------------------------------|-----------------------|
| <b>Flanelle Victoria</b> | <b>Vellons Melton</b>        | <b>Velosets</b>       |
| <b>Downettes</b>         | <b>Blouses "Royal"</b>       | <b>Velours</b>        |
| <b>Croisés Empire</b>    | <b>Flanelles d'Extérieur</b> | <b>Komura</b>         |
| <b>Cachemirette</b>      | <b>Drap Foulé</b>            | <b>Prunella</b>       |
| <b>Serge Henley</b>      | <b>Kimona</b>                | <b>Drap Alexandra</b> |

---



---

# **GREENSHIELDS LIMITED**

**MONTREAL**

**GREENSHIELDS WESTERN LIMITED**

**Winnipeg**

**GREENSHIELDS & CO.**

**Vancouver**

Ce n'est qu'au XVIII<sup>ème</sup> siècle que l'industrie de la toile atteignit quelque importance nationale en Irlande et bien que le lin fût filé dans ce pays, avant cette époque et fût exportée avec quelques tissus de toile, la manufacture ne peut pas être regardée comme ayant été une manufacture courante ou comme ayant contribué beaucoup au commerce étranger de ce pays, jusqu'à ce qu'elle fût devenue florissante dans les colonies écossaises de l'Ulster. Ceci ne se produisit pas avant le milieu de ce siècle, et bientôt après, la toile formait le principal article de commerce provenant de cette province, jusqu'à ce qu'elle eût entièrement supplanté la manufacture de la laine. La manufacture de la laine en Irlande commença à être encouragée vers 1670; elle était alors faite par les Écossais du nord de l'Irlande où cette industrie a toujours été plus florissante que dans toute autre partie de l'Irlande. Afin d'encourager l'établissement de protestants étrangers en Irlande pour la manufacture de la toile, le Parlement anglais passa, en 1696, un acte permettant d'importer d'Irlande en Angleterre le lin, la toile et le fil de toile, sans payer aucun droit. En même temps, on permit que la toile à voile de fabrication anglaise qui avait déjà été portée à la perfection, fût exportée sans paiement de droits, soit en pièces, soit en toiles toutes faites. Un des effets de cette loi fut de jeter les fondations de fortes et florissantes manufactures de toiles et de cambrics en Irlande.

Durant le règne de Charles II, la manufacture des lainages fit de grands progrès en Irlande, ce qui créa une sorte de jalousie chez les manufacturiers anglais qui usèrent de leur influence pour que le Parlement Britannique rendit un acte prohibant l'exportation de laine d'Irlande sauf en Angleterre et au pays de Galles. Une pétition fut adressée au roi, représentant, qu'en conséquence du prix de la main-d'oeuvre, plus bas en Irlande qu'en Angleterre, le progrès de l'industrie de la laine dans le premier pays était tel qu'il pourrait porter préjudice à celui du dernier pays et qu'il serait avantageux pour le public que la manufacture de la laine en Angleterre ne fût pas encouragée et qu'on établit à sa place la manufacture de la toile. Cette pétition eut son effet sur le roi et il répondit qu'il ferait tout ce qu'il pourrait pour arriver à cela; cependant, il y eut une sorte de compromis par lequel l'Angleterre aurait exclusivement la manufacture de la laine, et l'Irlande, celle de la toile. Ce dernier pays accepta volontiers ces termes et alla même jusqu'à imposer des droits très forts sur l'exportation des lainages; ceci eut pour résultat la ruine de l'industrie de la laine dans ce pays, sauf pour la laine destinée à la consommation locale.

La manufacture de la toile commença

toutefois à être prospère à partir de cette époque. Cette prospérité fut grandement aidée par le nombre des émigrés de France qui s'installèrent près de Lisburn, dans le voisinage de Belfast. Beaucoup de ces hommes connaissaient très bien les méthodes françaises de manufacture de la toile et ces méthodes furent utilisées pour améliorer le caractère du produit irlandais. On eut recours à divers expédients pour augmenter la demande; un de ces expédients fut un ordre émis par le lord lieutenant de porter des rubans de chapeau et des écharpes en toile aux funérailles, coutume qui existe encore.

Comme on doit naturellement le supposer, la machinerie employée à cette époque était de la construction la plus simple et était mue à la main, car on ne connaissait pas encore de machinerie mue par la force motrice qui se rapprochât de ce qu'on a connu à la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle ou au commencement du XIX<sup>ème</sup>.

Dans le but d'encourager l'industrie de la toile irlandaise, le gouvernement de la Grande-Bretagne accorda fréquemment des royautés ou paya des primes aux producteurs et aux exportateurs de toiles pour leur permettre de continuer leur commerce d'une manière rémunératrice. Par un acte du Parlement, durant le règne de la reine Anne, un bureau de commissaires des manufactures de toile et de chanvre fut nommé pour encourager la culture du lin et pour améliorer la manufacture de la toile en Irlande. Les moyens les plus libéraux furent mis à la disposition de ce bureau par le gouvernement et, pendant un grand nombre d'années, \$100,000 furent distribués annuellement sous cette direction. Cette dépense continua à se faire jusqu'à une époque relativement récente, car, par exemple, en 1815, il fut dépensé environ \$60,000 sous forme de primes et \$36,000 sous forme de gratifications aux industriels en toiles et cette industrie a toujours été plus ou moins concentrée à Belfast ou aux environs. Malgré une réduction dans les frais de production, ce bureau continua, sous l'autorité du Parlement, à dépenser une bonne somme d'argent, par exemple, \$110,000 en 1821. En 1826, le Gouvernement croyant que l'industrie de la toile en Irlande n'avait pas besoin de l'encouragement qui lui était donné au début, réduisit la gratification pour l'année suivante à \$50,000 et, en 1828, toutes les gratifications de cette nature furent discontinuées, le bureau des commissaires fut dissout, laissant ainsi la production et la manufacture du lin en Irlande à l'intelligence et à la persévérance de ceux qui y étaient engagés.

La toile fut fabriquée en Ecosse en 1600 et on ne sait pas au juste combien de temps auparavant cette fabrication fut commencée dans ce pays, car toutes les allusions qui y sont faites avant cette

époque, sont plus ou moins apocryphes. Dans les comptes d'un des grands propriétaires d'Ecosse, en 1600, apparaît un article pour la location de 990 aunes de toile d'où l'on peut conclure que la toile était fabriquée quelque peu dans ce pays, pour la consommation locale, au moyen de lin qui y était cultivé. Certains documents font allusion à la toile comme un important article d'exportation, mais, en tous cas, sa manufacture doit avoir été très rudimentaire. La législation d'Ecosse semble avoir fait tout ce qu'elle pouvait pour encourager l'industrie de la toile dans ce pays, mais ses efforts furent parfois réduits à néant par le changement de politique de la cour. Par exemple, en 1685, Jacques II, pour s'assurer l'amitié du roi de France, leva l'interdiction sur l'importation de toiles, ce qui, pendant un certain temps, eut un effet des plus décourageants sur le commerce domestique, à cause des larges quantités de toiles étrangères qui étaient apportées dans ce pays.

Des mesures énergiques furent prises pour empêcher la libre importation des lainages anglais en Ecosse, sur une pétition des manufacturiers de toiles, parce que ces lainages nuisaient à leur commerce; mais le commerce anglais y répondit en mettant obstacle à la vente des toiles écossaises en Angleterre et même en allant jusqu'à punir du fouet ces vendeurs malveillants qui étaient obligés de donner des garanties qu'ils discontinueraient leur trafic. Cette pratique fut arrêtée toutefois par le gouvernement et plus de liberté fut accordée au commerce. En 1686, un acte du Parlement écossais ordonna qu'aucun cadavre ne fût enseveli dans aucune chemise, drap ou toute autre chose qui ne fût pas en toile véritable. Les parents des personnes décédées étaient obligés, sous des peines sévères, de s'adresser à leur propre ministre, dans l'espace de huit jours après les funérailles, et de déclarer sous serment que la loi avait été observée. En 1696, un acte déclara qu'aucune filasse de lin ne devait être exportée du royaume et qu'elle devait être importée exempte de droits. Des privilèges spéciaux furent aussi accordés à des Compagnies qui manufacturaient la toile. Bientôt après l'acte cité plus haut, au sujet des enterrements, un autre fut passé, ordonnant qu'il ne serait pas employé, pour les enterrements, de toile d'Ecosse coûtant plus de 40 cents la verge, avec cette prescription que le ministre le plus rapproché de la paroisse, avec un ou deux voisins, devrait être appelé par les amis de la personne défunte, pour voir à ce que le linceul fût comme il devait être sous tous les rapports. La ville de Dundee a toujours été le grand centre de la manufacture de la toile en Ecosse, mais on ne sait pas précisément à quelle époque cette manufacture y fut

**POUR L'AUTOMNE: les Serges et Vicunas Sphinx sont les meilleurs.**



**Tweeds  
Canadiens**

**Tweeds  
Ecosais**

**Tweeds  
Anglais**

**Rideaux  
Mousseline**

**Drap Italien**

**Uni**

**Croisé**

**Lustré**

**En Noir  
et Couleur**

**Etoffes à  
Rideaux**

*Seuls Agents au Canada pour la Marque Sphinx*

**Nouveautés pour Costumes de Dames  
Nouveautés**

**Achetez "Botanette" pour Costumes  
de Toilette**

**Achetez "Botanette" pour usage  
journalier**

**Achetez "Botanette" par économie  
Achetez "Botanette" pour confort**

**Popeline Coton—Soie—Couverts—Meltons—Tapis—Carrés—Carpettes  
Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines**

**P. Garneau Fils & Cie, = Québec**

**SALLE D'ECHANTILLONS  
MONTREAL**

**SALLE D'ECHANTILLONS  
VANCOUVER**

établie. On sait que cette ville faisait des exportations de toile en assez grande quantité avant la fin du XVII<sup>e</sup> siècle.

Vers la fin du XVII<sup>e</sup> siècle, l'industrie de la toile du Hanovre était développée au plus haut degré; à cette époque, elle commença à décliner, jusqu'au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle, quand les toiles irlandaises et écossaises supplantèrent les marchandises hanovriennes sur les marchés étrangers et plus spécialement sur ceux des Indes Occidentales. Cette industrie fut de nouveau florissante pendant la guerre révolutionnaire d'Amérique, mais fut presque réduite à néant par les guerres continentales de Napoléon. Toutefois, elle reprit un nouvel essor quand la paix fut rétablie, mais sans obtenir son importance nationale primitive.

Des documents font mention d'exportations de toile grossière d'Archangel en Russie, en 1655, pour une valeur de \$1,600,000; mais ces documents ne mentionnent pas que du lin ait été exporté, la production domestique étant probablement absorbée par la consommation du pays.

L'union politique entre l'Ecosse et l'Angleterre, en 1707, profita d'une manière remarquable aux industries et au commerce du premier pays. Les droits qui avaient existé auparavant sur l'exportation en Angleterre des toiles écossaises furent supprimés et il se produisit immédiatement une si grande augmentation dans cette branche de l'industrie nationale, qu'il semble que les pauvres gens ne pouvaient pas être à court d'emploi, et les perspectives étaient si belles que les Anglais se rendirent dans le Nord et commencèrent la manufacture des toiles à voiles, des toiles damassées et d'autres articles en toile. Le commerce avec les colonies fut aussi ouvert à l'Ecosse et de grandes quantités de ses toiles furent envoyées en Amérique, en échange des produits de ce dernier pays, de sorte que, vers l'année 1710, la quantité de toile fabriquée en Ecosse était de 1,500,000 verges.

Christiana Shaw fut la première à introduire la filature de fil fin de lin en Ecosse, au commencement du XVIII<sup>e</sup> siècle. On raconte d'elle qu'elle acquit une dextérité remarquable dans la filature des fils fins; elle faisait elle-même toutes les opérations, à partir de la récolte de la matière brute, jusqu'au moment du blanchiment. C'est grâce à ses efforts que les jeunes femmes du voisinage de Dundee apprirent à filer et, en raison de ses efforts industriels, des manufactures furent érigées et l'industrie prit de l'extension, jusqu'à ce qu'elle devint une des principales industries du district, fournissant de l'emploi à une population nombreuse, non seulement aux environs de Dundee, mais dans tout le pays; elle rendit cette industrie encore plus nationale et en fit une source de prospérité,

de sorte qu'on peut dire qu'entre 1700 et 1730, les manufacturiers de toiles passèrent d'un état de pauvreté à un état de richesse et d'une situation restreinte à une situation très développée en matière de commerce.

Dans les premières années du XVIII<sup>e</sup> siècle, la toile était fabriquée partout dans le sud de l'Ecosse; la filature était exécutée au coin du feu par les servantes, pendant les longues soirées d'hiver et le tissage était fait par le tisserand du village, pour la fabrication des nappes et des vêtements de dessous. Chaque femme faisait sa toile et la blanchissait elle-même et presque tout le monde était vêtu de toile. Les jeunes gens particulièrement méticuleux pour leur toilette, faisaient venir leur toile de Hollande pour leurs chemises, mais les personnes plus âgées se contentaient de cols et de manchettes de cette fabrication étrangère qui étaient placés par-dessus la toile domestique. Les nappes étaient enlevées tous les jours dans les familles nobles et on employait toujours des serviettes de table. En 1753, le Parlement accorda \$15,000 par an, pendant neuf ans, pour encourager et perfectionner la manufacture de la toile dans les highlands de l'Ecosse, avec cette condition qu'aucune partie de cette somme ne serait appliquée à d'autre usage que celui d'instruire et d'inciter les habitants de ce pays à cultiver le lin et le chanvre, à les préparer, à les filer et à les tisser, pour en faire des toiles grossières; cette somme devait être aussi employée à fournir aux habitants des matériaux et des ustensiles convenables pour cette industrie et à distribuer des récompenses et des prix pour la quantité et la qualité des plantes cultivées et des objets manufacturés. Cet acte avait un but politique, car on pensait qu'il aurait pour effet de détourner les highlanders turbulents de leur habitudes de pillage et de querelles et de créer chez eux un esprit d'industrie. Un historien écossais écrivant en 1776 dit: "Je ne suis pas certain de l'époque où la manufacture de la toile a commencé. Il ne pouvait pas y avoir une grande demande pour cet article, il y a un siècle et demi, alors que les personnes élégantes changeaient à peine leur chemise plus d'un fois par semaine; mais grâce au luxe ou plutôt à la propreté qui se développa avec le temps, cet article est devenu des plus avantageux au point de vue national". A cette époque, la manufacture de la toile s'était répandue dans une grande partie de l'Ecosse, bien qu'en quelques districts on en faisait à peine plus qu'il n'en fallait pour fournir aux besoins locaux; mais, dans d'autres districts, la manufacture était faite sur une échelle plus vaste et il se faisait une grande exportation de toile en Angleterre et ailleurs. Une grande partie du lin employé dans la manufacture était cultivé dans le

pays même, mais la plupart de ce lin était importé de Russie et de Hollande. Le lin domestique était cultivé par les paysans, pour leur propre usage; sa préparation pour la manufacture était faite par les membres de leur famille et la filature était l'occupation principale des femmes, dont beaucoup étaient devenues très habiles dans cet art. Une grande partie du lin filé à la main était envoyée au dehors, principalement en Angleterre, jusqu'à l'établissement des manufactures; il fut alors employé beaucoup par les manufactures du pays et les broches de la manufacture se multiplièrent au point que la filature à la main dans les districts ruraux cessa en grande partie, produisant la concentration des procédés de fabrication dans les villes au lieu que cette fabrication fût répandue dans les familles de la campagne. Cette transition d'une occupation domestique à un procédé de manufacture n'eut lieu que vers la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. Pendant que la fabrication de la toile était une industrie du foyer, elle donnait de l'emploi à une population nombreuse et industrielle, à des époques où les autres occupations ne lui demandaient pas une attention particulière. Le lin servait alors à payer le loyer. C'était une récolte de luxe, et comme c'était la seule commodité qui procurait la richesse à de nombreuses paroisses, on l'appelait la récolte dorée. Cela fut changé en grande partie quand la filature à la machine eut de la vogue. Cette filature mit le procédé à si bas prix, que le rouet à la main ne put plus lutter; les jeunes femmes furent ainsi privées de leur métier ordinaire et furent forcées de chercher du travail dans les manufactures, pour lesquelles elles abandonnèrent la campagne. Vers l'année 1787-1788, on commença; la filature mécanique du lin à Bervie, près de l'embouchure de la rivière Bervie et des efforts semblables, presque contemporains, furent faits dans d'autres localités du pays. Vers 1792-1793, une petite filature de lin, mue par une machine à vapeur d'une force d'à peu près 10 chevaux fut érigée à Dundee. Ce fut le premier essai fait en cet endroit. D'autres efforts semblables furent faits dans ce district jusqu'à ce qu'une force de soixante chevaux fût employée pour faire fonctionner la machinerie et, bien que cela fût relativement insignifiant, ce fut le commencement d'une nouvelle ère dans l'histoire de la manufacture de la toile, non seulement pour cette ville, mais pour toute l'Ecosse. La consommation de lin pour ces établissements établis de bonne heure, était d'environ une tonne et demie par jour. Le capital entier investi dans la filature du lin était d'environ \$100,000 et l'importation du lin en Ecosse, pour tous les usages, était d'à peu près 6,000 tonnes par an.



# LINOLEUM

Fait en cinq Qualités.

**A. B. C. D. E.**

Largeur: 2 et 4 verges.

Nous n'avons aucune hésitation à déclarer que ces marchandises représentent la meilleure valeur sur le marché. Nous revendiquons pour elles:

**DUREE      ATTRAIT      PRIX**

## PRELART pour PLANCHER

Fait en trois Qualités.

Toutes les largeurs "Standard" jusqu'à 10-4.

Cette ligne est connue si bien et si avantageusement dans tout le Dominion, qu'il est besoin de dire peu sur ses mérites. Ce sont les Articles Donnant Satisfaction qui se vendent le plus vite, et nous considérons que c'est la meilleure preuve que les valeurs sont correctes.

## TOILES CIRÉES pour TABLE

Largeurs: 5-4 et 6-4.

Tenues par toutes les maisons de Marchandises Sèches en Gros.

## BURLAP ORNEMENTAL

Enduit d'Huile et à Double Encollage.

Largeurs: 30-36-45-54-72 et 90 pouces.

Dans toutes les Couleurs "Standard."

Tenture économique, jolie et profitable, d'un grand emploi dans les Maisons d'Habitation, Eglises, Halls, Edifices Publics et Hôtels. Demandez la Brochure indiquant les prix, etc.

MANUFACTURÉS PAR

# THE DOMINION OIL CLOTH CO., Limited

MONTREAL.

Les rapports concernant la manufacture du lin en Irlande, pendant le XVIII<sup>e</sup> siècle sont assez maigres, mais les statistiques montrent que cette industrie y était active et les exportations qui étaient de 1,700,000 verges de toile en 1710, étaient portées à 20,600,000 en 1770; celles de fil de lin passèrent de 800,000 livres à 3,350,000 livres. En 1780, le Parlement irlandais offrit des primes pour l'exportation de toiles Irlandaises en Afrique, en Amérique, en Espagne, au Portugal, à Gibraltar et à Minorque, ainsi que pour l'exportation de toiles à voiles irlandaises dans n'importe quel pays, excepté la Grande-Bretagne.

La Grande-Bretagne émit son premier acte sur la toile en 1727, lequel fut trouvé insuffisant pour le but proposé et, afin de stimuler davantage l'industrie de la toile et de lui faire faire des progrès plus permanents, des primes furent accordées pour les exportations et un acte ayant cet objet en vue fut passé en 1742. Le paiement de primes sur les exportations de toiles fut continué avec quelques interruptions jusqu'à ce qu'il cessât complètement en 1832. Des économistes croient que sans l'aide du gouvernement le progrès de l'industrie de la toile dans ce pays aurait été très lent.

L'acte de 1742 imposait en même temps un droit supplémentaire sur les cambrics étrangers. Une loi fut émise en 1745, pour empêcher les fraudes commises en contrefaisant les estampilles placées sur les toiles anglaises et irlandaises, de manière à recevoir la prime allouée pour leur exportation et pour empêcher d'une manière efficace l'exportation de toile étrangère sous le nom de toile britannique ou irlandaise; en même temps, les primes sur les exportations furent augmentées. A cette époque, la consommation annuelle de toile en Grande-Bretagne et dans les colonies, était estimée à 80,000,000 de verges, dont 30,000,000 étaient importées: 12,000,000 de verges venaient d'Irlande, 12,000,000 de verges d'Ecosse, et 26,000,000 d'Angleterre. Il n'en était exporté que 1,300,000 verges à d'autres pays, mais ce commerce d'exportation fut porté à près de 8,000,000 de verges en 1871, juste avant le commencement de la guerre américaine. Vers 1784, il y avait trente actes en vigueur en Grande-Bretagne, se rapportant à la manufacture de la toile, pour son encouragement et sa réglementation; pendant une période de 65 ans, au cours des règnes de Georges 1<sup>er</sup>, Georges II et Georges III, des droits furent imposés sur le lin et le chanvre et les divers articles, faits de ces matières, importés dans ce pays, et c'est avec ces droits que des primes étaient payées, pour encourager la production domestique. Ces faits sont enregistrés dans un volume imprimé en l'an 1784, par autorisation du gouvernement britannique et ils pa-

raissent dans le témoignage des manufacturiers de toile des Etats-Unis devant le comité des finances du Sénat en 1788, par rapport au bill du tarif qui était alors en discussion.

Les situations relatives des trois grandes industries textiles de la Grande-Bretagne, en 1783, étaient les suivantes:

|              | Valeur<br>des tissus<br>et fils pro-<br>duits. | Valeur des<br>exporta-<br>tions. | Valeur de<br>la consom-<br>mation do-<br>mestique. |
|--------------|------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|
| Lainages.... | \$84,000,000                                   | \$18,500,000                     | \$65,500,000                                       |
| Toiles.....  | 20,000,000                                     | 3,500,000                        | 16,500,000                                         |
| Cotonnades.. | 4,800,000                                      | 1,800,000                        | 3,000,000                                          |
|              | \$108,800,000                                  | \$23,800,000                     | \$85,000,000                                       |

Les valeurs ayant trait à la toile comprennent les produits d'Irlande qui étaient estimés à \$12,000,000.

La filature mécanique du lin commença en Angleterre vers 1787, en même temps qu'en Ecosse; mais la machinerie était rudimentaire et imparfaite et le fil produit était défectueux. C'était toutefois le début d'un système amélioré de manufacture qui permettait aux filatures d'acheter le lin sur le marché irlandais, de le convertir en toile et de le vendre au-dessous du prix des marchandises faites en Irlande.

A la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, on estimait que la valeur totale de la toile fabriquée en Angleterre était de \$10,000,000. Cette valeur, au bout d'un temps très court, fut augmentée à \$15,000,000, donnant de l'emploi à 95,000 personnes; cette valeur représente environ 4 p. c. de la valeur totale de toute les manufactures du pays et le nombre de personnes employées par cette industrie représente 4½ p. c. du nombre total des personnes employées dans toutes les industries. Les manufacturiers de toile de Grande-Bretagne recevaient leur matière première de Russie, de Prusse, d'Allemagne et de Hollande et, avec ces importations, vinrent celles de cambrics, lawns, canvas, toiles de table et fils d'Allemagne et de Hollande. Les exportations consistaient en toile expédiée au Danemark, aux colonies d'Amérique, aux Antilles, aux Indes Orientales, en Chine et en Afrique.

Sur le continent, vers le milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle, la Saxe se livrait à la manufacture des toiles fines, de la toile grossière et de grandes quantités de fil. A une certaine époque, la persécution contre les protestants dans cette partie de l'Europe centrale força un grand nombre d'entre eux à s'établir dans la Haute-Lusace où ils introduisirent la fabrication de la toile, principalement des toiles de table et des toiles à matelas. La ville de Hamm était renommée pour ses blanchisseries de toile et celle de Glatz, pour ses fils et ses toiles. La Silésie fabriquait en grandes quantités des tissus de différentes sortes, comprenant le canvas, le bougran et la toile damassée, et elle faisait une grande exportation de ces marchandises, particulièrement en

Angleterre. Presque tous les districts manufacturiers de toile de l'Europe centrale exportaient plus ou moins leurs marchandises. En 1755, il y avait 248 métiers à toile à Berlin. En 1764, le chanvre, le lin, leurs graines, des toiles et des fils étaient exportés de Prusse, et, vers l'année 1799, la valeur des objets en toile exportés de ce pays était d'environ \$10,000,000, représentant le quart de toutes ses exportations. En cette année et l'année 1805, ces manufactures de toile augmentèrent d'une manière étonnante et constituèrent son commerce le plus important. Quelques-uns des produits de ce pays avaient une grande réputation pour leurs qualités de durée et leur excellence en général. Pour indiquer les progrès qui ont été faits dans cette partie de l'Europe, il suffit de dire qu'en 1740, l'exportation de toile de Silésie n'était évaluée qu'à \$2,500,000, tandis qu'en 1805, cette valeur était estimée à \$15,000,000. L'industrie de la toile en Silésie était alors l'industrie la plus importante de l'empire allemand, les principales villes de manufacture étant Hirschburg, Landshut, Schmiedeburg, Greiffenburg, Waldenburg et Schweinitz. La première ville était le siège de la manufacture du lawn et, en 1786, l'exportation de ces tissus s'élevait à \$1,250,000; les modèles des lawns en couleur portaient souvent des dessins de fleurs rouges, bleus et verts. Quelques-uns de ces lawns étaient connus sous le nom de toile d'araignée, probablement à cause de la finesse de leur texture.

Pendant le XVIII<sup>e</sup> siècle, l'Autriche exporta une quantité limitée de ces lawns, probablement par le Danube et par Trieste. Ce pays a été longtemps célèbre pour ses lawns, mais n'a jamais exporté beaucoup de fil, car ces produits étaient consommés, pour la plupart, par sa population.

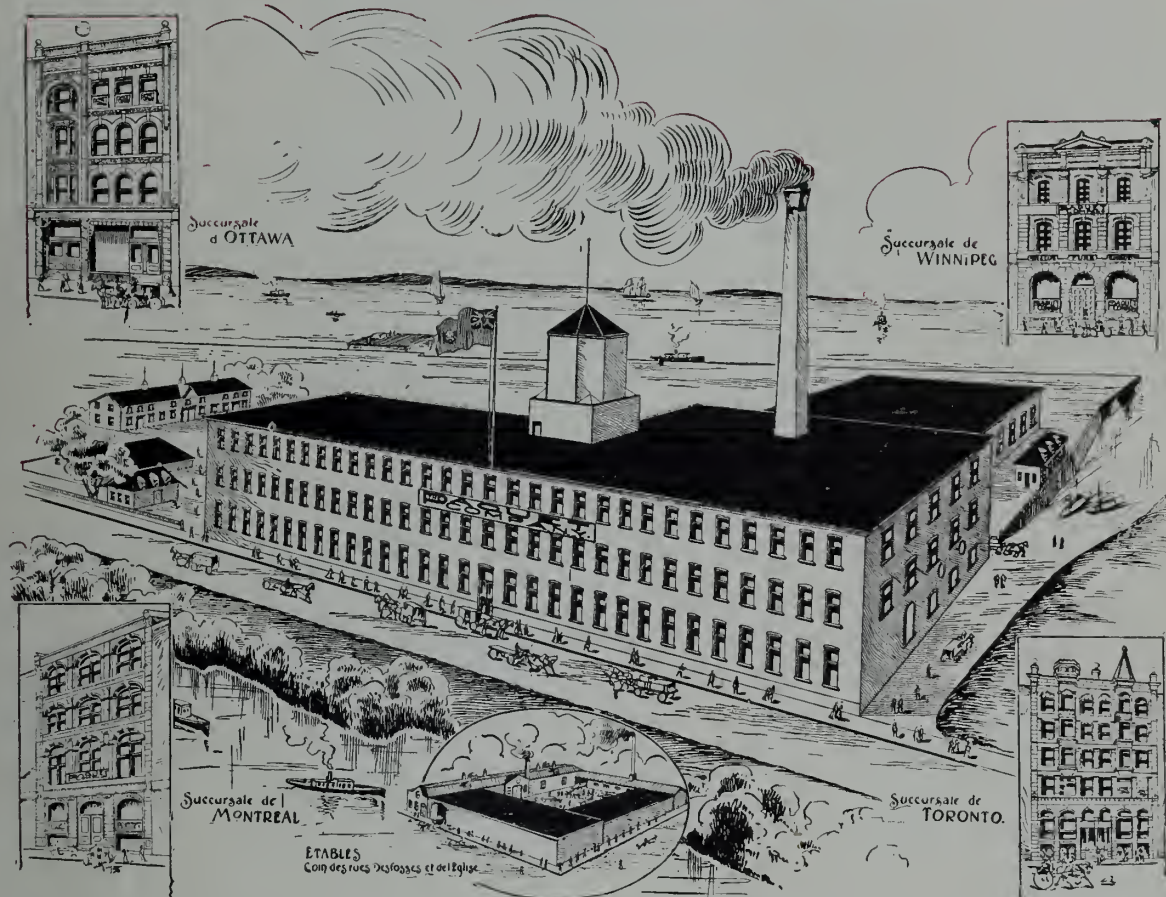
L'industrie de la toile en France ressentit vivement le coup qui lui fut porté par l'émigration de 800,000 protestants à la suite de la révocation de l'édit de Nantes. Ces gens étaient le pivot de l'industrie de ce pays et leur habileté manqua dans toutes les branches de la manufacture. Des guerres eurent aussi pour effet de détruire partiellement ou complètement les manufactures de toile et de les transporter dans d'autres nations. De cette manière, la France fut privée d'une manufacture des plus profitables de deux espèces de toile: la toile de Doullens, une ville du département de la Somme, et du bougran. Jusqu'à l'introduction des cotonnades tissées à la machine, la toile de Doullens était une toile forte et grossière, du genre de ce qu'on connaissait alors sous le nom de toile de Hollande. Le nom est conservé pour un calicot imitant la toile. Le bougran était une toile grossière non blanchie, rendue raide par de la colle ou de

La Plus Grande Manufacture de Fourrures de tout le Canada

# LA COMPAGNIE PAQUET

LIMITÉE.

DIVISION DU GROS



L'établissement de J. Arthur Paquet, lequel sera connu sous le nom de La Compagnie Paquet, Limitée, Division du Gros, fut fondée en 1892, par feu l'Honorable J. Arthur Paquet, Sénateur.

La manufacture de Fourrures, une des plus grandes dans tout le Canada, et une des plus considérables du monde entier est la seule manufacture dans toute l'Amérique où tous les procédés dans la préparation des fourrures, i. e. repassage, teinture et fini des fourrures, depuis les peaux teintes jusqu'aux vêtements confectionnés sont en usage à un très haut degré.

D'année en année, cette branche de commerce s'est développée considérablement, et aujourd'hui il y a dix-huit voyageurs sur la route, parcourant tout le pays depuis Terre-Neuve jusqu'au Yukon.

En 1895, commença le commerce d'importation de chapeaux lequel est devenu une des principales branches de commerce, et c'est de cette importation qu'a surgi la très grande renommée des chapeaux "Carter" et "Wilkinson," depuis l'Atlantique jusqu'au Pacifique. Ceux-ci sont les plus annoncés dans tout le Canada. En effet il y a au dessus de 190 grandes enseignes peintes, disséminées sur le parcours des principales lignes de chemins de fer depuis Halifax jusqu'à Vancouver—des milliers et des milliers de petits catalogues, donnant les descriptions des principaux modèles ont été expédiés par la malle aux clients des marchands de chapeaux dans toutes les parties du pays—une série de réclames ont dans le moment publiée dans un grand nombre de journaux édités dans les différentes parties de la contrée. Enfin les marchands eux-mêmes donnent tout leur concours et pour annoncer et pour vendre ces chapeaux. L'augmentation

considérable des ventes des chapeaux "Carter" et "Wilkinson" est la meilleure preuve du succès de cette maison. Peu après l'établissement du Rayon des Chapeaux fut fondée la Manufacture de Gants. C'est à cet établissement que sont confectionnés les fameux Gants et Mitaines "J. A. P.," tenus aujourd'hui par la majorité des marchands détailliers. Il y a au-dessus de 2000 modèles, depuis le gant le plus chic en chevreau, jusqu'à la mitaine la plus résistante pour l'ouvrier. L'étendue totale occupée par la Division du Gros comprend 99,402 pieds carrés, à l'exclusion des Succursales de Vancouver, Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St-Jean, N. B.

La Division du Gros de la ville de Québec emploie dans ses différentes sections au-dessus de 400 hommes, le bureau ayant ses commis séparés.

La Succursale de Winnipeg possède une magnifique bâtisse et a un assortiment complet de Fourrures, Chapeaux et Casquettes, Gants et Mitaines, afin de répondre à toutes les demandes sans nombre de l'Ouest.

La Succursale de Montréal possède aussi une grande bâtisse—et fait la distribution des marchandises pour ce district. Celles d'Ottawa, Toronto et St-Jean, N. B., ont des bureaux très avantageux—et celle de Vancouver, C. A. a été ouverte définitivement la semaine dernière.

Nous sommes heureux d'offrir ce jour nos plus sincères remerciements aux marchands détailliers du Canada pour leur distingué patronage et les concours qu'ils ont accordés dans le passé à la maison, et nous les sollicitons de nous les continuer à l'avenir.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE,  
C. A. VANDRY, Gérant Général.

**BUREAU CHEF ET MANUFACTURE, QUÉBEC, P. Q.**

**Succursales à Vancouver, Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St-Jean, N. B.**

**Toute communication doit être adressée à la DIVISION DU GROS.**

la gomme, cela dans le but de maintenir les vêtements à la forme voulue. Au XIVe siècle, on décrit cette toile comme "un tissu mince, fin pouvant se comparer aux soieries les plus légères et étant aussi léger". Au commencement du XVIIe siècle, on estimait cette toile assez bonne pour doubler une robe en velours noir pour la reine Elizabeth. On la fabriquait principalement en Normandie et en Bretagne, et l'Angleterre, dit-on, en prenait chaque année une quantité évaluée à \$1,000,000.

A l'époque de la colonisation des Etats-Unis, c'était la coutume des habitants des petites villes et des districts ruraux, de fabriquer la plus grande partie de leurs vêtements grossiers et de leur toile pour l'usage de la maison, au moyen de coton, de lin ou de laine, ces matières étant employées séparément ou en combinaison, suivant les besoins de la famille. L'ordre le plus ancien donné publiquement par une quelconque des colonies à ce sujet a été édicté par l'assemblée du Massachusetts, le 13 mars 1460; cet ordre concernait spécialement la manufacture des vêtements en toile et en coton et affectait probablement d'une manière plus spéciale la toile. L'assemblée émit deux ordres, le premier, pour encourager la manufacture de la toile, en engageant les villes à s'informer des meilleures semences pour la culture du lin, etc., pour se rendre compte des gens qui étaient habiles à broyer le lin, à se servir du rouet, à tisser, etc. et pour ordonner que garçons et filles fussent instruits dans la filature du lin. Le second ordre accordait une prime de trois pence par shilling pour les tissus de toile, de laine ou de coton, pendant trois ans, si cette toile et ce coton étaient filés et tissés au moyen de laine et de lin produits par le pays. Ce dernier ordre fut révoqué l'année suivante, parce qu'il était trop onéreux pour le pays.

En même temps, la Cour Générale du Connecticut encourageait la culture et la manufacture du lin. Cet acte se rapportait plus particulièrement aux articles faits d'un mélange de toile et de coton, sous le nom de futaine, dimity, etc.

Vers 1708-1709, la fabrication de la toile chez les colons, avait fait de tels progrès que les trois-quarts des marchandises en toile et en laine dont ils se servaient étaient produits par eux-mêmes et le public en général portait les effets de fabrication domestique, à tel point que cela causait de l'inquiétude chez les manufacturiers anglais qui craignaient de perdre entièrement leur commerce avec les colonies; aussi les représentants du gouvernement britannique firent-ils rapport que si quelque mesure rapide et efficace n'était pas prise pour mettre un terme à cet état de choses, il se pourrait qu'au bout d'un certain temps les manufacturiers d'Angleterre en souffrissent

beaucoup. Le gouvernement anglais fit tout ce qu'il put pour empêcher ses colons de fabriquer de la toile, qu'ils portaient principalement comme produit de leurs propres métiers. Cependant, les machines à carder et à filer étaient toujours actives et ces machines employaient du lin de production domestique, converti en tissu adapté aux usages d'un peuple simple et frugal, dont la garde-robe constituait une grande partie de ses dépenses.

La manufacture de la toile reçut une grande impulsion du fait de l'immigration, en 1719, d'environ une centaine de familles irlandaises venant de Londonderry; ces familles s'établirent sur la rive gauche du Merrimac, en aval de Manchester, N.-H. Avec l'industrie du lin, ces familles introduisirent aussi la culture et la consommation de la pomme de terre. Elles établirent une manufacture d'après les méthodes irlandaises et fabriquèrent les tissus réguliers pour lesquels l'Irlande était célèbre; elles filèrent et tissèrent à la main, mais avec plus d'habileté que celle à laquelle on était accoutumé. Cette nouvelle industrie remplaça en partie dans cette région la manufacture des lainages qui déclinait et cela eut pour résultat la diminution de l'élevage des moutons. Il y eut beaucoup d'excitation dans toute la portion Est des colonies de la Nouvelle-Angleterre au sujet de l'effet stimulant qu'eut l'introduction de la manufacture de la toile par ces Ecossais et ces Irlandais. Des familles riches et pauvres se mirent à cette fabrication et filèrent au moyen de rouets et cette occupation était plutôt pour elles un passe-temps. Ce devint bientôt une manie qui, comme toutes les autres, s'évanouit bientôt, mais entre temps, cette manie eut pour résultat l'érection d'une construction en briques, à Boston, pour l'enseignement spécial de la filature et, en 1737, une taxe sur les véhicules fut ordonnée pour entretenir cette institution industrielle.

En ce qui concerne la manufacture du lin, on peut mentionner le commerce de Samuel Hall à Boston, en 1722, qui annonçait qu'il prendrait des tissus de toile pour les convertir en bougran ou qu'il vendrait ce tissu tout fait. Cet homme semble avoir eu une grande expérience dans la fabrication des tissus textiles de différentes espèces.

Le rouet que l'on faisait marcher au pied semble avoir été introduit dans les colonies en même temps que l'arrivée des Irlandais protestants dont les descendants, en 1842, étaient estimés au nombre de plus de 20,000.

La Cour Générale du Massachusetts offrit une prime, en 1722, pour la toile à voiles et la toile ordinaire faites au moyen de matière première domestique; on croyait alors qu'on pouvait cultiver là un lin convenant à la manufacture de la

toile à voiles, aussi bon que celui qui était cultivé, soit en Angleterre, soit en Irlande. Pour mener à bien ce projet, John Powell, de Boston, présenta un mémoire à la Cour conseillant d'avoir en opération vingt métiers dans l'espace de quinze à dix-huit mois et de dépenser \$1,500 pour des ouvriers anglais et des ustensiles devant donner une production approximative de cinquante pièces de toile à voiles par an par chaque métier. Ce mémoire fut reçu favorablement et il fut recommandé de payer une prime de vingt shillings sur le trésor public pour chaque morceau de toile à voiles de 36 verges de long et de 30 pouces de large, qui serait faite au moyen de bon fil bien étiré, d'une couleur bonne et brillante obtenu principalement de lin ou de chanvre fortement roui et provenant de la Nouvelle-Angleterre; chaque pièce devait peser de 40 à 50 livres; cette prime devait être accordée pendant quatorze ans et l'auteur du mémoire devait recevoir 3,000 livres, 2,000 immédiatement, les autres 1,000 livres quand il aurait produit 500 pièces de grosse toile ayant subi l'examen.

Les intérêts qu'avaient les provinces à faire des expéditions à cette époque étaient suffisants pour justifier les essais de manufacture de toile à voiles et de culture de lin et de chanvre pour la grosse toile et les cordages.

Après Boston, la ville de Newport, R.-I. occupait la première place comme importance commerciale et l'assemblée de cette province accorda en 1722, à William Borden, une prime de 20 shillings pour chaque pièce de toile manufacturée par lui au moyen de lin cultivé dans le pays et d'une qualité égale à celle de la bonne toile de Hollande. M. Borden fut le seul à profiter de cette prime pendant dix ans, à part un don de \$1,500 qui lui fut fait par le trésor général, pendant trois ans, à condition que le trésor pût dépenser cette somme. Il reçut d'autre assistance pécuniaire des provinces par des prêts, à condition qu'il manufacturât chaque année 150 pièces de bonne toile à voiles pour le commerce. En 1725, la province de Newport offrit des primes pour la culture du lin dans son territoire. L'assemblée du Connecticut accorda à Richard Rogers de New London le droit exclusif de faire de la toile à voiles et cet homme en produisit d'excellente. A cause de l'intérêt qui s'attachait à la culture du lin et du chanvre dans les colonies, Daniel Henchman, un libraire bien connu de Boston fit réimprimer vers l'année 1735 un ouvrage publié à Dublin onze ans auparavant; cet ouvrage était intitulé: "Instructions pour la culture du lin et du chanvre", par Lionel Slaton. La culture du lin et du chanvre était devenue si générale à cette époque que ces deux produits étaient acceptés par le trésor public en paiement de taxes, le

# VETEMENTS MARQUE SHIELD

POUR  
DAMES  
ET  
ENFANTS



AUTOMNE  
1907

**Styles Approuvés.**

**Valeurs les meilleures.**

Une grande augmentation d'affaires et des ordres de répétition rapides nous indiquent que nos valeurs sont correctes.

**DEPARTEMENT  
DES  
ARTICLES  
D'ENFANTS**

Ce département a reçu notre attention spéciale et nous offrons l'assortiment le plus complet au Canada de confections pour enfants. Manteaux "Bearskin," Coiffures, Manteaux et Robes de Baptême, Robes pour Jeunes Filles et Enfants, Flanellettes et articles blancs pour Jeunes Filles et Enfants, en somme, toutes les lignes qui peuvent compléter votre Département d'articles pour Enfants.

## CONFECTIONS POUR DAMES

JUPES DE ROBES, JUPONS, LAWN, SOIE, LUSTRE, FLANELLE ET VELOURS.

CHEMISETTES: Blanc, Flanellette, Kimonas, Peignoirs. Voyez nos valeurs spéciales en Blouses de Sateen et en Jupons de Sateen.

**Printemps  
1908.**

Nous travaillons à nos échantillons du Printemps et nous les offrirons de bonne heure; nous promettons que l'avance des prix n'affectera pas nos valeurs.

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
Vancouver, C.A.

chanvre à 4 pence et le lin à 6 pence par livre.

En Pennsylvanie, on accordait aussi beaucoup d'attention à la culture de ces deux fibres qui étaient manufacturées par la population allemande et irlandaise et dont la culture était encouragée par l'imposition d'un droit sur les importations. La graine de lin devint un article considérable d'exportation pour cette province qui l'expédiait en Irlande et en Ecosse.

Des souscriptions furent faites dans le Maryland, en 1731, pour encourager la manufacture de la toile; le maire et le Conseil Municipal d'Annapolis promirent une récompense de \$25 à la personne qui apporterait la plus fine pièce de toile produite dans la province, au moyen de lin cultivé dans cette province, à l'exposition qui aurait lieu en septembre suivant; ils promirent aussi \$15 pour la seconde meilleure pièce et \$10 pour la troisième. Le lin et le chanvre étaient cultivés dans les établissements situés au fond de cette province ainsi que dans ceux qui étaient au Sud, et cela en quantités considérables, et on rapporte que plus de 60 voitures chargées de graine de lin arrivèrent à Baltimore en octobre 1751 pour l'exportation.

Le développement des manufactures textiles dans les colonies américaines fut si rapide pendant la première partie du XVIIIe siècle qu'il excita la jalousie des manufacturiers anglais qui craignaient que cette industrie ne devînt bientôt une menace pour l'exportation de leurs produits dans les colonies. Leurs plaintes conduisirent la Chambre des Communes en 1731 à instituer, par l'entremise du Board of Trade, une enquête concernant les lois qui avaient été promulguées, les manufactures et les commerces qui portaient préjudice au commerce, à la navigation et aux manufactures de la Grande-Bretagne. Conformément à cet ordre, un rapport fut fait l'année suivante, fournissant tous les renseignements possibles au sujet des manufactures de toile dans les colonies, à cette époque; ce rapport émettait aussi une opinion sur le mode convenable de législation à ce sujet. Il disait que le lin et le chanvre étaient cultivés facilement dans les colonies et que les habitants en faisaient une sorte de sac grossier, des traits et des licous pour leurs chevaux, objets qui leur fournissaient un meilleur service que ceux qu'ils se procuraient dans toute partie de l'Europe. Toutefois, le prix élevé de la main-d'oeuvre en Amérique faisait que les habitants de ce pays ne pouvaient pas manufacturer leur toile à moins de 20% de plus que celle qui était exportée de la métropole. Il était à désirer qu'on pût trouver quelque expédient pour détourner le peuple d'entreprises de cette nature, d'autant plus qu'avec le temps, ces manufactures pourraient prendre un déve-

loppement plus grand si leur progrès n'était pas enrayé par leur emploi dans les industries navales.

Le même rapport indique aussi, d'après le témoignage du gouverneur de la Baie de Massachussets que les habitants de cette province faisaient, au moyen de leur laine et de leur lin, un tissu grossier, pour leur propre usage, mais qu'ils n'en exportaient pas; que la plus grande partie des lainages et des tissus de toile portés dans cette province étaient importés de Grande-Bretagne et quelquefois d'Irlande; mais, étant donné le prix excessif de la main-d'oeuvre dans la Nouvelle-Angleterre, le commerce pouvait se procurer les marchandises importées qui étaient à meilleur marché que celles faites dans le pays même. Ce rapport fournit aussi le renseignement que les manufactures de la province de New-York ne méritaient pas la peine qu'on en parlât, car ces manufactures ne s'occupaient pour la plupart que de fourrures, de goudron, etc. C'était aussi le cas du New Jersey et de la Pennsylvanie. Ce rapport ne couvrait probablement pas toutes les industries manufacturières des colonies de cette époque, car tous les renseignements les concernant étaient tenus secrets autant que possible par les colons, qui savaient très bien que les demandes d'informations n'étaient pas faites pour leur bénéfice, que la meilleure ligne de conduite à suivre était de fournir le moins possible de renseignements.

Rien ne fut exécuté des recommandations contenues dans ce rapport, car l'Angleterre était trop occupée dans ses expéditions guerrières, jusqu'à la Paix de Paris, en 1763, pour faire très attention à ce qui se passait dans les industries des colonies, lesquelles étaient aussi très occupées par des guerres avec la France et les Indiens. A l'exception des restrictions imposées à la manufacture du fer, le commerce et l'industrie des colonies demeurèrent libres et augmentèrent. Mais l'importation des objets manufacturés en Angleterre continua à augmenter à mesure que la richesse et le luxe du public se développaient et le peuple des colonies consacrait son pouvoir d'achat aux toiles anglaises, écossaises, irlandaises et hollandaises; même des cambrics français et des toiles de Perse étaient importés en quantités considérables. Le coton étant alors d'un emploi limité, les toiles étaient un article important pour les colons et l'importation de ces derniers tissus fut probablement très augmentée; la production domestique fut réduite proportionnellement par une loi anglaise émise en 1745, augmentant la prime sur l'exportation des toiles anglaises et irlandaises et par la formation, l'année suivante, de la British Linen Co., dont le but était de fournir à l'Amérique et aux autres pays les toiles qui étaient demandées par eux.

Vers le milieu du XVIIIe siècle, les colons américains avaient dans la plupart des homesteads des rouets et des métiers à tisser. La plupart des marchandises ainsi fabriquées étaient consommées dans le pays ou servaient au petit trafic qui se faisait dans le voisinage. Il existe assez de preuves que, de cette manière, il était produit assez de toile pour en exporter aux districts de la frontière qui ne pouvaient pas en produire pour eux-mêmes. Il y avait un intérêt social concernant cette production domestique qui confirme son importance économique.

Au quatrième anniversaire, en 1749, de la Boston Society for Promoting Industry & Frugality, trois cents jeunes filles travaillaient à leur rouet en commun et des tisserands étaient également occupés à leur métier.

Au moyen d'annonces, on invitait à envoyer du fil pour être tissé en commun à la filature, en 1750. Beaucoup de citoyens influents de Boston furent enrôlés pour favoriser le mouvement qui se faisait en faveur d'une protection quelconque qui, espérait-on, couperait court aux importations de toile. Une somme de \$75,000 fut accordée par la Cour Générale pour ériger une filature et il fut proposé que chaque petite ville y envoyât une personne pour être instruite dans l'art de la filature. On sait certainement qu'en 1757, au lieu d'une subvention directe, les promoteurs de l'industrie de la toile obtinrent une taxe sur les voitures, les chaises, etc., pour le bénéfice de leur industrie, et on remarque que cette industrie employait alors un certain nombre de personnes pour la récolte du lin, son mouillage et toutes les opérations nécessaires pour en faire un tissu. Ces tissus de toile avaient probablement une chaîne de fil de lin et une trame de coton, car, à cette époque, on ne faisait aucun tissu entièrement en coton, soit dans les colonies, soit en Angleterre. On suppose que les grands efforts faits dans le Massachussets pour instruire le public dans l'art de filer, avaient pour but de perfectionner la fabrication du fil et des tissus, de manière à obtenir un produit supérieur au home-spun ordinaire, mais rien ne prouve que ces efforts aient réussi.

Le Rhode Island encouragea l'industrie du lin qui y était largement cultivé et, en même temps, en 1753, le Connecticut accorda un monopole de 15 ans à une Compagnie pour la préparation du lin.

En 1766, on fabriquait dans l'Etat de New-York deux sortes de lainages, un tissu de laine grossier et un autre moitié laine, moitié toile, dont la chaîne était formée de toile et la trame, de laine. Le cardage et la filature du lin étaient faits par les habitants de la maison, tandis que des tisserands de passage tissaient ces fils sur les métiers qui se trouvaient

Un commerce  
d'Automne profitable  
en Wrapperette est assuré à tous  
les détaillants qui ont acheté libéralement les

## Produits

DE LA

# Dominion Textile Co.

Les échantillons entre les mains des Vendeurs  
des Marchands de Gros ont intéressé  
tous les acheteurs qui apprécient  
la Nouveauté, la Variété  
et la Qualité.

dans les maisons. Cette coutume était la même qu'en Nouvelle-Angleterre.

Après les troubles causés par le "Stamp Act", il y eut un désir patriotique pour les marchandises faites dans le pays et une pression sociale constante pour leur fabrication et leur emploi en grandes quantités. En 1760, les "Daughters of Liberty" eurent des sessions toute la journée pour filer à Providence et, en 1768, Boston fit renaître l'ancienne industrie de la toile. Les jeunes filles de Newburyport imitèrent celles de Rhode Island et les villes recommandèrent en général l'économie et les produits ainsi manufacturés. Vers 1775, les colons étaient vêtus en grande partie d'effets d'habillement de leur propre fabrication et le gouvernement anglais connaissait très peu les ressources industrielles de la population quand il ordonna au général Howe, au moment où il évacua Boston, d'emporter avec lui toutes les marchandises en toile qu'il avait en sa possession, car ces marchandises étaient en grande demande parmi les rebelles.

A la fin de la révolution américaine, les produits domestiques consistaient en lainages grossiers, en couvertures, bas et toiles, et les nécessités imposées par la guerre et l'esprit patriotique d'indépendance avaient contribué à augmenter la production de ces objets. Le public de la Nouvelle-Angleterre s'était mis à cette manufacture d'une manière si sérieuse qu'un surplus de ces objets fabriqués dans le pays permit de les exporter dans les états du centre.

Avec l'avènement de la nouvelle nation, les importations reprirent d'une manière plus ou moins désastreuse pour les industries domestiques. Les importations consistaient principalement en tissus de la même catégorie, ce qui causa une campagne contre le luxe qui, disait-on, ruinait le public. Un effort fut fait pour remettre en vigueur les anciens concours de filature, des festivals furent établis dans ce but par le peuple de la Nouvelle-Angleterre et on y vit des gens en train de filer, de carder le coton et d'autres peignant le lin.

La filature mécanique du lin aux Etats-Unis commença dans un petit nombre d'établissements vers 1835, mais la protection fournie par le tarif américain n'a été considérée comme suffisante que récemment pour que le tissage de la toile fût profitable, sauf en ce qui concerne les toiles les plus grossières, à cause de la cherté de la main-d'oeuvre. Le succès qui a été obtenu avec les marchandises les plus grossières n'a même pas été suffisant pour attirer dans cette industrie un capital qui lui permit de se développer beaucoup et pour stimuler l'ingéniosité des américains pour le perfectionnement de la machinerie; c'est pourquoi cette industrie n'a acquis qu'une importance relativement faible.



S. 1011. "Slip" en soie, avec motifs en guipure, empiècement et manchettes en dentelle Valenciennes. Blanc, bleu de ciel, rose, héliotrope, écru. En boîtes d'une demi-douzaine d'une couleur. 47/11 doz.

S. 1012. Même modèle en soie Japonaise ivoire. 47/11 doz.

Modèle offert par la maison Debenhams (Canada), Limited, 18 rue Ste-Hélène, Montréal.

#### LA LIGNE, MESURE POUR LES RUBANS

La ligne est une ancienne mesure française, le douzième du pouce français, et est égale à 0.0888 du pouce anglais, ou 2,256 millimètres. A une certaine époque, cette mesure était très employée dans toute l'Europe. La ligne a été aussi une mesure de longueur en Angleterre, où elle équivalait à un douzième de pouce. Mais depuis de nombreuses années cette mesure a été abandonnée.

A l'origine, la ligne appliquée à la mesure des rubans, désignait leur largeur. Plus tard, la coutume de désigner la largeur au moyen de numéros fut adoptée et chaque représentait une largeur connue, exprimée par le nombre de lignes qu'elle contenait. Toutefois, les manufacturiers firent varier les largeurs et les nombres n'expriment plus exactement la largeur des rubans.

Ainsi un ruban No 1 peut avoir une largeur de 2 à 2½ lignes et un No 1½ une largeur de 3¼ à 3½ lignes. Le ruban numéro No 2 a une largeur qui varie de 4 à 5 lignes, et la largeur du No

3 va de 6 à 7 lignes. Le No 4 a d'habitude 8 lignes, le No 5 varie de 10 à 12 lignes, le No 7, de 13 à 15 lignes, le No 9 de 17 à 19 lignes, le No 12 de 21 à 24. le No 16 de 25 à 28, le No 29 de 32 à 35. le No 30 de 27 à 40 et le No 40 de 42 à 45 lignes.

Au-dessus de ces numéros, les largeurs sont si irrégulières qu'il est inutile d'indiquer leurs variations.

Comme résultat de ces variations, les commerçants commandent de plus en plus leurs rubans à la ligne qu'en les désignant par un numéro, sauf quand il s'agit de marchandises qu'ils ont été habitués à recevoir d'un certain manufacturier et pour lesquelles le nombre de lignes que chaque numéro mesure est connu d'avance.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)



S 1009. "Slip" en soie, avec plastron en dentelle fait à la main. Blanc, bleu de ciel, rose, héliotrope, écru. En boîtes d'une 1-2 doz. d'une couleur. 35/11 doz.

S. 1010. Même modèle en soie Japonaise ivoire. En boîtes de 1-4 doz. 47/11 doz.

Modèle offert par la maison Debenhams (Canada), Limited, 18 rue Ste-Hélène, Montréal.



# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,  
Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS



DAVENPORT ROAD FACTORIES.



HEAD OFFICES 52 BAY ST. TORONTO



KING STREET FACTORIES.

MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

“Poles” de Rideaux  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soieries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.  
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE reçoivent une prompte attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

## EFFET DES INVENTIONS SUR L'EMPLOI DE LA MAIN-D'OEUVRE

Il est évident pour tout observateur que les conditions de l'industrie et la nature des emplois subissent des changements constants affectant l'état économique de l'industrie manufacturière et de ceux qui y sont employés, que les occupations sont de plus en plus spécialisées et limitées, qu'une machinerie d'un caractère compliqué prend la place du travailleur au point de permettre à l'ouvrier sans expérience de faire l'ouvrage d'une manière plus parfaite que l'ouvrier habile. Toutes les opérations faites à la main disparaissent rapidement pour faire place au travail de machines qui peuvent exécuter automatiquement tous les mouvements et effectuer toutes les manipulations délicates de la main de l'homme, ne demandant à l'ouvrier que l'application d'esprit nécessaire à leur four-nir de l'ouvrage.

Dans l'industrie textile, cette transformation s'est opérée graduellement pendant les soixante dernières années, au cours desquelles tous les perfectionnements modernes ont eu lieu, car au commencement de cette période, la machinerie moderne des manufactures avait atteint une position où ses principes d'opération étaient parfaitement établis comme un élément pratique de la manufacture. Les efforts des inventeurs ont eu pour but de trouver des appareils perfectionnés destinés à effectuer des procédés mécaniques pour améliorer la production et réduire le coût de la main-d'oeuvre, dit "Textile American".

Dans l'art textile, nous n'avons qu'à considérer les améliorations qui ont été faites ces dernières années, par exemple dans l'aménagement des manufactures pour la distribution mécanique de la matière première sans intervention de la main de l'ouvrier, à partir du premier procédé ou procédé préparatoire jusqu'à la dernière phase de la fabrication. Les machines sont maintenant munies d'appareils mécaniques ou électriques, au moyen desquels elles peuvent être réglées ou arrêtées immédiatement dès la découverte d'erreurs dans la manufacture. Ces perfectionnements mécaniques apportés à l'industrie moderne ont eu pour effet une augmentation de l'habileté quantitative aux dépens de l'habileté qualitative, ce qui a forcé l'ouvrier, dans une certaine mesure, à s'appliquer davantage à son travail, en se soumettant à une tension nerveuse plus intense. Il en est résulté qu'on exige moins de dextérité manuelle et moins de connaissance des procédés. Ces changements faits pour augmenter la productivité de la machinerie ont-ils eu ou non de l'influence sur l'intelligence de l'ouvrier ? C'est une question que ceux qui étudient les sujets économiques débattent. Toute-

fois, nous croyons que l'opinion se répand de plus en plus que ces perfectionnements tendent à amoindrir l'habileté de l'ouvrier intellectuellement et autrement.

L'habileté intellectuelle a été transférée de l'ouvrier à l'inventeur. Sans doute; quand de nouveaux appareils sont placés dans une manufacture, ils exigent tout d'abord beaucoup de soin et d'attention, même de l'habileté de la part de l'ouvrier; mais une fois que celui-ci s'est familiarisé avec cet appareil, cette habileté n'est plus nécessaire, surtout là où les opérations mécaniques sont uniformes et monotones ou automatiques, ne laissant rien à faire à la main que de fournir de la matière à certains intervalles, de retirer l'ouvrage fini et de veiller à ce que la machinerie soit tenue en bon état afin qu'elle fasse la tâche demandée.

Une attention de tous les instants aux mouvements de la machinerie, afin qu'elle produise constamment, est non seulement essentielle, mais obligatoire, même quand la quantité est demandée en plus de la qualité; les machines automatiques, avec toute leur perfection, sont, en effet, compliquées et délicates, aussi bien que dispenseuses.

Un des effets des opérations automatiques de la machinerie est de réserver l'habileté naturelle au travail artistique d'un ordre plus élevé.

Avec les machines automatiques et semi-automatiques, on a demandé à l'ouvrier plus de spécialisation et plus de familiarité avec les procédés individuels plutôt qu'avec l'ensemble des procédés qui s'appliquent à toute la manufacture. Comme conséquence, très peu d'employés ont une connaissance complète des divers procédés, et ceux qui possèdent cette connaissance sont ceux qui arrivent aux situations de surintendants ou de contre-maitres. Les patrons n'aiment pas avoir d'apprentis dans leurs établissements; les apprentis sont généralement coûteux, malgré les bas salaires pour lesquels ils travaillent. Ceci est dû au fait que les patrons exigent beaucoup de travail de leurs employés, pour qu'ils produisent de grandes quantités d'ouvrage, ce qui ne peut être que le résultat d'une longue expérience. L'apprenti ambitieux se trouve donc dans une position désavantageuse; de là la nécessité et la valeur d'écoles techniques qui aideront à se familiariser avec la théorie et la pratique de la partie qu'il désire connaître afin de devenir un employé profitable. L'instruction commerciale et technique est considérée maintenant par les patrons comme devant remplacer l'ancienne méthode qui consistait à accepter dans les manufactures ceux qui désiraient apprendre un métier ou une partie de ce métier, autre que les opérations qui peuvent être exécutées par les ouvriers inexpérimentés ou illettrés.

## LES OUVRIERS ET LES MALENTENDUS AU SUJET DU PRIX DE REVIENT ET DES PROFITS

Une raison qui contribue fortement à créer du mécontentement parmi les employés de manufactures, c'est qu'ils ne se rendent pas compte du prix de revient de la production et qu'en conséquence ils exagèrent les profits de leur patron. L'ouvrier n'est pas généralement dans une situation qui lui permette de connaître exactement les dépenses supportées par un établissement manufacturier, sauf celles qui concernent la main-d'oeuvre et la matière première, et même il ne peut pas toujours pousser assez loin le calcul de ces deux éléments fondamentaux. Il ignore aussi le coût de l'impression de catalogues et de listes de prix; il en résulte assez naturellement qu'il comprend mal la situation, d'où mécontentement et les ennuis qui s'en suivent. Sous ce rapport, on peut remarquer que l'ouvrier ne voit pas l'importance de profits importants et même considérables aux époques de prospérité; il ne se rend pas compte qu'il peut exister des ressources suffisantes pour faire face aux mortes-saisons tout en continuant à faire travailler les employés et à assurer le fonctionnement de l'usine, point tout aussi important pour l'avenir de l'employé que pour celui de l'employeur.

Des manufacturiers ont discuté les méthodes à employer pour remédier à cette condition, dit "The Iron Age." La solution consiste à instruire l'employé; ceci conduirait à le faire entrer dans les confidences de l'employeur jusqu'à un certain point. On pourrait tout au moins lui apprendre quelques faits rudimentaires. En l'état actuel des choses, l'ouvrier peut dire, comme argument, qu'alors que son travail sur une pièce vaut, par exemple 50 cents et que la matière première ne vaut pas plus de 40 cents, le manufacturier obtient ainsi un profit exorbitant. Il croit donc qu'il devrait obtenir quelque chose de plus sur ce profit.

Si le raisonnement de l'ouvrier était exact, personne ne pourrait nier qu'il pût recevoir un salaire plus élevé sans porter préjudice au capital qui lui procure de l'emploi. Mais son raisonnement est absolument faux. L'ouvrier ne s'occupe pas, parce qu'il ne sait rien à ce sujet, des frais généraux très importants, qui souvent entament les profits plus vite que ne le fait le coût du matériel et de la main d'oeuvre. Des frais généraux de 100 pour cent relativement au coût de la main d'oeuvre sont assez ordinaires, et il y a des lignes pour la manufacture desquelles il n'est pas exagéré de compter sur des

# Automne 1907



ILLUSTRATIONS POUR CATALOGUES, LIVRES, CIRCULAIRES ET PUBLICITE DE TOUTE ESPECE.

EN-TETES DE LETTRES, COINS D'ENVELOPPES, CARTES D'AFFAIRES, ETC.

Nous faisons : DESSINS, GRAVURES, ELECTROTYPES, STEREOTYPES, GRAVURE SUR PLAQUES POUR CARTES, IMPRESSIONS ET RELIEFS.

## The Standard Engraving Co.,

EDIFICE DESBARATS

Montreal.



Cette gravure montre la remarquable élasticité des "Sous Vêtements Ellis Côtelés à l'Aiguille à Ressort." Tiré en dehors, il revient promptement comme un ressort à sa forme première, quand on le lâche.

**"Rappelez-vous que nous sommes les Seuls Fabricants au Canada de Véritables Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort."**

- ¶ Un commerce florissant d'articles pour hommes, comme une plante qui se développe, doit être surveillé et soigné.
- ¶ Aucune plante ne croît ou ne vit sans attention et sans nourriture, et aucun commerce de mercerie ne fera autrement, à moins que la QUALITÉ ne soit rendue un facteur permanent et prééminent de la politique en affaires.
- ¶ Notre produit de haute classe a fait revivre bien des commerces qui déclinaient. Il fournit tout ce qui est nécessaire au succès.
- ¶ Ordinairement le mot "haute classe" implique et signifie d'habitude "haut prix"; mais l'aptitude de nos ouvriers et l'étendue de nos opérations font qu'il est aisé de vous offrir, dans le SOUS-VÊTEMENT ELLIS COTELÉ À L'AIGUILLE À RESSORT, plus de qualité pour moins d'argent que tout autre manufacturier de sous-vêtements partout ailleurs.

## THE ELLIS MANUFACTURING CO., LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

MONYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de Vente.

frais généraux de 200 et même 300 pour cent, avant de faire un profit. Il serait difficile de trouver un ouvrier de manufacture à qui on pourrait faire croire cela, à moins de lui mettre sous les yeux des chiffres rigoureusement exacts. Il y a des quantités de manufacturiers qui ne comprennent pas eux-mêmes toute l'importance des frais généraux par rapport au coût de la main-d'œuvre et au prix de la matière première. Les frais de vente sont généralement forts. Le coût de la force motrice, le loyer, l'assurance, les salaires, l'entretien de l'usine et de son outillage, le téléphone, la correspondance, la papeterie, l'eau, les nombreuses dépenses imprévues des ateliers et des bureaux, la dépréciation du matériel, tout cela contribue à faire un total étonnant. Ceux qui savent réellement ce que ces dépenses signifient peuvent comprendre le rapport qui existe entre elles et le coût de la main-d'œuvre et du matériel. Il est peu étonnant que de tels chiffres soient insignifiants pour les ouvriers qui se livrent à des discussions d'atelier.

Les ouvriers aiment à calculer le prix de revient des produits de leurs ateliers. Ils peuvent chiffrer exactement le coût de la main-d'œuvre et du matériel, et ils savent à quel prix ces produits se vendent sur le marché. Ils soustraient un nombre de l'autre et donnent le nom de profit à la différence. Un mécanicien habile d'une intelligence plus qu'ordinaire disait: "Cette machine ne coûte pas plus de \$225 et se vend \$500." Cet homme ne voulait pas admettre le fait absolument vrai que la grande différence entre ces deux nombres couvrirait en grande partie les frais généraux et que le profit réalisé était plutôt faible, vu l'état actuel du marché.

L'ouvrier devrait considérer sous une autre face cette question des profits, ce qu'il ne fait pas. Le manufacturier devrait faire de gros profits, quand le marché le permet. Il ne faut pas qu'il calcule ses profits nets sur les totaux fournis par quelques bonnes années; il doit faire entrer en compte une moyenne d'années comprenant celles formant des périodes de pertes. La plupart des manufacturiers ont vu, dans le passé, leur surplus disparaître quand ils ont essayé de maintenir en opération leurs établissements. Ces comptes de surplus ont empêché des maisons importantes de faire faillite. Beaucoup de manufacturiers accumulent des surplus; il est à souhaiter que tous leurs profits ne s'en aillent pas en dividendes et en améliorations. Une période de prospérité, comme celle que nous traversons, donne à la maison qui sait en profiter la force, la stabilité générale qui lui permettront de passer

par les périodes difficiles, où il sort plus d'argent de la caisse qu'il n'en rentre. Quand les mortes saisons arrivent, l'ouvrier se trouve dans une situation précaire. La continuation du travail dépend des capacités de son patron. Presque tous les manufacturiers s'efforcent de conserver tout leur personnel pendant les périodes de dépression. Des hommes doivent être congédiés naturellement, mais les patrons s'efforcent de conserver le plus grand nombre possible des meilleurs ouvriers. Il y a à cela des raisons commerciales impérieuses et le désir généreux de donner aux ouvriers une occasion de gagner leur vie. Mais aucune raison ne peut prévaloir s'il n'y a pas de fonds pour payer les billets échus, et c'est maintenant le moment de réunir ces fonds ou d'obtenir des crédits là où l'argent pourra être mis à la disposition du manufacturier quand celui-ci en aura besoin.

Voilà quelques-unes des conditions industrielles que l'ouvrier ne peut pas faire entrer en ligne de compte, parce qu'il n'en saisit pas toute l'importance. On ne les lui a probablement jamais indiquées. Il y a des hommes qu'on ne peut pas renseigner, parce qu'ils ne veulent rien croire. Mais il se trouve toujours dans un établissement un bon noyau d'hommes intelligents, à l'esprit large, qu'on peut instruire. Un ouvrage bien préparé aurait peut-être un bon effet. Des causeries d'atelier, illustrées de chiffres représentant les frais réels, tels qu'ils existent dans cet atelier, seraient sans doute la meilleure chose. On pourrait instruire les apprentis, qui devenus ouvriers, aideraient à ce travail d'instruction. Certains employeurs sont enclins à penser que leurs hommes ne voudraient pas voir les choses telles qu'elles sont, même si on leur donnait toute occasion possible de se renseigner. Le préjugé contre le patron, parce que celui-ci a une plus grande part des biens de ce monde, est ce qui compte plutôt que l'ignorance des conditions. On porte toujours envie à la meilleure situation d'autrui; mais nous croyons que ceux dont ceci est vrai sont en minorité dans les ateliers et les manufactures, surtout là où on emploie les meilleurs ouvriers.

#### NOUVELLE FIBRE TEXTILE

Une fibre végétale obtenue du palmier nain forme maintenant un des produits ordinaires de la région algérienne, où cette industrie a pris dernièrement une grande extension. Le palmier nain était considéré jusqu'alors comme n'ayant aucune valeur commerciale et même comme une plante nuisible; mais grâce à la méthode employée avec tant de succès pour

extraire la fibre de la plante, les usages de ce produit se multiplient et on peut l'employer avec avantage pour remplacer le crin dans les matelas, pour les produits tissés, les ouvrages de sellerie et de carrosserie; ces industries commencent à se servir de cette fibre dont elles commandent de forte quantité. En outre, les compagnies de tramways, tant en France que dans les autres pays du continent, commencent à employer la nouvelle fibre pour les lits militaires, dit "Scientific American".

Tandis que le crin de cheval semble être facilement attaqué par les mites, les fibres du palmier nain résistent aux attaques des insectes; outre les usages cités plus haut, nous pouvons mentionner la manufacture de tissus divers et même des chapeaux.

L'Algérie semble avoir en ce moment le monopole de l'industrie de la fibre. Les indigènes recueillent la matière brute, c'est-à-dire les feuilles du palmier nain et les apportent aux manufactures, où est installée une machine à carder. La méthode ancienne consistait à faire le travail à la main, mais depuis peu on emploie une cardeuse mue par la vapeur, qui donne des résultats bien meilleurs. Par ce procédé, la feuille est transformée en fibre végétale, qui est ensuite filée et tressée à la main généralement.

A l'état primitif, la fibre végétale a une valeur de \$9 à \$12 la tonne. Quand elle est teinte en noir, son prix est presque doublé. Il y a déjà en Algérie un certain nombre de ces manufactures, répandues dans diverses localités. Le département d'Alger possède les meilleures plantes et peut ainsi manufacturer une fibre de qualité supérieure. Les cordes faites de cette fibre sont remarquables par leur longueur, leur flexibilité et leur élasticité.

#### L'EXPLOITATION DU KAPOKIER OU FROMAGER

Il y a longtemps que le "Fromager" ou "Bombax" est connu comme un arbre producteur d'un duvet exploitable. Ce n'est, cependant, que depuis peu de temps que ce duvet végétal, sous le nom de "kapok," a fait son apparition sur les marchés européens, en quantités notables, comme succédané de la laine, du coton et du duvet animal, et y a été aussitôt apprécié en raison des remarquables propriétés qu'il possède. Résumons ce que l'on sait sur l'arbre et sur l'exploitation de ses produits.

#### Ce qui caractérise le fromager

Le "fromager" devient, dans les régions équinoxiales, où il se montre dans tout le luxe de sa végétation, un grand arbre à gros tronc. Il appartient à la famille des malvacées, qui compte un cer-

# THE WATSON MANUFACTURING CO., Limited

Manufacturiers de SOUS-VÊTEMENTS TRICOTÉS À COTES

POUR HOMMES, DAMES ET ENFANTS

PARIS, - ONTARIO, - CANADA

---

---

## Au Commerce de Détail :

Notre commerce est basé sur la croyance qu'un grand nombre de bonnes maisons désirent l'article absolument le meilleur qui puisse être produit. Désirez-vous tenir des sous-vêtements dont la qualité soit en rapport avec la dignité et la réputation de votre maison? Si oui, les articles de WATSON sont ce que vous cherchez; et, exclusifs comme ils le sont, ils ne coûtent pas plus que d'autres de fabrication inférieure.

Votre orgueil les demande—les résultats prouveront leur valeur. AISÉS A PORTER—DIFFICILES A DÉCHIRER. Tout en vous remerciant pour votre aide dans le passé, nous sollicitons vos faveurs futures, car, à cause de l'augmentation énorme de nos affaires, nous avons été obligés d'agrandir beaucoup notre établissement, de sorte que notre assortimentt sera plus vaste et plus varié que jamais.

Vos dévoués,

THE WATSON MFG. CO., Limited.

---

---

### AGENTS :

McCLUNG & BURNS,

TORONTO, ONT.

A. L. GILPIN,

MONTREAL, QUE.

J. A. MURRAY,

SUSSEX, N.B.

BRYCE & CO.

WINNIPEG, MAN.

tain nombre de plantes intéressantes, parmi lesquelles la mauve, la rose trémière, la ketmie aux graines ombrées, le gigantesque haobab, et aussi le cotonnier, le végétal producteur de duvet par excellence.

Suivant les espèces, l'écorce du fromager est couverte d'épines, tubéreuse ou lisse.

Ainsi, le fromager à fleurs laineuses du Brésil, et le fromager de Carthagène (*Bombax Ceiba*) sont très épineux. Le fromager à sept feuilles, de l'Afrique Occidentale, monte à une si grande hauteur et acquiert de si fortes dimensions que, depuis le Sénégal jusqu'au Congo, il sert à faire des pirogues de vingt mètres de longueur sur quatre mètres de largeur.

L'espèce la plus connue, celle d'où provient particulièrement le duvet végétal ou kapok, est le fromager à cinq étamines.—arbre de 32 à 75 pieds, originaire de l'île de Java, mais que l'on retrouve dans presque toutes les parties de l'Inde et de l'Inde.

Son bois léger, très cassant, est recouvert d'une écorce verdâtre qui se soulève aisément, et qui est parsemée de grosses tubérosités épineuses. Les rameaux sont horizontaux et peu feuillus. Les feuilles, d'un vert gai en dessus, cendrées en dessous, sont digitées, composées de sept à neuf folioles lancéolées et portées sur de très longs pétioles.

Ce fromager produit de grandes et belles fleurs à corolle blanche, à cinq divisions veloutées en dehors, concaves et d'un rose tendre en dedans. La fleur renferme cinq étamines portant chacune deux ou trois anthères arquées et entortillées entre elles, tandis que leurs filaments sont réunis en anneaux à la base. L'ensemble est d'un aspect extrêmement élégant et agréable à l'oeil.

A ces fleurs succèdent des fruits bruns, en forme de capsule à cinq loges, longue de six pouces, presque ligneuse. Elle s'ouvre en cinq valves, et renferme un grand nombre de semences noires, pisi-formes, enveloppées dans un duvet court et soyeux, très abondant, semblable à celui du cotonnier.

#### Comment les indigènes utilisent les produits du fromager

Les Javanais, ainsi que les autres populations indigènes des pays où vit le fromager, emploient, depuis longtemps déjà, le duvet végétal, qu'il fournit pour le pansement des plaies, pour garnir des coussins, des meubles; mais ils ne peuvent le filer, vu son manque de longueur.

Rumpli rapport que l'on mange les semences du fromager après les avoir torrifiées légèrement et que c'est un bon aliment. Ces graines contiennent une huile, — semblable à l'huile de coton, — aujourd'hui très employée dans la savonnerie. D'ailleurs, les femmes indigènes re-

tirent également, des feuilles du fromager, une huile essentielle, à laquelle elles attribuent la propriété de nourrir les cheveux et de les faire pousser.

Enfin, avec les jets de l'arbre, on fait des pieux, des palissades, et le cultivateur sies plantes pour former des haies.

Malgré ces nombreuses utilisations, les usages des divers produits du fromager seraient toujours restés cantonnés chez les indigènes des pays chauds, car, lorsque cet arbre est transporté dans les serres de pays tempérés, il reste un chétif arbrisseau, et ne donne plus qu'une idée bien fautive de sa pompeuse végétation équinoxiale.

#### Emplois du bois et du duvet par l'industrie

Mais on s'aperçut, fortuitement, que le bois du fromager convenait fort bien pour la fabrication des poteaux télégraphiques. Dès lors, on cultiva l'arbre pour son bois, et l'on songea aussi à faire usage de son coton, dont l'abondance et la qualité avaient attiré l'attention.

Le fromager se reproduit par semis et par boutures. Sa culture ne présente pas de difficultés, et elle est lucrative, car cet arbre est remarquable par la rapidité de sa croissance, et il rapporte au bout de deux ans. A l'âge adulte, il peut donner jusqu'à 5,000 fruits, ce qui correspond sensiblement à 44 livres de duvet.

Le kapok est expédié des pays d'origine à l'état brut, en balles pressées. Avant de le livrer à la vente, on le soumet aux opérations du teillage et du cardage, qui ont pour but de le débarrasser des graines et des déchets, et aussi de lui donner son maximum de souplesse et de légèreté.

Car il est à remarquer qu'à l'état brut le coton du kapokier n'est guère susceptible d'aucun emploi utile, en raison de la propriété qu'il possède de s'agglomérer et de se tasser. Mais, lorsqu'il a été teillé et cardé, il a, au contraire, l'avantage de ne point se tasser comme le coton, et devient une des substances les plus propres à servir à la confection des différents objets de literie: matelas, traversins, oreillers, édredons, ainsi qu'au rembourrage des sièges et des coussins.

Le kapok préparé est blanchâtre, très soyeux, extrêmement léger, et d'une élasticité remarquable, qu'il conserve très longtemps. Il est imputrescible et ne prend pas l'humidité.

Son insubmersibilité en recommande l'emploi dans la fabrication des engins de sauvetage ainsi que pour la literie destinée aux navires. En effet, le kapok peut faire flotter un poids de 30 à 35 fois plus lourd que le sien. Ainsi, 7 à 10 onces suffisent pour maintenir à la surface de l'eau un homme de corpulence moyenne. Cette propriété, qui a été confirmée par

des essais faits à Bordeaux en juin 1903, fait du kapok un produit bien supérieur au liège. Aussi a-t-il été adopté par les marines anglaise, allemande et russe.

#### Applications domestiques

Au point de vue des applications domestiques, la légèreté et l'élasticité du kapok le rendent très propre à la confection des coussins d'appartement. Pour cet usage, il présente sur le crin et la laine une supériorité bien marquée.

Actuellement, le "duvet végétal" tend à se répandre parmi les fabricants d'articles de literie et les tapissiers, mais dans les ménages, où il pourrait rendre de très grands services comme succédané de la laine et du duvet, et où il conviendrait, par conséquent, pour la confection d'un nombre considérable d'objets, on n'y pense peut-être pas assez, parce qu'il n'est pas encore suffisamment connu.

Voici quelques renseignements pratiques relatifs à la proportion dans laquelle il convient d'employer le kapok. Pour un matelas d'une personne, de 15 à 20 livres; pour un matelas de deux personnes, 24 à 26 livres; pour un traversin d'une personne, 2,2 livres; pour un traversin de deux personnes, 3½ livres; pour un oreiller de 28 pouces, 30 onces.

En résumé, une livre de kapok préparé équivaut à une livre et demie de belle laine, et à deux livres de duvet d'oie.

Paul Combes,  
(A Travers le Monde).

#### LES VETEMENTS BRILLANTS DE NOS ANCETRES

Les vêtements des hommes qui, il y a cinquante ans, suivaient fidèlement la mode, ressemblent à ceux des hommes élégants d'aujourd'hui à peu près comme le plumage de l'oiseau de paradis ressemble à celui du rouge-gorge. Le vert olive, le bleu et le bleu teinté de violet étaient les couleurs populaires pour l'habit. En 1854, Scott a décrit un habit couleur bleu de Prusse, sur lequel étaient, en avant et en arrière de gros boutons dorés, unis et, aux manches, des boutons doubles en or sertis de pierres précieuses, valant plusieurs centaines de dollars. Le gilet favori pour costume habillé, en 1855, était en satin couleur de pierre, sur lequel il y avait en broderie d'argent, des guirlandes de feuilles de vigne et des grappes de raisin, ou des feuilles et fleurs de pois en couleurs naturelles, brodées en soie, ou encore des pampres ornés de roses mousseuses de lis et de violettes. Les boutons étaient quelquefois formés chacun d'un assemblage de brillants ou de rubis, ou d'un assortiment de pierres précieuses mélangées, suivant le goût. A moins que l'habit ne fût noir, le pantalon était de couleur drab perle.

Les Vêtements Victor



Sont en Tête

La Marque de Commerce VICTOR dans la ligne des Vêtements se rapporte uniquement aux Manteaux, Costumes et Jupes ayant une coupe parconnus comme artidépârtâment des ventes..... Arrangez-vous pour voir la ligne d'automne.



# THE VICTOR MFG. COMPANY

QUEBEC


H. A. BLAGDON, Représentant à Montréal, 204 RUE ST-JACQUES.

## MODES EN GROS

Stock en Mains  
Tous les Jours.

**RUBANS** : — Toutes les sortes et toutes les largeurs.

**PLUMES** : — Comprenant les effets les plus nouveaux en **Ailes, Coq et Vautour**, Plumets, pour porter actuellement. —

 La meilleure attention donnée aux commandes. 

M. LOUIS DECELLES,  
MONTREAL.

Représentants :

M. JEAN B. LEMIEUX  
74 rue Saint-Joseph  
QUEBEC.

**The D. McCALL CO., Limited**

TORONTO.

Dans le cas de costumes demi-habillés, les couleurs pour l'habit étaient le pourpre foncé, le brun foncé avec une nuance olive, le cerise, le vert olive et le brun pourpre. Le collet, les parements et les manchettes étaient souvent en velours de couleur assortie à celle du drap. Le gilet, généralement croisé, était en cachemire ou en étoffe damassée, couleur saumon, ou bien en peluche de soie d'une nuance riche et délicate, avec des dessins en diverses couleurs plus foncées; il y en avait aussi en soie de fantaisie, le drap, le rouge écarlate et l'émeraude étant les couleurs préférées. Les boutons étaient des camées plats, ronds ou ovales, ou formés d'anneaux d'or en groupement; il y en avait en porcelaine peinte, en agate, en pierres précieuses serties d'or ou d'argent. Le pantalon, dit Scott "était collant et tombait avec une grâce ineffable sur des bottines vernies ou des souliers découverts et de magnifiques bas de soie... les boutons indiquant la courbe légère et gracieuse d'un cou-de-pied bien fait." Les nuances vert-pomme et mordorée étaient populaires; les couleurs gorge de pigeon, les teintes neutres et le brun ombre brûlé étaient assez en faveur. Les nouveautés exclusives étaient des casimirs à bordure, celle-ci ayant quelquefois une largeur de trois pouces.

Comme vêtements pour porter dans les occasions ordinaires, le paletot et le pantalon étaient en étoffes mélangées de nuances pâles. Les boutons étaient généralement en ivoire ou en nacre, montés sur or pour s'assortir à la couleur de l'étoffe. Le gilet était en peluche, cachemire ou valencià, de couleur voyante: pourpre, écarlate, cramoisi ou vert émeraude; il était garni de boutons de nacre montés sur or, de formes et de nuances presque assorties à l'étoffe.

La pelisse de théâtre, généralement de couleur bleue foncée était le pardessus préféré pour le soir. Cette pelisse avait un collet droit et étroit, fermé en général par une cordelette et un gland et descendait jusqu'au genou.

Les seuls manteaux, ou à peu près, portés il y a cinquante ans, étaient le surtout et le sayon grec. On les faisait en beaver vert olive, brun olive, brun vandyke et nuance bronze. Au temps de Scott la couleur la plus à la mode était le vert olive. Le collet et les manchettes étaient en velours et la doublure était ouatée de coton ou de laine.

Il est intéressant de remarquer qu'en 1860 l'habit à queue et le pantalon noirs avec un gilet blanc, formèrent pour la première fois le seul costume admis pour aller dans le monde, le soir. "L'Habit bleu de cérémonie, dit Scott en cette année, n'est pas de règle, mais on peut l'admettre dans presque toutes les réunions mondaines."

De 1860 à 1862, les étoffes de fantaisie

pour gilets étaient encore plus populaires que maintenant et plus fantaisistes. Pour l'hiver, les velours de laine étaient en faveur. Ces magnifiques étoffes étaient semblables à du velours de soie non coupée et étaient très épaisses. Leur surface était aussi riche, et aussi douce que la plus belle zibeline. Beaucoup, dont la laine n'était pas coupée, avaient une surface frisée. Certaines ressemblaient à de la cire d'abeilles; d'autres étaient à grands carreaux, au milieu de chacun desquels était dessinée une fleur, qu'un peintre aurait eu de la peine à imiter. Des cachemires ressemblant à du velours étaient aussi très populaires. Ils étaient cordés, ratinés, portaient des pois de toutes les couleurs et étaient ornés de petites fleurs. D'autres avaient une surface compliquée ou l'on aurait dit qu'on avait répandu de la poudre d'or mêlée à de petites émeraudes et de petites pierres précieuses. Les étoffes pour gilets étaient certainement très voyantes; mais à cette époque elles ne semblaient pas très extravagantes, comme l'indique une remarque de Scott à propos de nouveaux modèles qu'il avait décrits. Il dit ingénument: "Nous aimons plutôt ce qui est un peu voyant dans notre habillement."

(Sartorial Art Journal).

#### LE COSTUME MASCULIN EN PERSE

En Perse, les hommes sont amateurs de beaux costumes; ils ont la ferme croyance qu'un beau plumage fait un bel oiseau. Le turban est l'article de toilette qu'ils apprécient le plus. Les hommes qui occupent un rang élevé portent de splendides coiffures et ils en ont tellement soin qu'ils ne les enlèvent jamais, même en présence de personnes de sang royal. La ceinture est un autre article d'habillement qu'ils estiment beaucoup. Pour les gens riches, cette ceinture est en cachemire magnifique; on s'en sert pour y placer des dagues ornées. Dans un ouvrage ayant pour titre "Esquisses Orientales", il y a une description prise sur le vif de l'habillement d'un monarque Persan: "Sa barbe attire beaucoup notre attention. Il la porte entière; elle est noire, brillante et descend jusqu'au milieu de son corps. Le fond de ses vêtements est blanc, mais il est tellement couvert de bijoux d'une grosseur extraordinaire que, lorsque les rayons du soleil donnent sur eux, il est impossible de distinguer les petites parties qui se combinent pour donner à toute la personne de ce monarque un brillant aussi étonnant".

Sans ces bijoux le Perse attire les regards à cause de son costume pittoresque. Il porte une chemise courte sans col avec des manches longues et amples, un pantalon large qui descend jusqu'aux genoux. Par-dessus est un gilet ajusté,

serré, avec des manches larges et flottantes qui descendent jusqu'au cou-de-pied. Ce gilet est échancré au cou pour montrer la chemise qui est généralement en gaze ou en quelque étoffe légère et jolie. La coiffure portée d'ordinaire au dehors est en fourrure noire, de forme conique.

Le jeune beau a une longue mèche frisée de chaque côté du visage, derrière l'oreille et tous ceux qui le peuvent portent la barbe.

Le Persan bien mis a toujours eu un rival dans l'habitant de la ville sainte de Bokhara.

Il y a une variété considérable de costumes portés par les tribus diverses. Mais un effet d'habillement commun à toutes est le grand turban, fait de replis sans fin de mousseline blanche. La splendeur de ce turban est augmentée par une ceinture flottante ou par trois ou quatre pelisses.

Les jours de fêtes, ce dernier effet est remplacé par un gilet en soie appelé uzrué et des couleurs les plus brillantes.

Les hommes des classes élevées portent des étoffes en brocart très ouvragé — la texture des vêtements de dessus aidant à indiquer rang. Les bas sont considérés comme une partie inutile de l'habillement, mais les Perses sont plus méticuleux pour leurs chaussures. On les voit rarement sans bottes dont les talons ont un pouce et demi de haut. Quelquefois les hommes portent un soulier par-dessus la botte, et le retirent avant d'entrer dans une maison.

Le Turcoman s'occupe beaucoup de son apparence et, pour faire ressortir son teint, il choisit généralement le rouge clair, le vert, ou le jaune pour ses pelisses flottantes. Il aime aussi les bottes brunes.

#### L'EXPORTATION DU JUTE EN 1905-06

Suivant le "Nachrichten für Handel und Industrie", les exportations de jute brut en 1905-06, se sont élevées à 14,480,000 cwts (735,584,000 kilos). La valeur en est estimée à 171,256,641 roupies (\$82,207,969.8). Bien que les expéditions comparées à celles de 1904-2, qui étaient de 14,755,000 cwts, soient en diminution, elles présentent encore un pourcentage d'environ 45 p. c.

Le prix moyen par balle de 400 lbs est de 44 roupies 11 (\$21.17). Les exportations se répartissent de la façon suivante:

|                           | 1905-1906<br>Kilos * |
|---------------------------|----------------------|
| Grande-Bretagne . . . . . | 262,148,269          |
| Autriche . . . . .        | 40,595,499           |
| France . . . . .          | 65,857,678           |
| Allemagne . . . . .       | 137,296,298          |
| Italie . . . . .          | 24,866,851           |
| Russie . . . . .          | 6,873,951            |
| Espagne . . . . .         | 11,911,933           |
| Etats-Unis . . . . .      | 97,973,997           |
| Autres pays . . . . .     | 6,541,362            |

\* Le kilo est égal à 2.2 livres.



Systeme Patenté de

# GARDE-ROBES "WEIR"

POUR LA MANIPULATION ECONOMIQUE ET SCIENTIFIQUE  
DES CONFECTIONS POUR HOMMES ET FEMMES.



Section de Magasin Moderne muni de notre système.

Garde-Robes à Sections—  
Chacun est complet par lui-même.

Salles d'essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—  
**50 COSTUMES.** Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles à coulisses avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

## Weir Wardrobe Co. of Canada, Limited

Bureau Principal et Manufacture a

**MOUNT FOREST, ONT.**

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - - - -

MASON CITY, IOWA

## LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITEE

Transaction d'une grande valeur: Un million et demi

L'immense manufacture de fourrures de J. Arthur Paquet et les grands magasins à rayons Z. Paquet ont été vendus à



M. Vandry,  
Président et gérant général.

la Compagnie Paquet, Limitée, récemment établie avec un capital autorisé de \$1,500,000.00. La valeur de tous les biens et titres représente un montant d'un peu plus de \$1,600,000.00.

L'administration demeurant la même, la nouvelle compagnie se propose non seulement de continuer les affaires, mais encore d'augmenter et d'améliorer le commerce de cette maison reconnue aujourd'hui comme un des plus importants établissements du Canada.

Quelques détails au sujet des directeurs de la nouvelle compagnie intéresseront certainement nos lecteurs.

M. Georges Alfred Vandry, le président et gérant général de la nouvelle institution est âgé de 41 ans. Il a fait une partie de ses études classiques au Collège de Ste-Anne de la Pocatière, puis se destinant à la carrière des affaires, il suivit les cours de l'Académie Commerciale de Québec et y prit ses diplômes. En 1898, il entra au service de la maison Paquet en qualité de teneur de livres et y donna une telle satisfaction qu'il fut bientôt après nommé gérant de la manufacture de fourrures de la Pointe aux Lièvres. Appréciant ses talents et son zèle à leur valeur, feu le Sénateur Paquet en fit bientôt son homme de confiance, et depuis lors M. Vandry fut si intimement mêlé à l'organisation du commerce de détail qu'à la mort du sénateur, il fut immédiatement choisi pour lui succéder comme gérant des deux

grands établissements. Avec quelle conscience et quel succès il a rempli depuis cette importante fonction, le public de cette ville le sait et l'apprécie. L'estime qu'il s'est méritée dans le monde commercial du Canada lui a valu d'être d'abord deux fois président de la branche québécoise de l'Association des Manufacturiers Canadiens, puis vice-président pour la Province de Québec de la même Association, position à laquelle il a été élu à la dernière convention de l'ordre à Winnipeg.

M. Joseph Octave Paquet, vice-président de la nouvelle Compagnie, est le deuxième fils de feu M. Z. Paquet, fondateur de la maison. Il est âgé de 52 ans. Il fit ses études commerciales et prit son diplôme au collège de Lévis. Depuis lors il s'est occupé des intérêts de la



M. Joseph Octave Paquet,  
Vice-président.

maison Paquet et il a 35 ans de service à son crédit. Il fut d'un grand secours à son père et à son frère pour l'extension de leurs affaires.

Le Dr Victor de Lotbinière Laurin est le troisième directeur de la nouvelle Compagnie. Le Dr Laurin avait succédé à l'Hon. V. W. Larue, comme exécuteur testamentaire de la succession Paquet. Il est âgé de 60 ans. Il fit ses études classiques aux collèges de Lévis et de Nicolet, et prit ses degrés de docteur en médecine à l'Université Laval de Québec. Dans la pratique de sa profession, il s'est acquis une réputation enviable dans ce district. Le Dr Laurin s'est presque toujours occupé de milice et a reçu le grade de lieutenant-colonel du 87e bataillon. Il a fait la campagne contre les Fénians et la campagne du Nord-Ouest.

**Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts.)**

## ADRESSES INCOMPLETES

Le maître des Postes de Montréal vient de publier une circulaire dont nous croyons devoir résumer ici les points essentiels dans l'intérêt de nos lecteurs.

L'indication de la rue et du numéro est indispensable pour les lettres adressées à Montréal. Quand une adresse est incomplète et qu'il est nécessaire de recourir au directoire pour la compléter, la livraison s'en trouve retardée d'une distribution au moins.

Il est des rues qui ont plusieurs milles de longueur et sont desservies par une douzaine de facteurs et même davantage. Quand, pour ces rues, le numéro sera omis dans l'adresse, la lettre sera retournée à son auteur afin d'éviter les pertes de temps qu'occasionneraient les recherches.

Pour économiser du temps dans leurs propres bureaux certaines maisons mettent à la poste des circulaires, catalogues, etc... en grand nombre sans inclure dans l'adresse la rue et le numéro. Le Maître des Postes les prévient qu'à l'avenir ces circulaires, etc., leur seront retournées pour compléter l'adresse.

Il n'est pas douteux que plusieurs personnes trouveront ces mesures un peu sévères mais, comme elles sont prises dans l'intérêt général, les intérêts particuliers devront s'incliner.



Lieut.-Col. V. de L. Laurin, M. D.,  
Directeur.

Le succès de l'industrie du coton égyptien peut être expliqué par le seul mot "perfection". L'Angleterre a fait beaucoup pour l'Égypte et ses travaux les plus importants sont l'amélioration apportée au remarquable système d'irrigation, dont tout dépend, et les méthodes commerciales adoptées pour la culture et la vente du coton.

# Rhys D. Fairbairn, Limited.

Manufacturiers

107 rue Simcoe,

Toronto.

## Première Exhibition pour l'Automne.

Articles de Cou pour Dames, Blouses, Jupes de Robes Plissées.  
 Ceintures pour Dames, Formes de Cols, Jupons,  
 Volants froncés, Ruches.

Echantillons offerts maintenant par nos Voyageurs.

### ATTENDEZ-LES.

Bureau à Montréal: Hugh Henry, 204 rue St. Jacques

## AMENDE de \$800. ET un an de PRISON.

Si un homme fait faillite et s'il est prouvé que pendant cinq ans avant sa faillite il n'a pas tenu de livres convenables, il est passible d'une amende de \$800.00 et d'un an d'emprisonnement.

Il vaut presque mieux tenir vos livres convenablement que payer une amende et aller en prison pour un an, n'est-ce pas?

\* \* \* \* \*

"Business Systems" vous permettront de tenir vos livres convenablement.

"Business Systems" signifient tenue de livres convenable.

"Business Systems" ne permettent pas d'oublier quoi que ce soit, et veulent dire perfection mécanique dans

la tenue des livres.

"Business Systems" étant la tenue convenable des livres, empêchent réellement les faillites. ils indiquent ce qui n'est pas correct dans les affaires et permettent au commerçant d'y mettre bon ordre.

Nous aimerions vous donner des détails sur tout cela et vous dire comment nous pouvons appliquer "Business Systems" à votre commerce.



**BUSINESS SYSTEMS LIMITED**  
 99 SPADINA AVE.

Il ne vous en coûtera qu'une carte postale d'un cent pour en savoir davantage.

TORONTO, - CANADA

## LA DENTELLE

Jusqu'à présent on n'est jamais parvenu à découvrir l'exacte origine de la dentelle. Certaines autorités prétendent que

était faite d'après deux procédés différents. Un expert dit à ce sujet qu'il est étonnant que la fabrication de la dentelle ait été inventée à peu près à la même période et qu'elle ait été due à

la fois, avec chaque fil attaché à un fuseau destiné à les séparer, les mailles étant formées de fils tordus plusieurs fois.

Lorsque chaque maille était à moitié achevée, le premier fil était porté sur le fil suivant et ainsi de suite, d'un côté à l'autre sur toute la largeur du dessin.

On suppose que l'Italie a inventé la dentelle à l'aiguille, tandis que le procédé d'exécuter la dentelle au moyen du tambour et des fuseaux, est attribué à la Belgique.

Ces deux méthodes sont seules employées aujourd'hui pour la dentelle faite à la main. Cette dernière est faite en Italie, en France, en Espagne, en Belgique, et en Angleterre à l'époque actuelle à peu près de la même manière qu'il y a trois ou quatre siècles, à cette exception près, que dans certains cas elle est exécutée plus grossièrement et avec moins d'habileté. Les principales dentelles à l'aiguille sont le point de Bruxelles, de Venise, de Burano, d'Alençon, d'Angleterre et de Gênes. Dans la fabrication de toutes ces dentelles, les motifs sont exécutés sur des fils lâches attachés sur un modèle préalablement tracé, mais n'ayant aucun point de contact entre eux jusqu'à ce que l'aiguille ait joint ces parties ensemble. On accomplit ce



Fabrication de la dentelle au moyen d'un tambour et de fuseaux.

c'est une industrie relativement moderne, car l'on n'a pu trouver nulle part des spécimens ayant été exécutés avant le seizième siècle. L'on sait encore moins où la première dentelle a été faite. L'Espagne, l'Italie, la Belgique, la France et l'Allemagne se disputent la priorité de l'invention et donnent des preuves à l'appui, mais ces assertions sont tellement vagues qu'il est impossible d'attribuer l'honneur de la découverte à aucune nation en particulier. Le désir d'orner les bords des tissus unis, qu'ils fussent de toile ou d'une étoffe plus épaisse, suivit l'impulsion toute naturelle que l'on avait de s'écarter d'une trop grande simplicité. Ce désir est la principale cause à laquelle on peut attribuer, l'immense industrie de la dentelle aujourd'hui. Il est probable que l'exécution de la dentelle

deux procédés entièrement distincts, appartenant à deux nations inconnues l'une de l'autre.



Pointe de Burano.

L'un de ces procédés, le point à l'aiguille, consistait à employer l'aiguille et un fil unique. D'après cette méthode le

travail avec une aiguille et un seul fil. Le dessin est d'abord tracé sur de la toile ou du papier bleu ; un



Dentelle à l'aiguille en cours d'exécution.

fut surtout encouragée à l'époque de la Renaissance, époque où l'Europe commença à émerger des ténèbres du Moyen Age pour se parer de ses habits de fête. Dans les premiers temps la dentelle

dessin était perfectionné à chaque maille celle-ci devant être entièrement achevée avant le commencement d'une autre. Le second procédé, la dentelle aux fuseaux, consistait à employer plusieurs fils à

morceau de toile d'architecte est cousu à ce dernier afin de lui donner plus de soutien ; puis des fils au nombre de deux, trois, quatre ou davantage, sont posés le long des nombreux fils du modèle et

AVEZ-VOUS ACHETÉ VOS

# FOURRURES

Pour le Commerce d'Automne ?

Nous vous recommandons fortement  
de voir notre ligne, cette année.

**Qualité, Variété, Valeur et Style**

— TOUT VOUS CONVIENDRA —

• Nous sommes particulièrement forts en

**MANTEAUX EN CHAT SAUVAGE**

**MANTEAUX EN ASTRAKAN POUR DAMES**

**VETEMENTS DOUBLES DE FOURRURES**

De toutes descriptions,

Tandis que nos petites fourrures supporteront favorablement  
la comparaison avec les meilleures.

**Manchons, Tours de Cou, Etoles, Cravates, Collets, Casques, Mitaines, &c., &c.**

Si vous êtes en ville, nous serons heureux de recevoir votre visite ;  
autrement envoyez-nous une carte postale s'il est quelques lignes  
dont vous ayez besoin. :: :: :: :: :: :: ::

**Prompte attention aux ordres ou aux demandes de renseignements.**

**SWIFT, COPLAND & Co., Limited**

478, rue St-Paul, MONTREAL.

fixés légèrement à travers le papier et la toile. Le motif entier—la partie solide et les jours—est exécuté avec des points très fins, le feston étant généralement employé.

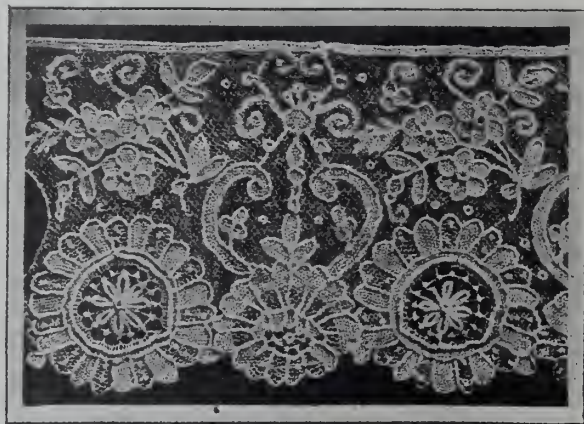
Les dentelles exécutées au moyen du

régularité remarquables. Lorsque toute la largeur de la pièce de dentelle est exécutée à la fois, le nombre des fuseaux et des épingles est très grand, et le travail comme de raison est évalué à un prix très élevé, mais généralement les famil-

achevé, on exécute le fond; ce dernier se compose de motifs, de rinceaux qui semblent joindre les parties ensemble et enfin, du réseau.

En faisant les fleurs du point d'Alençon, on emploie une aiguille et un fil très fins pour exécuter le point de feston de gauche à droite, et lorsqu'on est arrivé au bout de la fleur on reporte le fil au point de départ pour revenir de nouveau en travaillant de gauche à droite sur ce fil. Comme résultat cette dentelle présente une régularité qui n'est égalée par aucune autre dentelle. Lorsque ce travail est achevé, les fils sont soigneusement coupés et il ne reste plus que la tâche assez difficile de joindre les différentes parties ensemble.

On raconte une gracieuse légende au sujet de l'invention du point de Venise. Un jeune matelot qui revenait de la mer du Sud rapporta à sa fiancée un bouquet de ces jolis coraux qui ressemblent à de la dentelle. La jeune fille qui était dentellière, frappée du gracieux dessin que formait le corail l'imita avec son aiguille et après bien des efforts elle réussit à produire la ravissante guipure qui se



Point de Bruxelles.

tambour et des fuseaux sont la dentelle duchesse, le point de Milan, la guipure, le point de Cluny. Ce genre de dentelle est fait au moyen d'un grand nombre de fils attachés avec des épingles à un tambour de forme ovale, chaque fil étant roulé autour d'un petit fuseau. Le dessin est tracé sur du papier bleu puis soigneusement tendu sur le tambour.

Le dessin entier est ensuite piqué en suivant tous les contours et de petites épingles sont piquées à de courts intervalles, autour desquelles les fils doivent former les parties mates et les jours.

En allant de droite à gauche le fil est roulé légèrement autour du fuseau et attaché dans le haut de chacun par une bouclette qui lui permet de glisser du fuseau lorsqu'il est tiré.

La dentelle commence par entrelacer les fuseaux, qui sont employés par deux, en plaçant de petites épingles dans tous

les sont exécutées séparément, puis jointes ensemble au moyen d'un réseau exécuté à l'aiguille.

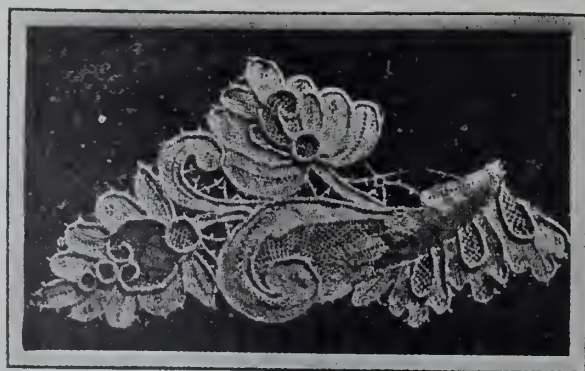


Détail d'une manchette en Cluny.

En faisant le point d'Alençon on pointe le dessin sur le papier bleu, qui est cousu à un morceau de grosse toile plié

trouve parmi les dentelles les plus admirées. Il existe de nombreuses variétés, mais les mieux connues sont: 1o. Le "punto a reticello" qui se fait en tirant les fils du tissu ou en exécutant la dentelle au point de feston sur du papier bleu. 2o. Le "punto in aria", exécuté sur du papier bleu, les fleurs sont jointes par des boutons. 3o. Le "punto tagliato". Le plus riche et le plus compliqué de tous les point de dentelle est exécuté comme le précédent, avec cette différence que tous les contours sont en relief formés par un cordonnet placé à l'intérieur.

(Le Miroir des Modes).



Point de Venise.

les pointillés et en croisant les fuseaux autour de chaque épingle.

Autour de ces épingles le dessin se forme, les fils étant croisés et recroisés puis passés en dessous et en dessus les uns des autres avec une rapidité et une

double; puis on trace le contour du dessin avec deux fils, tenus le long du bord par le pouce de la main gauche, et qui sont cousus ensuite avec des points menus faits avec un autre fil devant traverser le papier bleu. Le contour une fois

On rapporte que des pluies bienfaites sont tombées en Australie et ce pays est assuré d'une bonne récolte de laine. Il est peut-être encore de bonne heure pour estimer quelle sera l'augmentation de la tonte de la laine pour la saison 1907-1908; mais on sait maintenant que l'augmentation entre les années 1904 et 1906 a été de 502,000 balles.

# Chapeaux d'Automne

UN FORT  
TOUS LES



FAVORI.  
PRIX.

NOTRE PROPRE MANUFACTURE.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE.

Un grand assortiment de formes américaines prêt maintenant. Vous obtenez l'apparence et la qualité des Chapeaux Américains à une économie matérielle de prix, grâce à nos facilités uniques de manufacture.

☞ Voyez les Marchandises et soyez convaincu. ☜

## A. E. CLEMENT

La Maison spéciale pour les Chapeaux.

8 rue Lemoine

Montreal.

# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Autruche ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

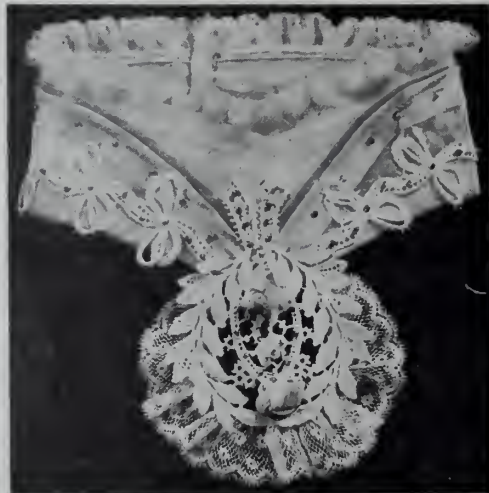
MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## ARTICLES DE COU

Avec la chaleur et les beaux jours, la vente des articles de cou pour l'été a commencé sérieusement et maintenant que les ordres arrivent de nouveau en masse, les manufacturiers se rendent compte que le répit que leur avait donné la température froide leur a procuré un avantage marqué, car il leur a permis de remplir presque tous leurs ordres qui étaient en retard et de se préparer pour la demande active de l'été.

Rien de nouveau n'est offert, mais il y a une bonne demande pour la plupart des lignes. Les volants plissés se sont vendus énormément dans les quelques semaines passées et une magnifique saison pour cet article est promise. Une maison au moins est en train d'installer une nouvelle machinerie pour s'y préparer. Tous les articles dans le genre "Peter Pan" se vendent et les cols rabattus, les cols "Tab", etc., et tout ce qui est de la nature d'une cravate Windsor ou d'une cravate très étroite est en grande faveur.



Col stock en chiffon fantaisie pour l'automne. Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Les seules lignes de vente lente sont les effets tailleurs sévères et les cols durs. Quelle que soit la condition des cols durs à New-York, ils n'ont certainement pas pris sur ce marché-ci, et malgré l'énorme publicité qui leur a été faite, ils ont été mis de côté au Canada en faveur d'un col plus mou, plus féminin et enfin, ce qui est le plus important, en faveur de styles plus confortables. Le commencement de l'automne ou plus probablement encore, le commencement du printemps 1908, peut être témoin d'une renaissance de ce col, mais, pour le moment, les effets mous, jolis et qui conviennent mieux, sont décidément plus en faveur. Les manufacturiers sont aussi de cette opinion, à en juger par ce qu'on peut déjà voir des nouvelles lignes échantillons pour l'automne, qui sont maintenant en cours de production. Suivant les dernières idées de Paris, les jabots sont dans une des premières places et les jabots détachés sont une nouveauté dont

on peut attendre beaucoup. La dentelle et le chiffon sont les principaux tissus et un fréquent ornement consiste en petites rosettes et en noeuds, en velours ou ruban étroit. Les effets paillettes sont aussi introduits de beaucoup de manières, un simple soupçon d'argent ou d'or se faisant remarquer dans la majorité des nouveaux cols. Les perles—nacre, or et de couleurs variées—sont hautement en faveur et dans les dentelles, la Valenciennes, les nouvelles dentelles filet, les galons et motifs en lourde dentelle sont employés abondamment. Les couleurs tout blanc, blanc et or, blanc et ciel, blanc et mauve, blanc et rose, etc. sont toutes très employées et les articles de cou crème et écrus combinés avec la couleur tan à la mode, les nuances crème et cuir promettent d'être importantes comme choses nouvelles et frappantes. La lousine de Dresde est très employée et de délicats effets de ruches bordent le dessus de la plus grande partie des nouveaux cols.

Les manufacturiers ont toute confiance que la saison qui vient sera une forte saison et, en conséquence, ils ont commencé avec enthousiasme à faire les préparatifs nécessaires. Dans la plupart des cas, des membres des différentes maisons ont fait par eux-mêmes des voyages à Paris et à New-York et leur commerce est assuré d'une ligne splendide de nouveautés et articles de cou pour l'automne prochain.

## Greenshields, Ltd.

Une grande activité règne dans tous les départements. Les affaires sont très satisfaisantes et il n'y a pas à se plaindre des paiements.

Le marché des bas est très ferme, vu le prix élevé de la laine.

Pour l'automne, la maison Greenshields Ltd., a plusieurs lignes intéressantes à offrir aux marchands.

Dans la catégorie des bas de laine à côtes, les marchandises A 1-66 et A 1-67, à \$2.25 la doz., sont d'une qualité remarquable pour le prix; ainsi que A 1-74 à \$3.25.

Le R. W. à \$4.50 est un bas de laine exceptionnellement douce qui ne peut être surpassé.

Le No 110 en laine unie à \$2.25 est très avantageux.

Le W. 3, à côtes, genoux renforcés, "heavy worsted" à \$4.50 se fait en noir, blanc et rouge. Tous ces bas comprennent toutes les tailles pour dames et enfants.

Les grands bas d'hiver, à talons coupés. L. à \$4.50 sont en grande demande pour le commerce d'automne.

Dans les bas de cachemire, l'"Exel" et l'"Defiance" à \$2.25, ainsi que le 136 à \$3 sont d'excellentes valeurs, mais le E 66 et le "Countess" à \$4.50 en Lama uni sont les "leaders" de la maison.

Dans les qualités supérieures, le 435 à \$6 et le 436 à \$9 ne sont pas moins demandés.

Tous ces bas se font en toutes grandeurs en noir, blanc et rouge.

Un article très à la mode est le bas de cachemire noir brodé, en couleurs inaltérables, dans cette ligne le 451 à \$4.50 et le "Victoria" à \$6.25 doivent être mentionnés.

En cachemire à côtes, le No 8, genou renforcé et le joli 16 tous deux à \$2.25 sont particulièrement avantageux, ainsi que le No 13½, genou renforcé, à \$3 et le No 735 à \$3.75. Une des meilleures valeurs est le No 14 A. à \$4.50, genou renforcé. Le No 17 à côtes très fines à \$4.50 est tout à fait à recommander. Le 601 à \$4.50 est aussi très avantageux.

En bas pour hommes, longueurs 1-2 et 3-4, la Cie Greenshields a un assortiment extrêmement complet dans toutes les teintes à la mode, noir, blanc, cuir, havane, tan, bleu de ciel, rose, rouge cardinal, etc.

Toutes les grandeurs de 4 à 8 sont en mains ainsi que des cartons contenant les diverses grandeurs assorties de 4 à 5 1-2.

Le département des rubans n'est pas moins bien assorti.

Les rubans de Dresde à fleurs, sont en grande demande. Les couleurs les plus à la mode sont le blanc, avec fleurs roses et violettes, le bleu de ciel, vert clair, rouge cardinal, noir, etc. Le prix de ces rubans est de 26 1-2c la verge et au-dessus.

Les rubans étroits de toutes couleurs et largeurs varient de 2c. à 20c.

Les rubans de Dresde avec raies de diverses couleurs se vendent à 55c. et au-dessus.

Les rubans Duchesse en satin de toutes teintes et largeurs, de 3c. à 18c.

Les rubans de velours envers satin à 45c., les mêmes étroits genre comète des largeurs 1, 1-4, 1-2, 1-3-4, 2 et 3 aux prix de 65c., 75c., \$1.35, \$2.00 et \$3.80 en toutes couleurs.

Les rubans rayés "Roman Stripes" depuis 25c.

Les rubans de velours envers coton toutes largeurs à tous prix jusqu'à \$2.35.

Les velours noirs envers satin jusqu'à \$4.00.

Taffetas noirs de toutes largeurs et prix.

L'échantillonnage de ce département est aussi complet que possible.

Dans les étoffes de soie, celles qui seront en grande demande, cet automne, sont: Tamaline, Louisine, Crêpe de Chine, Taffetas, Taffetas chiffon, Soie du Japon, Tarlatane, Peau de soie, Bengaline, Faille, Velvetine, Corduroy, velours de soie et Panne de soie; les couleurs les plus à la mode sont le bleu marin, les bruns, surtout le cuir et le tan, le vert myrte et les teintes foncées de rouge.



# ARTICLES POUR HOMMES

C  
H  
E  
M  
I  
S  
E  
S



F  
A  
U  
X  
-  
C  
O  
L  
S

Tous les marchands entreprenants savent que les marchandises portant la marque de commerce ci-dessus ne sont pas surpassées pour la QUALITE, le STYLE et la VALEUR.

Nous avons un bon stock dans toutes les principales lignes pour l'Automne, comprenant les articles suivants :

Chaussettes

Cravates

Sous-Vêtements

Gants

Parapluies

Bretelles, etc.

---

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

POUR L'AUTOMNE 1907

**PRIESTLEY**

WEST OF ENGLAND

**BROADCLOTHS CHIFFON**

**Ne se Tachant pas**

**TEXTURE FORTE  
SOUPLE A MANIER  
LUSTRE PERMANENT**

Ligne Complète de Noirs et de Couleurs

---

**Greenshields Limited**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG.

**MONTREAL.**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA



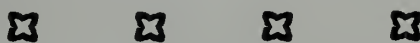
Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La **"CRAVENETTE"** de **PRIESTLEY** est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé **"Cravenette"** et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée **"Cravenette"**, SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu **"Cravenette"** ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.



**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Branche de Montréal ...

M. S. W. Ewing, membre de la maison S. H. Ewing & Sons, vient d'être élu président de la branche de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

M. Ewing a justement droit d'être fier de la distinction dont il vient d'être l'objet. La branche de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens est, en effet, la section la plus importante de cette très importante société. Elle comprend environ 450 membres, soit près de 80% en nombre total des grands industriels de notre ville, et elle représente des capitaux s'élevant à plusieurs centaines de millions.



M. S. W. Ewing

De la maison S. H. Ewing & Sons, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens, branche de Montréal.

La maison S. H. Ewing & Sons, dont M. S. W. Ewing est l'un des membres, est l'une des plus anciennes maisons de Montréal dans le commerce et la fabrication des Epices, Thés, Cafés, etc. Elle a été fondée en 1845 par le grand-père de M. S. W. Ewing. M. S. H. Ewing, chef actuel de la maison, occupe une situation considérable dans le monde des affaires, étant vice-président de la banque Molson, président de la Montreal Cotton Co., directeur du Montreal Trust Co., et de plusieurs institutions importantes.

M. S. W. Ewing était donc tout désigné par ses capacités personnelles et par sa situation de famille pour la flatteuse distinction dont ses collègues manufacturiers viennent de l'honorer.

DECES DE M. DUGALD McCALL

M. Dugald McCall, président de D. McCall Co., Limited, marchands de modes en gros, 12 rue Wellington Est. Toronto est mort en sa résidence, 163 route Spadina. Depuis quelque temps sa santé faiblissait; il souffrait d'une gastrite aigüe, mais ce n'est que récemment qu'on s'attendait à une issue fatale.

M. McCall était âgé de 72 ans. C'était un des pionniers du commerce des modes en gros au Canada. Né à Comrie, Perthshire, Ecosse, il quitta ce pays, comme jeune apprenti de la maison Hogg, Brown & Taylor, de Boston, Mass., un des plus grands établissements de nouveautés des états de l'Est à cette époque. A l'expiration de son contrat, il vint à Montréal, où il obtint un emploi dans la maison de modes en gros Thomas May & Co., où il resta un certain nombre d'années en qualité de voyageur. Plus tard, il fut nommé gérant de la succursale de cette maison à Toronto. Il devint ensuite membre de la maison McKinnon, Procter & McCall. Se séparant de cette maison en 1880, il fonda l'établissement actuel.

De religion presbytérienne et soutien fidèle de la Réforme, homme à larges vues, de compagnie agréable et sans prétentions, le défunt avait une quantité d'amis dans tout le Canada et dans les centres manufacturiers des deux côtés de l'Atlantique. Sa mort portera un coup sérieux au nombreux et dévoué personnel de sa maison, au bien-être duquel il s'est toujours profondément intéressé.

M. McCall laisse une veuve, quatre filles, et deux fils. Les fils sont MM. Douglas et Harry; le premier est gérant général de la maison. Les filles sont: Mme M. H. Ludwig, Mme H. E. Reed, Melles Clara et Ella.

EXCURSION DES COMMIS-VOYAGEURS DE MONTREAL

Les commis-voyageurs de Montréal, groupés depuis peu en association, ont fait, jeudi 4 juillet, leur première excursion qui a eu lieu à Sorel, à bord du Trois-Rivières. Un grand nombre d'excursionnistes prirent part au voyage, qui fut favorisé d'un temps magnifique. A l'arrivée à Sorel, les commis-voyageurs et leurs invités reçurent une réception cordiale de la part des habitants de Sorel qui les attendaient au quai, puis se rendirent à l'hôpital où un excellent repas leur fut servi dans la salle du bazar, décorée avec goût. A la fin du repas, le président général de l'Association des voyageurs de commerce, M. Bruno Charbonneau parla, dans une allocution, de l'Association, de son but, de son origine récente et de ses projets d'avenir. Puis il

remercia les commis-voyageurs d'être venus en si grand nombre.

Après le repas, les excursionnistes se répandirent dans la ville, tandis qu'un certain nombre d'entre eux se rendaient au Club Nautique, sur l'invitation de M. Paulet, où une réception des plus cordiales leur fut faite.

Le retour eut lieu vers cinq heures, et la gaieté ne cessa de régner à bord du Trois-Rivières, où un excellent souper fut servi. L'organisation de cette première excursion a été parfaite sous tous les rapports, et les organisateurs ne peuvent que se féliciter du succès qu'elle a obtenu.

UN NOUVEAU DIRECTEUR DE LA BANQUE PROVINCIALE

A une assemblée du Bureau de Direction de la Banque Provinciale qui a eu lieu la semaine dernière, M. Alphonse Racine, chef de la maison de nouveautés



M. Alphonse Racine

en gros A. Racine et Cie a été nommé directeur de cette institution financière.

Les actionnaires et les clients de cette banque ne pourront que se féliciter d'un aussi heureux choix.

M. Alphonse Racine possède, en effet, le caractère et les qualités qu'on peut demander à un directeur de banque. D'une honorabilité parfaite, d'une courtoisie rare, le nouvel élu est un homme d'affaires de premier ordre qui, dans les différentes positions qu'il a occupées, a toujours pris à coeur les intérêts qui lui étaient confiés.

M. Alphonse Racine qui se trouve aujourd'hui à la tête d'une des maisons de commerce les plus importantes de Montréal, a débuté comme simple commis en 1866 dans la maison Henry Morgan et Cie. Il en sortit en 1873 pour entrer à la maison Adolphe Roy et Cie dont il prit la direction pour son propre compte en 1878. A cette époque la maison était loin d'avoir l'importance qu'elle a acquise depuis. M. Alphonse Racine par son travail, son énergie et l'excellente direction



# Prévisions Anticipées



Tout indique un commerce d'automne excessivement prospère et la grande quantité de ventes que nous avons faites est un signe sûr que le commerce de détail est optimiste au sujet de la prochaine saison.

Nos préparatifs pour 1907 ayant été plus considérables qu'auparavant, et comprenant à peu près "tout pour l'automne", nous sommes toujours à même d'aider les marchands qui sont retardés dans leurs achats par le prix—en leur offrant des termes qui supportent la comparaison et l'examen les plus serrés.

Sous ce rapport, nous désirons attirer l'attention sur les lignes suivantes, pour l'une quelconque desquelles une livraison prompte est bien assurée :

|                     |                           |                     |
|---------------------|---------------------------|---------------------|
| <b>Vénitiens</b>    | <b>Serge Française</b>    | <b>Panamas</b>      |
| <b>Broadcloths</b>  | <b>West of England</b>    | <b>Popelinettes</b> |
| <b>Sedans</b>       | <b>Cheviottes pour</b>    | <b>Ottomans</b>     |
|                     | <b>Costumes</b>           |                     |
| <b>Velours</b>      | <b>Clan Tartans</b>       | <b>Batistes</b>     |
| <b>Draps Satin</b>  | <b>Carreautés Sombres</b> | <b>Taffetas</b>     |
| <b>Peau de Gant</b> | <b>Etoffes à Costumes</b> | <b>Rhadames</b>     |
|                     | <b>Nouveauté</b>          |                     |

## NOUVEAUTES POUR COSTUMES DU SOIR

|                             |                      |                            |
|-----------------------------|----------------------|----------------------------|
| <b>Crêpes de Chêne Soie</b> | <b>Sublimes Soie</b> | <b>Santoy Chaîne Soie</b>  |
| <b>Crêpe de Popeline</b>    | <b>Eolienne Soie</b> | <b>Eolienne Soie, Fig.</b> |
| <b>Soie</b>                 | <b>Voiles Soie</b>   | <b>Peluche</b>             |
| <b>Liberty Radium Soie</b>  |                      | <b>Voiles brodés Soie</b>  |

NOIRS : Notre Assortiment d'Articles Spéciaux en Cotonnades et Nouveautés en Noir a été augmenté et est exceptionnellement vaste.

TISSUS POUR BLOUSES, NOUVEAUTES POUR L'AUTOMNE 1907

|                         |                           |                        |
|-------------------------|---------------------------|------------------------|
| <b>Velours</b>          | <b>Velveteens Chiffon</b> | <b>Tweed et Beaver</b> |
| <b>Bearskins Blancs</b> | <b>et</b>                 | <b>pour Manteaux</b>   |
| <b>Caracul Noir</b>     | <b>"Cords" pour Cos-</b>  |                        |
|                         | <b>tumes</b>              |                        |

## ASSORTIMENT COMPLET DE

|                       |                   |                              |
|-----------------------|-------------------|------------------------------|
| <b>Gants</b>          | <b>Braids</b>     | <b>Rubans</b>                |
| <b>Bas</b>            | <b>Boutons</b>    | <b>Dentelles</b>             |
| <b>Sous-Vêtements</b> | <b>Garnitures</b> | <b>Articles de Fantaisie</b> |

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

qu'il imprima aux affaires s'attira une large clientèle qui va sans cesse en augmentant.

M. A. Racine a été nommé, depuis quelques années, membre de la Commission des chemins à barrières de l'île. Il est depuis longtemps membre du Board of Trade et il faisait partie du Conseil qui décida de la construction du splendide édifice de cette institution détruit depuis par un incendie.

M. A. Racine est l'un des fondateurs de la Chambre de Commerce; il a été l'un de ses vice-présidents. Il a été également pendant deux ans président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros et au moment de la réorganisation de la Commission du Port de Montréal, il était l'un des Commissaires nommés par le gouvernement.

#### ARTICLES DE FANTAISIE

Voici le moment de pousser à la vente des ceintures lavables et cette vente, à partir de maintenant, devrait être consi-



Ceinture nouveauté pour l'automne, en Louisine de Dresde, garnie de Rosettes en Velours. Modèle de Rys D. Fairbairn.

dérable. Les ceintures en cuir, particulièrement blanches et tan, en effets écrasés et effets plus larges se vendent bien, mais l'indication réellement importante est la manière dont les ceintures en soie sont recherchées. D'après les échantillons pour l'automne déjà offerts et en cours de préparation, tout indique que les lignes de ceintures seront de nouveau très variées et que le commerce ne portera pas sur une seule ligne.

Les tissus élastiques et de fantaisie pour ceintures sont en grande variété; la dernière nouveauté est les effets japonais. Ces ceintures sont à dessins imprimés, couleur et patron japonais, sur fond blanc ou de couleur. Les paillettes tiennent toujours leur place, et on en voit en plus ou moins grande quantité sur beaucoup des nouvelles ceintures. La mode ne s'en tient pas à une seule largeur; on voit côte à côte dans une ligne les ceintures larges et des ceintures étroites. Les ceintures élastiques étroites

et larges sont en forte demande et, dans les meilleures lignes de ceintures en soie et élastiques, on voit des boucles d'arrière et des sets de boucles.

Les ceintures de cette catégorie deviendront dispendieuses et se vendront mieux pour les fêtes qu'à tout autre moment de la saison. Les élastiques ornés d'acier promettent de nouveau d'être un succès. On s'attend à ce que les ceintures en cuir se vendent excessivement bien et qu'elles soient produites en grande variété, en effets larges et étroits. Beaucoup sont parsemées d'acier et celles de couleurs tan et brune promettent d'être très recherchées en sympathie avec les lignes d'étoffes à robes. L'intérêt au sujet des ceintures en soie semble se concentrer sur les articles de Dresde.

Quelques très belles ceintures, genre corselet plissé, en louisine de Dresde, sont comprises dans les échantillons d'automne. De petites rosettes, des noeuds en velours, etc., les ornent en arrière, mais les boucles et ornements d'arrière semblent devoir être plus tard en évi-

dence. Les boucles sont en métaux de fantaisie et serties de jais. Les nouvelles boucles et les nouveaux ornements ont une forme outrée, larges au sommet et s'amincissant jusqu'à une largeur nulle en bas.

#### LE MARCHÉ DES RUBANS

Les prix continuent à être fermes pour tous les articles pour l'automne et, à mesure que la saison s'avance, d'autres hausses auront sûrement lieu, en raison des conditions du marché.

Les prix des rubans de velours ont avancé de 25 à 35 pour cent pendant les trois derniers mois et, jusqu'à présent, tout indique qu'ils monteront encore. D'autres lignes ont subi une avance de 10 à 30 pour cent. L'avance moyenne, sur la plupart des lignes, par rapport aux prix qui régnaient il y a un an, est de 25 pour cent.

#### Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Les conditions du marché de la soie sont toujours très tendues. Les prix ont subi une forte avance tant en Amérique que sur les marchés étrangers. Cette condition explique en partie les avances soutenues des prix des rubans.

Les ordres pour l'automne sont très satisfaisants et indiquent une autre saison pour le taffetas lustré, surtout dans les grandes largeurs. La demande pour les failletines est active. Dans les taffe-



Effet Jabot pour l'automne, en chiffon, Dentelle Filet Brodée, Perles et Or.

tas de fantaisie, les combinaisons rayées sont en bonne demande et les genres "over-check" et carreaux sont représentés. Il y a eu une forte demande dans toutes les lignes de fantaisie pour l'automne. Les couleurs dominantes sont les nuances ordinaires.

Etant donnée la situation aigüe du marché des rubans, quelques marchands de gros ont déjà placé des ordres pour le printemps 1908; en fait, beaucoup de manufacturiers ne peuvent pas promettre de livraisons plus tôt.

# GARNITURES POUR ROBES.

Les articles principaux pour l'AUTOMNE seront les

## Braids Militaires en Soie <sup>et</sup> les Appliques pour Insertions (PULL BRAIDS) and (CUT OUT VESTINGS)

Nos voyageurs offrent un assortiment complet de ces lignes dans toutes les nuances nouvelles.

Aussi :

## Appliques

en Blanc, Noir et Couleurs. Toutes les lignes en stock. Une grande commodité pour vous réassortir.

-Voiles et Tissus à Voiles pour Auto Champagne, Bruns et Bleu-Marin.

Nos assortiments

d'Articles de Cou et de Nouveautés pour Ceintures,

sont plus vastes que jamais.

Examinez notre collection avant de placer vos ordres.

# Sandersons, Limited

172 RUE FRONT OUEST, TORONTO.



### PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



### ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



### HERCULES RIB

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

Les Bretelles "Globe" sont toujours en avant. Des prix bas et des marchandises Standard les ont maintenues là. Aucun magasin moderne de premier ordre n'est complet sans elles; elles attirent la clientèle et vous gagneront sûrement de nouveaux clients. Voyez nos représentants avant de placer votre ordre pour l'Automne.

## Globe Suspender Co.

ROCK ISLAND, QUE.

AGENTS:

J. ALPHONSE OUMET, 8 rue Notre-Dame Est  
MONTREAL

L. O. PAQUETTE, 70 rue Church  
QUEBEC



## LE MARCHÉ DE LYON

Le dernier Bulletin du Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries, daté de Lyon, dit:

Notre marché de l'étoffe a été visité par les représentants des maisons de Paris, Londres et New-York. Leurs opérations, très restreintes comme commissions à livrer, ont consisté en achats de marchandises sur banque, à des prix tenant compte de la hausse des matières premières et intéressant principalement les tissus teints en pièces, tels que : **Mousseline**, **Voile** uni, rayé, quadrillé ; **Tulle** uni ou broché ; **Crêpe de Chine** uni, broché ou imprimé ; **Gaze** de tous genres ; **Satin Liberty** et autres articles dont nous donnons plus loin l'énumération. En ce qui concerne les étoffes (chaîne cuit tramé cuit), ce sont les **Impressions** sur chaîne et les **brochés fond Taffetas** qui ont, surtout, donné lieu à un certain chiffre d'affaires, ainsi que le **Shantung**, la **Louisine**, le **Velours**, etc.

Le marché de la matière première est sans changement, tous les yeux étant tournés du côté de la nouvelle récolte qui se poursuit normalement dans tous les pays de production. La soie disponible reste toujours rare, et fait prime, tandis que l'on obtient quelques facilités pour les affaires à livrer.

Dans les usines de tissage mécanique, l'activité se maintient aussi grande et au profit des mêmes articles que le mois dernier : **Mousseline soie** (surtout torsion) ; **tissus légers** ; **Doublure** teinte en pièce.

Le **Pongée** uni (chaîne grège tramé schappe, largeur 51-54 centimètres jumelle), déjà pourvu de commissions dans toutes les qualités, vient encore de recueillir des ordres nouveaux qui assurent pour longtemps sa fabrication. La **Taffetaline** (Pongée chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), a aussi, bénéficié de demandes nombreuses qui la placent en égalité avec le Pongée tramé schappe.

La **Doublure** teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en **Satin**, **Sergé**, **Austria**, **Polonaise**, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres jumelle), est l'objet de commissions qui se renouvellent sans cesse, principalement dans les qualités basses, et contribuent à l'entretien d'une quantité de métiers très importante et qui tend chaque jour à augmenter.

Le **Voile** (chaîne schappe tramé schappe ou chaîne coton tramé coton, largeur 112 centimètres), après un moment d'hésitation, se remet au tissage à l'aide de petits ordres dans tous ses genres : uni,

rayé, quadrillé ; et le **Voile** (chaîne grenadine tramé grenadine), y garde une allure très régulière.

En **Satin Liberty** (chaîne grège tramé schappe, largeur 50-54 centimètres jumelle ou lisières fixes), les ordres ne sont pas pressés ; cependant, la vente est assez active. Il en est de même pour le **Crêpe de Chine** (chaîne soie ou chaîne schappe, en 110 et 120 centimètres), dont les commissions se terminent successivement. Cet état de faiblesse momentanée dans la fabrication s'explique par la cherté des matières premières qui ne permet pas de créer des existences de marchandise en magasin, surtout en ce qui concerne les tissus comme le Crêpe de Chine, dont le prix de revient est relativement très élevé.

La **Mousseline soie** (chaîne torsion tramé torsion) se tisse avec un redoublement d'entrain ; les commissions, qui se succèdent sans interruption, garantissent pour un an son existence, et communiquent une hausse constante à ses prix de façon. La **Mousseline brillante** (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège), moins favorisée que la **Mousseline mate**, n'a qu'une production assez restreinte, mais, cependant, un peu plus soutenue que le mois dernier, dans tous les comptes depuis 40 jusqu'à 70 dents à 2 fils simples ou doubles.

Les établissements de tissage mécanique à façon, spécialement outillés pour traiter l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte : **Taffetas cuit** noir, blanc ou couleur, **Armures** diverses, etc., sont toujours difficilement alimentés, et continuent à souffrir de la préférence que la grande consommation accorde aux tissus légers teints en pièce.

Les **Tussor** et **Shantung Lyonnais** (chaîne Doupion tramé Doupion, laine ou Tussah) ont pris, dans les usines mécaniques, une assez large place en uni, et donnent lieu à des essais pour les nouveautés en : **Pékin** ; **Rayé** ; **Quadrillé** ; **Ecossais**.

Les **façonnés** teints en pièce (chaîne grège tramé grège, schappe, laine ou coton) n'ont pas une meilleure tenue que le mois passé, et les craintes de grève causées par les revendications ouvrières en faveur de la "Semaine anglaise" ont même détourné des usines de tissage mécanique à façon de la région lyonnaise quelques ordres de suppléments qui auraient permis d'atteindre, sans chômage, l'époque habituelle de la reprise. Toutefois, le façonné fond **Satin Liberty** (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton) a motivé quelques demandes précoces qui comblent, en partie les lacunes produites dans le tissage des genres : **Bengalinette** ; **Popelinette** ; **Article chinois**, etc. Les **façonnés** (chaîne cuit tramé cuit) : **Damas** noir ou couleur à 1 et à 2 lats, ainsi que les Nouveautés en rayés et quadrillés, ne figurent plus que

sur quelques métiers dont le nombre va toujours en diminuant. En compensation les étoffes destinées à la clientèle des Indes et des pays Levantins font preuve d'une grande force de résistance, et les prix de façon demeurent très fermes pour ces divers articles : **Brocade** (chaîne soie et, surtout, chaîne coton ou chaîne schappe, tramé or ou argent) ; **Lucas** ; **Brillantine** ; **Gaze Pékin** brochée or ; **Damas** chaîne schappe ; **Châle** soie à franges et **Foulard** au carré. La **Moirette** teinte en flotte (chaîne coton tramé coton), en uni, façonné, pékin, écossais, occupe encore un bon nombre de métiers, malgré les hauts prix des filés coton qui paralysent l'essor de sa fabrication.

La vente de l'étoffe pour **parapluie** a très peu d'animation, comme de coutume pendant ce moment de la saison. Néanmoins, il se fait quelques affaires pour lesquelles les acheteurs ne refusent plus de payer les prix résultant de la hausse des matières, et les maisons d'achat qui n'ont pas commis en temps opportun, se trouvent actuellement dans une position désavantageuse vis-à-vis de leurs concurrents.

L'**Ombrelle nouveauté** a souffert de la longue période de mauvais temps, et les ordres de réassortiments n'ont pas eu tout le développement désirable. Le genre **Broderie**, si l'on en juge d'après ce que l'on a pu voir dans les grandes réunions sportives, semble maintenant délaissé au profit de l'**Impression** et de l'**Ombrelle** à volants.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le travail se poursuit dans les mêmes conditions que le mois passé, mais peut-être avec plus d'entrain et sur un nombre de métiers plutôt en augmentation pour les mêmes étoffes : **Façonnés fond armures** (pour col, cravate) ; **Façonnés pointillés** (pour gilet) ; **Faille** unie couleur ; **Ceinture** façonnée (chaîne soie tramé soie, largeur de 18 à 25 centimètres) ; **Rubans unis** Faille et Taffetas, rayés et quadrillés, largeur de 18 à 25 centimètres ; **Armures diverses** ; **Foulard** tout soie au carré ; **Crêpe de Chine** broché ; **Taffetas** cuit noir ou couleur ; **Taffetas** imprimé et glacé ; **Satin damassé** broché pour corset et diverses petites **Armures** (en noir et couleur) fines et souples, fond **Taffetas** avec filetés (satin ou cannelé) ; **Velours** façonné ; **Façonné broché**, fond satin de Lyon (très petits dessins) ; **Bayadère lancée** fond Taffetas ; **Brocade** chaîne soie tramée or ou argent, et autres articles du Levant ; **Velours** façonné sur fond crêpe ; **Moire** unie ; **Moire Pékin** ; **Rayés** et **Quadrillés** (chaîne cuit tramé cuit) avec effets de boyaux par la chaîne et par la trame ; **Brocatelle** et **Damas** 2 lats sur chaîne imprimée ; **Ceinture** façonnée sur chaîne imprimée, largeurs 18 à 25 centimètres ; **Satin Damassé Velours** au sable sur chaîne imprimée ; **Armures Pé-**



# Au Sujet de nos Rubans

Nous tenons une ligne de Rubans digne de votre attention.

Les valeurs sont correctes, les articles de chaque fabrication sont en assortiment complet et seront tenus ainsi continuellement.

Les meilleurs articles de vente aujourd'hui sont les *Taffetas Noirs et de Couleur*, et les *Rubans de Velours Noirs et de Couleur* ont une demande améliorée.

*Rubans de Fantaisie.* Nous avons les dernières créations en Rubans de Dresde et autres Nouveautés pour l'Automne.

Demandez des échantillons si vous ne pouvez pas nous rendre visite. Notre Département d'Ordres par la Malle vous fournit un service prompt et soigné.

## Debenhams (Canada) Limited

TORONTO

MONTREAL

Rues Bay et Wellington

18 rue Ste-Hélène

DEBENHAM & CO.

Paris New York Melbourne  
Bruxelles Boston Sydney  
CapeTown Johannesburg

WEST

LONDON

CITY

kin (étouffe riche); **Ceinture armure Pékin** (étouffe riche); **Damas 2 lats** et broché (pour exportation); **Shantung rayé** (pour robe, chemisette, corsage, etc.); étouffe pour **Col-Cravate-Nouveauté**; **Velours façonnés**, largeurs 100 et 120 centimètres (en écreu). Quelques nouveaux montages ont été organisés au profit du **Velours à pente** (pour robe), largeur 90 centimètres, sur fond **Satin**, en nuances claires, et de la **Ceinture** (largeurs 18 et 25 centimètres), brochée aux extrémités. Le **Velours** uni tout soie au fer, noir ou couleur, se fabrique assez régulièrement, quoiqu'il sans grand essor.

A la campagne, dans les ateliers à bras, le travail est en décroissance de plus en plus marquée pour tous les genres d'étoffes: **Taffetas** cuit et **Armures** de soie pure teinte en flotte; **Façonnés nouveautés** rayés et quadrillés; **Satin** cuit noir (tramé soie ou tramé coton); **Moirette** (tout coton), en uni, façonné, pékin, écossais; **Rubans** (chaîne grège tramé coton); **Moirette** (tout coton), en uni, façonné, pékin, écossais; **Rubans** (chaîne grège tramé coton); **Crêpe de Chine** (chaîne soie, dans les gros comptes); **Bengaline** quadrillée; **Gros Satins** (chaîne grège tramé coton). En revanche, les **Tussor** et **Shantung** lyonnais confirment les prévisions que nous avons exprimées dans notre précédente revue en faveur du réveil de leur fabrication.

En résumé, aucun changement bien appréciable n'est à signaler dans la marche du tissage, depuis notre précédent compte-rendu. Les usines mécaniques sont toujours largement alimentées par la **Mousseline soie**, les **Tissus légers**, la **Double** teinte en pièce et les nombreux articles du **Levant**; tandis que l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte, ainsi que les **Façonnés** et **Nouveautés** (chaîne cuit tramé cuit), subissent l'accalmie qui se produit d'ordinaire à cette époque d'entre-saisons, mais dans les effets, pour ces genres d'étoffes, sont, cette année, d'autant plus sensibles que les cours de la soie sont très élevés, et qu'à la veille des nouvelles récoltes, il règne une incertitude sur le maintien des prix pendant la campagne d'affaires qui se prépare.

A Londres, la température a été très nuisible à la vente des soieries de saison dans les magasins de détail, et, par répercussion, les affaires ont été également difficiles dans les maisons de gros. Plusieurs représentants de maisons anglaises ont dernièrement parcouru la place de Lyon, et d'autres sont attendus sous peu de jours; mais, jusqu'à présent, leurs transactions manquent d'ampleur; ils ont fait des achats de marchandise fabriquée et n'ont pas laissé de commissions marquantes, cherchant surtout à se renseigner pour l'automne prochain. Il faut attribuer cet état d'esprit à la mévente causée par une température anormale, et à l'incertitude qui subsiste en-

core sur la stabilité des cours actuels de la soie. Les affaires qui se sont traitées sont toujours dans les tissus légers: **Mousseline**; **Voile**; **Tulle Malines**; **Gaze Marquissette**; **Crêpe de Chine**; **Satin Liberty** (largeurs 20 et 110 centimètres). Pour doublure de confection de dames, on revient au façonné (chaîne coton simplifié tramé soie, teint en pièce) qui est très solide et d'un prix abordable. Les **Tussor** et **Shantung** lyonnais continuent à être très appréciés, et l'on compte même pour l'hiver, sur une bonne vente de ces tissus, dans les nuances foncées, en rayés quadrillés et (tramé Doupion, Tussah ou laine). En **Ceinture** avec impression sur chaîne, il s'est donné d'assez grosses commissions, et cet article paraît devoir conserver la vogue comme tout ce qui est **ruban**. Les **Echarpes** (pour mode) motivent un bon courant d'affaires, ainsi que la **Voilette**; mais pour cette dernière, les acheteurs n'ont pas placé toutes leurs notes, et se réservent de supplémenter plus tard. Concernant les tissus chaîne cuit tramé cuit, soit en uni, soit en façonné, on ne peut mentionner aucune amélioration. Le **Velours mécanique Miroir**, en 45 centimètres, de toutes nuances, est l'objet de commissions nombreuses, et l'on peut affirmer que le **Velours**, en général, est assuré d'une vente très étendue pour l'hiver prochain.

Les représentants de maisons américaines ont tout récemment visité la place de Lyon en assez grand nombre; quelques-uns y sont encore, mais leurs transactions n'offrent pas un grand intérêt, et se bornent à des achats pour robes de bal et autres nouveautés à prix relativement bas. Ce qui semble les intéresser tout spécialement, ce sont les **Impressions** sur chaîne et les **Brochés** sur fond taffetas, à l'exclusion des autres articles en cuit, qui, du reste, paraissent généralement négligés. En teinte en pièce, les tissus légers tels que: **Mousseline**; **Voile** uni, rayé, quadrillé ou imprimé; **Tulle** uni ou broché; **Crêpe de Chine** uni, broché ou imprimé; **Gaze** et **Grenadine** brochées; **Gaze Marquissette** de tous genres; **Satin Liberty** uni, façonné, ou imprimé, continuent à être en bonne demande. Le **Velours** de tous genres conserve aussi une excellente position. Enfin, la présente saison d'achats pour l'automne, laisse beaucoup à désirer, mais il y a lieu de compter que les affaires, par la suite, seront bien meilleures, si les cours de la soie, du coton et autres matières premières, se maintiennent, sans défaillance, au même niveau. Il y aurait alors à espérer, pour la **Fabrique** lyonnaise, en septembre ou octobre, de fortes commissions à livrer aux Etats-Unis, en vue de la vente du printemps 1908.

A Paris, dans les maisons de nouveautés, la vente des soieries au détail donne d'excellents résultats pour tous les gen-

res. Les maisons de gros se conforment à la même prudence que le mois dernier dans leurs achats qui se font au jour le jour, et s'abstiennent généralement de tout engagement de longue haleine. Toutefois, la **Fabrique** lyonnaise a reçu des commissions d'assez notable importance dans les tissus suivants pour **Col-cravate**: **Crêpe de Chine** (impression et broché); **Façonné** fond satin broché couleur et autres **Armures** brillantes en uni avec **Barré** ou **Bahadère**. En ce qui concerne les **Nouveautés**, la demande s'accroît en faveur des **Tussor** et **Shantung** lyonnais en uni, rayé, quadrillé, et parmi les nombreux échantillons soumis aux maisons d'achat, en vue de la saison de printemps et qui ont déjà donné naissance à des ordres d'essais, on remarque la **Robe à pente** en tous tissus légers: **Mousseline**; **Voile**; **Crêpe**, **Crêpe de Chine**; avec bandes **Satin** ou **Taffetas** (en grège), ou **Velours**, ou **Façonné**, ou imprimé, ou broché.

En sommes, les acheteurs de soieries, pour tous les marchés de consommation, paraissent décidés à ne pas se départir de l'attitude réservée qu'ils gardent depuis plusieurs mois, et l'on prévoit, que ce n'est pas avant la fin de septembre que les affaires recevront une impulsion décisive pour la prochaine saison de printemps.

MM. A. Racine et Cie attendent incessamment un stock considérable de "fancy frillings", ruches en chiffon, pour les collets et les manchettes.

MM. A. Racine et Cie vont recevoir incessamment leur échantillonnage de rubans pour le printemps prochain; leurs voyageurs seront sur la route avec ces échantillons dans la première semaine d'août.



MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd, sont très satisfaits de l'activité des affaires; les paiements sont bons.

D'après les articles qui sont le plus en demande sont les chapeaux **Leghorn**, les **Mohair flops**, les flops italiens en dentelle de paille.

Les **Mohairs** de toutes teintes jouissent toujours de la faveur du public. Les **Roses** continuent à se vendre beaucoup, ainsi que les lilas qui se font en blanc et toutes couleurs claires.

Les fleurs noires se vendent également très bien.

Il se vend encore beaucoup de chiffons en noir et couleurs claires pour garniture de chapeaux.

En fait de rubans, le taffetas uni, noir, blanc et couleurs légères se maintient très bien; quant au ruban de velours, il

# Les Besoins des Femmes

---

## — Etudiez=Les

Vous pouvez investir plus d'argent dans votre commerce ; vous pouvez annoncer les meilleures lignes de marchandises sèches sur le marché ; vous pouvez connaître ce commerce du commencement à la fin ; mais si vous n'étudiez pas les besoins des femmes, votre perspicacité en affaires est en grand état d'infériorité dans la lutte pour la suprématie commerciale.

Non-seulement nous étudions ces besoins, mais nous sommes prêts à satisfaire aux demandes pour modèles et nouveautés exclusifs et nous avons quelque chose de spécial en :

|                                                     |                                      |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------|
| ARTICLES DE COU POUR DAMES                          | DENTELLES ALLOVER                    |
| CEINTURES POUR DAMES                                | DENTELLES VALENCIENNES               |
| BLOUSES EN LAWN                                     | BRODERIES                            |
| GARNITURES POUR ROBES                               | VOILES                               |
| NOUVEAUTÉS EN DENTELLE                              | FILETS                               |
| RUCHES <small>et Assortiment<br/>Complet de</small> | DENTELLES DE CALAIS ET DE NOTTINGHAM |

Pour Importation.

Nos vendeurs sont maintenant en route et vous trouverez qu'il est d'un bon sens commercial de placer votre ordre de bonne heure, cette saison, auprès d'une maison de SPÉCIALITÉS.

N'est-il pas raisonnable de supposer qu'une maison qui se spécialise exclusivement dans les articles pour dames peut donner à ce qui vous est nécessaire dans cette ligne la meilleure attention ?

Notre réputation pour la valeur et le style assure cela.

## LADIES' WEAR Limited, TORONTO

Agence à Montréal : 16 Avenue McGill College.

est impossible de faire face à la demande.

Les plumes d'autruche en noir, blanc et teintes claires, sont comme à l'ordinaire très en faveur.

Il s'est vendu une bonne quantité de "sailors" à larges bords durant les dernières semaines.



Modèle pour l'été en nuances héliotrope. Garniture de petits boutons de roses, verdure et rubans, nuances d'oeillet et d'héliotrope.

D'après les renseignements que nous avons recueillis tout nous porte à croire que les ouvertures de modes d'automne auront lieu dans la première semaine de septembre.

\* \* \*

M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Ltd., dans la Province de Québec, rapporte que le placement des marchandises s'opère d'une façon satisfaisante.

\* \* \*

D'après MM. J. M. Orkin & Co., les chapeaux qui seront le plus portés cet automne, sont les chapeaux de feutre uni, forme champignon, très rabattu, taille moyenne.

Les chapeaux de feutre blanc seront en vogue au commencement de la saison.

Les chapeaux de velours unis seront aussi en bonne demande, mais les bandeaux ne se feront plus.

La plume d'autruche est toujours très bonne en noir et couleurs.

La plume de coq genre "Blondine" à teintes dégradées ou à effets changeants sera très recherchée comme garniture.

Les quills et les ailes continueront à être d'une bonne vente.

Les fleurs et les feuillages de velours seront la grande nouveauté, dans toutes les nuances à la mode; ces fleurs seront de taille moyenne.

Dans les rubans, les carreaux, les rayures "Roman stripes", les rubans de Dresde, le taffetas uni en noir, blanc et couleurs claires, seront toujours en vogue. Il y aura peu de plaids.

Les velours ont toujours la même vogue extraordinaire, mais ils sont très rares sur le marché.

\* \* \*

MM. Thomas May & Co., Ltd., nous donnent les renseignements suivants au sujet du commerce des rubans.

La demande est plus considérable qu'elle n'a jamais été et les prix augmentent de jour en jour. Il est impossible de prévoir où s'arrêtera cette hausse.

Parmi les articles les plus demandés nous noterons les rubans de taffetas en noir, blanc, et couleurs à la mode; les rubans en satin duchesse.

Dans les rubans de fantaisie les Dresde, rayés (Roman stripes) et les écossais dominant.

Le velours continue à être grand favori. Il est très rare sur le marché.

\* \* \*

D'après MM. J. M. Orkin & Co., les affaires de printemps ont été excellentes et le placement des ordres d'automne est très satisfaisant. Les paiements sont très bons.

\* \* \*

Dans les dentelles, celles qui sont le plus en demande sont les Valenciennes et les Orientales.

Les broderies sont toujours en vogue; les dessins varient peu.

MM. J. M. Orkin & Co., commencent à recevoir leurs importations d'automne et seront en bonne position pour exécuter de bonne heure les ordres de leurs clients.

MM. Thomas May & Co., Ltd., viennent de recevoir un bel assortiment de rubans de velours.

Ces messieurs ont pu placer de forts ordres d'importation pour toutes leurs spécialités à des conditions avantageuses, et seront en mesure de livrer les ordres qu'ils prennent maintenant pour livraison en février, mars, avril, de très bonne heure.

*Bonneterie  
et  
Mercerie*

MM. A. O. Morin et Cie nous avisent que les bas de cachemire brodés se porteront peu cet hiver.

MM. A. O. Morin et Cie ont un très bel assortiment de bas de laine, chaussons, tuques, ceintures, mitaines, unis et

à côtes, qui sont justement ce qu'il faut pour le commerce d'automne.

Depuis le commencement du mois de mai, MM. John Gordon & Son, de Montréal, sont les agents canadiens pour la vente des produits des manufactures de Penmans, Limited.

Ne manquez pas de vous procurer ce catalogue

La Canadian Underwear Co., 505 rue St-Paul, Montréal, vient d'être complètement transformée et a un bureau de direction nouveau.

Cette compagnie a l'agence exclusive au Canada pour une des plus importantes manufactures de cols d'Autriche. Les cols faits par cette manufacture établie depuis de nombreuses années ont une réputation universelle aussi bien pour la qualité que pour le style.

La Canadian Underwear Co. se fera un plaisir d'envoyer un magnifique catalogue illustré à quiconque en fera la demande. Ce catalogue supérieurement illustré devrait être entre les mains de tous les marchands de nouveautés et de merceries qui y trouveraient des renseignements précieux. Demandez-le, il ne vous coûtera rien.



Modèle pour l'été en nuances héliotrope. Garniture de petits boutons de roses, verdure et rubans, nuances d'oeillet et d'héliotrope.

Une sorte de brouillard plane sur les phrases longues, embrouillées. Employez les mots comme s'ils étaient de l'argent —suffisamment, mais pas plus. Chaque mot a sa valeur spécifique.

## Prospérité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"  
Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

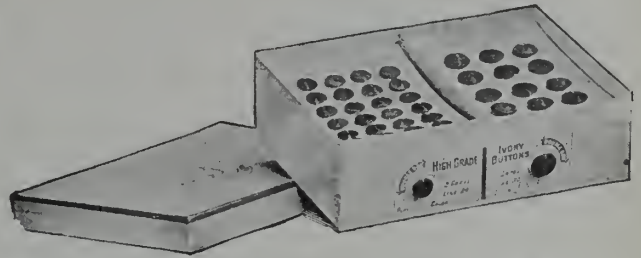
Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.  
ROCK ISLAND, P. Q.



Marque de Commerce

## MERCHANTS BUTTON CO. WATERLOO, ONT.

Boutons en Nacre, en Ivoire et Couverts

Nous sommes prêts à exécuter avec une promptitude raisonnable les ordres pour

**Boutons en Ivoire, NOIRS et de COULEUR,  
Boutons en Nacre, NOIRS et de COULEUR,  
Boutons Couverts, TOUTES LES NUANCES,  
Boutons en Métal dans tous les Modèles.**

Pour un assortiment complet et là où il faut un assortiment pour donner à vos clients tout ce qu'ils désirent, la Merchants Button Co. est unique.

Nos Modèles Spéciaux en Ivoire et en Nacre qui ont des trous bien bordés et qui sont des nouveautés exclusives, sont arrangés dans Notre Famed System à Double Boîte. Ils marquent la dernière étape dans le progrès du Développement du Bouton.

*Nous vous invitons à vous informer,*

## MERCHANTS BUTTON CO. WATERLOO, ONT.

## The ROBERT RYAN CO., (Registered).

TROIS-RIVIERES, QUE.,

Manufacturiers de

Gants,  
Mitaines,



Mocassins,  
Snow-Shoes.

Qualité  
Supérieure.

Ajustage  
Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

## Articles pour les Fêtes Jouets, Cadeaux, Etc.

Depuis des mois nous avons travaillé à réunir la plus belle Collection d'Articles qu'il soit possible de voir en Articles pour les Fêtes.

ARTICLES FRANCAIS, ANGLAIS ET ALLEMANDS.  
DERNIERES CREATIONS, TOUS GENRES ET TOUS PRIX.

Il est de l'intérêt de tous les marchands de voir nos marchandises avant de donner leurs ordres d'Articles pour les Fêtes. Nous ne pouvons donner qu'une idée de notre assortiment en disant ce que nous offrons :

Jouets de toute sorte, mécaniques, électriques, musicaux ; en métal, en bois, etc. Poupées depuis 90c la grosse jusqu'à \$40 la douzaine. Articles en Caoutchouc, Articles en Cuir, Brosserie, Papeterie, Parfumerie, Articles de Toilette, Articles religieux, Albums en tout genre, Articles de bureau et d'école, Drapeaux, Lanternes vénitiennes, etc., Statuettes, Coutellerie, Etc.

## GRANGER FRERES

IMPORTATEURS EN GROS

390 Rue St-Paul, - MONTREAL

## LAINE et LAINAGES

MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, se disent satisfaits des affaires qui sont plutôt plus actives qu'à l'ordinaire; il n'y a pas de plaintes à faire quant aux paiements.

Les articles qui se vendent le mieux sont toujours les serges, les vicunas et les tweeds de couleurs foncées.

Pour cet automne, les bruns et les gris seront les couleurs les plus en demande surtout dans les teintes foncées.

\* \* \*

D'après MM. A. Racine & Co., les étoffes à robes les plus en demande sont les Shadow Venitiens, les Fancy mixtures et aussi les draps unis.

Les teintes qui prédominent sont les bleus, bruns, verts et rouge foncé.

Pour les vêtements d'hommes, les tweeds, vicunas et serges en couleurs foncées, se vendent très bien.

Pour les pardessus, les Beavers, et les Meltons seront très à la mode surtout en noir.

MM. G. B. Perry Knitting Co., Hamilton, Canada, appellent l'attention du commerce sur leurs Sous-Vêtements "Fashion" pour dames et enfants.

Les produits de cette manufacture n'ont besoin d'aucun commentaire quant à la confiance qu'on peut leur accorder.

M. C. H. Prévost, de la maison Roch. Prévost et Cie, est actuellement en Europe, où il visite les différents marchés de production en vue des achats pour les livraisons d'automne. Malgré la fermeté des prix, M. C. H. Prévost a pu acheter plusieurs lignes aux anciennes cotations.

## TOILES et COTONS

En broderies, la mode se maintient sans grands changements. Les patrons ajourés et "Cob webs" sont toujours très demandés.

MM. A. Racine & Co. nous signalent une très intéressante nouveauté, ce sont des cache-corsets tout en broderies qui se vendent tout taillés, il n'y a plus qu'à les ajuster et couvrir.

Les Valenciennes sont toujours de mode.

Les dentelles orientales, de Cluny et d'Irlande sont aussi très demandées.

Un article qui se vendra très bien le printemps prochain, sera l'"All over" en dentelles de valenciennes imitées et si bien imitées qu'il est très difficile de les distinguer de la vraie.

Ces "all over" servent à faire de très jolies blouses d'été.

MM. A. O. Morin & Cie ont actuellement en mains plusieurs jobs très intéressants de dentelles de valenciennes.

### Au sujet des fils

MM. Andrew H. McDowell Co. (incorporée), Montréal et Toronto, ont été nommés agents de vente de la Dominion Thread Mills Ltd., Toronto, et font une forte campagne de vente s'adressant directement au commerce de détail. La Dominion Thread Mills a réorganisé et étendu ses facilités. Elle a tellement confiance en la correction de ses valeurs qu'une campagne active de publicité est faite pour faire connaître aux détailliers et aux consommateurs ses produits. Elle manufacture du coton à coudre à la machine et du coton à six brins. Bien qu'elle ne compte pas sur le sentiment pour mettre ses marchandises sur le marché, il est bon de remarquer que cette industrie est purement canadienne et n'a aucune relation avec une quelconque des combinaisons étrangères de manufacturiers de fil. Les détailliers n'ont aucun droit à payer, économie appréciable et réelle. La McDowell Company a fait des essais prolongés de ses lignes et prétend qu'elles sont égales aux meilleures marchandises standard. Les boîtes et les étiquettes sont d'un genre attrayant et les détailliers qui poussent à la vente de ces marchandises sont assurés de bons profits et de ventes soutenues, car la qualité est le point principal de ces lignes. Les prix sont les suivants: \$4.60 par grosse, 200 verges, \$6.15 la grosse, 300 verges.

Les détailliers qui désirent faire des comparaisons avec les lignes maintenant en stock peuvent avoir un échantillon sur demande adressée à Andrew H. McDowell Co., Montréal et Toronto.

Une ligne spéciale destinée aux tailleurs est connue sous le nom de "peerless"; ce fil est enroulé sur une bobine de 1,000 verges; c'est un fil magnifique pour faufiler et pour coudre à la main.

## AMEUBLEMENT

### UN NOUVEAU PAPIER DE TENTURE

Un nouveau papier de tenture, appelé "metaxin" a été inventé en Allemagne. Ce papier a l'apparence d'un tissu de soie et quelque similitude avec les papiers de tenture Tecco et Salubria; mais à cause de sa fabrication particulière, on peut en obtenir beaucoup plus d'effet, spécialement sous le rapport de l'apparence soyeuse et du brillant. Le fait qu'en forçant de la pulpe de bois dissoute à traverser de fines ouvertures et en faisant sécher d'une certaine manière, on peut obtenir un succédané de la soie naturelle, forme la base de la fabrication du nouveau papier de tenture appelé "metaxin".

Les fils obtenus surpassent pour le brillant la soie naturelle. Pendant plusieurs années, des expériences furent faites, mais longtemps sans succès; le

résultat obtenu n'était pas de la soie artificielle, mais du papier très brillant.

La grande importance de la découverte consiste dans les qualités de service de la pulpe de bois. Le produit est appliqué sur une matière convenant spécialement à la fabrication des papiers de tenture: coton, papier, etc.; il forme bientôt une couche épaisse qui a un glacé soyeux et brillant, et dont l'épaisseur est telle qu'on ne peut pas distinguer la matière qui se trouve en dessous. Les couches de soie adhèrent fermement au matériel sur lequel elles sont appliquées et elles ne peuvent pas être éraflées ni enlevées. Elles résistent à l'action de la soude et de tous les autres acides ou alcalis; comme toute la pulpe de bois, ce produit est absolument imperméable à l'humidité. Le "metaxin" peut prendre toutes les couleurs. Il est peu ou pas affecté par les appareils de chauffage; il ne noircit jamais et, ayant une surface absolument unie, il a l'avantage de ne pas donner asile à la poussière ou aux germes de maladies.

### LE MARCHÉ DU BURLAP

Une dépêche du "New York Commercial", publiée par la "Gazette," de Montréal, en date du 10 juillet, rend compte comme suit de la situation du marché du burlap:

De forts détenteurs de jute, après avoir produit une hausse sur le marché de Calcutta de plus de 1 shilling par 100 verges, il y a une semaine, ont été forcés de se retirer devant un mouvement concerté à la baisse, et les prix maintenant ont décliné de 2 shillings par 100 verges; le marché est faible et sujet à des fluctuations, suivant les rumeurs qui ont cours. Bien que de forts acheteurs aient été présents sur le marché, il y a une semaine et aient acheté plus de 10,000 balles, les arguments des baissiers consistant en rumeurs et en perspectives d'une énorme récolte de jute, joints à un manque complet de demande, pendant la dernière partie de la semaine dernière, ont eu pour résultat un déclin soutenu des prix avec une situation montrant des signes d'une démoralisation complète. Il faut dire toutefois que les prix ont atteint maintenant un point où il serait difficile qu'ils baissent encore sans des résultats désastreux pour le commerce. Les possesseurs de burlap qui ont mis leur marchandise sur le marché en ce moment l'on fait à leurs risques et péril, au cas où des rapports défavorables circuleraient sur la récolte actuelle. En outre, la situation dans l'Inde est observée avec beaucoup d'anxiété par le commerce, car on se rend compte que, si des conditions inattendues se présentaient, cela aurait lieu sans aucun doute dans les sections productrices de jute et cela voudrait dire, avec un

Les facilités de la maison Révillon n'ont jamais été mieux attestées que par l'appréciation générale des acheteurs qui ont examiné sa collection de Crêpe de Chine, Chiffon Soie, Étoffes Chaîne de Soie en riches nuances pour costumes du soir, d'effets peu communs en Robes de Dentelles et Pailletées et son abondance de garnitures exclusives. Partout le goût Parisien est en évidence.



Marie-Louise—Duchesse



Bertha—Point de Gaze



Marie-Louise—Point de Venise

## Les Acheteurs Judicieux

intéressés aux riches effets pour le soir, ne peuvent rendre pleine justice à leurs clients que s'ils font une sélection dans notre stock.

Si vous avez de la considération pour la mode, faites-vous un devoir d'examiner ces lignes.

# REVILLON FRERES,

A RESPONSABILITÉ LIMITÉE.

134-136 RUE MCGILL, MONTRÉAL.

PARIS  
MOSCOU

LONDRES  
NIJNI  
NEW-YORK  
NICOLAEIV

LEIPSIK  
RHABAROSK

SHANGHAI  
BOKHARA

EDMONTON  
PRINCE ALBERT

marché aussi sujet aux fluctuations qu'il l'est maintenant, une hausse imprévue, avec des prix tendant à s'élever partout.

Tandis que quelques importateurs sur ce marché ont réussi à vendre à peu près toutes leurs importations, au cours de l'année dernière, d'autres ne sont pas dans une condition aussi favorable et, quand on considère que les prix du burlap ont baissé, la semaine dernière, de près de \$20.00 par ballé, il est facile de comprendre quelle est la situation des forts détenteurs de burlaps qui ont acheté leurs marchandises au moment où le marché était très élevé. En même temps, il faut bien comprendre que tous les efforts seront faits pour empêcher que les prix ne descendent plus bas et ces efforts seront appuyés par quelques-unes des plus fortes maisons de commerce. Sur ce marché, les prix sont cotés en ce moment à 5, 6 cents, pour des marchandises de Calcutta de 8 onces et à 6, 7 cents pour 10½ onces. Toutefois, ces prix peuvent sans doute être diminués pour de fortes commandes.

Le jute est coté sur le marché de Dundee à £19,5 par tonne, tandis que sur le marché de Calcutta, il a décliné du prix le plus élevé de la saison, c'est-à-dire de 73 roupies par balle, à 48½ roupies, pour livraison en août. Le marché est maintenant dans une situation d'attente à la fois pour les burlaps et le jute, car les vendeurs ne désirent pas le moins du monde nommer des prix, croyant qu'en le faisant ils faciliteraient la baisse et contribueraient à démoraiser davantage le marché.

Les derniers rapports concernant les conditions du burlap faisant partie de la cargaison du steamer Taunton qui prit feu, il y a une semaine, aux entrepôts de Bush, indiquent que ce burlap est très médiocre et qu'il faudra trois semaines pour transporter les burlaps endommagés par le feu et l'eau et pour les mettre en ordre convenable pour la vente. On croit dans certains quartiers commerciaux que plus d'un million de verges de la cargaison du burlap ont été endommagées et, bien que ce burlap soit en état d'être vendu, il procurera des prix considérablement inférieurs à ceux que valaient les marchandises avant d'être détériorées.

MM. Daly & Morin, nous avisent qu'ils ont tout lieu d'être satisfaits de l'activité des affaires qui est très grande.

Par suite de la hausse du prix des matières premières employées dans la confection des stores, pôles à rideaux, rouleaux automatiques, etc., il y a lieu de prévoir une augmentation très prochaine des prix de vente de ces divers articles.

La maison Daly & Morin s'est fait une spécialité du commerce et de la fabrication des stores "window shades," pôles à

rideaux et de toutes les fournitures se rapportant à cette branche d'industrie.

Leurs rouleaux automatiques "shade rollers," sont réputés pour la facilité avec laquelle ils fonctionnent et aussi pour leur solidité.

Leurs stores faits avec le "Peerless cloth," toile opaque préparée à la main, et avec le "Regal cloth," toile opaque préparée à la machine, sont recherchés pour leur élégance et leur durée.

La collection des franges et dentelles pour garniture de store que ces messieurs ont toujours en mains, est la plus complète qui se puisse voir; on y trouve les modèles les plus nouveaux, la frange la plus simple y est représentée aussi bien que la plus luxueuse, et la variété de couleurs n'est pas moins grande que le choix des modèles.

Leurs pôles de rideaux en bois, en métal, en cuivre, tant dans les modèles unis que dans ceux ouvragés, ainsi que les garnitures pour le posage et l'ornementation sont aussi nombreux que variés.

Pour mettre les marchands à même de juger de l'apparence de leurs marchandises, MM. Daly & Morin viennent de publier un catalogue extrêmement complet où tous ces différents articles sont soigneusement classifiés et décrits. Des gravures très soignées donnent une idée très exacte de la forme et de l'ornementation des différents modèles.

Ce catalogue sera certainement d'une grande commodité pour tous les marchands et il devrait se trouver entre leurs mains, ce catalogue leur permettrait de prendre des ordres, même quand un article n'est pas dans leur stock.

MM. Daly & Morin se font, en effet, un devoir d'expédier avec une extrême promptitude tous les ordres reçus par la maille, l'importance de leur stock les mettant en mesure de répondre sans retard à la demande.

Les marchandises de grandeurs spéciales sont aussi fournies par ces messieurs avec autant de ponctualité que de rapidité.

Cela leur est d'ailleurs facile, MM. Daly & Morin étant manufacturiers.

Leur usine située à Lachine emploie continuellement 50 ouvriers, tous experts dans leur partie.

MM. Daly & Morin font uniquement le commerce de gros et cotent des prix "de gros"; leurs marchandises sont aussi connues pour leur bon marché que pour leur irréprochable qualité.

Tous les marchands devraient correspondre avec MM. Daly & Morin, et se faire envoyer leur joli catalogue, ils s'en trouveront bien.

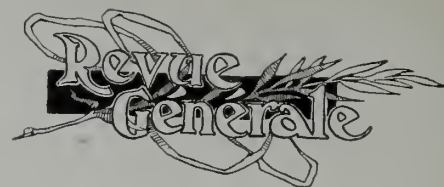
Un nouvel article lancé par la maison Daly & Morin est une toile spéciale qui se colle sur les murs et plafonds avant le tapissage.

Cette toile cache les légères et les trous du plâtre et permet ainsi de faire un très bon ouvrage de décoration sur des murs en plus ou moins bon état. Elle a de plus l'avantage de consolider le plâtre et de l'empêcher de se détacher et de tomber.

Bien que cet article ne soit sur le marché que depuis quelques mois, la demande est déjà extrêmement considérable, ce qui est une excellente preuve des avantages offerts par cette toile spéciale.

#### C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires,  
les annonces insérées dans un bon  
journal de la partie, rapportent.



John MacDonald & Co.

MM. John MacDonald & Co., Limited, disent qu'un soin plus grand que jamais a été exercé dans l'achat de leur stock pour l'automne 1907. Les marchés du monde ont été visités par des experts et des contrats ont été faits suivant les termes les plus favorables. De promptes expéditions sont assurées et tout ce qui est possible pour faire rouler les affaires uniformément et profitablement pour les clients a été fait. Dans leur magasin, vous pouvez vous attendre à voir les toutes dernières créations de la mode, telles qu'elles paraîtront dans les centres de la mode de l'univers—étoffes à robes provenant des manufactures de France, d'Allemagne, d'Angleterre et du Canada, soieries d'Europe; étoffes pour blouses, corsages et wrapperettes des manufactures canadiennes et des Etats-Unis; matings et mattes du Japon, rugs d'Orient, articles de tablettes et merceries provenant de tous les endroits de la terre.

Cette maison fait une mention spéciale de quelques lignes qu'elle offre en étoffes à grands et petits carreaux, draps unis vénitiens, fini satin, panamas et voiles, flanelles brodées pour blouses, soies peau-de-soie, taffetas et taffetas chiffon; tamaline de fantaisie et à carreaux, dans une variété de couleurs. La maison a ajouté deux qualités à sa fameuse marque de velveteen "Imperial". Toutes ses autres lignes sont en stock comme d'habitude. MM. John MacDonald & Co., Ltd., offrent des lignes spéciales en sous-vêtements en laine naturelle pour hommes, pesant de 4 à 6, irrétrécissables, grandeurs 34 à 46, à \$6.50 la douzaine. Cravates Derby reversibles, pour hommes, à \$2.25 la douzaine. Une collection complète de ceintures en cuir pour hommes, pour l'été, à détailler à 25 cents et 50 cents chaque. Chaussettes de fantaisie en cachemire pour hommes, à pois, à rayures et à carreaux, à détailler à 25, 35 et 50 cents la paire. Ceintures de fantaisie lavables pour dames pour l'été, à détailler à 25 cents chaque. Un assortiment complet de peignes de fantaisie, pour dames, comprenant toutes les nouvelles formes et les nouveaux dessins, de \$1 à \$4.50 la douzaine.

MM. J. MacDonald & Co., disent que, dans leur département des tapis pour l'automne 1907, ils sont prêts à offrir une belle collection de tapis tapestry, Bruxelles, Axminster, Wilton et velours à des prix inférieurs de 25 à 35 p. c. à la valeur du marché. Les marchandises ont été achetées avant que les fortes avances n'aient eu lieu. Quelques dessins sont des jobs et d'autres font partie du vieux stock; le tout devant être liquidé pendant la saison d'automne, pour faire place aux tapis pour le printemps 1908.

La maison offre un assortiment plus grand que jamais de carrés que demande le commerce et elle met en stock presque toutes les dimensions de tapestry, Bruxelles, velours et Axminster ainsi qu'une belle ligne de rugs de foyer et de mats pour portes correspondant sous le rapport des couleurs à celles des carrés.

Linoléums, toiles cirées pour tables, toutes largeurs: patrons spéciaux en pa-





## Faux-Col Sensé et Confortable pour l'Eté.

FAIT EN OXFORDS, ZEPHIRS, TISSUS MERCERISÉS  
ET AUTRES TISSUS ATTRAYANTS — LAVABLES.

BLANC ET DE COULEUR.

pier de ces marchandises, fournis sur demande, pour ordres par la malle.

Pour la dentelle, les rideaux Suisses, Tapestry et Chenille, les couvre-pieds, les courtes-pointes, les dessus de table et toutes les diverses lignes de fournitures de maisons sont maintenant au complet.

#### Greenshields, Limited

Chaque département de cette maison offre en ce moment une activité très grande, car les expéditions pour l'automne ont lieu rapidement et tous les efforts sont faits pour se débarrasser des marchandises d'été et préparer l'arrivée des lignes d'automne.

Dans le département des tapis et des fournitures de maison, MM. Greenshields Limited rapportent qu'ils viennent de débiter une forte consignment de carrés comprenant les derniers modèles et dessins. Pour prompt livraison en tapis, rideaux, carrés de toutes sortes, cretonnes, mousselines d'art, "mattings", etc., ils sont bien outillés. En outre des lignes ci-dessus, ils tiennent dans ce département, pour le commerce d'automne, un stock vaste et bien assorti de confortables de toutes espèces, ainsi que des couvertures de lit, blanches et grises. Ces lignes ont été choisies spécialement et de forts ordres sont déjà enregistrés.

Leur collection de mouchoirs est plus variée que dans toute saison précédente et comprend tous les bons articles de vente en mouchoirs à ourlets piqués à jour, à festons et à bordure en dentelle. Dans les lignes de toile pour dames et hommes, la maison offre des qualités variant de 5 cents à 10 cents. Dans les lignes de toile pure pour dames, il y a toutes les qualités à partir de 5 cents jusqu'à 25 cents. Toutes les lignes pour la saison d'automne sont de valeur exceptionnelle.

Le département des gants a fait d'assez bonnes affaires, étant donné le retard du printemps et les conditions du marché des gants en tissus. Pour les gants de peau, la maison a été plus heureuse et les lignes en chevreau de Peoney se sont vendues largement.

Le département des rubans de Greenshields est maintenant au complet, à part une ou deux exceptions. On y offre des articles unis et de fantaisie, dans toutes les nuances et les dessins populaires. Les rubans "baby" en bleu Alice, tumée de Londres et rose, etc., sont aussi compris dans leur stock. Une visite à ce département sera certainement utile.

Les ordres pris en avance pour bas de dames ont été jusqu'ici très satisfaisants et les contrastes favorables qu'ils offrent ont été appréciés. Dans les lignes de cachemire à détailler à 25 cents, la maison offre deux articles spéciaux "Defiance" et "Excel". D'autres lignes à détailler à 50 cents sont "Countess" et "Ebb". Dans les bas à côtes, une ligne spéciale à détailler à 50 cents est le numéro "14 X". Un assortiment complet de ce genre de bonneterie est en stock dans les grandeurs variant de 4 à 10.

Un essai d'une quelconque des lignes mentionnées ci-dessus sera sûrement avantageux pour les deux parties.

Nos lecteurs trouveront d'autre part une annonce de "The Robert Ryan Co. Registered," de Trois-Rivières. Cette Compagnie manufacture les gants, mitaines, mocassins et Snow-Shoes pour hommes, femmes et enfants. A sa tête

est M. Robert Ryan, qui, pendant plus de dix ans, a été avec la Balcer Glove Co. de la même ville. Il a quitté cette première Compagnie en décembre dernier pour former la nouvelle entreprise qui a adopté pour marque de commerce la feuille d'ébène avec, en travers, le mot Canada. Cette marque qui est enregistrée n'a pas tardé à être appréciée du public. Avec l'expérience acquise par M. Robert Ryan, on pouvait, en effet, s'attendre à ce que la nouvelle manufacture ne produirait que des articles d'excellente qualité, les seuls d'ailleurs qui font le succès d'une entreprise et que le public accueille toujours avec une faveur marquée.

La Robert Ryan Co. ne vend absolument qu'au commerce de gros et aux jobbers. Nos lecteurs feront bien de demander à leurs fournisseurs de leur montrer les échantillons de la Robert Ryan Co. s'ils veulent obtenir des marchandises d'un beau fini, d'une coupe parfaite et d'une qualité irréprochable à des prix qui leur permettront de réaliser de bons profits.



—M. J. J. Cussack, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement dans la vallée de l'Ottawa, où il achève de prendre les ordres d'automne.

—M. F. Rose, acheteur pour le département des tapis de la maison Brock à Toronto, est parti pour l'Angleterre pour y faire des achats.

—M. Henry Bague, gérant de la succursale de Québec de la maison J. M. Orkin & Co., vient d'éprouver un désagréable cortetemps. Il s'est brisé un pied et a dû rentrer de Roberval à Québec. Son représentant continuera le voyage dans le même territoire.

—M. Horace D. Desloges, autrefois de la maison Hodgson, Sumner & Co., fait partie maintenant de la maison W. R. Brock Co., Montréal, et on peut le rencontrer dans le département des articles de fantaisie de cette maison. M. Desloges a une connaissance approfondie du commerce des articles de fantaisie, et nous sommes sûrs que ses amis lui souhaiteront tout le succès possible dans sa nouvelle situation.

—M. H. S. Albright, gérant du département des étoffes à robes de la maison Brock à Montréal, part pour l'Angleterre par le steamer "Empress of Ireland".

—M. R. Dionne représentant de la maison J. M. Orkin & Co., est aux environs d'Ottawa, où il prend les ordres d'automne.

—MM. Lecavalier et Edouard Labelle, représentants de la Maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., sont à prendre les commandes d'automne en ville. Comme d'ordinaire, M. Lecavalier fait l'Ouest et M. Edouard Labelle l'Est de Montréal.

—M. J. Russell, de Glasgow, Ecosse, est entré dans le personnel du département des articles de fantaisie de la maison W. R. Brock Co.

—M. W. H. Barry, chef de la maison de rubans en gros du même nom, est parti pour l'Europe pour un voyage d'affaires et de plaisir, le 11 juillet, à bord

du Str "Empress of Ireland." Pendant son absence qui durera environ deux mois, M. Barry visitera les principaux centres de l'industrie de la soie en Angleterre, en France, en Suisse et en Allemagne.

—M. Raoul Mathieu est actuellement aux environs de Berthier, où il achève le placement des ordres d'automne pour la maison J. M. Orkin & Co.

—Les nombreux amis de M. H. B. Tait apprendront avec plaisir qu'il a été promu à la position de gérant du département des tapis de la maison W. R. Brock Co., à Montréal. M. G. Dagenais, auquel il succède, a été nommé vendeur général et s'occupera des intérêts des clients dans tous les départements.

—M. Charles Beisle, représentant de la Maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., est actuellement dans les Townships de l'Est.

—M. A. A. Cockburn, acheteur pour le département des cotonnades de fantaisie de la maison Brock, a passé plusieurs jours au magasin de Montréal, cette semaine. Il part pour l'Angleterre par le steamer Empress of Ireland.

—M. W. Brossard, autrefois de la maison A. O. Morin et Cie, est passé à l'emploi de la maison A. Racine & Co. M. Brossard s'occupera de la clientèle de Montréal.

—M. J. F. Labelle, représentant de la Maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., achève de faire sa tournée pour les commandes d'automne sur la rive Nord entre Valleyfield et Trois-Rivières.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison A. Racine et Cie, est parti le 12 juillet pour l'Europe où il va compléter les achats de printemps de la maison qu'il représente.

—M. et Mme Orkin viennent d'arriver d'Europe où ils ont séjourné pendant plusieurs semaines pour compléter leurs rassemblements d'automne.

—M. W. R. Brock, président de la W. R. Brock Co., (Limited), Montréal et Toronto, a passé plusieurs jours à Montréal, ce mois-ci.

—M. J. W. Rousseau, représentant MM. Brophy, Cains, Ltd., vient de faire un voyage d'affaires dans le district du bas du fleuve.

—M. D. Decelles, représentant la D. McCall Co., Ltd., dans la Province de Québec, visite actuellement les Cantons de l'Est.

MM. Swift, Copland & Co., Ltd., nous donnent des détails intéressants sur la mode de cet automne pour les chapeaux d'hommes:

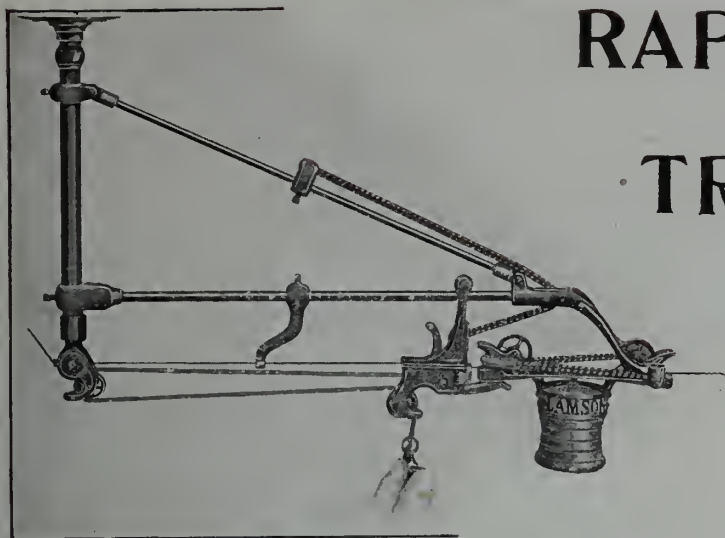
Les bords seront plus étroits et il y a également tendance à les faire plus plats.

Ces messieurs ont actuellement un stock complet de chapeaux durs de la nouvelle mode anglaise, ainsi qu'un très bel assortiment de chapeaux de feutre pour enfants.

Les caps et casquettes de voyage en tweed se porteront beaucoup.

La Swift, Copland Co., Ltd., a un très joli stock de ces caps.

Une des spécialités de cette maison sont les fourrures et pelleteries en peaux brutes et manufacturées; ainsi que les étoles, écharpes, tours de cou, pèlerines, jaquettes, manchons, etc., pour dames et aussi toutes les sortes de pelisses et manteaux de fourrures pour messieurs.



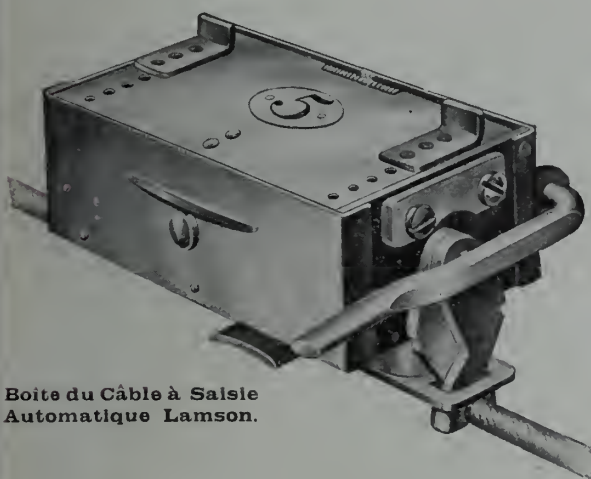
# RAPIDE TRANSPORTEUR D'ARGENT LAMSON

Le centralisateur d'argent le plus universellement employé en existence.

Silencieux, rapide, direct, simple, fort et durable.

Les Bureaux-Caisses "Rapid" peuvent être élevés, si désiré, pour économiser ainsi de l'espace de plancher.

Le seul Système à Câble Unique qui a supporté l'épreuve du temps.



Boîte du Câble à Saisie Automatique Lamson.

## TRANSPORTEURS D'ARGENT PAR CÂBLE ELECTRIQUE LAMSON.

Un système qui produit les plus grands résultats pour la dépense la plus faible, dans les magasins où il faut utiliser des coins ou des gradins ou relier des salles séparées.

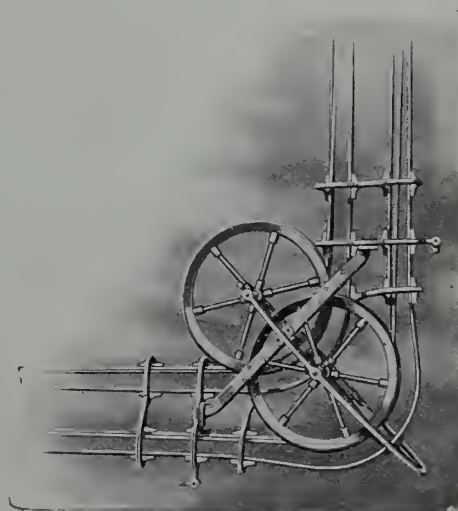
Convenant spécialement aux magasins où le service de la clientèle se fait rapidement.

Dépense minimum pour le pouvoir.

Le Bureau-Caisse peut être placé sur n'importe quel plancher.

### Lamson Consolidated Store

Service Co., 126 rue Wellington, Ouest,  
TORONTO.



TOURNANT DU CÂBLE.

### NOUVEAU PROCÉDE POUR LE BLANCHIMENT DE LA TOILE

Un blanchisseur de toile de Toronto, de nationalité anglaise a fait une découverte qui pourrait bien augmenter de beaucoup la valeur commerciale du lin cultivé au Canada et créer une industrie canadienne de proportions immenses pour fournir à ce pays et à d'autres les toiles damassées, les toiles ordinaires, les fils de lin, etc., faits de lin canadien et blanchis au Canada.

Un fait important est que le procédé de cet inventeur n'exige que quelques heures, tandis que le procédé de blanchiment par étendage sur l'herbe demande des semaines et même des mois.

L'inventeur est M. George Pearson, qui faisait autrefois partie de la maison Joseph Pearson & Son, de Nottingham. Depuis son arrivée à Toronto, M. Pearson a rencontré des hommes intéressés à la culture du lin. L'un d'eux, par curiosité sans doute, lui remit un paquet de ficelle de couleur brune mate et lui demanda de voir ce qu'il en pourrait faire.

M. Pearson dit qu'il soumit cette ficelle à trois blanchiments et qu'il fut énormément surpris que le deuxième procédé donnât au brin la blancheur mate, exemple de couleur crème, qui caractérise les toiles irlandaises les plus parfaites.

En outre, les brins, une fois séparés avaient l'éclat de la variété du continent.

M. Pearson est un blanchisseur de toile et non un filateur; il dit qu'une fois le fil de lin blanchi, la question de sa filature ici n'offre aucune difficulté. D'après lui, avec le lin canadien blanchi, les manufacturiers peuvent faire une qualité de toiles pour essuie-mains, pour la table, de fils de lin, etc., tous articles qui conviendraient aux demandes de la meilleure clientèle dans cette ligne. Il dit aussi que le lin qu'il a blanchi, réduit en pulpe, peut faire le plus beau papier blanc, et que tous les déchets de la filasse peuvent être utilisés à cet effet. Il affirme qu'il appartient aux manufacturiers canadiens de prouver ce qu'on peut tirer du lin blanchi au Canada. Quant à sa méthode, M. Pearson garde le silence.

En ce qui concerne l'importance de cette découverte, il est difficile de trouver à Toronto des hommes qui connaissent assez les procédés de conversion en produits textiles du lin blanchi, pour apprécier la valeur de la découverte ou dire exactement ce qu'elle est. On dit qu'il n'y a que deux maisons au Canada qui manufacturent le lin canadien, une à Bracebridge, l'autre à Brantford; mais l'expert est d'avis que, si la filature peut être faite ici sans difficulté, sa découverte peut être très importante pour les cultivateurs de lin et aussi pour les manufacturiers.

M. Pearson fait remarquer toutefois

qu'en Irlande et en Belgique, pays qui produisent les toiles les plus belles, le fil est tenu constamment humide, à tel point que les ouvrières qui le filent travaillent pieds nus; ne portant qu'une sorte de vêtement flottant, car autrement leurs vêtements seraient bien vite trempés. Il fait aussi remarquer que le lin filé à sec n'a pas tout à fait la même force ni le même fini que celui filé mouillé, et il doute, en supposant que le lin canadien soit à la hauteur des marchandises continentales, que ces conditions puissent être observées ici.

Il dit encore que le lin canadien converti en toile pour l'usage domestique est expédié en Irlande pour y être filé, revient au Canada pour y être tissé, est expédié de nouveau en Irlande ou en Ecosse pour le blanchiment et enfin au Canada pour la fabrication des tissus.

Un autre homme dit qu'il y a une différence entre le blanchiment au blanc mat de la matière première et celui de l'article manufacturé.

Mais si cette dernière opération pouvait être menée à bien par le procédé Pearson, cet homme pense qu'il y aurait un grand avenir pour le cultivateur et le manufacturier.

M. C. C. James, sous-ministre de l'Agriculture, dit que dans la province d'Ontario 7,000 acres sont consacrées à la culture du lin. Le lin est converti en ficelle, en toile à essuie-mains et produits similaires; mais comme on peut le voir par la récolte, le lin n'a pas encore été très exploité dans ce pays.

La couleur des produits du lin du Canada est celle de la crème, tandis que la couleur du produit fini est celle du blanc d'ivoire.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'ouverture du Département des Jouets chez MM. Granger Frères, 390 rue St-Paul. Ces messieurs ont une superbe collection de jouets français, anglais et allemands, les dernières créations en fait de jouets mécaniques, animaux, chemins de fer, bateaux, etc.; lanternes magiques, habits militaires, jouets musicaux, chemins de fer électriques, polichinelles, jouets en bois, bateaux à voiles, animaux, mobiliers de poupées, etc.; services à thé en porcelaine et en granit, batteries de cuisine, banques d'épargnes, articles en celluloid, tels que hochets, trompettes, balles, banques en porcelaine. La collection de poupées est particulièrement intéressante; il y en a de toutes tailles et de tous prix, depuis 90 cents la grosse jusqu'à \$40.00 la douzaine: poupées en porcelaine, en chevreau (kid) et imitation, poupées en biscuit, poupées chantantes et aussi poupées habillées. Il y a aussi un très bel assortiment d'animaux en fourrure véritable et imitation, d'articles en caoutchouc, animaux, poupées, balles, ornements pour arbres de Noël, articles de décoration, tels que guirlandes, lanternes vénitienes et chinoises, drapeaux, etc.; sporting goods, balles, ballons, foot balls, etc. Les articles de papeteries et maroquinerie ne sont pas moins nombreux: albums à photogra-

phies, en peluche, celluloid et cuir; albums à cartes postales français, autrichiens et allemands, des modèles les plus variés; boîtes de papeterie françaises, anglaises et américaines; fournitures d'école, classiques, boîtes d'écoliers, sacs en cuir, courroies pour livres, cahiers d'exercice, cahiers de brouillon; articles de bureau, livres de comptes, carnets de notes pour la poche; cadres de tous genres; calendriers et cartes du Nouvel An, dans les deux langues; articles religieux, statuettes, crucifix, bénitiers, livres de prières français et anglais, imagerie religieuse; articles de pharmacie, parfumerie, savons, cosmétiques, lotions végétales, poudres de toilette, pâtes dentifrices, boîtes à houppes, broseries de tous genres. La collection d'articles en cuir est non moins complète: sacs à main pour dames, porte-monnaie, porte-cartes, portemusique, sacs de voyage, nécessaires de voyage, nécessaires de toilette, etc. Ces messieurs ont également un assortiment considérable de bimbeloterie (smallware) articles de tablette, boutons, peignes de tous genres, coutellerie fine, tire-bouchons, en un mot, une foule d'articles populaires pour les marchands qu'il serait trop long d'énumérer ici.

Signalons également une ligne complète de hamacs, et jeux de tous genres tels que dames, dominos, etc.

### Transporteur d'argent

Nous publions sur une autre page du présent numéro l'annonce de la "Lamson Consolidated Store Service Co.," 126 Wellington Street West, Toronto. Nous attirons l'attention des marchands sur le système de Transporteur Rapide d'argent Lamson qui est en même temps et des plus simple et absolument économique.

Beaucoup de marchands ont quelque prévention contre les transporteurs en général à cause du bruit qu'occasionne leur fonctionnement. Cela peut-être vrai de certains systèmes, mais le Transporteur Lamson est aussi silencieux qu'il est rapide. D'une construction simple, il est fort et durable, ne nécessitant pas de réparations, car il est indérangeable. C'est le système qui demande le moins de force motrice et qui, par conséquent coûte le moins cher à opérer.

Il est certains systèmes de transporteurs qui ne peuvent être installés utilement dans des magasins faits de coins et de recoins, un des nombreux avantages du système Lamson est qu'il peut être installé partout avec profit et utilité. Tous les marchands soucieux d'épargner le temps de leurs clients et d'avoir eux-mêmes un service de caisse prompt et parfait dans les moments de presse et de grande vente devraient se renseigner auprès de la Lamson Consolidated Store Co., du coût d'une installation de Transporteur d'argent de Lamson. Cette compagnie fournit gratuitement des plans et des estimés aux marchands qui les leur demandent.

Malgré la production grandement accrue de la laine pendant les douze derniers mois, il ne semble pas que les hauts prix qui ont régné quelque temps doivent baisser. Aux ventes de laine qui ont commencé à Londres, le 9 juin, les qualités supérieures ont été vendues à des prix plus élevés, bien que les qualités inférieures n'aient subi aucun changement. La compétition était très active et les représentants des maisons américaines ont fait des achats abondants.

# PRINTEMPS et AUTOMNE 1907

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEUR**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**



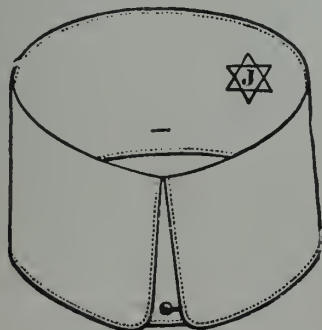
Notre Marque



de Commerce

EST VOTRE PROTECTION.

3  
pour  
50c.



3  
pour  
50c.

SHAMROCK

Le Shamrock Authentique. Tous les autres sont des imitations. Le Premier et le Meilleur. Procurez-vous notre nouveau catalogue.

**The Canadian Underwear Co.**  
MONTREAL.



Nous avons en mains un  
assortiment complet

**d'Etottes à Manteaux,**

**Tweeds de Fantaisie,**

**Serges Bleues et Noires,**

choisis personnellement par notre  
acheteur sur les marchés européens  
et que nous sommes à même d'offrir  
aux plus bas prix du marché.

**ROCH, PREVOST & CO.**

Importateurs de

**Lainages et Garnitures pour Tailleurs**

59 Rue St-Pierre, Montréal

Téléphone Bell : Main 1582

Téléphone des Marchands : 203

## ETOFFES A ROBES LAVABLES

L'automne n'est jamais une saison où il se fasse de fortes affaires en tissus blancs; mais il y a lieu de croire que cette saison, les affaires seront tout à fait à hauteur de la moyenne. Les types pesants de jacquards convenant à la confection des blouses seront naturellement l'objet de la plus forte demande. Ces jacquards comprendront une variété de dessins nouveaux; les effets mercerisés seront aussi en forte situation.

Outre les jacquards, toute une ligne de tissus à carreaux et à rayures de pesanteur moyenne a été commandée. Ces articles devraient être en faveur marquée, étant donnée la popularité dont ces modèles ont joui depuis quelque temps. Les effets plus unis en marchandises de pesanteur moyenne, telles que cambrats et madras, se vendront bien également. En fait on s'attend à ce que tout dans les lignes de marchandises courantes trouve un écoulement facile. La vente des tissus légers ne s'arrête jamais complètement, et bien que la demande soit limitée, il y aura un certain mouvement dans les linons de l'Inde et les lawns.

Les prix restent très fermes. Il y a quelques semaines, plusieurs lots de jacquards plus pesants ont été offerts à des prix très bas; mais ces lots épuisés, il est peu probable qu'un nouveau lot soit mis sur le marché pour quelque temps. Vers la fin du mois d'août, il peut y avoir une liquidation des tissus légers, mais le marché est peu pourvu maintenant de tissus de pesanteur moyenne et on ne peut pas s'attendre à de grandes ventes d'occasion.

Les affaires immédiates dans le gros sont calmes comme cela est naturel à cette époque. Il y a quelques semaines elles étaient assez actives, mais à partir de maintenant jusqu'à la fin de la saison, il n'est pas probable qu'il se fasse de forts achats. De petits ordres seront sans doute reçus pendant le mois d'août. En résumé la saison a été très profitable pour les marchands en gros et les détaillants. Les stocks sont dégarnis et de bonnes affaires ont été faites.

Il n'y a rien de nouveau à rapporter au sujet du printemps prochain. Ce sera, sans aucun doute, une saison pour les tissus légers. Les linons de l'Inde, les lawns de Perse et les lawns français, etc., se vendront beaucoup, les tissus légers quadrillés et à carreaux seront d'excellents articles. Les marchandises suisses de fantaisie se vendront en certaine quantité. Les marchandises plus pesantes seront en meilleure demande qu'auparavant; elles comprendront les piqués et articles du même genre, ainsi que les effets mercerisés. Les prix de tous les tissus pour le printemps prochain sont très fermes et promettent de se maintenir ainsi indéfiniment.

## LA POPULATION DU CANADA

Le bureau du recensement et des statistiques d'Ottawa donne, comme chiffre de la population du Canada, au 1er avril, 1907, 6,504,900 âmes. Au recensement de 1901 la population était de 5,371,315 âmes; soit une augmentation de 1,133,585 en 6 ans, ou une augmentation de 288,931 âmes par an.

A ce taux, la population du Canada compterait douze millions d'âmes vers 1926; mais, comme le nombre des immigrants tend à augmenter chaque année dans de plus fortes proportions et que tout immigrant satisfait devient un agent d'immigration, nous pouvons prévoir d'une façon à peu près certaine que la population actuelle aura doublée vers et peut-être avant 1920.

## HISTOIRE DE LA FABRICATION DES MIROIRS

L'histoire de la fabrication des miroirs depuis le début de cette industrie jusqu'à nos jours, est intéressante. Vers le milieu du treizième siècle, un franciscain anglais, John Peckham, décrivit la méthode employée pour appliquer le mercure au verre; mais l'Angleterre ne se signala jamais dans la fabrication des glaces, comme l'Italie, la France ou l'Allemagne. Mettant hors de question les Egyptiens, les Grecs et les Romains, il est certain que les manufacturiers vénitiens furent célèbres en Europe du treizième au quinzième siècle et que la France entra en lice par la construction de manufactures de glaces à Tourlaville et l'emploi d'ouvriers vénitiens pour la fabrication de miroirs au moyen de feuilles de verre soufflé. Après l'invention des glaces coulées par Thévert, en 1688, la France devint le pays producteur de glaces du monde. Cette industrie s'y était tellement développée, la concurrence était si active et la rivalité si envieuse entre la compagnie opérant avec des ouvriers vénitiens pour la fabrication des glaces en verre soufflé et la compagnie Thévert qui faisait des glaces coulées, que des conditions insupportables furent créées, conditions qui furent améliorées par le fait que la compagnie Thévert convint de laisser l'autre compagnie plus ancienne se débarrasser de ses glaces soufflées. Quand on s'aperçut qu'il était impossible, en l'état primitif où se trouvait l'industrie du verre à glaces, de faire des glaces de grandes dimensions sans rupture, les deux compagnies rivales firent ce que beaucoup d'autres ont fait depuis —elles s'associèrent pour éviter la ruine financière et, voulant ne pas devenir complètement insolubles, elles fermèrent plusieurs fabriques pendant deux ans et réduirent leur production.

Le docteur Bruno Schoenblank, qui a berg en 1373, date à laquelle on ne pouvait faire une étude spéciale de la fabrication des miroirs, a trouvé que le mercure y était employé dès le milieu du quinzième siècle et établit le fait qu'il existait une guilde des fabricants de glaces à Nuremberg s'être servi que de verre soufflé. Les glaces en verre coulé furent fabriquées pour la première fois en Allemagne, en 1698, et à Fuerth, le centre de l'industrie des glaces en Allemagne, où on argente annuellement plus de 3,500,000 pieds carrés de verre à glace, on fabrique depuis plusieurs siècles des miroirs qui sont vendus dans le monde entier.

## LES COSTUMES MASCULINS DANS L'INDE

Il n'est pas de pays où on accorde plus d'attention au costume masculin que dans l'Inde. La chaîne ou "tsalac" est une marque de noblesse et les degrés de noblesse se distinguent par le nombre de pierres précieuses qui forment cet ornement. Le nombre de chaînes indique le rang—trois pour le moins élevé et douze pour le plus haut. Le roi, et le roi seul, en a vingt-quatre.

Chaque ornement contribue à indiquer le rang d'un homme—comme par exemple la forme de la boîte à bétel, la bague et la coiffure de cérémonie.

Le costume de cour de la noblesse, d'après une autorité qui a passé beaucoup de temps à la cour de l'Inde, est compliqué et beau.

"Il est formé d'une longue robe en satin ou en velours portant des dessins à fleurs; cette robe descend à la cheville et a un col ouvert et des manches amples. Par-dessus est une écharpe ou manteau flottant, tombant des épaules; sur la tête est une coiffure élevée en soie ou en velours, brodée de fleurs, suivant le rang de la personne. Les boucles d'oreille forment une partie indispensable de la toilette. Certaines de ces boucles d'oreille sont faites de tubes en or longs d'environ trois pouces, terminés à l'autre extrémité par une balle. D'autres sont faites de lourdes masses d'or, dont le poids fait souvent prendre aux oreilles un allongement de plusieurs pouces.

"Le blanc est la couleur royale et le parasol de cérémonie est toujours d'un blanc pur de neige et richement chamarré d'or. Aucune des cours orientales n'offre plus de splendeur, et l'étranger est ébloui de la dorure des éventails, des vêtements brillants et de la richesse des palanquins".

Les princes et les nobles portent des colliers de perles et des chaînes en or ornés de pierres précieuses, comme les diamants, les rubis et les émeraudes.

**LES MODES D'AUTOMNE A LONDRES ET A PARIS**

La Maison Debenhams (Canada) Ltd., nous communique une note qu'elle vient de recevoir de la Maison Debenham & Co. de Londres et Paris. Cette note donne des détails intéressants sur les modes qui prévaudront cet automne à Londres et à Paris.

Dans le rayon des gazes, les deux articles les plus en vogue sont les chiffons et crêpes de Chine; ces tissus se maintiennent et seront probablement en grande demande pendant la prochaine saison.

Les chiffons peuvent servir à mille usages différents, et il n'y a rien de plus

charmant pour les blouses, robes d'intérieur "tea gowns" et toilettes souples et légères que le Crêpe de Chine.

Les teintes qui seront le plus à la mode sont "Canard (la couleur de la tête du canard drake), Apollo (nouvelle teinte de bleu électrique), vieux rose et maïs.

Le Ninon, une mousseline tout soie très souple, et les Voiles de soie très fins sont aussi en grande demande.

En fait de fantaisies nouvelles, les raies seront la grande mode, Ninon rayé, Crêpe de Chine rayé, voiles rayés, etc. Les tissus légers avec raies de velours, tels que les voiles de soie et les crêpes de Chine avec des raies, anneaux, pois et

autres dessins en couleurs sombres, seront des articles à garder en stock.

Les Ninons de 64 pouces de large, à fonds blanc et noir, avec guirlandes de fleurs imprimées, quelques-unes agrémentées de velours, sont très employés par les meilleures modistes, ainsi que le ninon et le crêpe de Chine teinte naturelle avec bordures en raies graduées de satin. En dehors de ces articles, les pentes ou panneaux que l'on emploie au nombre de 4 ou 5 pour faire une robe, sont une grande nouveauté; ces panneaux sont faits de voile de soie avec fleurs de velours, et aussi en Ninon avec dessins de fleurs artistiquement imprimés.

Donnez vos commandes de bonne heure, afin que nous ayons l'avantage de vous livrer vos marchandises en temps opportun.

**J. M. ORKIN & CIE**

*Successeurs de CHALEYER & ORKIN*

214 Rue Notre-Dame, Ouest,

MONTREAL.

**Beaux Bustes et Belles Formes en Cire**

NOUS POUVONS VOUS FOURNIR LES DEUX



**A. S. RICHARDSON**

TORONTO :  
62, rue Hayter

MONTREAL :  
239, rue St-Jacques



Agent pour la province de Quebec :

**W. G. H. HORTON**

204, rue Saint-Jacques,

**MONTREAL.**

En ce qui concerne les étoffes à robes la "dernière mode" pour cet automne, se portera sans aucun doute sur les draps vénitiens et les Broadcloths qui joueront un rôle important. La demande pour des teintes douces se maintient et nous pensons qu'elle ne fera que s'accroître davantage. En Europe, nous réussissons très bien avec tous les tons de verts et de brun, mais à mesure que la saison avance, nous prévoyons une grande demande pour les teintes douces de bleu paon. Les cheviottes sont demandées de certains côtés, et il n'y a pas de doute qu'une assez bonne quantité de cette catégorie d'étoffes sera portée.

Dans les fantaisies, ce qui prévaut, ce sont les raies et là encore, les couleurs éteintes et douces sont grandes favorites. Toutes les étoffes de fantaisie à fini Amazonie seront très populaires; en fait, nous pensons qu'elles remplaceront dans une certaine mesure les étoffes à fini plus rude.

Une nouveauté est à mentionner dans les Tulles; ce sont des tissus bordés d'un dessin grec, composé de Chenille, le fond étant fait de mailles de fil. Cette idée est adoptée comme la toute dernière nouveauté à Paris et se fait aussi avec des appliques de drap et de velours.

Dans les soies il y a une grande demande pour les marchandises de la meilleure qualité, c'est la note dominante de la saison. Pour les soies unies, la mode est encore au Taffetas Chiffon, mais une inclination se manifeste nettement pour les satins de la nature des mousselines. Ces deux sortes d'étoffes sont principalement demandées en double largeur. Sur le marché de Lyon où les manufacturiers sont en rapports constants avec les grands couturiers de Paris, cette inclination vers les satins à grande largeur est très accentuée et les manufacturiers remplissent des ordres de ces marchandises à la fois en 36 pouces et 44 pouces de largeur. En sympathie avec ce mouvement, beaucoup de satins orientaux et de tissus teints à la pièce grande largeur sont placés, certaines catégories de cet ordre sont teintes principalement en couleurs assez sombres pour robes. Les couleurs sont généralement: Hélioïtrophe, Violet, Rose Chair, Brun, Castor, Saphir, Bleu-Marin, Bordeaux, Bronze et Fumée, etc. Dans les qualités plus ordinaires, le Pailleté simple largeur tient probablement le premier rang, mais si l'on veut considérer le chiffre d'affaires actuel, il n'y a pas de doute que le Merveilleux de couleur doit suivre le Pailleté de très près. Les étoffes à effets changeants seront la note dominante de cet automne.

Durant les derniers mois, des articles de ce genre ont été très employés dans la confection des chapeaux élégants, et il y a une forte présomption que ce très joli style sera adopté pour les robes.

Dans les Fantaisies, les Plaids dominent. Il y a une énorme variété de ces articles en montre, principalement dans les teintes sombres et moyennes et aussi avec différentes formes de raies et de carreaux.

Pour des robes entières, des satins double largeur teints en pièce avec effets rayés, se sont très bien placés à Paris. Presque tous les grands couturiers mettent en montre des modèles faits avec cette sorte de marchandises, qui sont généralement de teintes moyennes ou sombres.

La soie Shantung est de nouveau employée dans une foule d'articles et parmi les hautes nouveautés, nous trouvons la serge Shantung et le satin Shantung.

Le velours double largeur à rayures et dessins imprimés dans l'étoffe sera probablement en usage; en fait, les manufacturiers de cette spécialité sont absolument débordés d'ordres pour le continent européen.

Nous remercions la maison Debeuhamis (Canada), Ltd., d'avoir bien voulu nous communiquer ces détails intéressants.

#### L'ABONNE ET SON JOURNAL

##### A propos d'annonces

Le journal commercial, de même que le journal politique, ne saurait vivre s'il n'avait pour recettes que le montant des abonnements. Pour subsister il lui faut compter sur la publicité, c'est-à-dire sur les recettes que lui procurent les annonces de ceux qui ont des marchandises à vendre.

L'annonceur a quelque droit de savoir ce que lui vaut la publicité qu'il fait et il aurait intérêt à connaître en même temps quels sont les journaux dans lesquels il lui est le plus profitable d'annoncer.

En général, on peut établir ce principe que tout lecteur d'un journal est un ami de ce journal, prêt à reconnaître les services que lui rend son journal et à lui rendre lui-même au besoin un service. Il n'est pas difficile à un marchand de dire ou d'écrire à son fournisseur: "J'ai lu votre annonce dans "Tissus & Nouveautés" et je vous prie de m'envoyer..."

Il est des marchands, en trop petit

nombre malheureusement, qui jamais ne manquent de citer le nom du journal dans lequel ils ont lu une annonce qui les a incités soit à acheter, soit à demander les échantillons ou les renseignements offerts. Et il est à remarquer que les marchands qui agissent ainsi sont, en règle générale, des gens intelligents qui réussissent bien dans leurs affaires.

Le fait seul de citer le nom d'un journal commercial c'est, pour le marchand, faire connaître à son fournisseur qu'il suit les affaires de près, qu'il se renseigne sur les prix, les mouvements du marché, les occasions offertes, etc... Son crédit auprès du fournisseur ne peut qu'y gagner.

D'autre part, c'est un moyen d'inviter les annonceurs à continuer et, au besoin, à étendre le patronage qu'ils accordent au journal auquel le marchand est abonné. Et le marchand y trouvera encore son compte, car ceux qui suivent attentivement nos pages d'annonces peuvent affirmer qu'en maintes occasions ils ont pu, grâce à ces annonces, acheter dans des conditions bien plus avantageuses qu'ils ne l'auraient fait sans elles, ou mettre en stock des marchandises de vente profitable auxquelles ils n'auraient peut-être jamais songé.

Quand "Tissus & Nouveautés" vous rend un service quelconque dans ses pages d'annonces, ne craignez pas de le dire à vos fournisseurs, ce sera votre manière de lui être reconnaissant pour le bien qu'il peut vous faire.

#### CE QUE DEVRAIT ETRE LE VOYAGEUR DE COMMERCE

Comme le but principal du voyageur de commerce devrait toujours être de gagner l'estime des personnes diverses avec qui il fait connaissance, il convient qu'il ne fasse pas attention à leurs défauts et même qu'il ne fasse pas de plaisanteries à leur sujet, s'il peut agir ainsi sans perdre le respect de soi-même, sans contrevenir à la stricte politesse, en prétendant être grandement édifié par leur conversation élevée et en soutenant toutes leurs prétentions ridicules.

Le plus grand triomphe d'une personne hautaine est de penser qu'elle peut nous en imposer. Par conséquent, si nous réussissons à lui faire croire qu'elle nous en impose réellement, nous trouverons facile de façonner son esprit suivant nos plans et de l'amener à accepter nos propositions. Tout d'abord, cette personne nous recevra d'une façon très discourtoise et avec froideur. Elle semblera être absorbée par des questions d'affaires pressantes et le léger mouvement de sa tête indiquera à peine qu'elle sait que nous sommes là.

Enfin, cette personne nous informera avec quelques paroles de condescendance

## A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL  
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.



## Toutes nos Riches et Elégantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction durant les mois d'Été. Nous avons toutes les **Pelleteries** en vogue en une immense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse, Electric Seal et Near Seal. Collerettes, Etoles et Manchons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les fourrures. Emmagasiner et Assurance des fourrures pour la Saison d'Été.

**T. A. DURAND**

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

## Occasions pour l'Automne

### Bonneterie:

Pour Dames et Hommes en Coton, Cachemire, Lisle et Soie—Unie, à Côtes, Brodée et Façonnée à Dentelle.

### Mouchoirs et Mufflers:

Pour Dames et Hommes en Coton, Lawn, Toile, Soie et Dentelle, avec Ourlet à Jour, Broderie de Fantaisie, Initiales, Emblèmes et Dessins Imprimés de Fantaisie du Japon.

### Cols:

Cols de Fantaisie pour Dames en Dentelle et Soie.

### Châles:

En Laine et Soie, toutes les nuances.

### Dossiers de Fauteuil, Dessus de Bureau et de Table, et Portières:

En Soie, Tapestry et Peluche.

### Sous-Vêtements:

Jupons en Soie, Moirette et Soie Moirette, Lawn Alpaga et Sateen.

Corps, etc. en Coton, Lawn, Laine, Dentelle et Soie. Kimonas, Peignoirs du Matin, Costumes de Nuit, etc.

### Nouveautés pour la Toilette:

Derniers Articles de New York:—Articles de la "Parisian Novelty Co., Peignes d'arrière de fantaisie avec Montures Nouvelles et Ornaments Graves.

**L. HIRSHSON & CO.**

Marchands en Gros.

Téléphone Main 2715

MONTREAL

## Nos Nouvelles Décorations pour l'Été et l'Automne

ajouteront grandement à l'apparence de votre vitrine et de votre magasin. Chaque marchand entreprenant décorera ses vitrines et son magasin, cela attirera la clientèle. Si vous êtes sur le marché en quête de la meilleure ligne de décorations, écrivez au Département B. pour avoir notre nouveau catalogue, qui vous sera envoyé gratuitement.

**The Botanical Decorating Company**  
(Inc.)

271 Wabash Avenue,

CHICAGO, ILL.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

### OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**

Agents de Vente.

## Stratford Woollen Mills

STRATFORD

### TWEEDS MOYENS

*Patrons Légers et Bonnes Teintes.*

*Etoffes de Fantaisie pour Pardessus.*

*Etoffes Spéciales Pesantes pour Pantalons.*

**DUFTON & SONS.**

qu'elle daignera écouter tout ce que nous avons à lui dire. Mais à peine serons-nous entrés dans notre sujet et aurons-nous commencé à l'expliquer, qu'elle nous interrompra très rudement avec des expressions telles que la suivante: "Je n'ai besoin de rien, je suis trop occupé maintenant" et elle prendra des airs comme si le monde entier lui appartenait, faisant entrer en jeu immédiatement tous les artifices plus ou moins bien étudiés par lesquels elle entend s'exalter à nos dépens. Si le voyageur de commerce est prudent, il sourira, bien qu'il puisse être provoqué par la manière d'agir ridicule et méprisante de cette personne, sachant par expérience que le seul moyen sûr de gagner un point est de prendre l'homme insolent à ses propres filets et de supprimer l'indignation qu'il ressent, d'apparaître très impressionné et anxieux de témoigner le respect et l'admiration qui sont dûs à un personnage aussi haut placé que celui qui se trouve devant soi, lui donnant à entendre qu'il a entendu parler autrefois de l'importance de sa maison de commerce et, maintenant qu'il s'en est rendu compte de ses propres yeux, qu'il se sent plus que charmé.

Le visage sévère de ce prince du commerce se déridera alors, il lèvera les yeux de son bureau et se tournera vers le voyageur; il peut même l'inviter à s'asseoir. C'est alors que la conversation commence et procède sans acroc. Il s'agit de battre le fer quand il est chaud et le résultat de ceci est une commande magnifique, récompense bien méritée d'une tâche qui n'exige pas peu de tact et qui demande beaucoup de contrôle sur soi-même.

Il peut se faire que la personne à qui le voyageur rend visite soit si hautaine et que sa conduite soit si insultante que le voyageur se sente justifié par respect de lui-même et de la maison qu'il représente, de rendre arrogance pour arrogance. Il est bon toutefois d'apprendre de bonne heure à avaler avec un sourire les pilules amères que la vie nous réserve trop souvent. Celui qui ne possède pas ce sang-froid ferait mieux de rester chez lui à prendre soin d'un magasin ou à tenir des comptes; il n'est pas fait pour être commis-voyageur demande impérieusement qu'il fasse peu de cas de beaucoup de choses dont d'autres se sentiraient sérieusement offensés.

C'est une chose très ennuyeuse d'avoir affaire à des personnes dont le caractère manque de décision, qui ne savent pas prendre une résolution. On passe avec elles des heures à parler jusqu'à l'enrouement; cependant, le désappointement est la seule récompense qu'on puisse attendre; on n'obtient pas même une petite commande à titre d'essai.

Ces personnes ont l'habitude de saisir un article une douzaine de fois, de le regarder à la lumière, de l'examiner à l'ombre; leurs lèvres semblent prononcer l'or-

dre attendu si anxieusement, mais leur crainte absurde d'une perte possible les empêche d'arriver à une conclusion. Dans la confiance que nous avons de faire une vente excellente, nous avons à la main notre carnet de notes et notre crayon, quand tout d'un coup notre attente générale est déçue par ces paroles décourageantes: "Mon cher Monsieur X, vos marchandises sont correctes et vos prix me conviennent; cependant, je crois que j'attendrai jusqu'à la prochaine fois." Tout notre temps précieux et notre conversation ont été employés en vain et le livre d'ordres doit rentrer dans la poche. Il arrive parfois que des marchands capricieux font un compromis en ordonnant une très petite quantité de marchandises; mais aussitôt que l'ordre est transmis à la maison, une note écrite à la hâte ou un télégramme arrive envoyé par ces gens-là, contremandant l'ordre avec mille excuses.

Il y en a d'autres qui, bien qu'ayant pris leur décision dès le commencement, nous font perdre autant de temps précieux que les gens qui ne sont pas décidés. C'est probablement parce qu'ils n'ont rien d'autre chose à faire pour le moment ou que peut-être, poussés par la curiosité, ils examinent les échantillons et manifestent le plus grand intérêt en écoutant avec beaucoup d'attention notre nomenclature de prix et tous nos commentaires. A chaque instant, nous espérons recevoir une brillante proposition. Après avoir vidé toutes les boîtes d'échantillons et examiné leur contenu, ces personnes nous aideront probablement à ramasser toutes les marchandises et à les remettre en place et elles auront alors l'insolence de dire avec le visage le plus innocent qu'elles n'ont besoin de rien. De telles épreuves sont exaspérantes pour le voyageur de commerce, mais il ne devrait pas faire voir qu'il est vexé ou se montrer impatient ou irritable, car ceci n'arrangerait aucunement les choses. S'il se permet de montrer du ressentiment, il rendra pires ses relations avec sa nouvelle connaissance. D'autre part, pourvu qu'il ne paraisse pas ennuyé d'avoir dépensé inutilement tant de temps, il a encore l'espoir qu'il pourrait être récompensé de son calme dans un avenir rapproché.

Si vous entendez des commerçants se plaindre que les affaires sont mauvaises, rappelez-vous que les murmures semblent être de mode parmi les marchands qui se plaignent toujours et se plaindront toujours. Ces marchands ne semblent jamais satisfaits même quand ils gagnent de l'argent rapidement et aisément. Ne les accompagnez pas dans leurs lamentations, mais ayez toujours l'air plein d'espoir et de bonne humeur.

De temps en temps, nous avons affaire à des personnes dont la défiance les empêche de donner des commandes, leurs besoins étant relativement faibles. Nous leur faisons comprendre que nous avons

pour règle de remplir avec un égal soin et une égale attention tous les ordres que nous recevons, qu'ils soient forts ou faibles; que toutes les commandes sont aussi appréciées les unes que les autres; que l'expérience nous a appris que les petites commandes ont conduit à de fortes transactions. Grâce à la règle qui règne dans notre maison d'accorder aux petits boutiquiers les mêmes avantages qu'aux grands commerçants, elle s'est procurée peu à peu une plus longue liste de clients que la plupart des autres maisons. Nous devrions nous considérer comme très flattés par une commande quelconque, si peu importante fût-elle, et nous la soignerions tout autant que si la somme qu'elle représente était plus forte. Cette manière de faire amènerait des ordres plus importants et nous sommes convaincus qu'elle procurerait de grands avantages à ces marchands et, à nous, le plaisir de les voir entrer en relations d'affaires avec nous.

#### LES CAUSES DE LA PROSPERITE

C'est devenu chose banale que de parler de l'ère de prospérité que nous traversons, prospérité plus grande et de plus longue durée que tout ce qu'on aurait pu imaginer; mais ni les hommes d'affaires, ni les économistes n'ont encore pu l'expliquer d'une manière satisfaisante. Nous n'avons aucune règle certaine qui nous permette de préjuger l'avenir d'après cette prospérité.

Le travail et la propriété foncière, la population et le capital—voilà ce qui contribue à faire la richesse d'un pays. Une population de la bonne catégorie donne la valeur—c'est-à-dire fait la demande; l'épargne—c'est-à-dire le capital—permet au travail des entreprises qui, autrement, ne pourraient pas avoir lieu ou seraient exécutées beaucoup plus lentement. Il faut donc avoir la propriété foncière et le travail.

Tout cela semble simple et élémentaire, dit "World's Work". Cependant il y a eu des époques où nous avons eu des travailleurs inoccupés et où il y avait moins de propriété foncière pour chaque homme que maintenant; souvent nous avons eu du capital improductif, les capitalistes craignant de le risquer. Il faut donc qu'il y ait autre chose que le travail, le capital, la propriété foncière et la population pour produire une telle prospérité. Quelquefois nous appelons confiance cette autre chose, et en l'appelant ainsi nous ne sommes pas loin de la véritable explication. Car qu'est-ce qui entretient notre confiance? Vous pouvez avoir toute la confiance possible, mais vous n'achetez des marchandises que si vous en avez besoin et si vous avez l'argent nécessaire; vos besoins ne se créent pas et l'argent ne tombe pas dans votre poche simplement en raison de votre dis-

# Demandez les Preuves

Appeler un sous-vêtement irrétrécissable ne le rend pas tel. Le marché est encombré de marchandises soi-disant irrétrécissables. Vous vous devez à vous-même de demander des preuves. Nous prétendons que le

## Sous-Vêtement 'Ceetee'

est "irrétrécissable" et — nous sommes prêts à vous fournir une **évidence raisonnable de la vérité de notre assertion.** "CEETEE" est fait en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. "CEETEE" s'ajuste parfaitement, ne peut pas perdre sa forme, est velouteux, souple et chaud—quoique poreux. Vous pouvez vendre "CEETEE" sous une **garantie simple de remplacement** — parce que nous remplaçons tout vêtement qui ne prouve pas ce que nous prétendons.

### LE SOUS-VÊTEMENT A CÔTES ELASTIQUES S'AJUSTANT PARFAITEMENT.

Est **Le Vêtement Idéal** pour femmes, enfants et bébés — et est **connu comme tel.** La qualité de ces vêtements est la plus haute qu'on puisse obtenir, garnitures nouvelles, modèles élégants. **Le Sous-Vêtement à côtes Élastiques s'ajustant Parfaitement** cède facilement à chaque mouvement du corps et cependant ne "s'étire pas trop." Un vêtement "aussi délicat que les muscles du bébé nouveau-né," et déclaré par les **femmes connaisseuruses** être le plus confortable sur le marché.

**Vous pouvez accaparer la clientèle payante de votre ville en poussant à la vente de "CEETEE" et du Sous-Vêtement à Côtes Élastiques S'ajustant parfaitement. Demandez en les raisons!**

THE C. TURNBULL CO. OF GALT,  
LIMITED

Galt, - - Canada.

position d'esprit ou de celle du public. La raison est plus profonde.

Une explication plausible et acceptable de la prospérité dont nous jouissons, c'est que, pour la première fois au cours des huit ou dix dernières années, nous avons acquis une connaissance approfondie du mécanisme moderne de la production et des moyens de transport. Nous faisons plus d'ouvrage, nous nous sentons plus sûrs de nous-mêmes. Nous faisons produire davantage à un acre de terre; nous exploitons mieux nos mines et aussi hélas! nos forêts; nous avons amélioré notre machinerie et nos procédés de manufacture; nous sommes plus en contact avec le reste du monde, nous nous tenons plus en rapport les uns avec les autres; nous avons organisé l'industrie plus économiquement et plus efficacement; nous recueillons maintenant le bénéfice de tout le travail préparatoire et d'organisation que nous avons fait pendant les quelques décades qui ont précédé la dernière. N'est-ce pas là une bonne explication basée sur l'économie?

Si cette explication est fondée, la continuation de la prospérité dépend de l'emploi économique du travail, du capital et de la propriété foncière, plutôt que de la quantité de ces trois choses. Si nous pouvions concevoir une société dans la-

quelle chaque homme et chaque dollar économisé produisent quelque chose ayant une valeur réelle, il n'y aurait pas de panique ni d'époques dures à passer. C'est approximativement ce que nous semblons faire maintenant. Mais chaque fois que nous faisons produire à notre capital et à notre travail quelque chose qui n'a pas de valeur réelle et actuelle ou qui n'a que peu de valeur, nous pouvons nous attendre à un amoindrissement de la prospérité. La question peut être envisagée sous plusieurs faces, ce n'est pas douteux; mais une de ces faces est celle du travail producteur, fait sagement ou dans une mauvaise direction.

#### LE PRIX DES DENTELLES

Les marchands-détailleurs devront payer des prix plus élevés pour les dentelles dont ils auront besoin pour l'automne. Des avis reçus d'Europe annoncent que les prix ont été augmentés sur toute la ligne et, bien que les prix mentionnés puissent être ramenés à une base moins élevée, les chiffres les plus bas seront en avance considérable sur ceux qui régnaient, la saison dernière.

Les prix à Nottingham et à Calais sont, en général, de 15 à 20 pour cent

plus élevés que l'année dernière et, dans d'autres centres, la hausse n'est que de 10 pour cent. Si les autres lignes de garnitures n'avaient pas subi une avance matérielle, ces prix plus élevés des dentelles pourraient porter les importateurs à croire que des garnitures de quelque autre sorte remplaceraient les dentelles; mais, étant donné l'état de choses actuel, les avances de prix n'occasionnent aucune anxiété.

L'importance qu'il y a à faire connaître au personnel vendeur les offres faites dans les annonces a été mise en relief, il y a quelque temps dans un magasin de moyenne importance de Central West. Le propriétaire qui rédige lui-même ses annonces, avait fait une grande annonce dans un journal local, concernant des offres spéciales, sans dire un mot à ses commis des nouveaux prix; puis il partit passer quelques jours dans sa maison de campagne. Quand les clients se rendirent au magasin et que les commis leur demandèrent les anciens prix, beaucoup d'indignation en résulta, jusqu'à ce que les commis eurent vu l'annonce et se fussent rendu compte des nouveaux prix.

Comme les employés le dirent, "le patron avait fait savoir la nouvelle à tout le monde en ville, excepté à eux."



## PAGINATION DES ANNONCES



|                                              |     |                                                 |        |                                           |        |
|----------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------|--------|
| Arlington Co. (The) . . . . .                | 39  | Garland, Son & Co., John M. . . . .             | 2      | Paquet, Ltée, La Cie . . . . .            | 51     |
| Baldwin & Partners Ltd., J. & H. . . . .     | 81  | Garneau, Fils & Co., P. . . . .                 | 57     | Penmans, Ltd. . . . .                     | 53     |
| Barry & Co., Walter H. . . . .               | 21  | Globe Suspender Co. . . . .                     | 89     | Perrin Frères et Cie . . . . .            | 23     |
| Berlin Robe & Clothing Co., Ltd. . . . .     | 17  | Granger Frères . . . . .                        | 95     | Perry Knitting Co., G. B. . . . .         | 31     |
| Berlin Suspender & Button Work . . . . .     | 105 | Greenshields, Ltd., 3, 4, 5, 6, 7, 8, . . . . . |        | Phillips & Wrinch, Ltd. . . . .           | 13     |
| Botanical Decorating Co. . . . .             | 107 | 9, 10, 55 63, 83, 84, 85, . . . . .             | 112    | Racine et Cie, A. . . . .                 | 18, 19 |
| Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . . . .       |     | Harris & Co., Ltd. . . . .                      | 41     | Révillon Frères, Ltée . . . . .           | 97     |
| 47, 48, 49, 50, . . . . .                    | 51  | Hees, Son & Co., Ltd., Geo. H. . . . .          | 67     | Richardson, A. S. . . . .                 | 105    |
| Brophy Gains, Ltd. . . . .                   | 87  | Hirchson, L. & Co. . . . .                      | 107    | Rock Island Overall Co. . . . .           | 95     |
| Business Systems, Ltd. . . . .               | 77  | Ladies Wear, Ltd. . . . .                       | 93     | Roch, Prévost et Cie . . . . .            | 103    |
| Canadian Underwear Co. . . . .               | 103 | Lamson Consolidated Store Service Co. . . . .   | 101    | Ryan Co., Robt. (The) . . . . .           | 95     |
| Chipman Holton Knitting Co. . . . .          | 89  | Macdonald & Co., Ltd., John . . . . .           | 33     | Sandersons, Ltd. . . . .                  | 89     |
| Clément, A. E. . . . .                       | 81  | Menzie Wall Paper Co., Ltd. (The) . . . . .     | 25     | Shantz & Son Co., Ltd., Jacob Y. . . . .  | 31     |
| Daly & Morin . . . . .                       | 35  | Merchants Button Co. . . . .                    | 95     | Standard Engraving Co. (The) . . . . .    | 69     |
| Debenhams (Canada), Ltd. (The) . . . . .     | 91  | Morin, A. O. . . . .                            | 106    | Standard Shirt Co. . . . .                | 29     |
| Dominion Oil Cloth Co., Ltd. (The) . . . . . | 59  | Morrice, Sons & Co., D. . . . .                 | 15     | Stewart, W. B. . . . .                    | 17     |
| Dominion Textile Co. . . . .                 | 65  | McCall Co., Ltd., D. (The) . . . . .            | 73     | Storey & Son, Ltd., W. H. . . . .         | 23     |
| Dominion Wadding Co. . . . .                 | 107 | McDougall & Co., A. . . . .                     | 36, 37 | Swift, Copland & Co., Ltd. . . . .        | 13     |
| Duffton & Co. . . . .                        | 107 | McDowell Co., Inc., Andrew H. (The) . . . . .   | 41     | Tooke Bros., Ltd. . . . .                 | 99     |
| Durand, T. A. . . . .                        | 107 | Nisbet & Auld, Ltd. . . . .                     | 27, 28 | Tranchemontagne et Cie, C. X. . . . .     | 103    |
| Eagle Knitting Co., Ltd. . . . .             | 45  | Orkin & Co., J. M. . . . .                      | 105    | Turnbull & Co., C. . . . .                | 109    |
| Ellis Mfg. Co., Ltd. (The) . . . . .         | 69  |                                                 |        | Victor Mfg. Co. (The) . . . . .           | 73     |
| Fairbairn Ltd., Rhys D. . . . .              | 77  |                                                 |        | Watson Mfg. Co., Ltd. (The) . . . . .     | 71     |
| Featherbone Novelty Co. . . . .              | 111 |                                                 |        | Weir Wardrobe Co. of Canada, Ltd. . . . . | 75     |
|                                              |     |                                                 |        | Wilkins, Robt. C. . . . .                 | 31     |

AUTOMNE  
ET  
HIVER

# “MUFFLERS” Maintenant Prêts

1907.

Nos représentants offrent maintenant des “reefers” et des “mufflers” mode pour livraison en septembre. L'assortiment comprend de belles nouveautés en “reefers” avec effets de bordure de côté, notre propriété exclusive.

**IL VAUT MIEUX VOUS HATER.**

UNE GARANTIE



DE PERFECTION.

Nous offrons toujours pour livraison immédiate, des croisés polka à pointillés et à dessins, des quadrillés “shepherd” et des barathéas unis, dans toutes les nuances.

## ECHARPHES DE REID POUR HOMMES.

FEATHERBONE NOVELRY MFG. CO.

LIMITED

FABRICANTS.

MONTRÉAL,  
EDIFICE IMPERIAL BANK

TORONTO.

WINNIPEG.  
EDIFICE HAMMOND

# Drap "Huguenot" de Priestley

## LA DERNIÈRE CRÉATION DE CETTE MAISON *ss*

Le Drap "Huguenot," tout laine, de Priestley est une combinaison de beauté, de souplesse et de qualités de durée, ce qui ajoute à la réputation de ces célèbres fabricants du

## Drap "Huguenot."

La maison Priestley, par ses procédés de teinture et de fini sans rivaux, a produit un drap, qui est certain de convenir immédiatement à la demande actuelle. Le Drap "Huguenot" a toutes les qualités de durée et la texture serrée de la serge d'autrefois, avec les riches qualités de souplesse qui permettent au cachemire français de bien se draper.

## Les Couleurs Favorites de la Mode

comprennent une profusion des nuances variées les plus nouvelles — de riches teintes de rouge, vert, bleu, brun, gris perle et de nouvelles nuances pour le soir. Une teinture riche et un fini permanent caractérisent chaque verge.

## Pour Costumes Ordinaires et Costumes Habillés,

le drap "Huguenot" ranimera l'intérêt dans votre Département d'Etoffes à Rôbes.

VOUS EN AVEZ BESOIN —  
VOS CLIENTS LE DESIRENT.

Echantillons et Renseignements fournis  
sur demande.

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED.  
Winnipeg, Man.

## MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
Vancouver, C. A.





# Greenshields & Co.

# NEW FASHIONS

(TISSUES & DRYGOODS)

AOÛT 1907

Drap  
Huguenot  
de  
Priestley

Drap  
Huguenot  
de  
Priestley



Ce tissu est la dernière création de Priestley. Il possède toute la durabilité et la texture serrée de la Serge de l'ancien temps, avec les riches qualités de draperie d'un Cachemire Français. . . . .

DANS TOUTES LES COULEURS.

Pour Costumes  
de Fatigue et  
Costumes  
Habillés.



Pourquoi ne pas écrire pour vos marchandises de rassortiment, au lieu d'attendre que le voyageur se présente ?

Cela vous épargne le temps que vous passez à examiner des échantillons d'étoffe dont vous n'avez pas besoin, pour trouver ce dont vous avez besoin, et non seulement cela, mais vous obtenez les marchandises par retour du courrier; car nous les avons si on peut se les procurer dans le commerce.

Supposons que vous réassortissiez maintenant votre stock de toiles de maison, d'après le plan des ordres par lettre.

Nous avons un département spécial qui s'occupe des Ordres par Lettres. Essayez-le.



The **W. R. Brock Company** (Limited)

Montréal.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

## REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, AOUT

No 8

### ASSOCIATION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Le dix-huitième pique-nique annuel de cette Association a eu lieu par un temps superbe, à l'île aux Noix, et a eu le plus franc succès. Au point de vue de l'assistance, il a été, croyons-nous, celui qui a réuni le plus d'excursionnistes, et il convient de remarquer que, contrairement à ce qui s'était passé les années précédentes, il y avait, ainsi qu'on le verra en parcourant la liste des noms des assistants, un grand nombre des marchands-détailleurs les plus en vue de Montréal.

Le but de l'excursion n'aurait pu être mieux choisi. A part l'intérêt historique qui se rattache à l'île aux Noix, le site même de l'endroit est enchanteur et les excursionnistes ont surtout apprécié la parité du trajet qui s'est faite sur le Richelieu.

Après le lunch, quelques courts discours furent prononcés. M. W. U. Boivin souhaita en termes appropriés la bienvenue aux excursionnistes au nom de l'Association dont il est le président. MM. J. G. Watson, U. Trowern, J. A. Beaudry, J. B. Lamoureux, président de l'Association, prenant également la parole et prononçant des allocutions de circonstances.

Après quoi les excursionnistes se dispersent, les uns pour se reposer à l'ombre, les autres pour visiter les anciennes casernes qui sont des plus intéressantes. Disons à ce sujet qu'il est pénible de voir ce que l'on pourrait presque appeler des monuments historiques négligés d'une telle façon.

Au train dont cela va et, bien que ces bâtisses soient construites d'une façon très solide, il n'en restera que des ruines. Il nous semble que le Canada n'est vraiment pas si riche en monuments pour qu'il néglige d'une telle façon l'île aux Noix, qui pourrait être convertie en un musée entouré d'un parc, tandis qu'à

l'heure actuelle, cela ne ressemble qu'à une ferme plutôt mal tenue.

Nous donnons plus bas, le résultat du concours des jeux :

Remarqué parmi les assistants :

M. et Mme David Desroches; M. J. O. Dumond, M. Alphonse Gratton, M. Alb. Beauchamp, M. Rod. Hêtu, M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debentham (Canada), Ltd., de Montréal; M. H. E. Bourdon, M. H. F. Lauzon et famille; M. Thivierge, Dr Fred. Lefils, M. Frs Hard, M. Alfred David, M. F. Aubry,



M. W. U. Boivin,

Président de l'Association des Marchands de Nouveautés de la province de Québec.

de la maison Letendre; A. A. Becque, de Brock Co.; G. Dagenais, de Brock Co.; J. Rivet, de la maison Letendre; J. Deschêne, Warren, Albert Laniel, J. A. Lamy, Victor Gélinas, M. et Mme J. W. Gauthier, Mme H. Préfontaine, M. et Mme Louis Abinovitch, M. W. D. Armstrong, M. G. Labonté, M. Couture, ex-échevin, M. J. A. Beadury, M. Alfred Deemend, M. A. Dumont, Dr J. U. Corribeau, MM. Arcand, H. P. Nightingale, M. Hector Racine, M. O. Lemire, M. Louis Filiatrault, J. A. Brousseau, Melle, Filiatrault, M. Arthur Trépanier, M. A. Barbeau, de la maison Vallée; M. R. Bérubé, de la maison Letendre, Fils et Cie;

M. A. Parmeton, M. et Mme J. E. Lamy, M. Edouard Paillette, M. Arthur Roy, M. Albert Lecompte, Mme Albert Lecomte, Mme Gaspard Lecomte, M. Raoul Lecomte, Mme Isidore Fortier, M. Sauvé, de la maison J. B. Caverhill & Co.; Melle Eva Marien, M. Armand Lefebvre, Ernest Lamy et fils, M. et Mme Germain, M. et Mme Tancrede Prud'homme, M. et Mme Trahan, M. et Mme Edmond Beaudoin, M. et Mme Alfred M. Desrosiers et famille; Harvey Langevin, Elzéar Falardeau et famille; Louis Marcotte, Thérèse Marcotte, M. et Mme J. F. Gagnon, M. et Mme Millette, Albert et Maurice Simard, M. J. B. Lamoureux (président de l'Association des bouchers) M. Craig, M. J. Bonin, M. Donau, M. Edouard Desjardins, Melle Eugénie Oaks, M. H. R. St-Charles, Melle Maria Oaks, Melle Anita Gagnon, M. Albin Gagnon, M. Arhis, M. Raoul Viau, M. O. C. Martin, M. Aldéric Lavergne, M. J. Girard, M. S. Vallières, ex-échevin, M. M. A. I. Vallières, marchand; M. E. Desroches, E. Daush, H. Ledoux, Ernest Lamy et fils, A. C. Brouillette, Eugène Chevrier, docteur Larose, Mme Jasmin, Melle Eva Jasmin, M. et Mme Eugène Desjardins, M. et Mme E. Payette, J. E. Fleury, Mme R. Desjardins, J. A. E. Maillé, Melle Hamelin, M. Joseph Desjardins et famille; M. et Mme J. H. Lebrun, Joseph Dupaul, Eugène Hamel, Panneton, Gustave Guertin, J. A. Cartier, A. Sauvé, eLblanc, Lecomte, P. Asselin, Pelletier, M. et Mme David Desroches, M. J. O. Dumont, M. Alphonse Gratton, M. Alb. Beauchamp, M. Thivierge, M. Frs Hard, M. Alfred David, N. F. Aubry, de la maison Letendré, A. A. Béique, de Brock Co.; G. Dagenais, de Brock Co.; J. Rivet, de la maison Letendre; J. Deschesne, Warren, Albert Laniel, J. A. Lamy, Victor Gélinas, Monsieur et Madame J. W. Gauthier, M. et Mme Prairie, de la maison Letendre; G. Weldon, M. et Mme A. Desane et famille; M. Sanriol et famille; Mme N. Ethier, Melle Allard, Melle St-Martin, M. J. D. Lalande, M. C. A. Masse,

Mme E. Masse, Melle F. Masse, Melle A. Masse, M. T. A. Boyer et famille; M. et Mme O. Lemire, M. et Mme Rouleau et fils, J. E. Lafontaine, Paul Phaneuf, M. O. Granger, C. M. Cameron, M. Oscar Denechay, M. Brosseur, E. O. Barette, G. E. Dery, M. Al. Boyer, T. E. Dompierre, 1er gérant de la Cie Paquette; M. Olandreville, Albert Bleau, M. E. Jacques, M. Womanahan, M. J. H. Clark et Melles Clark, Adolphe Ronillard, M. Lanctôt et famille; M. et Mme Henrichon, M. et Mme Monday, Eugène, M. et Mme Arthur Roy, M. et Mme J. A. Boyer et famille; Melle Leroux, Mme Wilbrod Lerent et demoiselles, M. A. Généreux, dame et demoiselle, M. et Mme Spénard, A. Laniel, président des épiciers; M. et Mme F. Harel, M. et Mme G. T. Bourdon, M. Granger, J. Arcand, M. et Mme Jos. Corbeil, Charles Gravel, Mme Rodrigue, Mme Huot.

#### Résultats du concours des jeux.

No 1—Course de 50 verges, ouverte aux jeunes filles âgées de moins de 15 ans.

1er prix, 1 boîte de toilette, Melle Florence Côté; 2e prix, 1 album pour cartes postales, Melle Emilia Desjardins.

No 2—Course de 75 verges, ouverte aux jeunes garçons, âgés de moins de 15 ans.—1er prix, 1 hamac, Henri Gareau; 2e prix, une balle et un "bat", Alcide Charbonneau.

No 3—Course de 150 verges, ouverte aux voyageurs de commerce en nouveautés.—1er prix, 1 magnifique pipe, valeur, \$6, Armand Demers; 2e prix, 1 corbeille à fruits, Eugène Millette; 3e prix, 1 porte-cigare en ambre, Bruno Charbonneau; 4e prix, 1 carafe, montée en argent, G. E. Dery.

No 4—Concours du pot cass.—Prix, un objet d'art (un bronze), Mme Eugène Millette.

No 5—Course de 150 verges, ouverte aux membres de la section des marchands-détailleurs de nouveautés.—1er prix, 1 horloge de cheminée, D. Chevalier; 2e prix, 1 épargne en argent, D'Orsonnens; 3e prix, 1 étui à cigares, A. Lary.

#### Les officiers

Voici les noms des principaux officiers de l'Association:

#### Bureau de direction.

W. U. Boivin, président; Z. Arcand, 1er vice-président; T. Oakes, 2e vice-président; J. A. Lecompte, trésorier; A. Rouleau, secrétaire.

#### Comité d'excursion

W. U. Boivin, président; J. O. Gareau, O. Lemire, Z. Arcand, A. Rouleau, E. Lamy, J. D. Couture, A. Fleury, G. Marsolais, E. Viau, J. B. Letendre, J. E.

Bénard, J. E. Fleury, A. Lecompte, A. Giroux, H. Constantin, D. Mercure, A. I. Vallières, T. Oakes, W. Lafrance, Jos. Lemieux, Eugène Desjardins, I. Fortier, I. Cardin.

#### Comité de réception

W. U. Boivin, président; J. Alf. Lecompte, A. Rouleau, J. O. Gareau.

#### Comité des jeux

Eugène Desjardins, président; Z. Arcand, J. E. Bénard, E. Lamy, H. Constantin, T. Oakes, I. Fortier.

#### Comité de la musique et des danses

Eugène Viau, président; A. Rouleau, A. Giroux, J. D. Couture, I. Cardin, H. Giroux, H. Viau.

#### Comité des chemins de fer

J. A. Lecompte, président; J. D. Couture, Eug. Desjardins, A. Giroux, Z. Arcand.

#### Juges

O. Lemire, J. E. Fleury, J. O. Gareau, B. Charbonneau, J. B. Letendre, E. Lamy, A. Giroux, L. A. Picard.

Avant de terminer ce court rapport il convient de féliciter le capitaine W. U. Boivin, président de l'Association à qui est due la plus grande partie du succès de l'excursion, ainsi que le comité.

\* \* \*

Mardi dernier, 13 août, a eu lieu une assemblée de la section des marchands de nouveautés.

Etaient présents: MM. W. U. Boivin, président; Z. Arcand, 1er vice-président; T. Oakes, 2e vice-président, J. A. Lecompte, trésorier; A. Rouleau, secrétaire; MM. O. Lemire, Eug. Desjardins, Arthur Viens, J. D. Couture, Eug. Viau, J. O. Gareau, J. E. Fleury, Ernest Lemire, T. Fortier, A. Fleury et quelques autres.

Après l'expédition d'affaires de routine, le président prit la parole et donna à l'assemblée quelques détails sur le dernier pique-nique annuel de l'Association des Marchands de Nouveautés, qui a eu lieu le mois dernier à l'Île aux Noix.

Tout s'est fort bien passé à cette fête et membres et invités sont revenus enchantés de la beauté du site et des bonnes dispositions prises par les organisateurs.

Ensuite le trésorier fit le rapport financier de cette excursion qui est on ne peut plus satisfaisant.

On procéda ensuite à l'admission d'un nouveau membre.

Puis, un vote de félicitations et de remerciements aux officiers qui ont organisé le pique-nique fut passé à l'unanimité.

Cette excursion est, en effet, la plus profitable pour l'association qui ait eu lieu depuis plusieurs années.

#### NOTRE COMMERCE EXTERIEUR

Les rapports du Département du Commerce pour le premier trimestre de l'année fiscale en cours indiquent qu'au 30 juin les importations ont été de \$95,533,777 dont \$33,943,187 pour le mois de juin seulement. Il y a augmentation de \$14,500,909 sur le trimestre correspondant de 1906 et de \$2,059,895 sur le mois de juin 1906.

Les recettes de la douane pour le trimestre se sont élevées à \$14,870,266 en augmentation de \$2,059,895 sur le trimestre correspondant de 1906.

Les exportations pour le dernier trimestre ont été de \$48,707,815, en diminution de \$13,364,005 sur le trimestre correspondant de 1906, la diminution pour le mois de juin seulement a été de \$8,416,303.

La diminution dans le chiffre des exportations porté principalement sur les produits des forêts, sur les animaux et leurs produits, les uns, et les autres sont en diminution d'environ quatre millions. Les autres diminutions portent sur: produits de la culture, environ 11-2 million; objets manufacturés, 1 million; mines, près de 2 millions; pêcheries, \$1,200,000.

Il est à remarquer que les chiffres ci-dessus relatifs au trimestre correspondant de 1906 sont des chiffres définitifs, tandis que ceux du trimestre dernier sont provisoires; il y a donc lieu d'espérer que le total des exportations fera meilleure figure dans les chiffres révisés.

Il n'en est pas moins vrai qu'il restera encore un écart considérable dans le montant des exportations. Cet écart s'explique par une plus grande demande locale pour la consommation de nos propres produits, par la congestion du trafic au printemps et aussi par la grève des débardeurs dans le port de Montréal.

Quant aux importations, leur augmentation s'explique par un accroissement de la population, par le développement de nos industries, par la prospérité antérieure et acquise qui a augmenté la faculté d'achat dans toutes les classes et aussi par la hausse générale des prix sur toutes les matières et marchandises.

MM. John C. Green & Co., Ltd., ont actuellement dans leurs salles d'exposition de la rue McGill, une superbe collection de chapeaux des formes les plus nouvelles de Paris et de New-York, et aussi un assortiment complet de toute sorte de garnitures pour modistes, telles que fleurs de fabrication française, rubans de velours, satin, taffetas, rubans de fantaisie, plumes d'autruche, plumes de coq, ailes, etc., etc.

Chaque semaine, la maison John C. Green & Co., Ltd., reçoit les dernières nouveautés de Paris et de New-York.

La Laurentian Whitewear Co., de Lévis, représentée à Montréal et dans le district avoisinant par M. M. W. Hutchings, a ses salles d'échantillons dans le Fisher Building, Carré Victoria.

# 'Debenhams pour les Nouveautés'

## Ouverture des Modes CHAPEAUX MODÈLES

Exclusifs et Strictement  
 ——— IMPORTÉS ———

# 2 SEPTEMBRE 1907

— ET LES JOURS SUIVANTS —

LA DERNIÈRE NOUVEAUTÉ :

MONTURES en AUTRUCHE, GOURA et PARADIS

REMARQUE:—Les acheteurs de la première  
 heure nous trouveront prêts le  
 ——— 19 AOUT ———

# Debenhams (Canada) Limited

MONTREAL

18, Rue Ste-Hélène

OTTAWA

111, Rue Sparks

QUEBEC

70, Rue St-Joseph

DEBENHAM & CO. { Paris New-York Melbourne Cape Town  
 Bruxelles Boston Sydney Johannesburg  
 St. Pauls, E.C. LONDON Wimpole St. W. Lyon St-Étienne

## TOUJOURS LES GREVES

Les grèves se succèdent presque sans interruption; elles éclatent tantôt sur un point, tantôt sur un autre. Cela devient une manie. Les dernières sont celles des télégraphistes et des ouvriers d'une manufacture de coton.

Ces derniers ont quitté l'ouvrage d'une façon un peu cavalière, si nous en croyons les bruits qui circulent. Ils demandent une augmentation de salaire de 10 p. c. et, en attendant que leurs représentants s'entendent avec les patrons, ils prennent sans crier gare des vacances. Pour un euphémisme, c'en est un bien trouvé.

Que des manufacturiers se permettent de fermer leurs usines sans crier gare et qu'ils déclarent ensuite qu'ils les rouvriront à la seule condition que leurs ouvriers acceptent une réduction de salaires de 10 p. c., on en entendrait et on en verrait sans doute de belles.

Mais il est entendu que les ouvriers ont des droits que n'ont pas ceux qu'ils emploient. Le patron doit donner du travail à ses ouvriers à un prix que le patron a le devoir d'accepter sans avoir le droit de discuter. Le patron n'a moralement pas le droit de fermer son établissement sans cause légitime et ne le ferme que quand il est forcé de le faire; les ouvriers, de leur côté, abandonnent volontiers le travail dans le but de mettre les patrons dans l'embarras.

Les causes de grèves les plus fréquentes sont: une demande d'augmentation de salaires et le refus de travailler avec des non-unionistes.

Il est parfaitement légitime que l'ouvrier cherche à améliorer sa situation, à obtenir une meilleure rémunération de son travail, mais avant que de se mettre en grève ne ferait-il pas mieux de demander à celui qui l'emploie, s'il peut lui accorder ce supplément de salaire qu'il croit mériter?

C'est une question qui se discute à deux généralement. Celui qui fixe le prix de son propre salaire est plutôt porté à s'exagérer qu'à diminuer la valeur de ses services et il peut en demander un prix que l'employeur ne peut pas lui accorder sans subir une perte. Le salaire n'est pas une chose qui se règle à la volonté et au caprice d'un individu.

Si l'ouvrier exige un minimum de salaire, il doit reconnaître que celui qui l'emploie a également un prix maximum qu'il lui est interdit de dépasser sans courir à la ruine. C'est donc de la pure démenche de refuser de travailler avant d'avoir commencé à débattre la question de salaire, quand cette question peut, à la suite d'une discussion sérieuse entre les deux parties intéressées, ramener l'accord entre le patron et l'ouvrier.

Cet accord est souvent brisé aussi, comme nous l'avons dit plus haut par le

refus d'ouvriers d'avoir pour compagnons de travail des non-unionistes.

Les unions ouvrières ont leur utilité, le fait est incontestable, mais elles ont aussi rendu de bien mauvais services à la cause du travail qu'elles prétendent représenter. Par le nombre de grèves dont elles sont responsables elles ont creusé et creusent encore une profonde mésintelligence entre le capital et le travail pourtant inséparables l'un de l'autre et bien faits pour s'entendre, à condition que chacun reste dans le rôle qui lui est naturellement dévolu.

## LA SITUATION DES AFFAIRES

Il y a évidemment un grand malaise chez nos voisins. Ce malaise est-il simplement de surface et par conséquent éphémère ou bien a-t-il des racines profondes qui font présager une crise?

Cette question nous intéresse à un degré dont on ne peut nier l'importance. Quand un incendie se déclare chez le voisin, il est temps de prendre des mesures pour que le feu ne vienne pas attaquer sa propre maison.

Comme les Etats-Unis, le Canada a, depuis quelque dix ans, traversé une ère de prospérité qu'on pourrait sans exagération déclarer phénoménale. Nous avons eu des récoltes abondantes; nos manufactures multipliées, agrandies, ont difficilement produit suffisamment pour répondre à la demande; le défrichement de terres jusqu'alors vierges, la construction de nouvelles lignes de chemins de fer ont donné du travail à tous les bras que n'employaient pas l'industrie et aux centaines de milliers d'émigrants que chaque année l'Europe nous envoie; notre commerce a pour ainsi dire décuplé; tous les produits se sont vendus à des prix jusqu'alors inusités et, par les profits accumulés, de nouveaux capitaux se sont formés.

Voilà évidemment une situation brillante, mais elle n'a rien d'exagéré et elle devrait persister.

La situation de nos voisins pendant le même espace de temps n'a pas été moins belle, si même elle ne l'a été davantage à certains égards. Mais voilà que, tout-à-coup, il naît des prophètes qui s'en vont prêchant que tout cela est trop beau et ne peut durer longtemps. Au milieu de leurs prophéties ou plutôt de leurs prédictions plus ou moins pessimistes on peut distinguer quelques conseils à méditer. Ces conseils portent surtout sur des fautes à éviter et nous les avons peut-être commises au Canada comme l'ont fait nos voisins.

Prêcher l'économie et la prudence est toujours de bonne prédication.

Nous ne sommes peut-être pas assez prudents. Souvent nous nous engageons trop avant dans nos entreprises; nous

escomptons trop l'avenir. C'est, en affaires, un sentiment bien naturel que de vouloir progresser, mais en toutes choses il faut savoir borner ses appétits à ses moyens, à ses ressources.

Le commerçant et l'industriel Canadiens sont très entreprenants, comme le sont également leurs confrères des Etats-Unis, et on peut leur reprocher, comme on l'a fait à ces derniers, d'aller un peu trop vite pour leurs ressources. Le fait est que la question d'argent est une question ouverte ici comme chez nos voisins. Il n'y a pas dans le pays assez de capitaux pour faire face à la demande sans cesse croissante pour la satisfaction des besoins qui, cependant, dans des pays moins nouveaux, seraient absolument légitimes. Il ne faut pas perdre de vue que, chez nous, nous avons travaillé jusqu'à présent surtout avec des capitaux étrangers dont nous devons servir le loyer au dehors et que, par conséquent, nous devons user d'une grande économie si nous voulons produire des capitaux qui nous soient propres.

Economies, nous ne le sommes guère; nous dépensons trop sans compter. C'est dans les années prospères que nous devons amasser pour nos besoins des mauvais jours qui viendront sûrement. Par notre économie nous pouvons retarder l'arrivée de ces mauvais jours, comme par notre prudence nous pouvons empêcher les crises graves qu'amènent la surproduction dans l'industrie, les mauvaises récoltes, etc.

Mais jusqu'à présent rien ne permet de prévoir une crise prochaine ou même éloignée, surtout si nous pratiquons la prudence et l'économie.

On fait beaucoup de bruit chez nos voisins des paroles de pessimisme tombées des lèvres de quelques gros financiers, de milliardaires. Le danger existe plutôt dans la publicité qu'on donne à leurs paroles qui sont plutôt des menaces. Le gouvernement américain, en poursuivant les trusts pour leurs méfaits, frappe au coeur ces magnats qui cherchent à se venger. Ils ne se refuseraient pas à provoquer au besoin une crise qui, dans leur esprit, devrait renverser le gouvernement qui s'acharne à mettre fin à des abus qui ont trop longtemps duré.

Pour nous, tant que nous aurons de bonnes récoltes; que nos produits de l'industrie laitière se vendront bien; que nos manufacturiers ne produiront pas au-delà des besoins; que nos commerçants resteront prudents dans leurs achats; que les travaux de grande entreprise et ceux du bâtiment ne chômeront pas, nous n'aurons pas à redouter de crise économique.

**L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.**

“Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les Seuls Fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort.”

Combien y a-t-il d'Espèces de Sous-Vêtements que vous Recommanderiez Consciencieusement à un Client Vraiment Difficile ?

N'est-ce pas là le meilleur moyen de juger du choix d'une marque de Sous-Vêtements, au point de vue du mercier ?

Le Sous-Vêtement à Côtes de Ellis à l'Aiguille à Ressort

est fait au point de vue : de plaire à la sorte de gens qu'il est difficile de satisfaire ; de le faire vendre par les détailliers qui se font un point d'orgueil de ne tenir que des marchandises de mérite et qui s'attachent à conserver la confiance de la meilleure clientèle.

**THE ELLIS MANUFACTURING CO., Limited**

HAMILTON, ONTARIO

MONEYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de Vente.

“CARTER” ET “WILKINSON”

LES CHAPEAUX EN RENOM

NOUS avons rendu les chapeaux “Carter” et “Wilkinson” célèbres, au moyen d'une série d'annonces qui n'avaient jamais été égalées dans ce pays. En outre des enseignes bien connues de vous et de vos clients, nous avons fait publier 100,000 pamphlets distribués au public dans toutes les parties du Canada, lesquels ont été accompagnés d'annonces spéciales dans les journaux depuis Halifax jusqu'à Vancouver, et nous gardons un assortiment choisi de vignettes de journaux à l'usage des marchands qui vendent ces chapeaux.

Le résultat de nos efforts est une demande extraordinaire faite actuel-



lement par tous les chapeliers de la Puissance pour les marques “Carter” et “Wilkinson.” Beaucoup de gens ne gardant pas ces marques seraient heureux de savoir où ils peuvent se les procurer. Pour le bénéfice de ceux qui n'ont jamais vendu ces lignes, nous devons faire remarquer que nous représentons ces deux marques en Amérique et sommes en position de remplir les commandes dans l'ordre de leur réception, depuis ce jour jusqu'à nouvel avis.

Si vous n'êtes pas sur la liste des clients à visiter, écrivez-nous un mot, et votre nom sera enregistré sans délai.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITEE, QUEBEC

Branches à Vancouver, Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St. John, N.B.

## LE TRANSPORT DU FRET PAR LES CHARS URBAINS

Une réunion de représentants du Board of Trade, de la Chambre de Commerce et de la Section de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens, a eu lieu mercredi dernier, dans le but de discuter la question du transport des marchandises par la Compagnie des Chars Urbains de Montréal.

Comme résultat de la discussion, une résolution en faveur de cette mesure a été adoptée et une recommandation sera, en conséquence, adressée au Conseil de la Cité. Voici le texte de la résolution:

"Cette assemblée, composée de représentants du Montreal Board of Trade, de la Chambre de Commerce et de l'Association des Manufacturiers Canadiens (Section de Montréal) recommande au Conseil de la Cité de Montréal d'accorder à la Montreal Street Railway Co. l'autorisation de transporter des marchandises dans la Cité de Montréal, pourvu que soient prises des dispositions satisfaisantes et pourvu que le service ordinaire des voyageurs des Chars Urbains n'en soit ni gêné ni retardé et pourvu également que les intérêts de la Cité au point de vue du revenu soient sauvegardés.

Étaient présents à la réunion:

MM. Wm. Cauldwell (au fauteuil); A. Smart, A. H. Brittain, D. Cameron, représentant l'Association des Manufacturiers Canadiens; MM. Farquhar Robertson, A. A. Ayer et Geo. Hadrill, représentant le Board of Trade; MM. Armand Chaput, S. D. Joubert, Alex. Prud'homme, F. C. Larivière, F. Bourbonnière, représentant la Chambre de Commerce.

Cette question du transport du fret par la Compagnie des Chars Urbains a été soulevée depuis quelque temps déjà et il est à espérer que le Conseil Municipal lui donnera sans retard une solution favorable dans les conditions indiquées par la résolution de la réunion des hommes d'affaires citée plus haut.

Il n'y a, en effet, pas de temps à perdre pour prendre une décision—car, dans trois mois au plus, les importations d'automne et les exportations durant les dernières semaines de la navigation fluviale exigeront des moyens de charroiyage autrement puissants que ceux mis actuellement à la disposition du commerce; l'expérience du passé doit être une leçon.

## FORTE RECOLTE DE JUTE

D'après l'estimation préliminaire du gouvernement indien, on s'attend pour 1907 à une récolte de jute de 10,000,000 de balles. C'est la plus forte récolte qui ait jamais été obtenue; elle est en augmentation marquée sur celle de l'année dernière et le chiffre indiqué se rapproche d'une manière remarquable de celui

qui avait été prévu, il y a quelque temps par des particuliers, qui prédisaient une augmentation de 10 pour cent. La surface cultivée en jute est de 3,899,509 acres; en 1906 elle était de 3,523,000 acres, et le rendement a été de 9,200,000 balles. Le rapport final qui paraîtra en septembre ne diminuera pas le nombre des balles, croit-on, il l'augmentera plutôt légèrement, dit "New York Journal of Commerce".

Les acheteurs pensent naturellement que cette forte récolte diminuera les prix. Cela n'est pas forcé. L'année dernière en effet, quand les premiers estimés officiels furent publiés, indiquant une augmentation de plus de 100 pour cent sur la récolte de 1905, les acheteurs s'attendaient à une réduction des prix; mais c'est l'inverse qui se produisit, les prix montèrent d'une manière soutenue et se maintinrent fermes jusqu'au déclin qui s'est produit récemment.

On ne s'attend à aucune activité immédiate, car les consommateurs de burlap attendront quelques jours, pense-t-on, pour observer la tendance du marché. Cependant l'indifférence des acheteurs ne continuera pas longtemps, les stocks étant bas dans tout le pays. Un des plus grands consommateurs de burlap de l'Amérique du Nord n'en a pas acheté une seule verge pendant les deux derniers mois, et cette maison, ainsi que beaucoup d'autres, devra commencer ses achats dans très peu de temps; on pense que cela contribuera à raffermir le marché local.

La quantité disponible de jute ancien ne peut pas être estimée en ce moment; mais on a confiance qu'elle est d'une certaine importance, de sorte que les conditions qui existaient l'année dernière, quand la récolte 1906 apparut, ne se renouvelleront pas. A cette époque, la récolte 1905 avait complètement disparu avant que la nouvelle récolte fût prête à être livrée aux manufactures.

La consommation du jute augmente énormément chaque année. Son utilisation dans l'Inde prend constamment de plus grandes proportions et est maintenant plus considérable que son utilisation dans le monde entier, en dehors de l'Inde, des Straits Settlements et autres contrées adjacentes. Quarante grands établissements sont occupés en ce moment à tisser le jute et cette industrie augmente d'année en année.

## L'ACHAT DES STOCKS D'AUTOMNE

La question de l'achat des stocks d'automne se présente maintenant à l'esprit du marchand et la solution heureuse de cette question dépend de sa préparation, dit "General Merchant Review". Cette question des achats n'offre pas de difficultés quand l'acheteur s'est formé une

idée des besoins réels et est alors prêt à faire un choix dans ce que le marché lui offre. Quand un homme achète pour un seul ou pour deux départements, sa tâche est décidément plus facile que lorsqu'il doit s'occuper d'une ligne entière depuis les épingles jusqu'aux tapis.

Le seul moyen à employer pour être sûr d'acheter tous les articles nécessaires consiste à prendre note de ce dont le magasin a besoin. Il est probablement peu d'hommes qui se rendent au marché sans se munir de notes de ce genre; mais il est certain qu'une bonne portion des acheteurs partent avec des listes incomplètes et s'aperçoivent invariablement à leur retour qu'ils ont oublié un certain nombre d'articles, d'où nécessité d'envoyer des ordres par lettres.

On oublie toujours quelque chose même quand on exerce la plus grande attention; mais on éprouve beaucoup de satisfaction quand on a laissé le moins possible de marge aux oublis.

Nattendez pas d'être à la veille de votre départ pour dresser une liste des articles dont le magasin a besoin et n'essayez pas de faire toute cette liste de vous-même. Faites faire par tous les employés des listes des marchandises dont ils savent que le magasin est à court ainsi que de celles qui, d'après eux, devraient être en stock.

Il ne s'en suit pas nécessairement que vous deviez inscrire ou acheter tous ces articles; mais c'est un moyen qui fait réfléchir tous les employés du magasin à la manière dont ils peuvent se rendre très utiles; c'est aussi un très bon moyen pour découvrir les meilleurs employés, ceux qui ont le plus à coeur les intérêts du magasin.

Les petites choses sont celles qui demandent le plus de soin et si des listes ne sont pas établies avec beaucoup d'exactitude, il y aura sûrement des manquements dans le stock, quand les marchandises arriveront.

Les longues distances à parcourir et le temps exigé pour se rendre au marché empêchent beaucoup de marchands de faire de nombreux voyages, sous prétexte que ces voyages sont trop dispendieux et trop longs. Bien que la question des dépenses doive être considérée avec soin, il y a des occasions où la trop grande économie équivaut à une perte trop grande; le voyage au marché est une de ces occasions. Les frais de voyages ont été tellement réduits grâce aux excursions de commerçants qu'un marchand peut maintenant faire deux voyages pour un qu'il faisait autrefois.

Le voyage par lui-même est une petite affaire. Vous savez que, dans chaque communauté, il y a des hommes qui ne lisent jamais un journal, qui n'assistent jamais à une conférence, mais se fient à ce que leur racontent leurs voisins et quelques voyageurs pour acquérir une

**Modes en Gros**



*Seuls Agents Canadiens  
pour les . . .*

**Plumes Gainsborough**  
• • Renommées • •

# JOHN C. GREEN & CO., Limited

230, rue McGill, MONTREAL

Nous désirons faire savoir à nos nombreux clients de Montréal et de la Province de Québec que nous nous sommes assuré un magasin, beau et plein de facilités, au coin des rues McGill et Notre-Dame. L'entrée de ce magasin est située 230 rue McGill, Montréal. Nous y avons ouvert une succursale, sous la direction de MR. W. A. REID. Nos clients verront que notre stock à Montréal est absolument au complet sous le rapport des nouveautés dans chaque département, et ces départements seront tenus à la hauteur durant toute la saison; des expéditions hebdomadaires de nouveautés seront faites au fur et à mesure qu'elles apparaîtront sur les marchés de Paris et de New-York.

Nous invitons les modistes à examiner notre étalage de chapeaux modèles, pendant la semaine d'ouverture qui commencera le 2 Septembre. Les stocks seront complets à partir du 20 Août.

Les **Plumes Gainsborough** sont vendues une dans une boîte. Toujours reçues en bon état.



# JOHN C. GREEN & CO., Limited

230, rue McGill, MONTREAL.

vague connaissance de ce qui se passe dans le monde. Vous savez aussi quelle influence ces hommes ont dans la communauté.

Le marchand qui ne va pas au marché est, sous le rapport de la connaissance des marchandises, dans le même cas que l'homme qui refuse de lire les journaux. Bien que les journaux commerciaux et les voyageurs de commerce fassent de leur mieux pour l'informer de ce qui se passe sur le marché, il manque des connaissances et du contact réels qui complètent ces renseignements, et les incertitudes disparaissent quand un homme se trouve en présence des marchandises et de ceux qui les vendent.

Chaque voyage au marché le renseigne d'une manière précieuse et le spectre des dépenses disparaît comme un brouillard. Nous connaissons le cas d'un homme qui fait de fréquents voyages au marché et qui peut être pris comme un bon exemple par le marchand général.

Cet homme débuta dans le commerce avec un capital raisonnable, mais il n'avait pas les reins assez solides pour ne pas procéder de la manière la plus prudente. Son établissement était à 300 milles environ du marché; mais il congut l'idée qu'après deux ou trois voyages, ses achats pourraient lui payer les frais et c'est ce qui arriva.

Il part rarement avec l'idée de faire de forts achats, mais il espère toujours mettre la main sur plusieurs bons articles dont les profits qu'il en tirera couvriront plus que ses dépenses.

Pendant les cinq ou six ans que ce commerçant a fait des voyages au marché, il n'a jamais manqué de faire plus que ses frais par les petits lots de marchandises qu'il a liquidés à un certain prix ou par les bonnes occasions qu'il a trouvées d'articles que n'avaient pas ses rivaux.

Son magasin a toujours un air de fraîcheur, engageant, grâce aux nouvelles marchandises qu'il y met au fur et à mesure de leur arrivée sur le marché. Nous connaissons un autre commerçant qui va six fois par an au marché distant de 500 milles; cet homme se déclare parfaitement satisfait, ses affaires ont doublé depuis qu'il a adopté ce système. L'année dernière, il trouva, le matin même de son arrivée au marché, un lot de marchandises qui convenaient admirablement aux besoins de sa clientèle. Ces marchandises devaient lui permettre de gagner assez pour défrayer toutes ses dépenses de voyages pendant un an.

Vous savez ce qu'il en est d'un client qui entre dans votre magasin; il achète un grand nombre d'articles, parce qu'il peut faire une sélection dans des lignes qu'il ne savait pas que vous teniez. Quand vous allez au marché, vous trouvez beaucoup d'articles que vous ignorez ou dont vous n'appréciez pas la va-

leur avant de les avoir vus dans des salles de vente.

Bien qu'on ne profite pas toujours des occasions que l'on rencontre, la valeur de voyageurs fréquents au marché se fait voir dans la conduite et l'apparence générales de vos affaires.

D'habitude le marchand, dans une petite ville, est trop timide dans ses achats, ou plutôt a des idées trop conservatrices quant aux marchandises qu'il achète. Il est le meilleur juge, à coup sûr, de ce qu'il achète; mais il ne se fait pas le raisonnement qu'il peut tenir des articles différents des marchandises en demande courante, ni qu'il peut augmenter profitablement les lignes qu'il tient déjà.

Ce sont les articles nouveaux et attrayants qui engagent le client à se départir du surplus d'argent qu'il possède et les nombreux objets de luxe que l'on voit dans les ménages aujourd'hui n'auraient pas été achetés, si chaque marchand s'était contenté de tenir les objets de réelle nécessité, de crainte de mettre en stock quelque chose qui ne se vendrait pas.

S'il y a jamais eu une époque où le détaillant a pu ajouter des lignes de marchandises à son stock, c'est bien maintenant, et les occasions d'obtenir le surplus d'argent qui se trouve dans la poche du public n'ont jamais été meilleures.

Un homme ne peut guère prédire si tout ce qui paraît de nouveau sur le marché se vendra ou non; souvent les marchandises qui lui plaisent le moins sont celles que les clients achètent le plus rapidement.

#### LES VALEURS MINIERES

Nous avons à plusieurs reprises mis nos lecteurs en garde contre la spéculation sur les valeurs minières.

Au moment surtout où, dans la région de Cobalt, il se formait des Compagnies sans nombre pour l'exploitation de terrains miniers, nous avons fait observer que beaucoup, sinon la plupart de ces Compagnies, n'offriraient jamais que du vent en guise de dividendes à leurs actionnaires.

Les événements ne nous ont que trop donné raison. Beaucoup de ces compagnies n'ont pas encore payé et ne paieront jamais un sou de dividende, il est même de ces Compagnies qui n'existent plus que de nom et dont le siège social et le bureau de direction sont introuvables.

Il y a évidemment des Compagnies sérieuses, exploitant leurs propriétés et payant de beaux, de forts beaux dividendes à leurs actionnaires, mais elles sont l'exception. Il ne faut pas croire, cependant, qu'elles ne font courir aucun risque à leurs actionnaires. Ceux qui, par exemple, ont payé \$34 les actions de la

Nipissing en pourraient dire quelque chose, puisque s'ils devaient les réaliser aujourd'hui, ils ne pourraient en tirer qu'environ \$8. Une autre Compagnie minière également réputée pour la richesse de ses claims, la Trethewey, a vu la valeur de ses actions considérablement réduite dans ces derniers temps et nous pourrions en citer d'autres qui se trouvent dans des conditions identiques.

Du moment où les meilleures valeurs minières sont sujettes à des fluctuations aussi prononcées, est-il bien prudent pour un commerçant de distraire de son commerce ses fonds liquides pour les aventurer dans des spéculations toujours hasardeuses? La question comporte sa réponse.

Nous n'analysons pas ici les raisons invoquées pour justifier les hausses et les baisses plus accentuées sur les valeurs minières que sur les autres valeurs en général. Celles mises en avant ne sont pas toujours réelles; constatons simplement que l'élément de jeu est plus grand dans les valeurs minières que dans les autres et que, plus que les autres, elles sont manipulées par des faiseurs sans scrupule.

Les commerçants, nous ne saurions trop le répéter, trouveront toujours plus de profit à employer leurs fonds disponibles dans leur propre commerce pour augmenter leur chiffre d'affaires qu'à se lancer dans des spéculations tentantes, il est vrai, à la lecture des prospectus des Compagnies minières, mais plus hasardeuses encore.

Un bon tiens, a dit La Fontaine, vaut mieux que tu l'auras.

La Debenhams (Canada) Ltd, vient de recevoir ses importations de chapeaux d'automne et d'hiver.

Ces messieurs exposent une superbe collection des modèles les plus exclusifs de Paris et de New-York, ainsi que l'assortiment le plus complet de garnitures, plumes, fleurs, rubans, ornements les plus nouveaux, épingles à chapeaux, boas de plumes d'aigrette, en blanc, noir et couleur naturelle.

Dans les tulles, la maison Debenhams a un assortiment très complet des dernières nouveautés en blanc, noir et couleurs à la mode; le stock de soieries unies et de fantaisie, taffetas en simple et double largeur, n'est pas moins complet. Le choix des étoffes à robes est aussi très grand, ainsi que celui de vêtements tout faits tels que fourrures, manteaux, blouses, jupons, robes d'enfants et lingerie de dames.

La maison Debenhams (Canada) Ltd, aura une exposition complète de chapeaux des modèles parisiens les plus exclusifs et il sera intéressant pour les modistes de s'y rendre.

**L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.**



# MODES EN GROS

Notre Grande Exposition

DES

## Modeles de la Saison

AURA LIEU :

à Montreal,

112 rue St-Pierre,

**le 2 Septembre**

et

les jours suivants.

M. Louis Decelles.

à Quebec,


47 rue St-Joseph,

**le 9 Septembre**

et

les jours suivants.

M. Jean-B. Lemieux.

 Le Commerce y est cordialement invité. 

## The D. McCALL CO., Limited

TORONTO.

Montréal,

Québec,

Ottawa,

Winnipeg.

CHAPEAUX PARISIENS

Chapeau, page 12.—Modèle de Lewis, Paris, en soie sur nouvelle forme saule-pleureur. La soie est de la nuance appelée "Maryland" et la carcasse dont les dimensions sont données, peut être faite en bougran. La calotte est haute et inclinée. Le bord est relevé en avant et retombe en arrière en forme de champignon.

Pour couper la soie, il vaut mieux couper d'abord un patron en papier s'ajustant sur la carcasse. Placez le milieu du devant du patron sur un biais de soie ; allouez 11-2 pouce tout autour pour le rempli, ainsi qu'au tour de tête.

Coupez dans une doublure ou du cambric une couverture semblable pour la carcasse, qui devrait d'abord être couverte de cette doublure. On peut la coller ou la coudre sur la carcasse ; les bords devraient être taillés et non remplés en dessous. Fixez le bord avec une bande coupée en biais de la doublure.

Ajustez ensuite le revers et coupez-le jusqu'au bord de la carcasse; couvrez le dessus du bord en étirant uniment le matériel en place et en ramenant le surplus de largeur par-dessus le bord, où il est fixé par un point d'arrière. Un rempli de velours en biais large de 11-2 pouce est fait avec une bande de velours large de presque 21-2 pouces, avec bords tournés en dessous. Comme la carcasse est grande, ce rempli est étendu et cousu en place par un point d'arrière.

Après avoir couvert la calotte de la doublure, on ajuste le bandeau. Ce bandeau étroit et incliné forme le tour de tête convenable, étant légèrement plus large en arrière. On couvre ensuite de soie la calotte. Le bandeau est couvert avec du velours et entouré de malines assortie pour la couleur à celle du chapeau ou des cheveux.

La longue plume retombante, nuancée de teintes pâles et foncées est ajustée à droite et en arrière, près de la naissance du bord et court sur la passe jusqu'en arrière du chapeau. Un beau noeud de ruban glacé lui sert de monture.

Dimensions de la carcasse:

|                            |    |        |
|----------------------------|----|--------|
| Bord, avant . . . . .      | 5  | pouces |
| " arrière . . . . .        | 5½ | "      |
| " côté droit . . . . .     | 5  | "      |
| " côté gauche . . . . .    | 6  | "      |
| Calotte, hauteur . . . . . | 5¾ | "      |
| " circonférence à la base. | 23 | "      |
| " " au sommet.             | 17 | "      |

\* \* \*

Chapeau, page 14.—Modèle de Lewis, Paris. Ce chapeau est couvert de soie comme le chapeau précédent. On choisit une nuance douce de violet. Le bord du chapeau couvert est bordé d'un rempli de velours large de 3-4 pouce, fait d'une bande large de 1½ pouce.

Un bandeau relève le chapeau en avant. Une plume d'autruche aigrettée est montée en avant avec une rosette de coques en ruban de satin. De la malines brune enveloppe le bandeau.

Dimensions de la carcasse:

|                                 |     |        |
|---------------------------------|-----|--------|
| Bord, avant . . . . .           | 2¾  | pouces |
| " arrière . . . . .             | 6   | "      |
| " côtés . . . . .               | 6   | "      |
| Calotte, hauteur en avant . . . | 5   | "      |
| " hauteur en arrière . . .      | 5½  | "      |
| " circonférence à la base.      | 25½ | "      |
| " " au sommet.                  | 15½ | "      |

par un bandeau incliné et le bord est relevé en avant et fixé à la calotte. Là un gros pompon sert de monture à une touffe de plumes de coq qui retombent en arrière du côté gauche.

Dimensions de la carcasse:

|                              |    |        |
|------------------------------|----|--------|
| Bord, avant . . . . .        | 4¼ | pouces |
| " arrière . . . . .          | 4  | "      |
| " côté gauche . . . . .      | 5¼ | "      |
| " côté droit . . . . .       | 4½ | "      |
| Calotte, longueur . . . . .  | 6¾ | "      |
| " largeur . . . . .          | 6¼ | "      |
| Bandeau, largeur au centre . | 1¼ | "      |



Modèle de la maison Lewis. Paris.  
Chapeau en soie avec rempli de velours et longue plume Amazone.

|                               |    |   |                      |   |   |
|-------------------------------|----|---|----------------------|---|---|
| Bandeau, longueur . . . . .   | 10 | " | " longueur . . . . . | 6 | " |
| " largeur au milieu . . . . . | 1½ | " |                      |   |   |

\* \* \*

Chapeau, page 16.—Chapeau couvert de taffetas noir et bordé d'un rempli de velours gris-vert piqué à la machine. La carcasse, forme saule-pleureur, est d'abord couverte de canevas, puis d'un taffetas d'excellente qualité coupé de manière à s'ajuster exactement et être sur la carcasse. Il est fixé par un rempli de biais de 1½ pouce, fait d'une bande large de 4 pouces. Le chapeau est relevé en avant

Chapeau, page 18.—Ce beau modèle est fait sur une forme en feutre blanc mou, soutenue par un bandeau long de 11 pouces et large de 1 pouce en avant. Un pompon en taffetas glacé blanc est plissé le long d'un bord. Ce ruban est ramené autour de la calotte après avoir été arrangé en plis. Une touffe de plumes de coq blanches partant du pompon retombe par-dessus les cheveux en arrière et à gauche.

# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,

Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

"Poles" de Rideaux  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soieries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.  
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE reçoivent une prompte attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

### LA MODE POUR LES COSTUMES D'AUTOMNE

Il n'est pas douteux que l'automne sera une saison splendide pour la dentelle, dit "Commercial Bulletin". Les blouses et les paletots, en particulier seront ornés de dentelle; les allover seront très employés non seulement dans la confection de blouses complètes, mais aussi pour les empiècements. Les bandes de dentelles seront en grande vogue, les blouses, les costumes et les paletots seront garnis d'insertions.

La note la plus nouvelle dans la ligne des dentelles pour l'automne est l'introduction d'effets métalliques, les fils étant façonnés comme partie du dessin, avec le long point de broderie employé dans les ornements orientaux en métal. Ces garnitures en métal se verront principalement dans des festons de points d'Irlande et de Venise, mais il y en aura aussi dans d'autres effets, ainsi que sur les filets. La coloration paon, qui promet d'être un facteur si important dans les nuances pour l'automne, est assez employée pour ces effets métalliques, cette coloration ne faisant pas partie des tons principaux, mais introduite simplement pour adoucir ces tons.

On verra aussi un peu de soie de couleur sur quelques dentelles et, là encore, de nouvelles idées apparaîtront dans les couleurs. Ces dentelles brodées de soie et d'ornements métalliques ne s'appliqueront naturellement qu'aux vêtements de la plus haute qualité, car elles sont plutôt dispendieuses.

Une autre idée nouvelle qui aura un succès considérable en automne est l'emploi des dentelles soutachées, qui apparaissent principalement en combinaison; on les voit mélangées aux types de dentelles populaires, telles que le point d'Irlande, le point de Venise et autres dentelles du même genre.

Les dentelles en soie noire se feront remarquer, cet automne, principalement dans les genres filet, et d'autres "nets" seront employés plus ou moins.

Malgré les efforts des marchands en gros et des détaillants pour détourner la demande vers des types offrant plus de profit, le col brodé continue à être un facteur important de la situation et doit être considéré sérieusement. Il n'y a aucun doute au sujet des écharpes, cette saison; elles permettent de faire de beaux profits.

Beaucoup de modèles nouveaux en médium et autres braids sont produits et il y a une tendance de la part des manufacturiers de confections à substituer les garnitures en braid aux remplis qui ont en un si grand usage, le printemps dernier. Le caractère distinctif de toutes les garnitures est l'effet lourd. Tout indique qu'il sera fait un usage considé-

nable de garnitures noires, et un si grand nombre d'étoffes à robes pour l'automne sont mélangées de noir et ont une teinte si indécise que les garnitures noires leur conviennent et sont en harmonie avec ces teintes.

Les perspectives du commerce du voile pour l'automne sont excellentes. D'une manière générale, les affaires porteront plutôt sur les articles de convention et le commerce a confiance aux articles ordinaires plutôt qu'aux nouveautés.

nant en usage, constituent un progrès remarquable. Cette découverte n'est pas due au hasard, elle est le résultat logique d'études et d'expériences qui ont duré des années. Après le développement final de la théorie qui a abouti à la production d'une matière convenant à tous les usages de l'industrie textile, le fil de papier, filé lâche ou serré, dans toutes les épaisseurs, a été tissé pour en faire tous les tissus convenables; il a été soumis à de nombreuses épreuves et l'invention



Modèle de la maison Lewis, Paris.

Chapeau en soie violette, garni d'une plume d'autruche nouveauté.

### TISSU DE PAPIER

C'est à l'ingéniosité de l'inventeur et manufacturier Saxon bien connu, Herr Emil Claviez, qui est due la production d'un papier et d'un fil appelé "Xylolin", qui a été employé avec succès dans la manufacture d'un grand nombre de tissus textiles, dit "The Commercial". L'utilisation de la fibre de bois à papier de cette manière nouvelle et pratique, et l'extrême bon marché du nouveau matériel relativement à d'autres fils mainte-

a finalement remporté un succès commercial. Le fil de papier a des propriétés extraordinaires de durée, et comme on n'a probablement pas encore déterminé l'étendue complète de son utilité, il y a tout lieu de penser qu'il se prêtera à d'autres emplois qu'il reste à découvrir.

### Méthodes de manufacture

Il faut bien comprendre que la "xylolin" est une fibre de bois filée en un fil de papier, qui peut être tissé pour en faire toute espèce de tissu. Bien que de

# Vous Devriez Connaitre Kingcot

## Le Roi des Cotonnades.

Si vous connaissiez Kingcot, vous le mettriez en stock. Si vous l'aviez en stock, vous vendriez davantage de cotonnades. Car vos clients apprécieraient la qualité meilleure du coton, les dessins plus beaux, étant donné surtout qu'ils ne coutent pas plus que les sortes ordinaires.

Demandez au premier voyageur d'une bonne maison que vous verrez, de vous montrer des échantillons de nos lignes. Nous savons que vous en serez satisfait—vos clients le seront aussi.

Voici les lignes Kingcot :

|                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| Ginghams,                   | Shirtings,        |
| Etoffes a Robes,            | Oxfords,          |
| Ginghams pour Tabliers,     | Denims,           |
| Saxonys,                    | Galateas,         |
| Flanellettes,               | Tissus a Matelas, |
| Domets, Tissus pour Tentes, | Cotonnades.       |

# KINGCOT.

la même matière que le papier, la "xylo-lin" n'est pas employée en feuilles ; sa nature ne ressemble en rien à celle du papier mâché ou de toute autre substance pouvant être moulée ou coupée en blocs. C'est essentiellement un fil, qu'on emploie exclusivement au tissage. Les métiers employés dans la manufacture de la plupart des textiles n'ont pas besoin d'une construction spéciale pour le tissage de cette matière bien qu'il faille leur faire subir quelques légères modifications pour rendre plus facile la manipulation du fil. Un métier à tapis ou un métier de presque toute autre espèce peut employer le nouveau fil. Un métier employé au tissage des pièces de toile ou de coton à mailles serrées ou lâches peut facilement travailler le fil de papier de l'espèce la plus fine. Ce fil n'est pas cassant, sa surface n'est pas rude, il ne rétrécit ni ne s'étire d'une manière appréciable. Ayant certaines qualités d'élasticité, il ne peut pas être facilement écrasé ou échanuré comme le papier ; l'humidité n'a aucun effet sur lui. C'est un succédané utile du coton, du jute, de la toile et même de la soie. Blanchi le fil xylo-lin a une blancheur de neige et, au premier abord, on ne peut pas le distinguer du coton. On peut le tisser de manière à obtenir un produit ressemblant à de la toile homespun. Il réunit les bonnes qualités du coton et de la toile ; son prix est un tiers de celui du coton et un dixième de celui de la toile.

#### Teinture

Etant un fil de papier, on peut le teindre plus facilement en nuances délicates, dont le nombre dépasse de beaucoup celui des couleurs que le coton ou la soie sont susceptibles de prendre et davantage, encore celui des couleurs de la toile. Le procédé employé pour teindre le nouveau fil est breveté et semble être si parfait qu'aucune couleur, à partir des nuances les plus délicates jusqu'aux teintes les plus riches, n'est affectée par une forte lumière. Si le manufacturier désire combiner le fil de papier à d'autres matières pour compenser le bon marché de la nouvelle substance, il peut le faire facilement. La cellulose, telle que celle du papier à journaux, entre pour 95 pour cent dans le nouveau fil et le coton, pour 5 pour cent ; mais ce coton est naturellement soumis à un traitement entièrement nouveau avant d'être filé. Les matières premières sont donc très peu coûteuses comparées à d'autres fibres végétales, et cela seul donnera au xylo-lin une place permanente sur le marché des textiles.

Déjà des manufactures sont activement engagées, en Angleterre, en Bohême et en Saxe, à la production de ce fil de papier, que les manufacturiers de produits textiles achètent pour l'employer dans

leurs filatures. C'est affaire à l'inventeur de fournir le fil de papier et non pas de faire, à l'exception des couvertures de planchers, une multitude d'articles pouvant être produits au moyen du fil xylo-lin.

#### Rugs et tapis

Parmi les divers tissus où la nouvelle fibre a été le plus employée jusqu'à présent, on peut citer les rugs et les tapis et, dans les manufactures de l'inventeur, on tisse en grandes quantités de matériel pour tapis ; ces couvertures de plan-

couvertures de parquets en fil de papier ne possèdent pas naturellement les riches propriétés des tapis de Perse, mais elles conviennent aux usages auxquels on peut employer à tort les rugs d'Orient. Bien qu'on puisse leur laisser un poil long, on les fabrique à présent à la façon des tapis à dessins incrustés, mais artistiques et finement ouvragés. Ces tapis sont propres, frais et conviennent particulièrement aux maisons de campagne et aux vérandas.

Un autre fort débouché pour le fil de papier est la manufacture des soies, où



Forme nouvelle et gracieuse en taffetas noir, bordée de velours vert mat et garnie d'une belle plume de coq importée, ayant des teintes noires, vertes et iridescentes.

chers sont exportées avec succès aux Etats-Unis et ailleurs. On trouve en Amérique que le fil de papier fort, tissé de manière à former de magnifiques dessins, possède certains avantages sur certaines catégories de couvertures de parquets. On peut produire ces articles en toute épaisseur : rugs, nates, tapis. Ils sont élastiques sous les pieds, ne ramassent pas facilement la poussière ; on les nettoie facilement en les battant, on peut aussi les laver sans crainte de les endommager. N'étant pas du goût des mites, ces insectes ne les mangent pas. Les

il remplace avantageusement le jute dépendieux. On a cependant trouvé qu'il valait mieux, dans la fabrication des sacs, mélanger un fil de jute avec deux fils de papier. La combinaison assure les avantages du tissu "gunny" en jute et la légèreté et le bon marché du papier de bois. Tissé plus serré, également fort, et à moitié prix, il peut remplacer avantageusement le jute pour la fabrication des sacs. Etant donné que la production du jute est locale et que la demande pour ce textile augmente constamment, le tissu xylo-lin, employé à la place du jute, ren-

# Grande Ouverture des Modes



MM. S. J. McKinnon & Co. Limited

*Ont le plaisir d'annoncer que leur*

*Exposition Semestrielle de Modèles Français,  
Anglais et de New-York, de leurs Nouveaux  
Matériaux pour Modistes et de leurs  
Nouveautés Parisiennes,*

*aura lieu le*

***Lundi, 2 Septembre***

*et les jours suivants.*

*Ils vous invitent cordialement à être présents  
à cette Exposition.*

*87 rue St-Pierre,  
Montréal,*

dra plus ou moins indépendants du marché avec les hauts prix qui règnent maintenant, ceux qui jusqu'alors ont employé de grandes quantités de tissu à sacs en jute. Le tissu à sacs fait de xylolin et de jute semble plus propre et moins pesant. La production du tissu fait de cette combinaison atteint déjà de grandes proportions et on pense que, dans un avenir rapproché, le nouveau tissu à sacs sera un rival formidable du jute en usage maintenant dans le monde entier.

#### POUR COMBATTRE LES INCENDIES DANS LES ATELIERS

Les mesures à prendre pour éteindre immédiatement un feu qui se déclare dans un établissement manufacturier constituent un détail d'administration trop souvent négligé. Un grand nombre d'ateliers, surtout ceux de construction ancienne, ne sont pas munis d'appareils fonctionnant automatiquement, et une portion très considérable de ces appareils est située dans des endroits où le service de l'eau et celui des pompiers ne sont pas suffisants. Ces établissements ne peuvent compter en grande partie que sur leurs propres ressources, et il est d'une importance capitale pour eux d'avoir les moyens de combattre un incendie à son début. Le contenu d'un extincteur chimique appliqué immédiatement ou quelques seaux d'eau ou de sable, peuvent empêcher une perte considérable. Les agents d'assurance et les pompiers parlent d'un grand nombre d'incendies sérieux qui auraient pu être empêchés si on avait eu sous la main des moyens et un personnel entraîné, pour combattre les flammes avant qu'elles n'aient pu gagner du terrain.

Une longue exemption d'un mal en genre souvent le mépris de ce mal, dit "The Iron Age". Quand un établissement n'a pas eu d'incendie depuis longtemps et que l'expérience d'autres n'a aucunement servi à remuer le personnel et à lui faire comprendre que le danger existe toujours, les mesures à prévoir pour combattre immédiatement les flammes sont sujettes à être négligées. Il n'est pas rare de voir un seau portant visiblement le mot "Feu", ou les mots "Pour usage en cas de feu seulement", avec son contenu à moitié évaporé ou ayant été employé dans quelque autre but par quelqu'un qui s'est ainsi épargné la peine d'aller chercher de l'eau ailleurs. On laisse également se vider les seaux de sable dont le contenu est destiné à être jeté sur l'huile ou toute autre substance ne pouvant pas être éteinte par l'eau. Les extincteurs ne sont pas inspectés. Les compagnies d'assurance ont l'œil ouvert sur cet état de choses qu'elles ont souvent à constater. Cela vient de ce que personne n'a la responsabilité de veiller

à l'entretien des appareils. Ce qui est l'affaire de tout le monde est généralement l'objet de peu de soins.

Dans beaucoup d'établissements manufacturiers, le département du feu des ateliers est devenu une importante institution. Cette organisation peut être très simple et consister en quelques hommes instruits de leurs devoirs en cas d'alarme et munis des appareils nécessaires ; elle peut être compliquée, des exercices réguliers avec les boyaux à incendie, les pompes, les extincteurs ou autres appareils, peuvent avoir lieu. Dans certains

somme argent—cette somme n'est pas forte, elle sert seulement à indiquer que les services de ces hommes sont appréciés. Chose étrange, ces systèmes complets sont plus communs dans les grandes villes où il y a de bons corps de pompiers que dans les districts éloignés où les manufactures doivent compter sur leurs propres ressources en cas d'incendie, surtout quand le feu se déclare ; c'est alors qu'une prompte action est très importante.

Quand on considère les précautions qui viennent d'être énumérées brièvement, on



Chapeau en feutre blanc, avec bord courbé s'élargissant à gauche. Un gros pompon de ruban blanc et de plumes de coq blanches et molles garnissent ce modèle.

grands établissements, il y a des départements dont les hommes sont exercés avec soin jusqu'à ce qu'ils égalent en efficacité pratique, le corps de pompiers d'une grande ville. Des alarmes sont sonnées à intervalles irréguliers plus ou moins fréquents, de manière à exercer ces hommes dans les conditions réelles où un incendie se déclarerait. Ces pompiers sont des ouvriers qui travaillent dans l'établissement. Ils reçoivent leurs salaire régulier lorsqu'ils s'exercent et on leur donne d'habitude un bonus une ou deux fois par an sous forme d'une

voit que les établissements où les cas d'incendie ont été peu prévus manquent tristement de préparation.

Il n'est pas difficile de prendre soin de quelques détails simples. Il est utile, si on ne fait rien de plus, de donner des instructions à quelque contremaître ou employé ou à plusieurs d'entre eux, pour qu'ils s'occupent des seaux disposés en cas d'incendie et voir à ce qu'ils soient toujours pleins d'eau ou de sable. Un homme qui a reçu ces instructions et sur lequel repose cette responsabilité, manquera rarement à son devoir. Une res-



## L'Édification d'un Commerce de la bonne manière



Les fondations d'un édifice doivent être d'aplomb sans quoi l'édifice ne tiendra pas debout.

Il en est de même dans l'édification d'un commerce.

La grandeur de l'édifiée que vous érigez dépend des fondations sur lesquelles vous construisez.

Nous avons édifié notre commerce sur des tissus auxquels on peut se fier, sur une fabrication soignée et honnête et des modèles parfaits. Voilà pourquoi tout marchand qui vend le

**Sous = Vêtement**  
**Irrétrécissable**  
**PEN = ANGLE**

recueille la clientèle pour sous-vêtements la meilleure et la plus profitable de son district.

PEN-ANGLE peut satisfaire à toutes les idées de confort en sous-vêtements et épargner de l'argent à vos clients.

Les lignes comprennent tout ce qu'il y a de bon dans les Sous-Vêtements pour femmes, hommes et enfants.

☞ Voyez nos lignes maintenant. ☜

**Penmans Limited, Paris, Canada.**



ponsabilité semblable devrait exister dans les établissements où de plus grandes mesures de précaution sont prises. Les instructions devraient être assez explicites pour que tous les moyens disponibles soient mis en oeuvre immédiatement, quand un incendie est découvert.

#### LA PUBLICITE INTELLIGENTE

La publicité est le secret des affaires. C'est le canal par lequel le vendeur arrive à l'acheteur. C'est pourquoi la publicité est une chose essentielle. Elle

est nécessaire dans toutes les branches des affaires. — industrielles et commerciales, générales et locales.

Il y a cependant des commerçants qui faisaient autant d'affaires, il y a vingt ans, qu'ils en font maintenant, et ces hommes ont en horreur toute dépense

**POUR L'AUTOMNE:**

Les Serges et les Vicunas Sphinx sont les meilleurs.



Tweeds  
Canadiens

Tweeds  
Ecoissais

Tweeds  
Anglais

Rideaux  
Mousseline

Drap Italien

Uni

Croisé

Lustré

En Noir  
et Couleur

Etoffes à  
Rideaux

*Seuls Agents au Canada pour la Marque Sphinx*

Nouveautés pour Costumes de Dames  
Nouveautés

Achetez "Botanette" pour Costumes  
de Toilette

Achetez "Botanette" pour usage  
journalier

Achetez "Botanette" par économie  
Achetez "Botanette" pour confort

Popeline Coton—Soie—Couverts—Meltons—Tapis—Carrés—Carpettes  
Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines

**P. GARNEAU, FILS & CIE, = Québec**

SALLE D'ECHANTILLONS  
MONTREAL

SALLE D'ECHANTILLONS  
VANCOUVER

# ETOFFES A ROBES

§ § AUTOMNE 1907 § §

Notre assortiment pour la Saison d'Automne comprendra une variété plus grande et meilleure que jamais.

Nous offrons maintenant des échantillons de tous les modèles et effets les plus nouveaux, comprenant :

Broadcloths

Vénitiens

Panamas

Soleils

Voiles

Serges

Taffetas

Sateens

Draps Edna

Etoffes Ardova pour Costumes

Etoffes Bairsdale pour Costumes

Etoffes Baccante pour Costumes

Berkley

Kroona

Zenith

Henriettas

Tartans, tous les clans.

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
WINNIPEG, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited  
VANCOUVER, C. A.

POUR L'AUTOMNE 1907

**PRIESTLEY**

WEST OF ENGLAND

**BROADCLOTHS CHIFFON**

Ne se Tachant pas

**TEXTURE FORTE  
SOUPLES A MANIER  
LUSTRE PERMANENT**

LIGNE COMPLETE DE NOIRS ET DE COULEURS.

---

**GREENSHIELDS LIMITED**

**MONTREAL**

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C. A.

dans les journaux. L'agent de publicité a toujours été mal vu d'eux.

Si ces marchands étudiaient la situation au point de vue de l'acheteur, ils s'apercevraient de leur erreur. J'admets, dit W. H. Myers dans "Advertising World", qu'il arrive souvent que la publicité se traduise par une perte avant de produire un gain. La publicité représente le temps des semailles, de la plan-

faire de la publicité et, après tout, c'est peut-être ce qui fait défaut à beaucoup de personnes. Une fois qu'on a commencé à faire des annonces dans les journaux, on s'aperçoit que c'est une nécessité payante. Une publicité puissante est une "simple histoire bien racontée", dans laquelle l'énergie n'est pas gaspillée en préliminaires; cette publicité ne vise pas à décevoir, elle est faite dans

Ils essaient d'écrire une affiche de cirque plutôt qu'une histoire courte, exacte, de la proposition qu'ils ont à faire. En outre beaucoup de commerçants essaient d'en dire trop au sujet de leurs affaires. Ils remplissent leurs annonces d'un trop grand nombre de mots techniques. Ils oublient qu'il y a des choses à ne pas dire; ils oublient qu'il est facile de tomber dans une ornière étroite,



tation. Plus tard arrive le temps de la moisson et je crois fermement que l'argent dépensé en annonces n'est jamais perdu, si l'article annoncé est tel que représenté.

La sollicitation personnelle n'est pas de la publicité. Le prospectus est nuisible, il crée du dédain, et sa distribution est primitive, enfantine.

Il faut de l'énergie pour commencer à

l'idée que tous les lecteurs savent comprendre un langage simple. Bien que les phrases qui tirent l'oeil soient bonnes à employer, je crois que le langage simple et un style facile font partie des annonces qui produisent de l'effet. C'est le seul genre d'annonces à considérer.

La plupart des gens se trompent en considérant la rédaction d'une annonce comme une tâche difficile.

dans la trivialité.

Je connais des marchands qui, lorsque l'agent de publicité se présente, lui répondent: "Publiez la même annonce que l'année dernière à pareille époque".

Racontez ce que vous avez à dire comme si vous parliez à votre client au comptoir. Pour que votre annonce dise quelque chose, il faut qu'elle fasse parler le lecteur. Annoncez dans les journaux et

# DEPARTEMENT DES SOIERIES.

Les assortiments dans ce département sont de la dernière heure, des ordres ayant été placés avec soin et de bonne heure. Vous y trouverez des lignes qui conviendront à votre clientèle.

## Soies de Couleur

TAMALINES, LOUISINES, MESSALINES, PAILLETTE, SATIN, CREPE DE CHINE, POPELINE, TAFFETAS, TAFFETAS CHIFFON, SOIES DU JAPON.

## Noires

SATINS, DUCHESSE, MERVEILLEUX, SURAH, GROS GRAIN, TAFFETAS, TAFFETAS CHIFFON, PEAU DE SOIE, FAILLE, BENGALINE, ARMURE, PAILLETTE, MESSALINES, LUMINEUX, MOIRE, MOIRE ANTIQUE. PEAU DE SOIE NOIRE ET TAFFETAS CHIFFON DE BONNET.

## Soieries de Fantaisie

CLAN TARTANS, ET TARTANS DE FANTAISIE. AUTRES LIGNES DE FANTAISIE POUR COSTUMES A CHEMISETTE.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co, Limited  
Vancouver, C. A.

faites-le de telle sorte que les lecteurs retiennent de vos annonces ce dont vous désirez qu'ils parlent. Voilà le secret d'une publicité intelligente.



### OUVERTURE DES MODES

L'ouverture des modes d'automne et d'hiver aura lieu dans les diverses maisons de gros, le 2 septembre prochain.

### LIGNES ACCESSOIRES PROFITABLES POUR LES MODISTES

Tout ce qui tombe dans le filet du pêcheur est de bonne prise, toutes les affaires que fait une modiste sont de bon commerce, dit "The Illustrated Milliner".

Si tout n'est pas profit, une partie au moins rapporte des profits. La modiste aujourd'hui ne néglige certainement pas l'occasion d'augmenter un peu ses revenus; aussi, en dehors de son stock régulier, elle peut parfois mettre en magasin une bonne ligne accessoire avantageuse.

Il n'est pas à conseiller naturellement de faire de forts achats de lignes accessoires, mais un assortiment bien choisi, un étalage bien disposé et une légère science dans l'art de la vente feront faire des amies aussi bien que des ventes.

Une ligne accessoire très convenable pour les modistes, ligne qui convient à tous les magasins, grands ou petits, magasins de grande ville, de petite ville ou de la campagne, c'est un assortiment de peignes.

La gloire de la femme, c'est son chapeau. Personne ne peut le nier à notre époque où l'on fait des chapeaux d'un goût exquis. Cependant la chevelure et la manière dont elle est arrangée font ressortir naturellement la beauté. Le peigne est donc arrivé à jouer un rôle important dans la toilette féminine. Pour la grande toilette, le peigne est un objet d'art, garni de bijoux et dispendieux.

Mais pour des ventes rapides dans un magasin de modes, une ligne moins dispendieuse est préférable. Des peignes à partir de cinquante cents jusqu'à des prix plus élevés sont ceux qui plaisent à la fantaisie ordinaire, et une fois qu'un commerce est établi pour des articles de cette catégorie, il est facile de se faire une clientèle pour de meilleurs articles.

Certains fabricants de peignes en imitation d'écaïlle en offrent une grande variété à des prix modérés. Ils ont l'apparence de l'écaïlle véritable et sont produits en modèles d'une variété infinie. Leur prix de revient permet à la modiste de les vendre à partir de cinquante cents

jusqu'à deux dollars pièce, en faisant un bon profit.

Si vous vous décidez à mettre en magasin un stock de peignes, faites-en un étalage. Mettez-en un petit nombre en vitrine avec une jolie petite étiquette indiquant leur prix. N'oubliez pas surtout l'étiquette de prix.

Il n'est pas à propos, pendant la saison, si vous avez une classe particulière de clientes, de marquer le prix de vos chapeaux, mais essayez cela pour les peignes. Vous verrez que beaucoup de femmes qui viennent acheter des peignes s'intéresseront à vos chapeaux, et quelques paroles persuasives vous feront faire une vente.

En outre, beaucoup de femmes qui, pour une raison ou pour une autre, ne sont jamais entrées dans votre magasin, profiteront de l'occasion qui leur est offerte de faire un petit achat et feront ainsi connaissance avec vous.

Elles peuvent avoir pensé que vos prix étaient trop élevés ou que votre clientèle était trop exclusive et, tout en admirant vos chapeaux en montre, elles n'osaient pas entrer pour s'informer des prix. Le peigne dans la vitrine est l'appât avec lequel on attire de nouvelles clientes et cela peut être une bonne chose pendant la saison morte, alors que les clientes sont peu nombreuses, et chaque dollar qui entre dans la caisse est doublement le bien venu.

Une autre bonne ligne à tenir est un stock de gants, en chevreau, en soie, en divers tissus de toutes les couleurs s'assortissant à la nuance du costume et du chapeau. La couleur délicate mordorée et le bleu Delf peuvent s'assortir aux gants en soie et en tissu, et beaucoup de clientes seraient sans doute heureuses d'acheter ces gants chez leur modiste. Il est d'habitude beaucoup plus agréable d'acheter un bonnet dans un magasin de modes tranquille, confortable, que dans certains départements affairés de grands magasins, et la modiste exerce une certaine influence sur sa clientèle.

Il ne serait donc pas difficile, quand une cliente achète un chapeau, de lui conseiller l'achat d'une paire de gants.

Comme essai, prenez un stock provenant d'un bon manufacturier. Procurez-vous naturellement les nuances ordinaires, mais ne craignez pas les nuances nouvelles.

Ces marchandises peuvent être vendues même à une époque avancée de l'automne. Ayez des grandeurs assorties dans les nuances diverses.

Beaucoup de modistes tiennent de ces lignes accessoires et s'en trouvent bien. Tout article volubile ne ferait aucunement l'affaire; mais de petits articles comme les peignes ou les gants ne tiennent pas beaucoup de place et sont tout-à-fait ce qui convient.

La marge de profit sur les gants est aussi assez raisonnable et les ventes peuvent être nombreuses et se renouveler souvent.

Elle se reproduiront sûrement plus souvent que les ventes de chapeaux pendant la morte saison, car les gants s'usent particulièrement à l'extrémité des doigts et il est plus aisé d'acheter une nouvelle paire de gants que de raccommoder les vieux. Ne cachez pas vos gants sous un comptoir, montrez-les. Assortissez les chapeaux en montre dans la vitrine avec des gants, et faites un étalage de ces gants dans leurs boîtes.

Il peut être bon d'indiquer le prix de ces gants, bien qu'il faille pour cela prendre en considération la clientèle, la localité, l'époque de l'année, etc.

Ces petits accessoires à votre stock ne chasseront pas la clientèle; ils auront l'effet contraire, ils attireront quantité de nouvelles clientes.

Tenez toujours vos vitrines brillantes et engageantes; faites souvent des changements à l'étalage, faites un dispositif d'une même couleur de temps à autre, c'est-à-dire que tous les chapeaux, les ornements, les plumes, les fleurs, etc., soient d'une même couleur et de nuances variées; changez même les globes des lumières électriques pour qu'ils soient de la même couleur que les articles en montre, et vous pouvez être sûre que quelques-unes des clientes qui passent devant votre porte, entreront dans votre magasin.

Il y a d'autres manières d'augmenter les recettes; mais essayez d'abord les moyens que nous venons d'indiquer. La modiste entreprenante d'aujourd'hui a un principe qui lui est particulier: ne laisser échapper aucune occasion possible. Quand vous y réfléchissez attentivement, vous trouvez que c'est un bon principe à mettre en pratique.

### NUANCES POUR L'AUTOMNE ET L'HIVER 1907

Le journal "Illustrated Milliner" donne les indications suivantes pour les couleurs qui vraisemblablement seront portées, la prochaine saison.

La couleur taupe sera le plus en faveur pour l'automne et l'hiver. Elle sera au premier rang aussi bien pour les étoffes à robes que pour les chapeaux et variera de la nuance "gun metal" la plus foncée jusqu'à la teinte la plus claire de la série des nuances taupe. Quand on emploie la couleur taupe pour le corps du chapeau, on y met en combinaison du velours et des plumes couleur saphir et pourpre. En combinant du matériel ou des plumes de nuances saphir et pourpre, on obtient un effet particulier des plus frappants.

Une variété de nuances brunes appe-



# Vetements Marque Shield

POUR  
DAMES  
ET  
ENFANTS



AUTOMNE  
1907

**Styles Approuvés.**

**Valeurs les meilleures.**

Une grande augmentation d'affaires et des ordres de répétition rapides nous indiquent que nos valeurs sont correctes.

**DEPARTEMENT  
DES  
ARTICLES  
D'ENFANTS**

Ce département a reçu notre attention spéciale et nous offrons l'assortiment le plus complet au Canada de Confections pour enfants. Manteaux "Bearskin," Coiffures, Manteaux et Robes de Baptême, Robes pour Jeunes Filles et Enfants, Flanellettes et articles blancs pour Jeunes Filles et Enfants, en somme, toutes les lignes qui peuvent compléter votre Département d'articles pour Enfants.

## CONFECTIONS POUR DAMES

JUPES DE ROBES, JUPONS, LAWN, SOIE, LUSTRE, FLANELLE ET VELOURS.

CHEMISETTES: Blanc, Flanellette, Kimonas, Peignoirs. Voyez nos valeurs spéciales en Blouses de Sateen et en Jupons de Sateen.

**Printemps  
1908.**

Nous travaillons à nos échantillons du Printemps et nous les offrirons de bonne heure; nous promettons que l'avance des prix n'affectera pas nos valeurs.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
Vancouver, C.A.

# MARCHANDISES SECHES

Comme d'habitude, nous avons un splendide assortiment de tous les lignes de saison. **Chaque Département de notre Magasin** est splendidement outillé pour satisfaire les demandes du

## Commerce pour l'Automne et l'Hiver

Remarquez ce que nos voyageurs ont à vous offrir en :

**Cotonnades**

**Tissus Lavables**

**Bimbeloterie**

**Etoffes a Robes**

**Soieries**

**Tapis et Fournitures de Maisons**

**Articles pour Hommes**

**Lainages et Fournitures pour Tailleurs**

**Articles de Tablette**

**Vêtements**

**Confectionnés**

Nous pouvons exécuter les ordres promptement.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, C.A.

# VELOURS DE SOIE

---

NOIRS ET DE COULEUR.

VELOURS COUCHÉ NOIR ET DE COULEUR.

---

## VELVETEENS

NOIRS ET DE COULEUR

AINSI QUE VELVETEENS DE FANTAISIE ET IMITATIONS DE FOURRURES DE FANTAISIE POUR MANTEAUX.

---

## Crêpes de Courtauld

## Crêpes pour Chapeaux

MALGRÉ DE FORTES AVANCES DANS CES LIGNES, NOUS POUVONS EN DONNER UN GRAND NOMBRE AUX ANCIENS PRIX.

---

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, C. A.

lées Pompéï sera demandée par la clientèle recherchée, plutôt que le brun cuir de la saison dernière. Une couleur lustrée des plus belles est appelée couleur Morocco et, de cette couleur à celle de l'abricot rouge pâle, est une série de nu-



Chapeau de grande toilette

Modèle Parisien de la maison Debenhams (Canada), Ltd.

Forme de velours noir avec envers feutre violet; garnie de torsades et noeuds de ruban, gorge de pigeon, violet et vert foncé; chou du même ruban au revers du chapeau; splendide plume d'autruche (saule pleureur), nuancée violet et noir.—Mme Lespandin, Paris.

trente-deux séries de six nuances chacune. Les six premières comprennent les bruns; la seconde, les bleus fumés, appelés nuances Serpent; la troisième, la collection des verts absinthe; la quatrième, les nuances violettes désignées sous le nom de parme; la cinquième, les bleus pâles, abbaye; la sixième, les jaunes brunâtres, vieil or; la septième série est celle du bronze d'art, une magnifique collection de nuances bronze; la huitième série comprend la couleur praline, nuances d'améthyste. Il y a vingt-quatre autres séries de six nuances chacune — le brun, le vert, le violet et l'améthyste étant les principales.

Les rubans n'ont jamais eu une telle vogue que maintenant et, avec un marché à la hausse, il est bon de faire des achats de bonne heure. On peut en dire autant de tous les tissus de soie.

La consommation des cocous, l'année dernière, a dépassé de plus de deux millions de kilos (4,400,000 livres) celle de l'année précédente. On est stupéfait du nombre de cocons employés par les manufacturiers français seuls. Tous les cocons qui seront probablement produits en 1907 sont déjà l'objet de contrats, même avant l'éclosion des vers qui doivent produire ces cocons.

Un grand nombre de rubans de Dresde sont offerts par les industriels, particulièrement par ceux qui fournissent les maisons de nouveautés, et ce sont les nouveautés de fantaisie foncées qui dominent. Le ruban le plus populaire semble être le No 100, qui fait un magnifique ruban de ceinture. Cette largeur est connue des marchands de nouveautés sous le No 200.

Ces plumes sont façonnées en une foule de modèles différents, en plumets, pompons, aigrettes, etc.

Les grandes ailes souples et molles se porteront aussi.

De grands noeuds de rubans, principalement en velours et taffetas pompadour accompagnent joliment ces garnitures de plumes.

Les tulles seront très employés pour les dessous de chapeaux, ils donnent un joli effet flou au voisinage des cheveux.

Les fleurs ne sont pas abandonnées, on portera beaucoup de roses, de feuillages et aussi de petites fleurs comme la violette et le géranium, mais ces fleurs ne seront pas couleur naturelle, mais teintes de manière à assortir les couleurs à la mode, et les feuillages seront dans les mêmes tons.

Ces couleurs à la mode sont le Cimier (bleu électrique verdâtre), le violet évêque, le brun Cockey qui tire sur le Havane, le vert mousse, le taupe, le vieux rose, le vieux bleu, etc.

On ne portera pas beaucoup d'orne-



Chapeau de grande toilette

Modèle de la maison Debenhams (Canada), Ltd.

Dernière nouveauté Parisienne.

Forme feutre "fumée" (London Smok?) garnie d'un bandeau de tulle mauve et d'un ornement de ruban "fumée". Plume d'autruche (saule pleureur), à tons changeants "fumée" et mauve.—Mme Lespandin, Paris.

ances de tons extrêmement chauds, fait immédiatement impression sur les yeux des personnes esthétiques.

Une autre série de bruns comprend les bruns acajou, qui varient de la riche nuance acajou la plus brillante jusqu'à la nuance la plus foncée, et comprennent les nuances que l'on peut voir dans le bois d'acajou ayant le meilleur poli. Les combinaisons que l'on peut faire avec des garnitures des séries brunes énumérées sont simplement merveilleuses par leur variété.

Dans les rubans, les rubans glacés (shot) seront particulièrement populaires. Ces rubans changeants sont faits dans toutes les nuances d'une même couleur; toute couleur adoptée pour le corps du chapeau se mariera avec la nuance du ruban.

On en fait aussi en toute combinaison de rouge et vert, brun et vert, bleu et vert, etc. Trente-deux séries de couleurs ont été offertes dans ces rubans glacés.

La carte des Manufacturiers de Bâle, qui sont organisés en syndicat, contient

#### LA MODE A PARIS

La maison Debenhams (Canada), Ltd. nous donne les détails suivants sur la dernière mode de Paris.

Les chapeaux se feront beaucoup plus grands; la forme champignon ou cloche est désormais relevée sur le front tout en restant rabattue en arrière.

Néanmoins, l'on verra encore des cloches et aussi bon nombre de petites toques blanches et noires pour femmes d'âge moyen; les capotes seront également bien portées.

Ces formes seront pour la plupart en feutre ras, d'autres seront faites de velours couché ou de taffetas.

Les garnitures seront posées sur le chapeau de façon à accentuer cet effet tombant en arrière déjà indiqué par la forme.

Ces garnitures sont extrêmement coûteuses les plumes d'autruche, de goura et d'oiseau de Paradis étant très employés.

ments de bijouterie sur les chapeaux, à l'exception de longues boucles très étroites en imitation de brillants et la dernière mode sera l'épingle à chapeau à tête énorme d'une couleur assortie à celle de la coiffure.

# Un Mot aux Acheteurs

---

## d'Articles de Modes

---

Vous trouverez que notre Assortiment d'Articles Accessoires pour Chapeaux est une démonstration de gout artistique et exclusif.

Une attention particulière est apportée à l'exhibition des Chiffons, Tulles, Roses, Ruches, Plumes d'Autruche, Rubans pour Chapeaux, Velours et Lignes d'Articles de Fantaisie.

Les Acheteurs en Visite,  
qui font cas de la Mode,  
devraient voir l'Assortiment.

# REVILLON FRERES

A Responsabilité Limitée.

134-136 Rue McGill, Montréal,

|        |         |           |           |          |               |
|--------|---------|-----------|-----------|----------|---------------|
| PARIS  | LONDRES | NEW-YORK  | LEIPSIC   | SHANGHAI | EDMONDTON     |
| MOSCOU | NIJNI   | NICOLAEIV | RHABAROSK | BOKHARA  | PRINCE ALBERT |

## RUBANS

La maison Thomas May & Co., Ltd., nous donne les renseignements suivants sur le commerce des rubans:

Les affaires sont très actives dans cette



Chapeau de visite

Modèle de la maison Debenhams (Canada), Ltd.

Forme en velours violet évêque (Dutch Bonnet), à deux volants plissés en arrière; calotte drapée du même velours; ailes de soie changeante, garnie de paillettes à palmes; aigrette violette. — Mme Maurgin Maurice, Paris.

branche, mais les importateurs ont de grandes difficultés à se procurer les marchandises, les manufacturiers étant absolument débordés par les commandes. Les prix avancent continuellement.

Les rubans de taffetas et de satin Duchesse sont en très grande demande.

Les Dresden de fantaisie sont très employés comme ceintures.

Les chapeaux sont très garnis de rubans; on en emploie jusqu'à 10 ou 12 verges pour un chapeau.

La demande est très forte pour les rubans très larges.

En fait de chapeaux, nous dit la Debenhams (Canada), Ltd., les flops à bords souples et à large couronne, sont très portés, ainsi que les formes de feutre ras des derniers modèles Parisiens dont la maison a un assortiment complet.

Pour le commencement de l'automne, on verra également les feutres blancs à bords noirs et, pour l'hiver, les chapeaux de fourrures forme toque et également dans les formes habillées.

Il y aura beaucoup de chapeaux en braids de soie montés sur des formes en fil de fer.

Comme garnitures, les plumes d'autruche montées seront la note dominante, ainsi que les plumes de marabout montées, les blondines, plumes de coq, quills, ailes depuis les plus simples, convenables pour le chapeau tout fait, jusqu'aux plus grandes pour les chapeaux les plus élégants.

Les braids tout soie et soie et chenille seront très employés.

\* \* \*

On prévoit une grande demande pour les rubans de velours noir à envers satin, pour garnitures de chapeaux et de costumes. Les rubans de taffetas et de Pailletine en couleurs unies se vendront aussi beaucoup.

\* \* \*

MM. John C. Green & Co., Ltd, nous donnent les renseignements suivants sur les modes d'automne et d'hiver: les chapeaux seront très grands, la forme cloche étant la note dominante. Les formes de velours et de taffetas seront plus à la mode que l'automne dernier; néanmoins, les chapeaux de feutre se vendront aussi beaucoup particulièrement pour accompagner les costumes tailleur.

Les plumes de fantaisie seront toujours en grande demande, et les grands Quills se porteront beaucoup comme garniture d'élégants chapeaux du matin.

En fait de fleurs, les dernières nouveautés sont les Clématites, les Volubilis, les Pensées et les grosses Violettes de velours de teintes violettes naturelles; c'est la mode la plus nouvelle à Paris.

Il y aura aussi beaucoup de plumes d'autruche montées en formes très diverses.

\* \* \*

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, nous confirment que la forme à la mode sera le chapeau relevé devant et rabattu derrière. Les cloches se verront encore beaucoup, néanmoins. Nous avons remarqué un très joli modèle, le Wellesley, chapeau de velours avec calotte en soie molle de couleurs déteintées.

L'on verra beaucoup de plumes d'autruche noires, blanches et de couleurs à la mode, et aussi d'ailes longues et molles.

Les couleurs dominantes seront le noir, le blanc, le tan, le bleu-marin et le vert myrte.

Dans les fleurs, les grosses roses molles et les feuillages seront très portés.

Comme ornements, les épingles à grosse tête seront une des caractéristiques de la saison.

Les rubans de velours et de taffetas de couleurs unies jouiront de la même faveur que précédemment, on verra aussi pas mal de Dresden.

La maison J. M. Orkin & Co., nous donne sur les modes les renseignements suivants:

Les formes seront très grandes et très chargées; les bords rabattus dominant. L'on verra toujours des mushrooms, mais plus grands.

Le chapeau rabattu derrière et relevé devant semble devoir être en grande faveur. Les formes seront faites de feutre ras uni, mais il y aura aussi des chapeaux de veours.

Pour l'ouverture de la saison, le blanc sera en grande demande. Les autres couleurs à la mode seront le prune, le taupe, le bleu Alice, le bran cuir, mais, comme à l'ordinaire, le bleu-marin, le cuir et le beige seront bons aussi.

Comme garnitures, beaucoup de plumes, les queues de coq seront particulièrement nombreuses, ainsi que les plumes d'autruche portées mi-longues, les aigrettes, oiseaux de paradis, marabouts, etc., et aussi bon nombre d'ailes longues et molles, et également les quills.

Les grosses roses à effets flous, accompagnées de feuillage en velours, en nuan-



Chapeau de visite

Modèle de la maison Debenhams (Canada), Ltd.

Forme feutre souple, mousquetaire, relevée sur le front et rabattue en arrière. Couleur vert bouteille; large ruban de velours passé dans le feutre même au travers d'anneaux faits à la main en drap d'or; ailes de faisan retenues par un ornement oriental. — Mme Toré, Paris.

ces assorties, se porteront mêlées aux plumes.

Dans les rubans, les Dresden à bordure de velours, les Dresden ordinaires, les rubans de taffetas, les rubans Duchesse et naturellement les rubans de velours pour

Au Commerce

Aout 1907.

# L'Ouverture et la Fermeture

DE

# NOS MAGASINS

De même que le soleil se lève dans l'Est, pour commencer la journée, avec une régularité qui ne se dément jamais, de même nos magasins s'ouvrent pour les affaires à 8.30 a. m., heure à laquelle tous nos employés doivent être dans leurs départements respectifs, pour s'occuper de tous les détails et recevoir et servir les clients.

Au premier plancher sont les Articles en Toile de toute espèce, les Cotonnades ordinaires Importées et Domestiques, les Flanelles et les Couvertures.

Deuxième Plancher — Draps, Tweeds, Garnitures pour Tailleurs et Confections pour Dames, telles que : Blouses, Jupes, Peignoirs et Sous-Vêtements Blancs en Coton.

Troisième Plancher — Etoffes à Robes, Soieries, Mousselines, Broderies, Dentelles, Gants, Bas, Sous-Vêtements Tricotés, Rubans et Velveteus.

Quatrième Plancher — Articles pour Hommes, Parapluies, Mercerie et Bimbeloterie.

Cinquième Plancher — Tapis, Prélarts, Linoléums, Rugs, Nattes et Fournitures de Maisons.

De même que le soleil se couche dans l'Ouest, pour terminer la journée, de même nos magasins ferment à 5 heures p. m. ; mais avant que nos employés quittent leur département, il faut qu'ils s'assurent qu'aucun détail n'a été négligé et que les

## Besoins des Clients ont été Satisfaits.

# JOHN MACDONALD & CO., Limited

## TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC ;

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.

lesquels la demande ne semble pas diminuer, se porteront beaucoup, dans les nuances à la mode.

La tendance générale sera pour des chapeaux bien assortis comme teintes, les effets discordants étant évités avec soin et la couleur générale de la coiffure étant de la même tonalité. Les épingles à grosse tête assorties au chapeau se verront beaucoup.

MM. John C. Green & Co., Ltd., 230 rue McGill, ont actuellement un assortiment considérable de plumes d'autruches Gainsborough, marque pour laquelle ces messieurs sont les seuls agents au Canada.

Les plumes Gainsborough sont vendues emballées séparément dans une boîte, ce qui est une garantie qu'elles parviendront au client absolument fraîches et sans aucune détérioration possible.

M. Auguste Laberge, voyageur de la maison A. O. Morin & Co., part le 1er septembre pour les Townships de l'Est avec un assortiment complet de dentelles et broderies pour le printemps prochain.



#### LES GANTS

Un gant est une enveloppe pour la main avec un étui séparé pour chaque doigt; on le distingue de la mitaine où le pouce seul est séparé de l'enveloppe principale. Les gants sont faits avec une grande variété de matières, comme le cuir, la fourrure, le coton, la laine, et soie, le caoutchouc, la toile et l'asbeste, dit "Cothier and Haberdasher". Quand les anciens Teutons inventèrent une couverture pour leurs mains, ils lui donnèrent le nom de "lof", qui signifie paume de la main, et ils placèrent devant ce nom la particule cumulative "ge", formant le mot "gelof", qui veut dire "ce qui couvre la paume". Ce terme prononcé par les lèvres des anciens Gofhs et des Saxons devint "glofi", "glofe" et finalement "glove". L'origine du mot semblerait indiquer que chez les Teutons, les premiers gants servaient à protéger la paume de la main contre la poignée de l'épée ou le frottement de la rame.

Tous les historiens s'accordent à reconnaître la grande antiquité des gants. Or les connaîtait et on en portait à une époque très reculée; car les auteurs les plus anciens y font allusion. D'après un auteur français, le gant a été mentionné dès l'année 2554 avant l'ère chrétienne. Plus tard, les gladiateurs grecs portaient le gant comme partie de leur armure et, à partir de cette époque, on peut distinguer deux sortes de gants: le gant de luxe et le gant de combat. D'abord

simple protection contre le froid, le gant se transforma et devint le gantelet de fer du moyen-âge. Avec le raffinement de la civilisation moderne, il subit des améliorations, permettant d'admirer les lignes gracieuses de la main et de corriger certaines imperfections.

Homère mentionne l'usage des gants dans les temps anciens; il parle de mitaines pour réchauffer les mains et le gant pour les protéger contre les buissons épineux au moment de la cueillette des olives. Virgile parle du gant de fer. Sous le règne de Charlemagne, la main du guerrier était protégée par un gant de peau. En France, au neuvième siècle, les moines étaient obligés de porter des gants en peau de mouton, tandis qu'au dixième siècle, la noblesse portait des gants ornés de pierres précieuses, de rubis et d'émeraudes.

Au quatorzième siècle, on faisait une différence entre les gants des militaires et ceux des chevaliers. Au quinzième siècle, un genre spécial de gants était porté par les pages qui accompagnaient le roi, leur maître, à la chasse. On chassait alors avec des faucons portés sur le poing, et la main était protégée contre les serres tranchantes des oiseaux par des gants en cuir garnis d'une ample doublure et d'une forme semblable à celle du gantelet d'aujourd'hui. Sous le règne de Louis XV, le luxe des gants prit des proportions énormes; les dames portaient de longs gants mousquetaires peints sur leurs mains par les artistes les plus célèbres d'alors. Vers la même époque, les gantelets de fer commencèrent à disparaître de l'armée et en 1759 on n'en portait plus du tout. Jusqu'en 1775 les gants demeurèrent l'attribut de la noblesse; bientôt après, les personnes des classes les plus riches, puis le public en général, en portèrent. Cette mode généralisée est due, dit-on, à la révolution française. Pendant cette période, la mode adopta une très grande variété de gants; ils étaient de toutes dimensions, ornés de fleurs et de rubans, courts et laissant le bras nu ou longs et montant jusqu'à l'épaule. Depuis le commencement du dix-neuvième siècle, le gant a constamment augmenté de vogue et d'utilité, et c'est à la longue et continue protection qu'il a donnée qu'on peut attribuer en grande partie la beauté de la main humaine, particulièrement de la main de la femme.

#### Lieux de production des gants

Autrefois, un proverbe disait que pour qu'un gant fût bon, trois royaumes devaient contribuer à sa production: l'Espagne pour la préparation du cuir, la France pour la coupe et l'Angleterre pour la couture. Ce dicton n'est plus vrai, car la France s'est approprié depuis longtemps les fonctions des autres royaumes,

surtout en ce qui concerne les gants de chevreau. Pour la manufacture des gants forts et des mitaines, les Etats-Unis sont bien en avance sur toutes les autres contrées. L'industrie des gants en Amérique est répandue dans de nombreux états, les manufactures les plus importantes se trouvent dans les états de New-York, Pensylvanie, Illinois, Nouvelle-Angleterre et Californie. Les villes de Gloversville et Johnston, N.-Y., occupent la première place parmi les centres manufacturiers et contiennent plusieurs centaines d'établissements où des peaux provenant de toutes les parties du monde sont reçues et apprêtées et où des gants de toute espèce et de toute qualité sont produits. Dans le comté de Fulton (où sont situées les deux villes de Gloversville et de Johnston), la valeur de la production annuelle des gants dépasse \$15,000,000; environ 12,000 ouvriers sont employés à cette industrie et on estime à plus de \$6,000,000 le capital qui y est investi. La manufacture des gants à Gloversville date de plus de soixante ans; elle a débuté d'une manière primitive à l'époque où colporteurs et boutiquiers échangeaient leurs marchandises contre les peaux que leur offraient les Indiens. Ces peaux étaient apprêtées et tannées dans le hameau isolé de Cayadutta Creek, puis découpées et converties en gants par les femmes et les jeunes filles de l'endroit. Au bout d'un certain temps les meilleurs ouvriers gantiers, avec une machinerie perfectionnée pour la fabrication des gants, se concentrèrent à Gloversville.

Les demandes de l'industrie qui se développait dépassèrent l'offre de peaux fournies par la région environnante et la production fut variée par l'introduction d'autres cuirs; aujourd'hui le monde entier apporte sa contribution à l'industrie des gants de cette ville. La manufacture des gants qui se faisait autrefois exclusivement à Gloversville s'est étendue à tout le comté de Fulton et à présent Johnston, Mayfield, Northville, Broadalbin et d'autres villages en prennent leur part.

Le cuir employé par les gantiers américains pour les gants forts provient de peaux de moutons, de veaux, de daims, de chèvres, de chevaux, de porcs et de chiens. De grands progrès ont été faits, au cours des années récentes, dans le fannage des peaux de moutons; on les rend maintenant si élégantes et si durables, qu'il est souvent difficile de les distinguer des variétés les plus dispendieuses de cuir pour gants. La peau de mouton est apprêtée et finie en une grande variété de genres, de couleurs et de qualités et représente l'espèce la moins chère de cuir manufacturé pour la production des gants. La peau de veau est d'un emploi plus limité; on la tanne à l'huile et on la finit en lui conservant



**\$5.10** par Grosse pour  
200 Verges

Voilà comment vous gagnez de l'argent sur les Fils Dominion. Et les bobines de 300 verges sont proportionnellement à bas prix — **\$7.00** la grosse. Nous vous allouons une réduction de **5%**, si nous recevons votre chèque dans un intervalle de 10 jours après le 1er du mois suivant.



Maintenant il est extrêmement facile de calculer exactement combien vous pouvez faire plus de profit sur les

## FILS DOMINION

que sur les fils importés, qui sont faits par le trust et sur lesquels un droit doit être payé.

Vous pouvez vendre les Fils Dominion au même prix que les fils importés et **Gagner Un Cent** de plus sur chaque bobine ; ou bien, vous pouvez réduire le prix de un cent et faire encore **Plus** d'argent sur les Fils Dominion que sur les fils importés au prix actuel.

Ecrivez pour avoir une bobine-échantillon et comparez à tout autre fil importé.

Voir est certainement croire — avec les Fils Dominion.

SEULS AGENTS DE VENTE :

The ANDREW H. McDOWELL CO., Inc.

Montreal et Toronto.

*J. M. ORKIN & CIE*

*IMPORTATEURS*

**MODES EN GROS**

*214 rue Notre-Dame, Ouest*

*MONTREAL.*

*Annoncent leur Ouverture des  
Modes d'Automne pour les  
2, 3 ET 4 SEPT. PROCHAINS.*

*Ils invitent leur clientèle et le commerce en général, à venir voir leur assortiment qui est unique.*

son grain; comme couleur, elle varie du brun au jaune pâle.

Les gants dits en peau de daim sont faits avec des peaux de daims, d'antilopes, d'élans et autres animaux de même espèce. Les peaux de cette sorte sont tannées molles et à l'huile; tannées molles, elles sont d'habitude teintées en couleur drab ou en jaune très pâle. Le cuir est souvent détérioré par des cicatrices disgracieuses provenant d'égratignures que l'animal s'est infligées en se faisant un chemin à travers les buissons, les ronces, les fourrés et autres obstacles.

La peau de daim est caractérisée par une texture excessivement fine et serrée; elle possède aussi une forte proportion de fibre, qui représente la force réelle de tout cuir. Son élasticité, quoique très faible, est suffisante. Ces qualités font que ce cuir convient bien à la manufacture des gants forts pour hommes. Le terme "Plymouth buck" indique un gant en peau de daim teint drab. Les gants de cette couleur, dont les coutures du dessus s'étendent des doigts jusqu'au poignet, sont originaires de Plymouth, N. H., de là leur nom. Le mot Saranac a été employé pour la première fois par un gantier de Littleton, N. H., pour désigner une variété de peau de daim tannée à l'huile et de couleur jaune. Ce terme s'applique maintenant à diverses espèces de cuir tanné avec son grain et d'une couleur jaune. Les gants Nappa sont légers, quoique faits en cuir de chèvre; ils sont originaires de Nappa, Cal. Le cuir est généralement d'une couleur jaunâtre ou crème pâle et sa texture ressemble quelque peu à celle d'une peau verte. Des imitations de gants Nappa sont quelquefois mises sur le marché sous le nom de Napa.

Depuis l'année 1890, des gants en peau de cheval sont fabriqués en grande quantité aux Etats-Unis; le cuir est tanné principalement à Chicago. La peau de cheval forme un cuir excellent pour les gants forts; elle est élastique, d'un grain fin et d'une texture plus unie que la peau de daim. Elle a l'apparence de la peau de veau et dure autant. On emploie maintenant la peau de cochon pour les gants forts; sous le rapport du prix et de la durée, elle occupe une place entre la peau de mouton et la peau de veau. Le cuir manque un peu d'élasticité, bien que depuis l'introduction du procédé de tannage au chrome, ce défaut ait disparu en grande partie. Les larges pores du cuir de peau de cochon le font distinguer facilement de toutes les autres variétés de cuir. Les peaux de cochons employées à la manufacture des gants ne proviennent pas, comme on pourrait le supposer, des grands établissements de salaison; on les obtient des petits établissements isolés qui réduisent en huile les pores morts du choléra ou d'autres maladies,

ou qui ont été tués par accident pendant leur transport. La peau de ces pores n'ayant aucune valeur pour la graisse qu'elle contient est enlevée et vendue aux tanneries.

Le mot "castor" s'applique à une variété de gants légers faits de diverses sortes de cuir mince dont le grain a été enlevé. Ces gants sont généralement teints drab ou d'une couleur grisâtre. La couleur naturelle de la peau de castor est le gris foncé. Autrefois les gants portant ce nom étaient faits d'une peau mince de daim; aujourd'hui on en fait aussi en peau d'antilope, en cuir mokha et en peau de mouton.

Le mot "mokha" est le nom commercial de gants faits à l'origine avec la peau du mouton noir d'Arabie; ce nom est dérivé de la ville de Mokha, port de mer important de la côte ouest, d'où on expédie d'habitude les peaux de ces moutons.

Aprésent, le cuir mokha provient des peaux de moutons et de chèvres élevés dans diverses contrées tropicales; l'Arabie et l'Amérique du Sud en fournissent la plus grande quantité. Dans la préparation des peaux, le grain est enlevé par un procédé qui permet d'obtenir une peau douce. Le cuir, quand il est convenablement apprêté et teint, a une apparence velouteuse, duveteuse et est excessivement résistant et durable, qualités qui conviennent particulièrement aux gants d'un genre élégant et habillé. Dans la teinture du véritable cuir mokha, la couleur est appliquée avec un pinceau; il faut avoir soin que la teinture n'aille pas sur la face inférieure. Pour les imitations de cuir mokha faites en peau de mouton fendue, on teint le cuir en le trempant dans un bain de teinture convenablement préparé; les deux côtés du cuir sont alors colorés. Les villes de Gloversville et de Johnston apprennent presque tout le véritable cuir mokha employé en Amérique; depuis plusieurs années elles fournissent aussi aux manufacturiers anglais des quantités considérables de cuir de cette sorte.

Les gants en peau de chien sont manufacturés d'une manière limitée aux Etats-Unis; les villes de St-Louis et Chicago et le district de Gloversville en produisent de petites quantités, chaque saison. Le principal défaut du cuir en peau de chien, c'est qu'il est sec, qu'il n'a pas d'élasticité et, par conséquent, craque facilement. On éprouve aussi beaucoup de difficulté à se procurer des peaux de grandeur et de qualité uniformes.

La maison Tooke Brothers Ltd, nous avise qu'en fait de bas d'hommes les plus jolies nouveautés seront les bas brodés à la main, et dessins Jacquart; les couleurs à la mode sont le rouge, le bleu-marin, le tan, le gun metal et le cadet (un nouveau bleu).

Les gilets (vests) les plus portés seront faits de cachemire, de flanelle, de mêlés, soie, et rayés de soie; la forme à 5 boutons dominera, toutefois la forme à 3 boutons en cachemire et en étoffes lavables se portera aussi pour l'été.

\* \* \*

En fait de cravates, les couleurs les plus à la mode sont, pour cette année, les différentes teintées de brun; le Taugé, le Mordoré, le Montagnini, qui est un violet évêque, ainsi nommé en souvenir du prélat bien connu de ce nom; les autres violets, tels que le Dahlia, l'Hysope, le Prune, seront aussi très portés, ainsi que le Noisette, le Mode, le Magenta et quelques rouges ardents.

Pour le commerce d'automne, les teintes unies prédomineront, mais pour les fêtes les fantaisies seront probablement en plus grande demande, les dessins damassés et les feuilles d'acanthé entre autres.

La forme Derby sera probablement le "leader."

\* \* \*

Dans les chemises, les couleurs unies sont les préférées: le blanc, le bleu, l'écrû, le tan, le gris, le vert.

Les étoffes sont légères, de jolies cotonnades ouvrées, des madras, des mêlés soie, des soies sont employées. Il y a de nombreuses nouveautés dans les différentes qualités de lainages, mais dans cette catégorie, les étoffes légères et très fines sont préférées.

Les lustrés sont aussi très en demande. Les chemises avec devant à plis sont très à la mode, surtout celles à deux ou trois plis. Les manchettes sont généralement fixées à la chemise.

Les chemises molles (négligées) avec manchettes rabattues et non empesées et bande de col empesée, sont aussi très demandées.

Les chemises de sport à col rabattu et non empesé (patent collar) se font en toutes sortes d'étoffes.

La chemise-veste entièrement ouverte devant (coat shirt) est très à la mode et son succès semble devoir être permanent.

\* \* \*

Pour les chemises de nuit et les Pyjamas, les étoffes préférées sont les tissus légers et d'épaisseur moyenne.

\* \* \*

Dans les cols, le col rabattu, le col à coins cassés, le col droit et le col rabattu à bande double sont très portés. Le rabattu à bande double se portant généralement assez bas, 1 1/2 pouce à 1 3/4 pouce environ.

Il y a quelques variations dans les formes précédemment portées. Le Shakeré est le favori des jeunes gens.

Pour cet automne, on portera beaucoup de cols à coins cassés; ces cols après avoir été faits avec des pointes très courtes puis très longues, sont maintenant reve-



# OMISSIONS



Il n'est pas douteux que vous avez fait des omissions dans vos achats pour l'automne. Chaque marchand en fait; quelques-uns, davantage; quelques-autres, moins.

La question consiste à savoir comment vous pouvez les rectifier le mieux. Nous sommes à même de vous aider dans cette question—rapidement et à votre satisfaction.

## Est-ce dans les Etoffes à Robes ?

Nous en avons toujours un assortiment splendide dans toutes les lignes en vogue.

## Est-ce dans les Cotonnades ?

Nous en avons toujours un stock complet, au moyen duquel nous pouvons faire des expéditions à un jour d'avis.

## Est-ce dans les Nouveautés pour Costumes du Soir ?

## Est-ce dans les Nouveautés pour Tissus à Blouses ?

## Est-ce dans les Nouveautés pour Accessoires de Robes ?

## Est-ce dans les Bas ou les Sous-Vêtements ?

Dans tous les Départements mentionnés ci-dessus, nous sommes prêts à suppléer à vos besoins, promptement et à des prix qui vous satisferont. Mettez à l'épreuve ce que nous avançons.

**BROPHY-CAINS, LIMITED,**  
Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS

PROMPTS EXPEDITEURS.

nus à des pointes de taille moyenne et sont largement ouverts.

Le Double bande rabattu est toujours très porté, principalement dans les meilleures qualités.

On constate également une augmentation dans la vente des cols droits.

\* \* \*

On commence à remonter les stocks de bas pour l'automne et l'hiver. Le noir naturellement domine.

Cependant, il se fait beaucoup de bas rayés blancs et bleus ainsi que des mitaines, tuques et ceintures, dans les mêmes couleurs, non seulement pour enfants et jeunes filles, mais aussi pour dames.

Les voyageurs de la maison Tooke Bros., Ltd., sont actuellement sur la route avec un échantillonnage complet des marchandises pour le printemps prochain: chemises, gilets et vestes d'été, vestes de barbiers et de garçons de bars, tabliers, etc.; et aussi un assortiment de sous-vêtements importés pour hommes. Ces sous-vêtements de tout genre sont en laine naturelle, en fil de Lisle et en mercerisé.

La section des cravates a été grandement améliorée et augmentée à la manufacture de Tooke Bros., Ltd., et peut actuellement faire face aux commandes les plus importantes.

Cette mesure a été rendue nécessaire par l'énorme accroissement des affaires en cette ligne.

La maison Tooke Bros., Ltd., rappelle à ses clients que les ordres de cravates pour le commerce des fêtes doivent, autant que possible, être donnés en septembre, pour assurer une prompt livraison.



Dans les étoffes à robes, le drap amazone, le drap superbe et le drap Diane, dominant, mais les étoffes de fantaisie sont également très bien portées.

\* \* \*

D'après MM. A. Racine & Cie., les étoffes préférées cet automne pour les pardessus d'hommes, seront les Beaver et les Meltons en noir et gris fer, et les "frieze" de fantaisie mélangés dans les tons bruns et gris. Pour les complets les tweeds écossais, bruns et gris, les chevottes et les serges noires et bleues domineront.

Dans les étoffes à robes, les tweeds mélangés pour costumes se porteront beaucoup. Les draps unis légers, draps amazone et vénitien, seront en grande demande.

Les couleurs à la mode sont bleu, cuir, grenat et vert myrthe.

\* \* \*

Cet hiver, les beavers et les meltons domineront pour les pardessus d'hommes, nous disent MM. C. X. Tranchemontagne & Cie. Les couleurs seront très fon-

cées. Le noir, le bleu et le gris fer se vendront beaucoup, ainsi que quelques fantaisies à grands carreaux pour manteaux de voiture et de voyage.

Les serges noires et bleues et les chevottes jouiront de la même faveur que pendant les années précédentes. On verra aussi beaucoup de tweeds gris fer, bleu, et quelques bruns très foncés.

Le 1er septembre prochain, les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie., se mettront en route avec les nouveautés pour le printemps prochain et l'assortiment d'automne.



### RUBANS ET SOIERIES

La Debenhams (Canada), Ltd., nous donne les renseignements suivants sur le commerce de rubans et soieries. Les rubans se vendent très bien, les ventes de la maison sont le double de ce qu'elles étaient l'an dernier.

Le taffetas, le satin Duchesse, et la paillette sont les tissus qui dominent.

La demande pour les rubans de velours est énorme, surtout pour le velours noir. Les rubans se portent en toutes largeurs, depuis les plus étroits jusqu'aux rubans de 21-2 pouces.

Les rubans très larges apparaissent de nouveau; à Londres on voit des rubans ayant jusqu'à 12 pouces de largeur.

Le blanc et le noir sont les couleurs préférées.

Dans les rubans de fantaisie, les chinés, les rayures et les carreaux dominent.

Dans les soieries, les taffetas continuent à jouir de la faveur du public; la peau soie noire est en très bonne demande ainsi que la soie paillette, la tamaline, etc. Peu de demande pour les satins.

Les soies allemandes sont à prix en hausse, ainsi, du reste, que toute la gamme des soieries. Les teintes unies sont les préférées.



### EXPANSION DE L'INDUSTRIE COTONNIERE EN ANGLETERRE

On a estimé que, depuis que l'industrie du coton a commencé à prendre son développement actuel, on a mis ou on doit mettre 65,823 métiers dans les filatures anciennes et nouvelles du Lancashire. Wm. Tattersall estime le nombre de ces

métiers à 80,000. A cause du développement dû à cette augmentation du nombre des métiers, 8,000,000 de broches seront ajoutées. Ces filatures fourniront de l'emploi à 50,000 ouvriers et presque \$15,000,000 par an seront ajoutés à la liste des salaires des ouvriers de l'industrie du coton. L'industrie dans toutes ses branches y compris l'achat de la manière première verra la somme qui lui est nécessaire augmentée de \$75,000,000.

Les nouvelles broches, dit "Textile American", devraient produire près de 30,000,000 de livres de fil par an, dont 80 pour cent seront consommés dans ce pays, s'il y a 80,000 nouveaux métiers. Si toutes les nouvelles broches et tous les nouveaux métiers fonctionnent, 29 pour cent du fil devra être livré aux marchés étrangers ou rester sur place pour y réduire les prix et forcer les filatures à des journées de travail plus courtes.

Les perspectives ne sont pas trop brillantes quand on considère que pendant les vingt dernières années, les exportations de fil ont eu une tendance à diminuer. Par exemple, en 1886, on a exporté plus de 254,000,000 de livres de fil; mais en 1904, les exportations n'étaient plus que de 164,000,000, et la réduction a continué d'une manière constante. De là le danger d'un surplus de fil pouvant exister du fait des 8,000,000 de broches nouvelles.

La quantité des exportations étant exprimée en poids, on a expliqué que leur diminution est plus apparente que réelle à cause de l'augmentation des fils fins. Mais cette explication n'est pas du tout satisfaisante; il serait oiseux de prétendre en être réconforté. L'augmentation des fils fins a été excessivement faible par rapport à la diminution annuelle en quantité des exportations de fil de toutes les catégories.

Naturellement beaucoup de ces craintes peuvent disparaître dans l'avenir, étant donné que beaucoup des nouvelles filatures proposées peuvent ne jamais débiter, tandis que d'anciennes filatures peuvent être ruinées. On a cru communément que, dans la lutte qui se prépare, la plupart des anciennes filatures seraient dans l'impossibilité de continuer. Cette conclusion est, toutefois, très peu fondée, car il faut se souvenir que quelques-unes des filatures les plus anciennes du Lancashire ont une renommée universelle, qu'elles se sont acquises depuis peut-être plus de cinquante ans, pour la qualité du fil et des tissus qu'elles fournissent à leurs clients. Ces manufactures ont toujours maintenu une efficacité mécanique et une direction habile. Beaucoup de ces anciens établissements sont à peu près tout aussi certains de survivre, malgré la concurrence qui leur sera faite, que n'importe laquelle des nouvelles manufactures encombrées de

# “**C**ELA VIENT DE LA LIGNE MENZIE”

Une recommandation pour une vente sure. Vos clients savent ce que cela veut dire.

La publicité extensive faite aux papiers de Tenture de la “LIGNE MENZIE” assure une demande croissante. Leurs mérites — leur supériorité comme dessin et coloration — sont reconnus dans tout le Canada.

Si vous désirez la clientèle, tenez la “LIGNE MENZIE” et faites-le savoir au public.

Echantillons envoyés sur Demande.

**THE MENZIE WALL PAPER CO., LIMITED**  
TORONTO, CANADA.

directeurs moins capables et surchargées de commissions improductives. —

M. Arthur Frederick, agent de la succursale à Québec de la maison A. O. Morin & Co., vient de recevoir de la maison principale un superbe assortiment des dernières nouveautés en fait de broderies et dentelles.



#### FOURRURE EMPLOYEE DANS LA FABRICATION DES CHAPEAUX

Le long des bords des rivières des terres basses de l'Amérique du Sud, on trouve un rongeur de moyenne grosseur qui ressemble sous bien des rapports au castor de l'Amérique du Nord. Cet animal est connu sous le nom de coy pou et sa fourrure est connue dans le commerce des fourrures et dans la chapellerie sous le nom de nutria, dit "Fur News". Ce qui différencie principalement cet animal du castor, c'est sa queue qui ressemble davantage à celle de la loutre. Un coy pou adulte a environ trente-cinq pouces de longueur, y compris la queue; la longueur du corps seul est de dix-huit à vingt-deux pouces.

La fourrure du coy pou est courte et soyeuse et ressemble beaucoup à celle du castor; les poils de dessus sont rudes et d'une couleur brune jaunâtre, leur longueur varie de un à trois pouces. On a commencé à se servir de la fourrure du coy pou vers l'année 1810; on en faisait une imitation de castor pour la fabrication des chapeaux. Plus tard, les meilleurs peaux furent employées par les fourreurs qui imitaient avec elles le castor, la loutre et le "seal"; c'est encore ce à quoi on l'emploie.

Les peaux convenant à l'usage des fourreurs sont vendues à la pièce, tandis que celles qui ne peuvent servir qu'aux chapeliers sont vendues à la livre. Les prix actuels des premières varient de 60 cents à \$1.20 par peau; ceux des secondes, de 36 à 44 cents la livre. Les Etats-Unis emploient, dit-on, 75 pour cent environ de toutes les peaux prises et 30 pour cent environ du nombre totale sont employées à la fabrication des chapeaux.

Le coy pou est chassé de mai jusqu'en octobre par les Indiens et les gauchos qui prennent un grand nombre de ces animaux. Quand ceux-ci sont dépouillés, on fait sécher leurs peaux au grand air et on les vend en cet état aux marchands locaux des districts de chasse. Des collecteurs passent dans le pays une fois par an et achètent ces lots de peaux qu'ils expédient à New-York, Londres et Hambourg.

#### LA FABRICATION D'UN CHAPEAU DE FEUTRE

Pour faire un chapeau de feutre, il faut d'abord enlever la fourrure de la peau. Cette opération s'effectue au moyen de cisailles animées d'un rapide mouvement de révolution, placées sous une table. La peau dénudée passe sous la table et la fourrure au-dessus. Celle-ci est ensuite placée dans un ventilateur et toutes les particules étrangères en sont extraites, après quoi diverses qualités et variétés sont mélangées dans une machine appelée "diable", jusqu'à ce qu'on ait obtenu une fourrure de qualité convenable, puis on commence l'opération du feutrage.

Autrefois on terminait le feutrage et on battait le morceau de feutre pour lui donner la forme voulue afin d'en faire un chapeau. Maintenant, le feutrage et la mise en forme font partie du même procédé. La fourrure est placée dans une machine à mettre en forme: c'est un cône en laiton ou en cuivre, percé d'une quantité innombrable de petits trous, à travers lesquels l'air est expulsé au moyen d'un ventilateur d'aspiration, et muni d'un appareil par lequel des jets d'eau chaude sont projetés sur le corps du chapeau. La fourrure est étalée uniformément sur la surface du cône et humectée; puis on la retire, on la presse à la main ou à la machine pour la feutrer et la réduire à des proportions convenables. En même temps on lui fait une application de shellac dissous dans de l'alcool, pour augmenter sa force et sa durabilité. Pour un derby, il faut une solution beaucoup plus forte que pour un chapeau mou. Jusqu'à ce moment, le chapeau est encore conique. L'opération suivante consiste à lui donner sa forme; cela se fait en le mettant dans un moule qui forme en même temps la calotte et le bord. Le chapeau est ensuite teint et reçoit sa forme finale sur un autre moule. Le dernier moule est ajustable au moyen de leviers à toutes les grandeurs de bandes, toutes les hauteurs et tous les diamètres de calottes, ainsi qu'aux diverses largeurs de bords, de sorte que toutes les dimensions d'une forme donnée peuvent être obtenues sur le même moule. Les garnitures, bande de cuir, doublure et ruban, sont les dernières choses à placer. Dans la fabrication d'un derby, la courbure à donner au bord est un art. Pour un chapeau en laine ou en feutre, le bord est étendu, étiré, battu et pressé; mais pour un derby ou un chapeau haut de forme, la courbure est donnée au moyen du fer; l'ouvrier qui fait cette opération a un tour de main spécial, qui lui permet de donner la même courbure aux bords de milliers de chapeaux, sans qu'on observe entre eux la moindre différence. Cet ouvrier ne peut pas expliquer la chose, mais le tour de main est là, et c'est ce qui rend ses services pré-

cieux. Certains ouvriers travaillent dans la chapellerie pendant vingt ans, sans pouvoir acquérir ce tour de main. D'autres l'acquièrent immédiatement. Le chapeau haut de forme consiste en un corps de mousseline ou de calico durci par du shellac et recouvert de peluche de soie.



#### LES TAPIS DU THIBET

Dans la petite ville de Gobshi existait et probablement existe encore la manufacture de rugs les plus beaux du Thibet, écrit un expert bien connu dans l'industrie des rugs. Une grande maison à deux étages, avec une cour était remplie de métiers à tisser auxquels travaillaient hommes et femmes. Les modèles employés sont produits par les indigènes du Thibet; les couleurs riches par elles-mêmes sont excellemment fondues.

Il est difficile aux indigènes de faire une pièce large de plus de trente pouces environ, parce que leurs métiers sont primitifs; ils n'essaient pas non plus de faire un dessin qui ne puisse tenir dans une seule largeur. Les rugs couleur orange unie et marron sont faits en bandes étroites, cousues ensemble pour faire la largeur voulue; mais cela ne se fait pas avec les rugs à figures. La différence de qualité entre un rug et un autre ne peut souvent être faite que par un expert. On est tout d'abord surpris des grandes différences de prix de ces rugs et on est porté à les prendre en mauvaise part; on peut vous en montrer deux, l'un au poil un peu plus doux, peut-être aussi au dessin un peu moins serré. Vous pouvez l'avoir pour trois roupies. L'autre, plus rude au toucher et, si vous le regardez de plus près, d'une couleur plus riche, ne se vendra pas à moins de vingt-cinq roupies. Mais une fois que l'oeil est exercé à reconnaître la différence, on voit aisément que les rugs les moins chers sont inférieurs à tous les points de vue. La production totale annuelle de cette manufacture du Thibet semble être d'environ cinq cents rugs.

#### UNE INDUSTRIE ANCIENNE

La ville de Wilton, près de Salisbury, est le berceau de l'industrie des tapis "Wilton" et "Bruxelles", dit "American Carpet and Upholstery Journal". A l'origine, le terme "Wilton" signifiait (et c'est la signification qu'il devrait avoir encore aujourd'hui) un corps de tapis Bruxelles converti en velours en coupant le poil bouclé avec un couteau et en

# Sur la Route Maintenant Pour Votre Examen

**Cravates d'Hommes. AUTOMNE 1907. L'espèce Correcte.**

Nous avons une quantité de nouveautés nouvelles brillantes pour l'Automne, qui seront sûrement des gagne-pain et pour vous et pour nous-mêmes. Nos représentants sont en route pour vous les montrer, si vous le voulez bien ; acceptez donc un bon avis et

**Jetez un coup d'oeuil sur elles.**

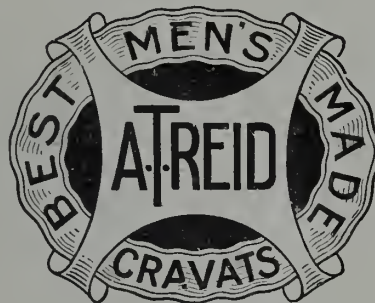
Parmi les assortiments vastes et beaux, sont les lignes suivantes :

UNE GARANTIE

Jaspe, 2 tons, 10 nuances.

Baratheas à figures,  
15 nuances.

Carreautés Soie Cordés,  
10 nuances.



Herringbone, tout Soie,  
10 nuances.

Gris brillants, tout Soie,  
15 patrons.

Crêpes anglais, tout soie,  
30 nuances.

DE PERFECTION

## Véritables Bengalines.

Nous offrons quinze belles nuances dans ce célèbre tissu pour cravates et cinq dessins artistiques pour cravates à \$1.00. Ce tissu ne fait pas de faux-plies et donne satisfaction sous tous les rapports. Il vaut mieux vous hâter.

### ECHARPES DE REID POUR HOMMES

Faites par

**FEATHERBONE NOVELRY MFG. CO.**  
LIMITED

MANUFACTURIERS

MONTREAL  
EDIFICE IMPERIAL BANK.

TORONTO.

WINNIPEG  
EDIFICE HAMMOND.

tondant la surface pour la rendre veloutée. Le tissage des tapis a été d'abord fait à Wilton par des ouvriers experts amenés de Belgique par les ancêtres de Lord Pembroke. Les antiquaires n'ont jamais pu dire avec certitude si le terme "Bruxelles" appliqué aux tapis, se rapporte à des tissus faits pour la première fois dans la ville de Bruxelles; la ville de Bruxelles n'a pas non plus conservé de manufacture de tapis dont l'origine pourrait être fixée à l'époque de l'émigration belge à Wilton, en Angleterre. Depuis 1698, les tapis Bruxelles et Wilton tissés à la main à Wilton ont été longtemps l'orgueil de l'industrie anglaise; mais l'invention de la compagnie Bigelow produisit de tels résultats que le tissage à la main des tapis Bruxelles devint suranné et dans la vieille ville de Wilton on emploie maintenant, comme partout ailleurs, des métiers modernes mus par la force mécanique pour la fabrication des tapis Bruxelles.

La ville de Wilton prétend aussi avoir été la première à perfectionner la fabrication des tapis Axminster, industrie qui, pour une raison ou pour une autre, a été transportée de Axminster à Wilton au commencement du dix-neuvième siècle. Depuis cette époque, on fabrique donc à Wilton de véritables et beaux tapis Axminster, et la compagnie actuelle, sous la présidence et la direction de Lord Pembroke, a derrière elle deux siècles d'efforts fructueux.



#### DENTELLES ET BRODERIES

Les dentelles se vendent toujours très bien.

Dans l'article à bon marché la dentelle de Nottingham tient la tête comme chiffre d'affaires. Pour n'être pas une dentelle de grand luxe, elle n'en convient pas moins à une foule d'usages et son prix la met à la portée des bourses les moins garnies, ce qui explique la grande vente dont elle est l'objet.

Dans la catégorie des dentelles plus coûteuses, ce sont les Valenciennes qui l'emportent comme vogue; viennent ensuite les Malines, les Cluny, la dentelle d'Irlande, la dentelle torchon et la dentelle Orientale; cette dernière semble prendre quelque peu dans la faveur du public.

\* \* \*

Pour les broderies dont la vogue toujours grande ne peut que se maintenir

on voit bon nombre de dessins nouveaux dont quelques-uns très jolis.

Les dessins ajourés et les Cob webs se vendront beaucoup ainsi que les devants de blouses brodés tout prêts à ajuster.

M. A. M. Thompson, agent de manufactures de cotons, de lainages, de velvetes, etc., revient d'Europe.

Il a été en Angleterre, en Ecosse, en France et en Hollande, et nous communique les renseignements suivants:

"Le commerce des cotonnades est extrêmement actif en Angleterre. La demande est énorme et il est très difficile d'obtenir livraison des marchandises commandées, tant les manufacturiers sont surchargés de besogne. Les tisseurs éprouvent de grandes difficultés à obtenir le fil dont ils ont besoin des filateurs qui, ayant plus d'ordres qu'ils n'en peuvent remplir, demandent les prix qu'ils veulent pour les filés—et sont pratiquement les maîtres de la situation. Ceci est en partie la cause des hauts prix actuels.

Le velveteen est actuellement l'objet d'un "boom" énorme—on n'a rien vu de pareil depuis 1893. Il est pratiquement impossible d'obtenir livraison des ordres.

Les affaires sont bonnes dans les lainages, mais pas comparables avec celles en coton.

Les affaires sont bonnes en Hollande. Il s'y fabrique beaucoup de Beaver et de Melton.

En Europe, le marché local est comme toujours excellent, ainsi que les exportations d'articles de luxes, mousselines de fantaisie, soieries, étoffes à robes, etc.

La France conserve son marché spécial pour les marchandises de luxe et d'art mais, pour le bon marché, c'est en Angleterre ou en Allemagne qu'il faut aller.

Les importations du Canada sont considérables. Le commerce est exceptionnellement actif.

\* \* \*

Dans le commerce de gros on commence déjà à s'apercevoir de la fin des vacances. Il y a reprise sérieuse. Partout on nous dit que les affaires sont excellentes et même très actives dans certaines lignes, entre autres dans le commerce de la mode.

En général, les paiements sont passables. Ils ne pourront que s'améliorer à la ville avec la fin des vacances qui ramène chaque jour les familles dans leur foyer. A la campagne, on considère la situation comme très bonne; les produits de l'industrie laitière se vendent bien et à des prix rémunérateurs; si la culture du foin a laissé à désirer plus ou moins dans certaines localités, dans d'autres elle a été satisfaisante et même très bonne. Par contre, les grains ont très bien

réussi. En somme, dans notre province tout au moins, le commerce de détail est très confiant dans l'avenir et, jusqu'à présent, la confiance ne fait pas défaut dans les autres provinces.

Dans l'ouest, la récolte étant en retard, on a peut-être à craindre que des gelées hâtives fassent quelque dommage au blé, mais on a déjà vu des années où la maturité des grains bien que tardive s'est faite dans d'excellentes conditions; il est à espérer qu'il en sera ainsi cette année.

#### Greenshields, Limited, Montréal

Bien que nous soyons en demi-saison, il y a une activité considérable dans les divers départements de la maison Greenshields, Limited. Des expéditions pour les articles d'automne ont été faites dans presque toutes les lignes, mais il y a des commandes qui n'ont pas encore été expédiées. Les ordres de répétition qui arrivent augmentent l'activité que l'on remarque dans le magasin.

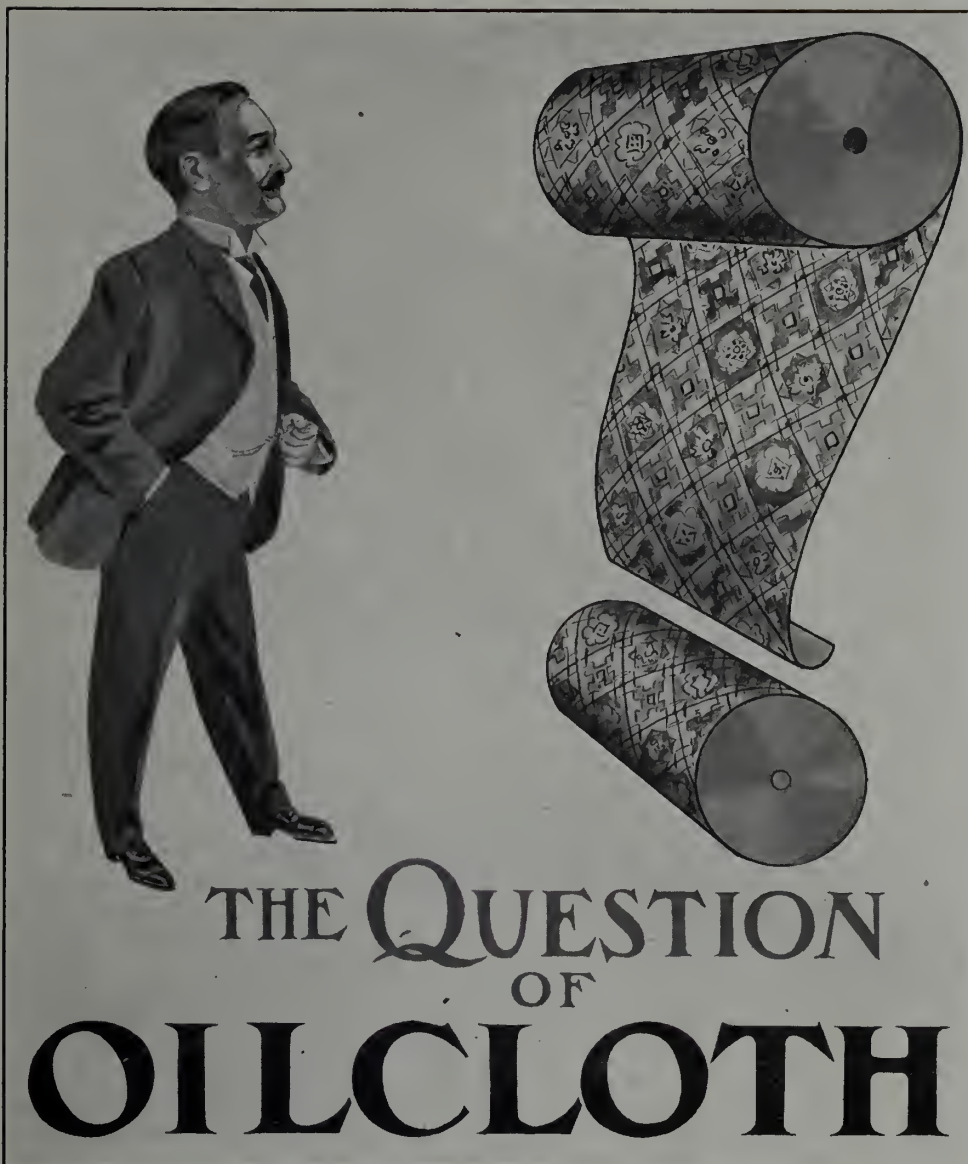
Un des départements les plus occupés en ce moment est celui des bas. Là, de nombreux ordres qui étaient en retard pour les lignes en laine et en cachemire, sont expédiés et de nouveaux ordres sont remplis pour livraison immédiate. Le marchand avisé, si son stock n'est pas au complet, prendra des moyens pour le compléter aussitôt que possible, car les stocks en mains dans les magasins de gros ne sont pas très forts. En ce moment, le stock de Greenshields est au complet dans les lignes qui coûtent de \$2.25 à \$5.25. Ces lignes comportent surtout les articles en noir. La maison offre aussi une variété considérable de grands bas pour enfants, en blanc et rouge.

Voyez la belle variété de la maison Greenshields en couvertures blanches et grises, ainsi que les confortables que cette maison offre pour l'automne. Valeurs spéciales pour paires de couvertures blanches. Le stock de cette maison dans toutes les lignes de fournitures de maisons est au complet. MM. Greenshields, Ltd., peuvent expédier les marchandises que vous demandez par retour du courrier.

Le département des confections d'exportation dépasse tout ce qui a eu lieu dans les saisons dernières et la demande est forte et soutenue dans toutes les lignes de confections; il y a une tendance marquée pour les marchandises de la meilleure catégorie. Le stock de la maison Greenshields est, en ce moment, plein de lignes désirables et ses marchandises se vendent à des prix très intéressants. MM. Greenshields, Ltd., conseillent d'envoyer de bonne heure des ordres de répétition pour toutes les lignes, car plus tard dans la saison il sera presque impossible d'obtenir des livraisons des lignes demandées, surtout pour les flanelles, les sous-vêtements, etc.; les manufactures jusqu'à présent ont vendu tout ce qu'elles pouvaient fournir et elles ne peuvent pas, la plupart du temps, promettre des livraisons avant six mois. Des préparatifs spéciaux sont faits dans ce département pour mettre en évidence l'assortiment le plus complet de confections pour le printemps 1908. Des échantillons de ces confections seront entre les mains des commis-voyageurs dans quelques semaines et ces échantillons demandent à être examinés.



P  
R  
E  
L  
A  
R  
T  
S  
  
P  
O  
U  
R  
  
P  
L  
A  
N  
C  
H  
E  
R  
S



L  
I  
N  
O  
L  
E  
U  
M

THE QUESTION  
OF  
OILCLOTH

C'est une question qui concerne tous les acheteurs du pays.

Notre nouvel assortiment surpassera tout ce qui a déjà été offert, car il contiendra ce qu'il y a de plus nouveau en patrons et couleurs. Nos modèles ont l'avantage d'être dessinés par nos propres artistes pour convenir au commerce domestique.

Nous recommandons aux acheteurs de retarder leurs achats ailleurs jusqu'à ce qu'ils aient inspecté notre collection, qui sera dans un avenir rapproché entre les mains des maisons de marchandises sèches en gros.

**THE DOMINION OIL CLOTH CO., LIMITED**  
MONTREAL



—M. J. A. Joubert, un des voyageurs les plus connus dans le commerce de la mode, vient d'entrer en qualité de voyageur à la Victor Mfg. Co., de Québec. M. Joubert représentera cette importante manufacture dans le district compris entre Montréal et Toronto.

—M. A. R. Wilson, chef du département de la publicité de MM. Greenshields Limited, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. J. F. Loisel, représentant MM. Greenshields, Ltd., dans la Gaspésie et la côte Nord du Nouveau-Brunswick, a passé plusieurs jours à Montréal au commencement d'août.

—M. N. E. Constantin, voyageur pour MM. Greenshields, Ltd., dans le district desservi par le C. P. R. entre Montréal et Québec, a passé plusieurs jours à Montréal au commencement de ce mois.

—M. Edouard Labelle, voyageur à Montréal pour la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., vient de prendre une quinzaine de jours de vacances; il s'occupe actuellement de la vente des rideaux.

—M. T. P. Williams, de la maison Greenshields, Ltd., vient de revenir d'un long voyage d'affaires en Angleterre, en Allemagne et en France.

—M. W. Alexander, de la maison S. F. McKinnon & Co., revient d'Old Orchard, où il avait été passer quelques jours de vacances. Il sera à Toronto cette semaine et de retour à Montréal au commencement de la semaine prochaine.

—Mme J. M. Orkin revient de New-York où elle s'était rendue accompagnée de Mlle Parisieu, première modiste de la maison J. M. Orkin & Co., dans le but de faire les commandes d'automne et d'hiver.

—M. J. M. Orkin est revenu dernièrement d'Europe où il s'était rendu accompagné de Mme Orkin, pour faire ses commandes d'automne et d'hiver.

—M. Henry Bague, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., à Québec, est complètement remis de l'accident dont il avait été victime à Roberval. Ses nombreux amis seront heureux d'apprendre que, depuis quelque temps déjà, il est en mesure de vaquer à ses affaires.

—M. Hector Racine, de la maison A. Racine & Cie, sera à Ottawa pour affaires la semaine prochaine.

—M. Norman Paulet qui était en Europe pour les achats de la maison A. Racine & Cie, sera de retour à Montréal vers le 1er septembre.

#### ALLEZ A LA RECHERCHE DES COMMANDES ?

M. le Marchand, faites-vous tout ce que vous pouvez faire? Mettez-vous à profit les enseignements que peuvent vous donner les vendeurs qui viennent à votre établissement chaque semaine, chaque mois, chaque année: Ils font beaucoup pour

gagner votre amitié et votre estime. Ils ne se contentent pas de prendre votre commande et de la remplir. Ils consentent à tenir conversation avec vous, à consacrer leur temps à l'amélioration de vos intérêts, sachant que plus ils entrent dans votre intimité, plus vos relations amicales seront étroites et plus ils pourront compter sur votre clientèle.

Vous avez remarqué comme ces vendeurs entrent dans vos bonnes grâces, combien ils usent de diplomatie et de tact; mais vous remarquerez qu'après avoir gagné votre confiance, ils prennent autant de soin et mettent autant de conscience à la conserver.

L'homme qui reste constamment derrière son comptoir, recevant l'acheteur qui entre et se débarrassant au plus vite de celui qui sort, surveillant ce qui se passe dans son magasin, revenant derrière le comptoir pour exécuter une commande ou pour rectifier quelque chose à la satisfaction générale, cet homme fait un bon travail; mais il peut en faire un bien meilleur.

Chaque marchand, dit "Commercial Bulletin", devrait arranger son commerce de manière que la machine fonctionne quand le chef mécanicien est absent, sans à coup et tout aussi bien que lorsqu'il est présent. Son personnel peut être instruit à faire le travail. De cette manière, le marchand pourra visiter le marché pour se tenir plus au courant de ce qui concerne son commerce, pour pouvoir faire de meilleurs achats, pour assister aux réunions des marchands ses confrères, pour se rendre compte de la manière dont les autres conduisent leurs affaires et enfin, chose des plus importantes, pour qu'il se mêle à ses clients, qu'il entre dans leur intimité, qu'il gagne leur confiance et qu'il enregistre leurs commandes.

C'est là que vous avez un avantage distinct et réel sur les maisons de détail faisant affaires par correspondance. Ces maisons ne connaissent pas leurs clients; elles s'efforcent, en mettant leur personnalité dans leurs lettres, de faire des connaissances. Mais vous, M. le Marchand, vous avez le plus grand avantage d'entrer en relations directes avec vos clients, d'entretenir leur amitié et d'entrer dans leur intimité.

Nous sommes d'opinion que le marchand qui dispose d'une paire de bons chevaux ne peut pas mieux les employer qu'en faisant un tour dans la campagne trois ou quatre jours par semaine. Les fermiers, bien entendu, sont occupés dans leurs champs; mais ils sont toujours heureux de s'arrêter quelques minutes et de causer. S'il fait chaud, on peut ouvrir avec profit une boîte de "grape juice", une bouteille de ginger ale. Ne prolongez pas ces visites, n'insistez pas pour avoir une commande, mais soyez prêt à prendre les ordres qui vous sont offerts.

Les femmes aiment la crème à la glace. Tout cela coûte de l'argent, c'est vrai. Mettez ces dépenses au compte de la publicité. Après avoir visité votre clientèle et les fermiers, généralement pendant la moisson ou la saison des semailles, pensez-vous qu'ils ne prendront pas la peine de vous rendre visite quand ils seront en ville? Ils le feront certainement, si vous avez agi avec diplomatie, si vous ne vous êtes pas imposé comme annonceur.

De cette manière, vous arriverez à connaître tous les fermiers et leurs familles. Vous enregistrez naturellement beaucoup d'ordres et ferez même des livraisons. Les détaillants des grandes villes livrent à de grandes distances. Pourquoi le marchand de la campagne n'en feraient-ils pas autant?

Un marchand qui fait ce genre de publicité ne sera pas gêné par la concurrence des maisons de détail vendant par correspondance.

Il verra sa clientèle augmenter. La somme d'argent nécessaire pour accomplir personnellement une campagne de publicité rapportera les résultats les meilleurs possible. Le marchand pourra ainsi appeler chaque fermier par son nom, parler intelligemment avec lui de sujets qui l'intéressent et cimenter une amitié qui aura une grande influence sur son commerce.

#### LES RELATIONS ENTRE CONCURRENTS

Certaines personnes semblent penser que l'entrée d'une nouvelle maison de commerce dans leur territoire est une insulte personnelle qui doit être accueillie par des remarques, des réflexions malveillantes à l'adresse des nouveaux concurrents et par d'autres attitudes enfantines; elles ne peuvent jamais admettre qu'il y ait place pour plus d'une maison faisant le même commerce qu'elles ou que leur maison n'était pas celle désignée par le destin pour s'occuper uniquement de leur commerce.

Il est étonnant que des hommes aient le jugement assez faussé pour ne voir rien de bon, rien d'honnête, aucun caractère, aucune aptitude chez un autre homme, simplement parce que ce dernier est dans le même commerce qu'eux. Il est heureux que ce sentiment diminue tous les ans, mais il règne encore trop. Chaque homme a le droit de gagner sa vie et il ne peut rien entreprendre sans entrer en concurrence avec quelqu'un. Il est sage pour l'homme soumis à une nouvelle compétition d'envisager la chose philosophiquement.

Le nouveau venu peut être irresponsable; dans ce cas il ne durera pas longtemps. Il peut être incapable, le résultat sera le même. Il peut ignorer les dé-

# Thomas May & Co., Limited

OCCUPERONT PROCHAINEMENT UN LOCAL SPACIEUX AU NUMERO

14 rue St-Hélène - - - Montréal

MAISON DE SPECIALITES EN FAIT DE

## Rubans

## Garnitures de Robes

## Dentelles, Etc.

Assortiment complet toujours en stock

# Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

Pour la manipulation économique  
et scientifique des confections  
pour Hommes et Femmes

Garde-Robes à Sections—  
Chacun est complet par lui-même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses  
Devantures, tous de style, dimensions  
et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pou-  
ces—50 Costumes. Petite stature, 25  
Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en  
métal. Liste de prix et catalogue sur  
demande. Estirés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont  
spécialement priés de voir notre Glissière  
pour pantalons et nos Comptoirs pour  
Costumes—la seule chose du genre en  
existence.

**Weir Wardrobe Co. of Canada,**  
LIMITED

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa.

taills de son commerce: le commerçant établi a alors tout l'avantage. Il peut avoir manqué de jugement dans le choix de son champ d'action ou dans celui de la carrière qu'il a embrassée. Dans ce cas il est à plaindre, car si le territoire est trop petit, le nouveau venu se trouve en état d'infériorité et ne réussira certainement pas, à moins qu'il ne soit plus entreprenant, plus accommodant, plus intelligent, plus au courant de son affaire ou mieux outillé que son compétiteur déjà établi.

En tout cas, dit H. A. Just, dans "Commercial", il faut prendre les choses comme elles sont et, quand la concurrence est établie, il n'y a rien à gagner à témoigner de la mauvaise humeur. La mauvaise humeur ne retient pas la clientèle et n'attire pas de nouveaux clients. Le compétiteur est là, il vit et il est capable; il faut que la maison anciennement établie déploie quelque activité si elle veut maintenir sa situation et obtenir sa part des affaires, il faut que son chef s'occupe de faire quelque chose pour faire face à la concurrence et n'être pas distancé. Cette nécessité ne signifie pas que le concurrent soit un usurpateur, un voleur, un homme incompétent et qu'il faille le traiter comme tel.

Les affaires sont les affaires et, sous certains rapports, elles constituent une guerre entre les forces rivales pour obtenir la victoire et en recueillir les fruits; mais il n'y a pas de raison pour que certaines règles ne président pas à cette lutte, de même que certaines règles sont observées par les nations civilisées en état de guerre, règles grâce auxquelles les combattants se traitent loyalement, honnêtement et aussi humanement que possible. Il n'y a pas de raison pour qu'un concurrent ne soit pas traité loyalement, avec courtoisie et civilité. Il est probable qu'il accordera en retour le même traitement plutôt que de recevoir d'une manière désagréable les avances qui lui seront faites.

Ce compétiteur, à moins qu'il ne soit un rustre d'une ignorance grossière, sera plus qu'heureux de répondre à des avances amicales. En travaillant de concert dans un esprit d'amitié, le trouble peut être éliminé et une grande économie peut en résulter, car une très grande proportion des comptes perdus proviennent de personnes qui ont l'habitude d'aller d'un magasin à un autre, prenant à crédit dans un endroit, jusqu'à ce que crédit leur soit retiré; elles vont alors ailleurs pour recommencer la même opération. En travaillant de concert, les marchands peuvent aussi beaucoup faire pour obtenir des paiements plus prompts de clients bons mais lents à payer; car ils peuvent s'entendre dans ce but et ils ne craindront plus, s'ils insistent pour être payés, que leur concurrents obtienne la clientèle de ces acheteurs qui tous semblent croire

que leur compte est le seul que le marchand ait en mains.

Les marchands peuvent s'entraider beaucoup en vendant à un rival un article dont celui-ci peut avoir besoin pour exécuter une commande, s'il est temporairement à court de cet article.

Tous les marchands se trouvent parfois à court de quelque chose et il arrive d'habitude que ce manque est découvert quand il s'agit du dernier article nécessaire pour compléter la commande d'un très bon client. On peut aussi économiser de l'argent par des achats en commun, et il n'y a réellement aucune bonne raison pour n'avoir pas recours à cet expédient.

Le concurrent est un être humain, très humain, avec les défauts et les faiblesses ordinaires du genre humain; il possède aussi une bonne nature, de l'honnêteté, de la franchise et il répondra de la même manière à toutes les avances qui lui seront faites. Par des relations sociales, beaucoup de bien peut être fait, les angles s'arrondissent, la concurrence est rendue moins désagréable et les chances d'un commerce profitable pour les deux parties sont très améliorées. Le rabais sur les prix et la compétition désastreuse se produisent rarement, quand des commerçants sont en bons termes.

#### LA FIN DES MANCHES COURTES

D'après un rapport de Londres, Angleterre, le règne des manches s'arrêtant au coude serait fini, dit "The Commercial". Tous les costumes ultra élégants ont une tendance à l'extrême opposé, et leurs manches ont non seulement la longueur complète, mais sont munies d'une extension. La mode a décrété que les manches devraient descendre jusqu'aux articulations des doigts.

Si les femmes aux jolis bras se sont réjouies de la liberté qui, pendant les deux dernières années, leur a permis de montrer dans tout son avantage ce charme particulier de leur personne, accompagné de magnifiques bracelets, leurs soeurs moins favorisées ont maintenant une revanche complète.

La manche qui couvre la moitié de la main et lui communique un certain air de délicatesse et de blancheur, produit beaucoup plus d'effet sur une main maigre, même quelque peu anguleuse.

Quelques manches se terminent par un volant plissé en dentelle ou en lawn fixé au poignet; mais comme ce matériel mou est sujet à tomber en arrière, un élastique est dissimulé dans l'ampleur du volant, et le pouce passant dans cet élastique maintient le volant en place.

La manche couvrant une partie des doigts est en réalité la manche Réjane; c'est à cette actrice qu'on doit cette innovation. Elle constitue un cadre particulièrement bon à de belles bagues.

La nouvelle mode est une réincarnation de la manche Marie Stuart, et promet d'avoir une immense vogue. Jusqu'alors elle a eu un bon résultat: le prix de la peau de chevreau qui s'était élevé énormément depuis le règne des manches courtes, est réduit maintenant à son niveau normal.

#### L'INDUSTRIE DU CHIFFON A NOTTINGHAM

Nottingham et d'autres villes de Grande-Bretagne sont depuis longtemps de forts acheteurs et consommateurs de chiffon; ce tissu est devenu un accessoire presque indispensable de divers articles du costume féminin, dit le consul des Etats-Unis à Nottingham dans un rapport adressé au département du Commerce et du Travail à Washington. Chaque verge de chiffon achetée par l'Angleterre a forcément été importée. Jusqu'alors le chiffon n'avait été manufacturé que dans la région de Lyon, en France. On estime que, l'année dernière, l'Angleterre a importé au moins 20,000,000 de verges de ce tissu.

Etant donnée la quantité de chiffon employée pour les confections à Nottingham, une députation de personnes intéressées se rendit à Lyon, il y a vingt ans environ, pour étudier la manufacture du chiffon et faire un rapport sur la possibilité d'établir des métiers dans cette ville. Ce rapport conclut à l'impossibilité d'un tel établissement sous prétexte que l'atmosphère locale ne convenait pas à un travail aussi délicat. Cette conclusion est considérée maintenant comme erronée. En conséquence, une machinerie a été installée récemment à Nottingham et produit du chiffon—avec un succès complet suivant toutes les apparences.

Outre l'obstacle prétendu de l'atmosphère, une autre difficulté se présentait. Pour le finissage et l'apprêtage, à la sortie du métier, il n'y avait pas, prétendait-on, de machinerie en dehors de Lyon, capable de traiter un tissu aussi léger. Cette difficulté a été également surmontée. Une machinerie considérable, importée de France, a été installée par les soins d'un grand établissement de dentelles de la localité, et le finissage et l'apprêtage sont maintenant faits avec toute l'apparence d'un plein succès.

On conçoit de grands espoirs au sujet de la nouvelle industrie, et on ne voit pas pour quelles raisons le chiffon ne pourrait pas être produit à aussi bon marché à Nottingham qu'ailleurs.

#### C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.

# AUTOMNE 1907 et PRINTEMPS 1908

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'automne 1907 et le printemps 1908.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,**

**BEAVERS et MELTONS,**

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

POUR COSTUMES DE DAMES,

**BEAVERS NOIRS et de COULEUR**

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**



## PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



## ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



## HERCULES RIB

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

BRETELLES DE LA MARQUE "GLOBE"  
TOUJOURS EN TÊTE, LES AFFAIRES  
CARRÉES ET LES BONNES VALEURS LES  
ONT MAINTENUES LÀ ; CHAQUE PAIRE  
EST GARANTIE TELLE QUE REPRÉSEN-  
TÉE. COMPAREZ-LES A TOUTE AUTRE  
BRETTELE FAITE AU CANADA ; NOUS  
SERONS SÛRS ALORS DE VOTRE COM-  
MANDE.

L. O. PAQUETTE,  
Québec.

Agent: J. A. OUMET,  
Montréal.

**Globe Suspender Co.**

ROCK ISLAND, Qué.

## LA BONNETERIE

## Sa manufacture autrefois et aujourd'hui

(Par R. Rowley, dans le "Daily Post" de Leicester).

La ville et le comté de Leicester se vivent depuis très longtemps à la fabrication de la bonneterie et cette manufacture s'est faite avec relativement peu de changement jusqu'à il y a quarante ans environ. Les petites machines étaient réparties dans de nombreuses parties du comté. Quand on traverse aujourd'hui les villages, on rencontre beaucoup de petites constructions qu'il est facile de reconnaître pour des ateliers. Certains sont construits séparément et d'autres sont attachés à des cottages. Ces ateliers étaient autrefois remplis des petites machines dont on se servait pour fabriquer les divers articles de bonneterie. Certains districts du comté produisaient les articles les plus grossiers pour hommes, tandis que d'autres ne s'occupaient que des marchandises plus fines pour dames et enfants. Les machines en usage étaient généralement la propriété des manufacturiers qui trouvaient à les employer; parfois, l'homme qui avait la direction de l'atelier, consacrait ses économies à l'achat d'un atelier pour lui-même.

Une faible somme était payée par le tricoteur pour l'usage de la machine. C'était parce qu'après avoir fonctionné pendant un certain nombre d'années, il fallait la remplacer, et cela aux dépens du manufacturier; en outre ces machines étaient souvent employées pour fabriquer des marchandises pour d'autres que leur propriétaire. Le paiement du prix de cette location était un continuel sujet de plaintes de la part des ouvriers.

Il est certain qu'en de nombreux cas, il y avait abus. Les ouvriers disaient que fréquemment ils n'avaient qu'un emploi temporaire, tandis qu'on leur retenait le plein montant de la location. Il en résulta que dans toutes les réunions politiques, on réclamait l'abolition des machines et la suppression de leur location.

Le tricoteur à la machine prenait toujours un vif intérêt à la politique. Le petit atelier où il avait coutume de travailler contenait généralement une douzaine d'ouvriers et était favorable à la discussion et à l'exposition des griefs. Quand on pouvait se procurer un journal, le meilleur lecteur de l'atelier lisait à ses compagnons les faits du jour, et il arrivait que tout candidat politique de la ville ou du comté était questionné sur sa volonté à aider les ouvriers à faire abolir ces charges. Un champion fut enfin trouvé en la personne de M. Albert Pell, un agriculteur qui se portait à la candidature de la division Sud du comté.

Il promit que s'il était élu il s'occupe-

rait de la question, et il réussit à faire passer un règlement rendant illégale la perception de la location des machines à tricoter. A partir de cette époque, l'industrie de la bonneterie commença à décliner dans les villages. Les manufacturiers ne recevant pas d'argent pour la location de leurs machines, n'ayant pas un contrôle entier sur elles et devant supporter toutes les dépenses nécessitées par leur entretien, commencèrent à les faire rentrer dans les manufactures des villes; c'est alors que le système des grandes manufactures se développa.

Avec ce développement, des changements et des perfectionnements se produisirent bientôt dans la machinerie employée dans cette industrie. Le principe de l'ancienne machine fut maintenu dans la nouvelle machine rotative, qui fut faite avec un plus grand nombre de divisions et actionnée mécaniquement. La fabrication de la bonneterie de toute espèce au moyen des nouvelles machines rotatives auxquelles travaillaient facilement de plus jeunes ouvriers, abassa le prix de la production et conduisit à un grand développement de l'industrie. Le procédé qui consistait à envoyer le fil dans les villages pour être travaillé dans les petits ateliers fut rapidement abandonné, et beaucoup d'hommes furent ainsi privés de leur emploi; les femmes et les jeunes filles qui étaient jusqu'alors occupées à coudre l'ouvrage produit dans ces ateliers durent aller dans les villes ou chercher d'autres occupations.

La rapidité avec laquelle les machines rotatives plus larges produisaient les marchandises fit que les anciennes machines furent abandonnées. Il fallut les briser et les vendre comme déchets. Mais longtemps après qu'elles furent devenues inutiles, on pouvait en trouver quelques-unes dans des ateliers de village, où elles étaient conservées avec soin dans la croyance ou dans l'espoir qu'on pourrait en avoir besoin un jour. La machine rotative a été universellement adoptée par toutes les manufactures les mieux outillées. On en a construit de toutes les dimensions et elles peuvent produire des articles de bonneterie de toute espèce. Les manufacturiers et les machinistes pensaient qu'on ne pourrait pas trouver mieux que cette machine et cette conviction s'est encore affermie quand des perfectionnements ont été apportés et que le meilleur type de machine a été rendu automatique dans plusieurs de ses parties.

Mais les manufacturiers devaient apprendre qu'il n'y a rien de définitif dans la machinerie. Au moment où ils étaient bien pourvus de ce genre de machine, des rumeurs commencèrent à circuler au sujet d'une autre qui, disait-on, apporterait une révolution dans l'industrie. William Cotton de Loughborough avait trouvé une machine qui fut rapidement perfectionnée

et qui répondait aux besoins du commerce.

Cette machine produisait un tissu si semblable au meilleur tissu produit par les métiers primitifs, qu'il était difficile de s'apercevoir de la différence. Comme toute bonne chose, elle eut ses détracteurs; les constructeurs d'autres machines ne se gênaient pas pour la décrier; ils disaient aux marchands que le tissu n'était pas élastique, et de grands efforts furent faits pour empêcher les manufacturiers d'adopter la nouvelle machine. Cependant ses mérites étaient évidents et comme on continuait à la perfectionner pour l'adapter à la manufacture de la bonneterie de toute catégorie, son succès fut assuré. Les machines rotatives étaient destinées à devenir aussi inutiles que les anciens métiers.

Là encore se produisit un de ces déplacements de la main-d'oeuvre si malheureux, mais souvent inévitables. Beaucoup des plus jeunes ouvriers avaient été enlevés aux anciens métiers pour leur apprendre à conduire une machine rotative et on apprit à beaucoup d'ouvriers sur machine rotative à travailler sur la machine de Cotton. L'introduction et le développement de ces machines causèrent une révolution dans l'industrie. Les manufacturiers durent se défaire de leurs machines rotatives dispendieuses, comme le cas s'était produit pour les anciens métiers. Le succès de la machine Cotton eut pour résultat une autre baisse du prix des articles de bonneterie de la meilleure qualité et, en conséquence, une demande beaucoup plus forte pour ces marchandises, avec l'emploi d'un nombre beaucoup plus grand d'ouvriers.

Les changements survenus dans la manufacture de la bonneterie avaient été si importants et si rapides, que certains manufacturiers ne voulurent pas se conformer à ce dernier développement et refusèrent d'acheter des machines si dispendieuses, dont le prix variait de £300 à £800; ils s'efforcèrent de continuer avec les machines qui tombaient si rapidement en désuétude. L'ancien métier qui coûtait de £30 à £70 fonctionnait pendant des années, on pouvait le réparer à peu de frais relativement et il était encore bon pour plusieurs années. Le long usage de cette machine conduisit les manufacturiers à adopter une échelle de dépréciation qui ne fut plus du tout suffisante quand les machines dispendieuses furent employées. L'histoire de l'industrie montre que plusieurs vieilles maisons disparurent peu à peu et que le matériel de beaucoup de manufactures, estimé dans les livres à plusieurs milliers de livres sterling, ne rapporta pas à la vente autant de centaines de livres. Les grandes améliorations effectuées par la machine Cotton se firent voir dans la production à meilleur marché des bas sans couture. On faisait alors des bas de

# Prospérité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"  
Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.  
ROCK ISLAND, P. Q.



The Robert Ryan Co.

REGISTERED  
TROIS-RIVIERES, Que.

Manufacturiers de

Gants, Mitaines, Raquettes,  
Mocassins, (Souliers Mous)

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO  
Agents de Vente.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

"CAOUTCHOUC"  
"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE 109<br>FRONT 1 3/8 IN.<br>BACK 1 3/8 IN.    | 349<br>2 1/8 IN.<br>2 IN.     | 369<br>2 1/8 IN.<br>2 IN.        | 249<br>2 1/8 IN.<br>1 7/8 IN.             | 59<br>1 3/8 IN.<br>1 1/8 IN.    |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.        | 199<br>2 IN.<br>1 3/4 IN.     | 269<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.                | 39<br>2 1/8 IN.<br>1 1/2 IN.    |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/8 IN.<br>BACK 1 3/4 IN. | 229<br>2 1/8 IN.<br>1 1/4 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/4 IN.        | 139<br>2 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.             | 449<br>2 1/8 IN.<br>1 1/8 IN.   |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.   | 499<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN. | 509<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.    | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 209<br>2 1/8 IN.<br>1 7/8 IN. | REGAL<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/8 IN.<br>2 1/4 IN.             | 329<br>1 1/8 IN.<br>1 1/8 IN.   |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.        | 439<br>2 1/8 IN.<br>1 3/4 IN. | 399<br>2 3/8 IN.<br>2 IN.        | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/4 IN. |                           |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                       | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 1/2 IN.                          | 289<br>3 1/2 IN.                | 395B<br>3 1/2 IN.         |
|                                                   |                               |                                  |                                           |                                 |                           |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                        | NO 10<br>SIZE 10 1/4 X 8      | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                  | NO 12<br>SIZE 13 1/4 X 8        | NO 14<br>SIZE 15 1/4 X 10 |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité, le Fini, l'Ajustage et la Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto. Ont.

toute sorte ayant une belle forme, et on inventa des machines pour faire les coutures, qui amoindrirent encore le prix de la production. La couture était si bien faite qu'elle imitait parfaitement une couture faite à la main.

Avec de tels résultats et de telles machines, les manufacturiers pouvaient bien penser que d'autres changements n'étaient pas probables; ces changements ont cependant eu lieu. Bien que des manufacturiers eussent perfectionné les produits de la bonneterie et abaissé leur prix avec la machine Cotton dispendieuse, une petite machine d'un principe tout-à-fait opposé à celui du modèle Cotton fut introduite peu à peu. La machine Cotton, perfectionnée, au lieu de quatre ou six divisions, en a plus de vingt-quatre. Par conséquent, le dernier type d'un modèle Cotton a probablement une longueur de vingt-six pieds. Une si grande machine exige, pour son fonctionnement, un ouvrier assisté d'un aide, et cependant cette énorme machine, parfaitement automatique, qui a produit de si beaux tissus, et si économiquement, qui semblait répondre à tous les besoins du commerce, reste à ne rien faire dans un très grand nombre de manufactures, parce que la petite machine dont il est question plus haut produit plusieurs articles de bonneterie—bas pour dames, chaussettes pour hommes et enfants—à bien meilleur marché que la machine Cotton. Cette dernière, comme il a déjà été dit, produit un article d'une forme magnifique, avec une couture, tandis que la petite machine fait l'article sans couture et avec une telle rapidité que le coût de production est très faible. Les marchandises faites sur ces machines ne sont pas aussi bonnes que celles obtenues avec les machines modèle Cotton; mais elles coûtent beaucoup moins et se vendent facilement. Le nombre de ces petites machines est maintenant très considérable, et comme ce sont des femmes qui y travaillent, elles continuent à déplacer de nouveau les ouvriers mâles de cette industrie.

La seule compensation donnée par l'économie de production, c'est que les marchandises importées ont très peu de chances de prendre la place du produit domestique.

Les grands changements qui viennent d'être énumérés ont tous eu lieu au cours des quarante dernières années, et il est très satisfaisant de constater que dans tous ces changements, les manufacturiers de Leicester se sont tenus à la tête des progrès. A une certaine époque, l'industrie était beaucoup plus importante à Nottingham qu'à Leicester, mais il n'en est plus de même aujourd'hui. Il y a vingt ans, Nottingham était le centre de réunion des acheteurs de bonneterie et ils visitaient quelquefois Leicester. Au-

jourd'hui, cet ordre des choses est complètement renversé.

#### CHOSSES QUE LES ANNONCEURS DEVRAIENT SAVOIR

On entend souvent dire que la publicité n'est pas profitable et qu'en conséquence c'est de l'argent gaspillé. Il n'est pas douteux que beaucoup de marchands annoncent de manière à mettre leur nom sous les yeux du public, mais en évitant avec soin une publicité soutenue, dispendieuse. Ils sont satisfaits d'une note locale, favorable à eux et à leur commerce, pourvu qu'une telle note ne leur coûte rien. Certains marchands croient en toute conscience que la publicité ne rapporte pas, d'autres y sont opposés, à cause de leur esprit mesquin. D'autre part une grande quantité de marchands font une grande publicité, leurs annonces étant rédigées comme ils pensent, et cette publicité ne leur procure aucune augmentation d'affaires. Ceux-là sont portés à conclure que la publicité n'est pas profitable; ils ne se demandent pas si leurs annonces sont défectueuses, ils rejettent tout le blâme sur la publicité.

La bonne publicité rapporte, il n'y a pas à s'y tromper, dit "Clothier and Furnisher", et quand une annonce ne rapporte rien, on peut être sûr que la méthode employée, la rédaction et peut-être les marchandises annoncées ne sont pas du dernier genre; peut-être aussi l'annonceur s'est-il placé à l'arrière-plan en laissant continuellement son esprit routinier rejeter les idées et les choses nouvelles. Ce n'est pas souvent qu'un homme d'affaires fait une bonne épreuve de quelque chose et spécialement une épreuve réelle de la publicité, sans un travail systématique. Il est inutile de dépenser de l'argent pour une annonce simplement pour voir si cette annonce vous procurera des clients.

Ce n'est ni la première, ni la deuxième, ni la troisième annonce qui produit. La dixième commencera peut-être à diriger le flot des acheteurs de votre côté et chaque annonce subséquente vous procurera une quantité d'affaires dix fois plus forte que la précédente.

Il est toujours préférable d'annoncer de manière à faire savoir au public ce que vous avez et pourquoi, en achetant chez vous, il économisera de l'argent.

Rédigez votre annonce dans un style attrayant et que la gravure que vous employez soit en rapport avec la marchandise annoncée. Ce n'est pas tant ce que vous annoncez qui vous amène des clients, c'est l'impression que vous faites sur leur esprit. La chose présentée doit impressionner le lecteur favorablement et, pour cela, votre annonce doit être rédigée en termes forts, intéressants et offrir de la nouveauté. Nous avons à plu-

sieurs reprises parlé et l'habitude qu'ont certains annonceurs d'attirer l'attention du public en le décevant. De telles méthodes ont d'habitude peu de durée, et tant qu'elles durent elles sont onéreuses, c'est de l'argent dépensé en pure perte. Ces méthodes amusent l'imprimeur et causent des regrets à l'annonceur.

On ne peut pas insister trop sur ce principe que l'illustration de votre annonce et son texte doivent se renforcer l'un l'autre et que le tout doit former une production efficace. Cette application de l'illustration à la mise en évidence des articles annoncés explique pourquoi le texte de l'annonce doit être rédigé forcément en phrases courtes. L'étude des annonces d'autres commerçants est toujours bonne; elle indique les points faibles et les points forts, et ces derniers peuvent être utilisés avantageusement. Tout le monde ne possède pas la même faculté d'invention; quelques-uns en sont complètement dépourvus. Pour ceux-là, il est difficile d'inventer et si, par le fait d'un labeur ardu et de l'étude, ils arrivent à faire quelque chose qui ressemble à une annonce, leur production court risque de ressembler à la texture noueuse du bois de chêne, sans en avoir la force.

Si vous voulez annoncer votre commerce, faites-le sans laisser les faits et gestes de vos rivaux influencer le ton ou le caractère de vos annonces.

Dès que vous commencez un gentil persiflage, le public en conclut que vous concurrent vous gêne. Si celui-ci emploie une fanfare et tire un feu d'artifice pour attirer le public, ne le ridiculisez pas dans vos annonces; allez chercher un aéronaute pour partir de votre magasin en ballon, ou faites n'importe quoi de plus fort que votre rival—si vous devez faire quelque chose. Ne gaspillez pas l'espace consacré à vos annonces; il coûte cher. Vous avez des marchandises d'aussi bonne qualité et à aussi bas prix que votre voisin; vous pouvez avoir quelque article bien meilleur.

Faites-le savoir au public d'une manière claire, concise. N'oubliez jamais que vous n'êtes pas seul à offrir des marchandises. Quand votre voisin fait un signe de tête, il essaie de faire une meilleure offre que la vôtre. Couvrez son offre et le public sera en votre faveur. Ayez continuellement une annonce dans les journaux; si vous ne pouvez pas faire la dépense d'un grand espace, prenez-en un petit, ou mieux, faites une grande annonce la moitié du temps et une plus petite pendant l'autre moitié alternativement. Vous pouvez dire bien des choses dans une petite annonce, si vous choisissez vos termes avec soin et si vous rédigez votre annonce d'une manière succincte.

Avez-vous de bonnes marchandises pour appuyer votre annonce? Si vous n'en avez pas, vous feriez aussi bien de



# Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

Les Gants  
de Peau de



# PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs et Manufacturiers

## Blouses pour Dames

Modèles exclusifs et élégants en  
Soie et en Dentelle All-Over, etc.

Les VOYAGEURS offrent maintenant des  
GENRES AVANCES pour l'AUTOMNE en :

Articles de Cou pour Dames Jupons  
Ceintures pour Dames Jupes de Robes Plissées  
PLISSÉS et RUCHES

HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

# PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

## Sous-Vêtement "Ceetee"

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

# THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.

jeter au vent l'argent que vous dépensez en publicité. Ne parlez pas au public de la bonne qualité de vos marchandises, si vous savez qu'elles ne sont pas bonnes. Quelques lecteurs superficiels peuvent répondre à votre appel et un petit nombre d'acheteurs sensés venir dans votre magasin; mais ce sera leur première et dernière visite. Si vous n'êtes pas sûr de vos marchandises, ne vantez pas leurs mérites, tenez-vous plutôt au-dessous de la vérité; cela plaira davantage aux clients.

Pour être attrayante, une annonce devrait avoir un en-tête approprié, quelque mot faisant impression, si possible. Le style en devrait être simple et très compréhensible; les grands mots en détruisent souvent l'effet. Les mots ne sont pas des idées, mais servent à exprimer des idées. Les lecteurs jettent un coup d'oeil sur les mots pour se rendre compte des images qu'ils représentent. Si les termes d'une annonce décrivent en détail des paletôts d'une belle confection, par exemple, un simple coup d'oeil jeté sur l'annonce devrait donner au lecteur une idée complète du paletôt décrit. Les mots devraient être employés à propos pour produire un tout harmonieux. De mots simples se dégage sans effort l'idée qu'ils contiennent et, par conséquent, le lecteur n'est pas fatigué. On ne doit pas employer les mots en dehors de leur signification acceptée, car alors le lecteur est obligé de deviner, ce qui est fatal à l'annonce. Dites exactement ce que vous voulez dire. Ecrivez comme vous parlez, ou plutôt comme vous devriez parler. Que votre annonce exprime ce que vous diriez, si vous étiez à sa place. Dites franchement ce que vous avez à dire, mais n'encombrez pas de phraséologie l'espace qui vous est alloué.

Le public connaît les noms de la plupart des commodités et articles tenus par les magasins, mais les métaphores souvent tirées par les cheveux sont de véritables énigmes pour lui. L'annonce doit être sincère et exempte de pathos. La habileté et le mensonge n'attirent jamais la clientèle; un style sans prétention est donc ce qu'il faut dans une bonne annonce. Si un préambule est nécessaire, il doit conduire simplement aux articles annoncés, de manière à fixer l'attention du lecteur sur la marchandise pour l'annonce de laquelle le préambule a été fait.

Un fait indéniable, c'est qu'une gravure ayant une relation directe ou indirecte avec le sujet de l'annonce tire l'oeil et donne de la force à celle-ci. Certaines gens aiment les gravures comiques; mais nous sommes toujours en faveur d'illustrations dépeignant quelques usages des marchandises en question.

Quelle que soit la condition des affaires, la publicité est toujours opportune. Quand des causes naturelles produisent une augmentation extraordinaire des af-

faire, il faut prévoir l'avenir et chercher à faire le plus d'affaires possible. Montrez au public ce que vous faites, dites-lui ce que vous avez et pourquoi vous pensez qu'il est avantageux pour lui de se procurer votre marchandise—c'est le moyen de le faire penser comme vous.

### LE CREDIT EST UN PRET D'ARGENT

Peu d'acheteurs demandant du crédit se rendent compte qu'ils empruntent de l'argent. De même, le marchand qui accorde le crédit demandé ne s'aperçoit pas d'habitude qu'il prête réellement de l'argent.

C'est là qu'est la grande erreur du système de ventes à crédit; c'est à elle qu'est due une grande partie des ennuis et des pertes qui résultent de ce système.

Si un client demandait à un marchand de lui prêter de l'argent, ce dernier hésiterait. Il semble cependant penser que le crédit qu'il accorde pour les marchandises achetées est chose totalement différente. Marchandises et argent sont la même chose; c'est-à-dire que, chaque fois que du crédit est accordé, c'est la même chose que si on prêtait au client telle somme d'argent.

Avant qu'un marchand consente à prêter de l'argent, il demanderait des garanties, une époque fixe pour le remboursement et une compensation pour ce prêt. Il prendrait des renseignements sur les moyens dont dispose l'emprunteur pour tenir son engagement et rembourser l'argent prêté à l'époque fixée. Il n'accepterait pas, comme garantie, des apparences de prospérité et de belles promesses. Il chercherait à savoir si l'emprunteur est bien l'homme qu'il semble être.

Que le même individu demande du crédit pour le paiement de ses achats, aucune des garanties demandées pour un prêt d'argent n'est exigée. Les marchandises sont livrées et leur prix est porté au compte du client, sans date fixée pour le paiement, dans la plupart des cas. Le marchand devra dépenser de l'argent et du temps pour faire rentrer ce qui lui est dû, et il faut souvent se présenter un certain nombre de fois chez un débiteur pour obtenir un règlement de compte, même par versements partiels.

Il est étrange que des marchands accordent du crédit dans nombre de cas où ils ne prêteraient pas d'argent sous aucun prétexte. Ils continuent à agir ainsi avec une foule de gens jusqu'à ce qu'ils aient immobilisé leur capital et l'intérêt légitime qu'il pourrait leur rapporter et gaspillé leur temps et leurs efforts.

Si les idées émises ici au sujet du crédit pouvaient être adoptées, on entendrait peu parler de mauvaises dettes, ou même on n'en entendrait pas parler du tout.

### AGISSEZ SELON VOS MOYENS

L'inclination la plus naturelle d'un homme qui découvre une augmentation de ses affaires et de ses profits, est d'accroître son stock et d'agrandir son magasin. Quelle réalité et quelle apparence y a-t-il dans cette augmentation, voilà le point déterminant qui indiquera la voie à suivre pour l'augmentation du stock et l'agrandissement du magasin. Des quantités d'hommes ont été conduits par l'accroissement de leurs ventes à augmenter ce qu'ils se plaisent à appeler leurs facilités, avant que leur prospérité réelle et leur aptitude à diriger un commerce plus important ne justifient une telle décision. Rien en affaires ne justifie mieux l'avis: "soyez sûr que vous êtes dans la bonne voie et allez de l'avant".

Un détaillant, possesseur d'un capital moyen, avait un magasin de 25 pieds sur 75, avec un entrepôt en arrière. Ses marchandises étaient bien choisies et à des prix raisonnables. Ses affaires augmentèrent rapidement et, à certains jours, le magasin était rempli de clients à un point qui semblait rendre la situation peu confortable. Les profits de la seconde année furent si élevés que ce marchand jugea nécessaire de louer un magasin quatre fois plus grand et de le remplir de marchandises pour lesquelles les marchands de gros lui ouvrirent un fort crédit. Les affaires n'augmentèrent pas en proportion et il commença à s'apercevoir qu'il était douteux qu'il arrivât à l'augmentation voulue dans la localité—la clientèle manquait.

Au bout de deux ans, ce marchand fit faillite, simplement parce qu'il avait voulu en brasser plus qu'il ne pouvait étreindre.

L'homme que la prospérité conduit à l'extravagance est, le plus souvent, celui qui ne réussit pas. Si un affaire de cent dollars par jour double au cours d'une année, il n'en faut pas conclure qu'elle quadruplera ou même qu'elle triplera dans une autre année. Nous devons agir suivant la raison et nous rendre compte que notre prospérité est due tout autant à de bons assortiments et à des prix raisonnables qu'à l'augmentation possible de la demande. Des idées de conservatisme qui font rester dans le même magasin aussi longtemps que possible et un accroissement d'affaires obtenu progressivement plutôt que par à-coups, voilà la règle de conduite qui sauve un homme d'affaires à un moment qui pourrait être assimilé au point de changement proverbial dans la marche d'une fièvre.

Avoir un commerce dont l'augmentation indique la faveur et l'approbation du public et bien juger la cause et l'étendue probable de cette augmentation, cela dénote, chez un homme d'affaires, une perspicacité qui le fera réussir. Si nous vendons quatre morceaux d'une certaine

marchandise dans tant de jours, cela n'indique pas que la demande pour cette marchandise durera indéfiniment et ne justifie pas l'achat d'une caisse. Si la foule remplit un magasin de 75 pieds sur 25, cela n'indique pas nécessairement qu'il faille prendre un magasin quatre fois plus grand pour maintenir les affaires en bonnes conditions. L'homme possédant un petit magasin bien achalandé et forcé à quelque gêne est plus satisfait que celui qui a un grand magasin dans lequel les clients sont clairsemés, ce qui fait dire au public observateur que son commerce n'est plus ce qu'il était dans le magasin plus petit.

Le doute du public et un stock trop fort de marchandises font plus de tort à un commerce que ne pouvait lui faire de bien l'approbation de ce même public autrefois. L'homme qui s'agrandit quand le besoin s'en fait sentir et qui est à même de discerner le moment opportun pour le faire est celui qui réussit. Les achats fréquents donnent plus de profits à un petit magasin qu'un stock trop fort à un grand. Vivre selon ses moyens s'applique aussi bien aux affaires qu'à l'intérieur du ménage.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

TROP DE ROUTINE EST NUISIBLE

Je connais une maison de commerce qui a perdu récemment un de ses meilleurs vendeurs, à cause d'un carnet de dépenses et de son attachement à des coutumes routinières, dit un auteur dans "Selling Magazine". Ce vendeur était payé un prix élevé et ses services étaient sollicités. Il convint de couvrir un certain territoire et, si ce territoire lui convenait, il devait signer un contrat de trois ans. Quand il fut prêt à partir, le caissier de l'établissement lui remit un carnet de dépenses, où toutes les dépenses imaginables étaient inscrites, avec instruction qu'à la fin de chaque semaine, sur réception de son carnet de dépenses, il recevrait un chèque pour ses dépenses de la semaine suivante. On lui remit ensuite un formulaire sur lequel il devait inscrire le nom de chaque personne qu'il serait allé voir chaque jour et, au cas où il n'aurait pas fait de vente, il devait en donner la raison. Il y avait encore une foule d'autres choses de routine exigées inutilement.

Le vendeur fut démonté et en même temps se trouva insulté; il alla trouver le chef de la maison et lui dit: "Monsieur, vous avez retenu mes services pour vendre des marchandises. C'est mon métier et je l'ai fait avec succès pendant dix ans. Je ne suis ni teneur de livres, ni comptable, sans quoi, j'aurais demandé

à remplir cette position. Si vous n'avez pas confiance en mon intégrité, pourquoi avez-vous sollicité mes services? Je serai heureux de m'occuper de vos intérêts de mon mieux en vous communiquant les renseignements importants; mais quant à rendre un compte détaillé de mes dépenses et faire un rapport tel que celui sur lequel votre caissier insiste, je ne le ferai jamais".

La maison de commerce s'entêta dans ses exigences et le lendemain, le vendeur signait un contrat avec une autre maison, à raison de \$5,000 par an avec privilège d'étendre le contrat à cinq ans et d'une augmentation de salaire.

DE LA MANIERE D'APPROCHER UN CLIENT

Un homme qui entre dans une maison d'affaires et entame la conversation en demandant à son client s'il est occupé, viole tous les principes de l'art du vendeur. L'effet nuisible de cette entrée en matière gît dans la conclusion que l'homme d'affaires en tirera invariablement. Demander à l'acheteur s'il est occupé signifie que vous êtes parfaitement disposé à attendre qu'il ait un moment de libre, avant que vous ne commenciez à parler de ce que vous avez à vendre. Le client en conclut que ce que vous allez lui proposer n'est pas d'une très grande impor-

Toutes nos Riches et  
Elégantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction durant les mois d'Été. Nous avons toutes les **Pelleteries** en vogue en une immense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse, Electric Seal et Near Seal. Collettertes, Etoles et Manchons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les fourrures. Emmagasiner et Assurance des fourrures pour la Saison d'Été.

T. A. DURAND

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

AUTOMNE 1907

HOMESPUNS  
HARRIS

Etoffes à Costumes  
pour Dames

Draps pour Manteaux

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

tance, et que vous pouvez très bien attendre qu'il ait le temps de vous écouter à loisir. L'homme d'affaires, à notre époque a, du matin au soir, des devoirs qui lui prennent tout son temps, et, quand on lui demande s'il est occupé ou non, cette question doit lui sembler absurde à l'extrême. Le vendeur expérimenté commet rarement cette erreur; mais pour les jeunes vendeurs ayant moins d'expérience, il semble que ce soit le moyen le plus logique d'entrer en conversation. Personne ne voudrait donner des conseils à un vendeur expérimenté sur ce qu'il doit dire en entrant dans une place d'affaires; mais il n'est pas hors de propos de dire à l'homme qui fait son apprentissage du métier de vendeur que son attitude envers son client devrait être celle d'un homme occupé s'adressant à un autre homme occupé pour lui parler d'une chose assez importante pour qu'elle retienne pour le moment l'attention des deux parties.

**CE QUI ATTIRE LA CLIENTELE**

L'art d'attirer la clientèle est le secret du succès, et cet art ne consiste pas seulement à avoir un magasin bien situé, bien agencé et toujours rempli de marchandises attrayantes. La manière dont se comporte le personnel du magasin vis-à-vis des clients est un facteur d'une importance vitale dans la réussite du propriétaire de ce magasin.

Il est bon de se rappeler, quel que soit le commerce que l'on fait, que les clients sont souvent influencés par des considérations tout à fait étrangères à la qualité des

marchandises qui leur sont offertes. Cela ne veut pas dire qu'ils sont entièrement persuadés par d'autres considérations que celle-là; mais on peut déclarer, sans crainte de se tromper, que la disposition d'esprit qui porte un client à faire des achats dépend, pour les neuf-dixièmes des acheteurs, de la manière dont le vendeur s'adresse au début à ce client.

Quelle est l'influence qui peut avoir agi pour conduire le client au magasin, c'est une question. Ce peut être la publicité, un besoin ou la curiosité. Dans nombre de cas, les clients sont guidés par une annonce qu'ils peuvent avoir lue. Une personne qui désire se procurer ce qui lui est nécessaire, va au magasin où elle pense être mieux servie qu'ailleurs. Elle emporte une certaine impression de la manière dont elle a été reçue et cette impression l'engage à revenir à ce même magasin quand elle a besoin de nouveau des marchandises qui y sont vendues.

Un argument très important: "Livraison immédiate."

**A. O. MORIN & CIE**

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

**LA VALEUR COMMERCIALE DU TEMPS**

Je crois qu'un grand nombre d'agents perdent leur temps, le matin, au bureau et qu'ils ne partent pas aussi promptement qu'ils devraient le faire pour se rendre sur leurs territoires respectifs. Le matin est le meilleur moment de la journée. L'agent et les clients sont en meilleure disposition d'esprit. Si vous désirez passer du temps à parler, employez-y la dernière partie de l'après-midi; mais non la première partie de la matinée, surtout quand les matinées sont belles et que tout le monde se sent en bonne humeur.

Nous avons signalé ces choses un grand nombre de fois dans le passé, dit M. Hugh Chalmers, vice-président et gérant général de la "National Cash Register Co.", et j'espère que nos gérants de districts et de bureaux verront à ce que les agents ne passent pas trop de temps dans les bureaux. Je pense que quelquefois on se figure être très occupé, parce qu'on parle à quelqu'un, quand, en réalité, on ne fait que perdre du temps.

L'agent qui réussit—celui qui économise de l'argent—n'est pas l'homme qui se tient constamment dans le bureau ou qui perd du temps, quand il est dehors. Apprenez à faire les affaires rapidement. Certains hommes couvrent deux fois plus de territoire que d'autres, parce qu'ils connaissent la valeur du temps. Leur jugement en affaires leur indique la manière de faire le meilleur usage de leur temps. Ce sont ces hommes-là qui tirent de forts chèques. Mettez à profit chaque minute quand vous êtes en affaires.

**PAGINATION DES ANNONCES**

|                                              |    |                                                           |    |                                         |    |
|----------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .                | 49 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .                          | 21 | McCall Co., D. (The) . . . . .          | 11 |
| Baldwin & Partners, J. & J. . . . .          | 55 | Globe Suspender Co. (The) . . . . .                       | 47 | McKinnon & Co., S. F. . . . .           | 17 |
| Brock & Co., W. R. . . . .                   | 2  | Greene & Co., J. C. . . . .                               | 9  | Orkin & Co., J. M. . . . .              | 35 |
| Brophy, Cains & Co. . . . .                  | 37 | Greenshields, Ltd. . 1, 22, 23, 25,<br>27, 28, 29, 51, 56 | 56 | Paquet, Ltée (La Cie) . . . . .         | 7  |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The) . . . . . | 47 | Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .                       | 51 | Penman Mfg. Co. (The) . . . . .         | 19 |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .             | 5  | Harris & Co. . . . .                                      | 53 | Révillon Frères . . . . .               | 31 |
| Dominion Thread Mills Co. (The) . . . . .    | 35 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .                          | 13 | Rock Island Overall Co. (The) . . . . . | 49 |
| Dominion Oil Cloth Co. (The) . . . . .       | 43 | MacDonald & Co., John . . . . .                           | 33 | Robert Ryan Co. (The) . . . . .         | 49 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . . . .         | 49 | May, Thos. . . . .                                        | 45 | Tranchemontagne & Cie, C. X. . . . .    | 47 |
| Durand, T. A. . . . .                        | 53 | Menzie Wall Paper Co. (The) . . . . .                     | 39 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .        | 51 |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .               | 7  | Merin & Cie, A. O. . . . .                                | 54 | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .         | 55 |
| Fairbairn, Rhys D. . . . .                   | 5  | Morrice, Sons & Co., D. . . . .                           | 15 | Weir Wardrobe Co. (The) . . . . .       | 45 |
| Featherbone Novelty Co. (The) . . . . .      | 41 |                                                           |    |                                         |    |

# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## THE WATSON MANUFACTURING Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS DE SOUS-VETEMENTS

TRICOTES A COTES POUR HOMMES

DAMES ET ENFANTS

PARIS

--- ONTARIO ---

--- CANADA

*AU COMMERCE DE DETAIL:* Notre commerce est basé sur la croyance qu'un grand nombre de bonnes maisons désirent l'article absolument le meilleur qui puisse être produit. Désirez-vous tenir des sous-vêtements dont la qualité soit en rapport avec la dignité et la réputation de votre maison? Si oui, les articles de WATSON sont ce que vous cherchez; et, exclusifs comme ils le sont, ils ne coûtent pas plus que d'autres de fabrication inférieure.

Votre orgueil les demande — les résultats prouveront leur valeur. AISÉS A PORTER — DIFFICILES A DECHIRER. Tout en vous remerciant pour votre aide dans le passé, nous sollicitons vos faveurs futures, car, à cause de l'augmentation énorme de nos affaires, nous avons été obligés d'agrandir beaucoup notre établissement, de sorte que notre assortiment sera plus vaste et plus varié que jamais.

Vos dévoués,

THE WATSON MANUFACTURING CO., LIMITED.

Agents: McCLUNG & BURNS

TORONTO, ONT.

A. L. GILPIN

MONTREAL, QUE.

J. A. MURRAY

SUSSEX, N. B.

BRYCE & CO.

WINNIPEG, MAN.

# Tapis et Fournitures de Maisons



DANS CE DÉPARTEMENT, LES MARCHANDS TROUVERONT  
LES IMPORTATIONS LES PLUS RÉCENTES, LES MODÈLES  
LES PLUS NOUVEAUX ET DES DESSINS EXCLUSIFS . . .

## Carrés d'Art

TAPESTRY, BRUXELLES, AXMINSTERS SANS COUTURES, VELOURS  
ET LAINE. UN BEL ASSORTIMENT.

Cretonnes Mousselines d'Art Rideaux en Dentelle  
Linoleums Prélarts Mats

UN ASSORTIMENT SANS ÉGAL DE

Couvertures Grises et Blanches et de Confortables

TOUT ICI POUR VOTRE DÉPARTEMENT  
DES FOURNITURES DE MAISONS.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, C. A.



# Cassidy & Newlands

(TISSUES & DRYGOODS)

SEPTEMBRE 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



Nos voyageurs sont en route pour vous voir avec notre nouvel assortiment d'échantillons d'articles blancs pour dames, de tapis et de fournitures de maison. Nous croyons que c'est le meilleur assortiment que nous ayons jamais offert et nous aimerions vous le montrer avant que vous ne placiez votre ordre.



The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montreal.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, SEPTEMBRE

No 9

## LES BANQUES

### Menaces et criaileries

"En certains lieux", dit la Gazette de Montréal, "on menace les banques d'une législation hostile parce qu'elles n'ont pas acheté les bons émis par des municipalités extravagantes. Dans d'autres lieux, on blâme les banques de ne pas payer un taux d'intérêt plus élevé sur les dépôts. Il y a presque autant de gens dans le pays pour dire aux banquiers comment ils devraient gérer les affaires de banque, qu'il y en avait pour dire aux rédacteurs comment ils devraient rédiger."

Le fait est que les banques ont bon dos. Ainsi, on leur reprochait encore dernièrement de placer des fonds à demande aux Etats-Unis; c'est un reproche auquel elles doivent être accoutumées, car il revient à peu près périodiquement. Ne les a-t-on pas blâmées également de ne pas augmenter leur capital, en présence de la rareté de l'argent?

Nous n'en finirions pas s'il fallait résumer ici tout ce que les banques devraient faire ou ne pas faire, d'après les mécontents.

Les banques ont conscience de leur mission et de leurs devoirs. On peut dire sans crainte comme sans vantardise que l'ensemble de nos banques incorporées présente un front solide comme peut-être n'en peut montrer l'ensemble des banques d'aucun autre pays.

La solidité de nos banques ne peut être attribuée à d'autres causes qu'à l'excellence de leur gestion.

L'Acte des banques du Canada est au dire des financiers les plus éminents de l'étranger un instrument admirable parfaitement adopté aux conditions particulières de notre pays. Et c'est cet instrument qu'on voudrait détruire en menaçant nos banques d'une législation hostile. En ce cas, législation hostile aux banques, c'est législation hostile au pays.

Une bonne gestion est une gestion pru-

dente et, si la prudence veut que les banques ne paient pas un intérêt plus élevé sur les dépôts que celui qu'elles paient, les criaileries et les récriminations ne modifieront en rien leur principe de prudence.

C'est toujours ce même principe qui les guide dans leurs placements au dehors. Nous avons maintes fois expliqué que les banques devaient toujours avoir en réserve des disponibilités pour parer à toutes les éventualités. Les prêts à demande faits aux Etats-Unis peuvent être rappelés à un moment d'avis et soulager notre marché. Ces mêmes prêts fait dans le pays ne pourraient pas être rappelés dans les mêmes conditions de sécurité et ne pourraient, au contraire, qu'augmenter la gêne et les embarras du marché monétaire.

Quant à la question d'augmentation du capital, nous dirons simplement ceci : que les directeurs et les actionnaires seuls sont juges dans la question. Dans tous les cas, quand l'argent est rare partout et pour toutes les entreprises, il est également rare et cher pour les actionnaires des banques.

## LA FIN DES VACANCES

Les vacances sont maintenant bien terminées. Les gens de la ville assez heureux ou assez fortunés pour aller pendant la saison chaude respirer l'air frais de la campagne et se reposer des tracasseries et des soucis des affaires sont revenus au travail. Les collèges, les couvents et les écoles ont de nouveau ouvert leurs portes aux jeunes gens et aux enfants. Les cours de justice siègent à nouveau. Les grandes corporations commerciales telles que le Board of Trade et la Chambre de Commerce ont repris leurs séances accoutumées. Nos échevins se réunissent maintenant en assemblées régulières à l'hôtel de ville.

C'en est donc fini des loisirs de l'été pour tous ceux à qui ces loisirs ont été

permis. Maintenant c'est le travail pour tous et il doit être plus facile pour ceux qui ont pu reposer leur corps et leur esprit.

Nous avons bien souvent insisté dans ces colonnes sur les bons effets d'un repos de temps à autre pour tous ceux qui peinent et travaillent.

Beaucoup de marchands cependant, croient qu'il leur est impossible de laisser, même pendant quelques jours, tout souci des affaires de côté et s'imaginent, bien à tort selon nous, qu'ils doivent rester continuellement sur la brèche sans jamais connaître les douceurs du repos avant fortune faite.

Ces marchands ne se sont jamais dit que s'ils tombaient malades, il leur faudrait laisser à d'autres le soin de prendre la direction de leur commerce pendant le temps de leur maladie. Pourquoi, pendant trois ou quatre ou huit jours chaque année, s'ils ne peuvent davantage, ne prendraient-ils pas un repos volontaire au lieu du repos forcé beaucoup plus long que le surmenage les obligera peut-être à prendre avant longtemps?

Oui, ceux qui ont pris quelque vacance, qui ont, pendant quelque temps, débarrassé leur esprit des mille soucis des affaires, vont pouvoir se remettre à l'oeuvre avec des forces et une vigueur nouvelles.

Les vacances sont terminées. Heureux ceux qui ont pu en profiter et qui aujourd'hui se mettent au travail avec une ardeur toute juvénile; leur temps de repos aura été pour eux un gain.

## LES ETATS-UNIS ET LA RECIPRO- CITE

Un candidat au siège de gouverneur dans l'un des Etats de la Nouvelle Angleterre a profité de l'exposition de Toronto pour venir nous exposer les bienfaits d'un traité de réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada.

Le candidat démocrate n'a pas ménagé

le tarif Dingley au point de vue des droits qu'il impose sur les matières premières et les produits du sol et des forêts qui servent de matières premières aux industries de son pays, mais il s'est bien gardé, et pour cause, d'appuyer trop fort sur la chanterelle au sujet des droits sur les produits manufacturés perçus en vertu du même tarif Dingley.

Le gouvernement Canadien a plusieurs fois et toujours inutilement tenté de s'entendre avec le gouvernement des Etats-Unis pour, au moyen d'un traité, étendre les relations commerciales des deux pays. Le gouvernement Canadien, à la suite de ces tentatives infructueuses, a absolument abandonné l'idée de prendre l'initiative de nouvelles conversations, et personne au Canada ne le blâmera d'attendre que les Etats-Unis, si tant est qu'ils y tiennent, entament les pourparlers.

Mais il est inutile qu'ils le fassent tant qu'ils ne se décideront pas à des concessions réciproques. Nous ne voulons pas plus aujourd'hui qu'hier être dupes. M. Whitney se trompe fort s'il croit que le Canada est prêt à ouvrir toutes grandes ses portes aux produits manufacturés de son pays en échange d'une diminution de droits sur les matières premières que les Etats-Unis doivent prendre chez nous pour l'avantage de leurs propres industries.

Donnant, donnant, il n'y a pas d'autre base à un traité de réciprocité.

#### POURQUOI PARIS EST LA CAPITALE DE LA MODE

Par Jessie Trimble

(Traduit du "Delineator")

Il est probable que tous les grands navires qui quittent l'Amérique pour l'Europe pendant ces quelques dernières semaines d'été emportent au moins un petit nombre de représentants d'une industrie qui est certainement très importante—couturiers s'en allant à Paris pour s'y procurer des robes et y trouver des idées.

Les personnes qui connaissent combien les couturiers américains dépendent des couturiers français peuvent difficilement se rendre compte de l'étendue de cette dépendance. Paris est littéralement la source des genres d'habillement, et c'est pourquoi, en février et en août, sans compter les époques très nombreuses entre ces deux saisons, des couturiers et couturières, de New-York à San-Francisco (à peu près tous les fabricants bien connus de vêtements de femmes en Amérique) vont en Europe, à Paris.

Outre les couturiers et les couturières, il y a toute une armée de manufacturiers et de fournisseurs qui vont acheter des modèles et des garnitures pour les couturiers eux-mêmes. En plus des mar-

chands de gros, il y a des bataillons d'acheteurs pour les magasins à départements. Ceux-là aussi achètent à la fois la robe modèle et le matériel nécessaire pour la reproduire.

Des clients particuliers—riches, à demi-riches et de ressources modestes—arrivent à Paris plus tard dans la saison. Ils ont l'avantage de voir les derniers genres, ceux qui prévaudront le plus probablement. Les riches et les personnes ayant une fortune moins considérable achètent des robes dont les prix varient de cent à cinq cents dollars. Les personnes d'une aisance modeste accordent leur clientèle aux magasins à départements français et aux couturiers moins connus, choisissant souvent des choses extrêmement jolies. Mais, pour toutes ces personnes—les clients particuliers, les couturiers, les acheteurs des magasins à départements et les marchands de gros—le programme d'achat est à peu près le même, l'attitude des Français complaisants est la même, les vêtements qui sont offerts sont à peu près les mêmes. Et l'attitude de tous ces gens envers les Français est la même: c'est l'attitude d'élèves envers leur professeur. Paris est l'école des couturiers américains.

Pourquoi cela? Pourquoi Paris jouit-il de cette situation? Supposons que nous répondions à la question en la posant à d'autres. Pourquoi les couturiers du monde entier font-ils précisément ce que font les Américains? Pourquoi les couturiers d'Australie—peuple ayant beaucoup de choses en commun avec les Américains—rencontrent-ils les nôtres annuellement et même deux fois par an à Paris? Pourquoi y a-t-il des habitants de la Nouvelle-Zélande qui, ne voulant pas prendre le ton de la mode en Australie, obtiennent ces modes à Paris même? Pourquoi la Russie, l'Allemagne, l'Angleterre, la Grèce, l'Italie et l'Espagne donnent-elles leur clientèle à Paris? Pourquoi les Turcs envoient-ils leur acheteurs dans la capitale française pour y acheter des robes dont se pareront les femmes des harems de Turquie? Pourquoi le Japon a-t-il suivi le mouvement? Pourquoi a-t-il aussi commencé à envoyer des acheteurs à Paris? Pourquoi a-t-on ouvert des établissements de confection de robes à Tokio, Yokohama et autres villes pour la reproduction directe des modèles achetés à Paris? N'est-ce pas là le point capital de la question? Tant que nous n'aurons pas un Paris en Amérique, tant que nous ne tirerons pas de quelque endroit une histoire comme celle de Paris; tant que nous n'aurons pas un prestige comme celui de Paris, prestige qui n'est pas basé seulement sur une habileté particulière et transmise comme un héritage pour la confection des robes, mais qui est basé sur toute la distinction que

des siècles de cette maîtrise ont accordée à Paris, nous n'aurons pas de capitale du monde pour la mode en Amérique. Paris est justement cela, une capitale du monde.

Il n'y a pas, il n'y a jamais eu, et peut-être il n'y aura jamais une autre ville, dans tout l'univers, à laquelle se rattachent, non seulement tous les signes matériels de la maîtrise dans une chose aussi subtile que l'habillement, mais aussi tous les sentiments dont nous entourons Paris. Il se passera quelque temps avant que nous puissions créer une maison au nom de laquelle s'attache une signification telle que celle qui s'attache au nom de Worth, maison dans laquelle le fils a succédé au père de génération en génération. Quel est celui de nos jeunes couturiers américains qui pourra jamais devenir un Paquin? Les jeunes couturiers américains, s'ils sont destinés à s'élever au-dessus des autres, le font en tant qu'hommes d'affaires et non pas en tant qu'artistes, dans l'art de créer des modèles de robes. Rarement aussi épousent-ils une Madame Paquin pour suppléer à leur talent de création par un génie qui oblige leur maison, au cours d'une seule décade, à prendre une influence de contrôle parmi les couturiers parisiens d'aujourd'hui. La maison Paquin est unique, particulièrement pour la confection de robes pour les Américaines, bien que la vogue de Francis et de Beer et des Soeurs Callot soit à son apogée.

Il existe toujours à Paris un esprit de distinction personnelle parmi les couturiers—un type élevé qui se développe non seulement par les grands hommes qui ont été, mais par ceux qui sont. Même quand les plus anciennes maisons sont surpassées au point de vue de la popularité momentanée, quand le germe de la tradition s'attache aux noms célèbres, une jeune fille fera faire sa robe de mariage par l'homme qui a fait celle de sa mère, et des générations ne sépareront pas le nom de l'homme du nom de la ville.

Bref, la question de l'influence parisienne sur les robes est intimement liée au type particulier de tempérament artistique du peuple français. La cause de la suprématie parisienne, c'est Paris. Et qui créera une autre ville comme celle-là?

Paris a un certain avantage au point de vue géographique. Cette ville est dans une situation centrale par rapport aux personnes qui achètent des vêtements riches. Située à mi-distance entre le nord et sud de l'Europe, et le peuple d'Amérique étant bien accoutumé à faire de fréquents voyages à l'étranger, Paris n'est pas inaccessible, même aux pays de l'Afrique du Sud et de l'Orient. Le voyage par terre, possible maintenant à travers l'Asie et l'Europe, rappelle suffi-

SOIERIES  
et  
VELOURS

RUBANS  
et  
DENTELLES

“Debenhams pour les Nouveautés”

# Modes et Articles de Modes

Nous faisons maintenant une exhibition plus attrayante que d'habitude de Nouveautés pour l'Automne dans toutes les lignes : : : : : : : :



## Debenhams (Canada) Limited

18, rue Ste-Hélène, = MONTREAL

TULLES  
et  
CHIFFONS

ETOFFES A ROBES  
et  
VELVETEENS

samment que les changements dans les moyens modernes de transport n'affectent pas la domination parisienne. Au contraire, le voisinage plus rapproché des nations est une contribution à cette domination.

Mais, même si Paris était l'endroit le plus incommode à atteindre, nous nous y rendrions quand même, tous tant que nous sommes. Les personnes en collectivité sent comme les personnes prises individuellement et si nous sommes francs, nous devons admettre individuellement que nous trouvons le temps et le moyen de voir les gens que nous désirons voir, de faire les choses que nous désirons faire. De sorte qu'il importerait peu que Paris devînt tout-à-fait inaccessible. Il y a une chose à Paris qu'il n'est pas possible de reproduire et qui n'est pas une chose tangible: c'est l'atmosphère, pour employer un mot dont on a abusé, et qui souvent n'a pas de signification. Cependant, personne n'accusera ce mot de manquer de signification quand il est appliqué à Paris. De même que Paris a une église Notre-Dame, un Bois de Boulogne, une Rive Droite, une Rive Gauche, de même, il a ce que nous définissons vaguement pas le mot atmosphère, une atmosphère artistique. Et c'est l'esprit artistique, base de tout goût privé et personnel, qui fait d'une nation un peuple habillé d'une manière magnifique. Je ne dis pas artistique dans le sens de draperies classiques et de lignes sortant de l'ordinaire, mais artistique dans le sens de beauté combinée avec l'art moderne. Là, vous avez l'essence du goût français dans l'habillement. Cet esprit artistique et vivace s'accorde avec la vivacité du peuple français. Cette vivacité est tempérée et, en réalité, prend son origine dans un amour très ancien pour ce qui est beau, pour les instincts esthétiques de l'ancienne nation.

Il est douteux que l'Amérique soit constituée de telle sorte qu'elle puisse jamais prendre la tête dans la confection des robes avec l'aplomb nécessaire au succès d'un établissement français. Les difficultés mêmes que nos acheteurs rencontrent dans leurs achats représentent un capital commercial pour ceux qui vendent. Ces difficultés forment une partie de l'aplomb, une production des nombreuses formes de routine particulières à l'Europe.

Il est remarquable toutefois que ces difficultés sont dues en partie aux efforts systématiques de la part des marchands parisiens pour garder les secrets de leurs modes. Empêcher aussi longtemps que possible les gens de copier leurs créations est une nécessité évidente pour eux. Mais il y a des milliers de manières dont les choses deviennent connues, rue de la Paix.

Le couturier étranger est environné de

difficultés, inconnues, par exemple, d'un personnel d'artistes en robes, tel que celui que le "Delineator" maintient à Paris. Ces gens, étant Français, ont accès à tout ce qui est vu par les couturiers étrangers, et à plus que cela. Parce qu'ils sont en rapports si intimes avec les sources de la mode—non seulement avec les grands couturiers eux-mêmes, mais avec les théâtres, les restaurants, les parcs—ces artistes sont aussi qualifiés pour transmettre à l'Amérique les premières nouvelles sur la mode française. Bien plus, une personne résidant à Paris a ce suprême avantage sur le couturier étranger: elle peut suivre le développement d'un genre, retracer son origine et surveiller son adoption ou son rejet, juger correctement si ce genre devrait être proclamé dans le monde comme adopté définitivement. La création d'une nouvelle mode est souvent trompeuse, une chose en produisant une autre, elle est comme le feu qui couve, restant longtemps entre l'oubli et la vogue.

Les Français exposent leurs créations à une certaine date, et rien, ni amour ni argent, ne pourrait leur faire dévoiler plus tôt ces créations. Une quantité d'arrangements systématiques concernant la vente contribue à garder encore le secret. Le couturier étranger souvent voit des robes à la suite d'un arrangement.

D'habitude, il ne voit que ce qu'on veut bien lui laisser voir, ceci étant réglé par le genre de robes qu'il a exprimé le désir d'acheter et, d'après cela, le fabricant se décide à montrer une robe de cette catégorie.

Les vendeuses sont les premières alliées du couturier lui-même: elles ont soin que les clientes restent là où on les place. On ne peut pas se promener à volonté dans tout l'établissement. La manière employée par le Français pour montrer ses robes sur un modèle, sous la direction d'une vendeuse habile, est une chose aussi importante pour conserver le contrôle entier de la situation que de montrer la robe sous son meilleur jour; cette robe est montrée successivement de salon en salon, pour le bénéfice de différents groupes de visiteurs, et cette manière de faire maintient dans tout l'établissement l'effet produit par des costumes magnifiques.

Les couturiers se rendent à Paris parce que c'est une nécessité qu'ils y aillent, et non pas parce qu'il est particulièrement facile d'y aller. Leurs clients individuels et collectifs les forcent de prendre Paris pour modèe. Il est vrai d'eux, comme d'autres artistes-peintres, sculpteurs, musiciens, écrivains même—que leur talent, s'ils en ont, s'épanouit sous la sympathie qu'engendre l'entourage français. On a dit qu'aucun couturier, quelque habile qu'il soit en dehors de Paris, ne l'est pas autant qu'il le serait à

Paris. L'inspiration dans la confection des robes à Paris est donnée par les facilités que l'on a pour cette confection et par la gaieté de la nation qui encourage la frivolité du costume.

Le prix de la main-d'oeuvre est un argument en faveur de la suprématie des Français, un argument particulièrement important. Quand produirons-nous ou quand désirerons-nous produire des ouvriers tels que ceux que la France emploie pour des sommes ridiculement petites? Les belles broderies et dentelles, qui font la renommée des costumes créés par des hommes comme Gustav Beer, ne peuvent pour ainsi dire être obtenues à aucun prix en Amérique. Annuellement, nous exportons beaucoup de tissus riches et beaux, mais non pas les tissus merveilleusement travaillés qui sont en eux-mêmes les notes véritablement françaises que nous aimons.

Nous ne pourrions pas non plus, en y employant de très nombreuses années, former une classe de femmes telles que les vendeuses expertes des magasins de Paris. Elles forment une partie du système commercial, mais non les modèles, quoique celles-ci en fassent aussi partie et une partie importante. Ces jeunes femmes, les vendeuses, sont essentiellement des produits de l'Europe. Le même tempérament artistique—cette finesse dans les situations délicates—l'aptitude à juger une cliente, à deviner sa position sociale, son crédit, son passé, ses possibilités d'avenir—tout ceci est caractéristique de la Française. Elle travaille avec une dextérité, avec une volonté à traiter les gens différemment, suivant ce qu'on peut obtenir d'eux, qu'on ne rencontre pas aux Etats-Unis.

Les Français font constamment des emprunts aux costumes d'autrefois. Les galeries d'art de Paris, de l'Europe et les collections de garde-robes historiques sont constamment à leur disposition. Et comme un nouveau genre n'est presque toujours qu'une modification ou un développement d'un genre ancien, l'importance de ces contributions à l'art du couturier français est évidente.

En Amérique, bien que nous ayons quelques galeries de tableaux et quelques collections d'anciens costumes, nous ne sommes pas dans l'atmosphère de pareilles choses. Il n'est pas facile de s'en approcher.

La nation qui a le plus de souci des vêtements tiendra la tête dans la question du vêtement. Le Français accorde une attention sérieuse à un sujet frivole.

Quand et où pourrions-nous reproduire cet esprit aux Etats-Unis? Ce n'est sûrement pas à New-York, bien que New-York soit considérée comme une ville frivole par le reste des Américains. Nous n'avons pas de Bois de Boulogne, on peut presque dire que nous n'avons pas de

# "CARTER" ET "WILKINSON"

LES CHAPEAUX EN RENOM

NOUS avons rendu les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" célèbres, au moyen d'une série d'annonces qui n'avaient jamais été égalées dans ce pays. En outre des enseignes bien connues de vous et de vos clients, nous avons fait publier 100,000 pamphlets distribués au public dans toutes les parties du Canada, lesquels ont été accompagnés d'annonces spéciales dans les journaux depuis Halifax jusqu'à Vancouver, et nous gardons un assortiment choisi de vignettes de journaux à l'usage des marchands qui vendent ces chapeaux.

Le résultat de nos efforts est une demande extraordinaire faite actuel-



lement par tous les chapeliers de la Puissance pour les marques "Carter" et "Wilkinson." Beaucoup de gens ne gardant pas ces marques seraient heureux de savoir où ils peuvent se les procurer. Pour le bénéfice de ceux qui n'ont jamais vendu ces lignes, nous devons faire remarquer que nous représentons ces deux marques en Amérique et sommes en position de remplir les commandes dans l'ordre de leur réception, depuis ce jour jusqu'à nouvel avis.

Si vous n'êtes pas sur la liste des clients à visiter, écrivez-nous un mot, et votre nom sera enregistré sans délai.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITEE, QUEBEC

Branches à Vancouver, Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St. John, N.B.

"Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les Seuls Fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort."

## La Demande pour "Quelque Chose de Meilleur"

Les clients qui se respectent, même si leurs moyens sont modérés, consentent généralement à payer un peu plus pour "quelque chose de meilleur."

Montrez à un homme la particularité merveilleuse qu'est *l'élasticité* du Sous-Vêtement à Côtes Ellis à l'Aiguille à Ressort et il appréciera presque sûrement la convenance qu'il y a à payer un peu plus afin d'obtenir un vêtement qui combine un ajustage parfait à une qualité si évidemment de la plus haute classe.

Une raison supplémentaire pour le succès de ces marchandises est la popularité du Complet "Combination" et le fait que le Sous-Vêtement Ellis est, en raison de son élasticité remarquable, particulièrement convenable à cette classe de vêtements.

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT EN ROUTE AVEC DES ECHANTILLONS POUR LE PRINTEMPS

**The Ellis Manufacturing Company, Limited**

HAMILTON, ONT.

MONYPENNY BROS. & CO., - - MONTREAL ET TORONTO, - - AGENTS DE VENTE

restaurants, pas de courses de chevaux comme il en existe en France où toutes les classes ont part à la vie gaie. Nos récréations de cette sorte sont pour les gens riches, et il faut qu'un divertissement soit admis par toute la nation pour que son effet soit distinctement national.

Les habillements qu'on obtient à Paris sont-ils réellement meilleurs ? Pas nécessairement. La couture et le finissage, dans certains cas, sont très médiocres et nos femmes acceptent des choses françaises qu'elles retourneraient si un Américain les leur vendait. Elles paient pour le genre et elles l'obtiennent.

Mais après tout, c'est l'amour du Parisien pour la beauté qui constitue sa principale prétention à la première place. Les beaux vêtements sont seulement une expression de l'amour pour le beau et, jusqu'à ce que nous développiions davantage cet amour, que nous nous efforcions de l'interpréter sous toutes ses formes, les vêtements compris, nous ne pouvons pas espérer rivaliser avec les Français.

L'achat si général maintenant de modèles français est la meilleure preuve de l'influence française sur le costume américain. Et bien que l'agitation actuelle contre la reproduction trop fréquente des modes françaises ait excité à juste titre beaucoup de sentiments contraires, le modèle français ne présente aucun signe que sa vogue doive diminuer. Il est possible que le Français montre plus de difficulté à fournir des doubles de ses modèles et que les Américains qui en achètent appliquent leur originalité à améliorer leurs achats français, au moyen de changements qui rendent les costumes différents. Tel est le point de vue du personnel du "Delineator" à Paris, et sûrement son opinion unanime a une certaine valeur. L'échange mutuel d'idées augmentera. Mais la France restera toujours le lieu d'échange et il n'y aura probablement pas de changement plus radical que celui-ci : ceux qui le pourront achèteront plus fréquemment, directement et exclusivement. Les autres continueront à prendre ce qu'ils pourront obtenir.

#### ORIGINE DE QUELQUES PARTICULARITES DES VETEMENTS

A une assemblée de la Société Scientifique et Archéologique de Windsor et Eton, M. Wilfrid Webb a parlé d'une manière intéressante de l'évolution du costume :

D'après des dessins d'une date préhistorique, il semblerait, dit-il, que les premiers hommes étaient couverts de poil et sentaient peu la nécessité de se couvrir artificiellement. A en juger par les races primitives à notre époque, les vêtements

ne furent pas d'abord adoptés comme protection contre le temps.

De même que le zoologiste apprend beaucoup sur les ascendants des animaux par les petites particularités qui sont restées dans leur structure corporelle, de même on peut faire l'histoire du costume.

En commençant par le chapeau, on a trouvé que la bande du chapeau était primitivement une bandelette qui tenait en forme une pièce d'étoffe.

Quelquefois cette bandelette était attachée en un noeud par derrière ; les bouts de ce noeud sont restés sur la toque écossaise, le bérêt des matelots et la mitre d'évêque.

Un petit noeud à l'intérieur de la doublure du chapeau est le restant d'un lamage qui tenait la doublure en forme ou bien nous ramène peut-être à l'époque où on faisait un chapeau en mettant une ficelle dans des trous percés dans un morceau de cuir plat et en la serrant, produisant ainsi une calotte. Les plumes d'un chapeau sont placées du côté gauche parce qu'autrefois les ornements étaient si gros qu'ils gênaient sérieusement le maniement de l'épée quand ils étaient du côté droit. Le casque du pompier est presque identique à celui que portaient les anciens Grecs.

Le grand col blanc, tel que celui que portait Milton est toujours porté, sous une forme plus petite, par les clergymen qui prêchent revêtus de la soutane genevoise et les jeunes garçons habillés en matelots. Les boutons sur les manches des vêtements rappellent un temps où ces vêtements étaient très coûteux et où on avait coutume de retrousser les manches pour les empêcher de se salir.

M. Webb a aussi discuté l'origine des deux boutons en arrière du paletot et dit qu'il ne pouvait trouver aucune raison satisfaisante pour qu'en Europe les boutons des paletots d'hommes soient toujours à droite et ceux des vêtements de femmes à gauche.

La relation possible entre l'ornementation des chaussures modernes et les souliers à jours des Romains a été indiquée. Le fait qu'une broderie sur les bas implique un gousset, donne l'idée que cette ornementation peut, à l'origine, avoir été destinée à cacher les joints d'un bas fait de morceaux d'étoffe.

#### UNE CAUSE DES FRAIS DE VENTE EXCESSIFS

Vous avez un bon article à vendre, les affaires sont actives et cependant les frais de vente sont trop élevés. Les résultats du travail des vendeurs ne sont pas aussi satisfaisants qu'ils devraient l'être. Quelle en est la raison ?

Il y a deux à parier contre un que l'article en question n'est pas suffisamment apprécié des acheteurs possibles. Un hom-

me désire une chose et paiera ce qu'il faut pour se la procurer, non en proportion de ses mérites, mais en proportion de l'opinion qu'il se fait de ses mérites.

On ne peut pas se faire une opinion dans une minute. Le temps est un des éléments de la réputation. La haute estime dans laquelle le public doit tenir un article pour que la vente de cet article soit avantageuse devrait avoir été créée d'avance. Au moment où l'article est demandé, l'acheteur est préoccupé de l'idée du prix et n'est pas précisément disposé à entendre des arguments concernant ses mérites.

Un tiers de l'argent dépensé maintenant en frais de vente devrait peut-être l'avoir été il y a un an pour créer une réputation à l'article à vendre par l'intermédiaire des journaux commerciaux.

Il est assez facile de vendre un article, quand on a amené des acheteurs possibles à le désirer.

#### BLouses POUR L'AUTOMNE

La popularité qu'aura, sans aucun doute, le costume en deux morceaux, cet hiver, produira une demande pour un grand nombre de belles blouses de haute qualité, et on remarque une plus grande proportion de nouveautés de haute catégorie que par le passé, dit "Commercial Bulletin." La généralité des ventes portera sur des blouses de deux sortes — la blouse en filet et la blouse tailleur. Il n'y a jamais eu auparavant une telle variété de magnifiques modèles en filet (net) et en dentelle de filet, à des prix variant de \$60 à \$75 et au-dessous, prix de détail.

La manche japonaise est la seule chose offrant un caractère de nouveauté dans les lignes de blouses. Les maisons de blouses connues pour leurs lignes de blouses en lingerie, se sont mises à produire presque exclusivement des blouses tailleur et des blouses en coton. Quelque variété est offerte sous forme de blouses en batiste de laine genre tailleur, de blouses en flanelle lavable et de blouses en soie genre tailleur.

Les lignes de blouses en lingerie pour le printemps sortiront plus tôt cette année et la nouveauté pour les blouses d'automne et d'hiver, s'il y en a, aura plus d'influence sur les lignes du printemps que sur celles d'automne. Les blouses de soie exhibées sont très attrayantes. La majorité des modèles est du genre tailleur, mais on voit un petit nombre de modèles de fantaisie. Beaucoup de faveur est accordée aux soieries à surface satinées. Le trait caractéristique des blouses en filet et en dentelle est l'emploi de la couleur écru de préférence au blanc et l'introduction de couleurs dans les garnitures. On s'attend de bonne heure à un fort mouvement dans les blouses en soie à carreaux.

**PAPIERS A TAPISSER**

**PAPIERS A TAPISSER**

AVEZ-VOUS VU

# “La Ligne Menzie”?

Qualité la Meilleure  
Valeurs sans égales

NOTRE OFFRE POUR 1908,  
N'EST SURPASSÉE PAR RIEN  
SUR LE MARCHÉ CANADIEN.

Demandez des échantillons  
et faites des comparaisons.

The MENZIE WALL PAPER Co., Limited  
TORONTO, CANADA.

**PAPIERS A TAPISSER**

**PAPIERS A TAPISSER**

**VESTON SAC A QUATRE BOUTONS**

L'étoffe représentée par la figure 865 est du cheviot de fantaisie.

Le veston est ample sur la poitrine et dessine légèrement la taille. Sa longueur est de 30 1-2 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Les

poches ont des pattes pouvant rentrer ou sortir. La poche de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par trois boutons.

**L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.**

sont modérément étroites. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 11-2 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 15-8 pouce en arrière. Les bords ont une double piqûre de 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes pouvant être rentrées ou sor-



épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 11-2 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et est plus large de 1-4 pouce en arrière. Les bouts ont une piqûre de 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les

**VESTON SAC A TROIS BOUTONS POUR HOMME CORPULENT**

L'toffe représentée sur la figure 866 est un worsted non fini. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Sa longueur est de 30 pouces pour un homme de 5 pieds 6 pouces. Les épaules

ties, et la poche de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons; il a un collet échancré et mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture; sa longueur totale est de 27 pouces.



**CUTAWAY A TROIS BOUTONS**

Le cutaway à trois boutons (figure 863) est un des vêtements les plus populaires pour l'après-midi, et les jeunes gens le préfèrent à la redingote croisée. L'étoffe représentée est un vicuna pour le cutaway, un worsted à rayures pour le pantalon et un tissu gris perle de fantaisie

de 2½ pes, le vêtement fini. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers forment à demi la pointe; ils mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille et 11 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les bords ont une tresse plate étroite et les coutures sont unies. Le devant se boutonne au moyen de trois boutons, dont

tons et le bas offre une inclinaison marquée. Toutes les poches sont finies par une bande.

**VESTON SAC CROISE**

Le veston sac croisé le plus populaire est à trois boutons. L'étoffe représentée sui la figure 864 est un cheviot de fan-



pour le gilet. Les longueurs du cutaway sont les suivantes: 19 pouces jusqu'à la taille, et 38 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Les épaules sont modérément étroites et ont un effet militaire. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est

le dernier est sur la couture de taille. Les plis sont repassés. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons sans collet; il mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 pouces. Il est fermé par quatre bou-

taisie qui sera très populaire cette saison. Le veston est taillé assez ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne, les épaules sont de largeur normale et ont un effet modérément militaire. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent

2½ pouces à l'entaille et 13½ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1½ pouce à l'entaille et 1¾ pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes pour être rentrées ou sorties et la poche de poitrine est finie par une bande. Les bords sont à double piqûre, espacés à peine de ¼ pouce, mais les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et une fente ouverte avec deux boutons et deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet; il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture, et sa longueur totale est de 26 1-2 pouces. Il se ferme par quatre boutons et le bas est fortement incliné.

Le pantalon doit être assez ample sur les hanches et les cuisses, et dessiner la forme de la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 à 17 pouces en bas.

### VETEMENT DU MATIN

Le vêtement du matin connu encore sous le nom de vêtement de promenade anglais (figure 863), présente les lignes absolument les plus nouvelles. L'étoffe représentée par la gravure est un worsted de fantaisie pour le vêtement et le pantalon et un tissu de fantaisie pour le gilet. Les longueurs du vêtement sont de 19 pouces jusqu'à la taille et de 37 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne, (5 pieds 8 pouces). Les épaules ont une largeur naturelle et présentent un effet militaire. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2 1-2 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille, et 11 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et est plus large de 1-4 pouce en arrière. Les bords ont une simple piqûre et les coutures sont unies. Les plis sont repassés. Les manches sont finies par une imitation de manchette, fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons, sans collet; il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 1-2 pouces. Il se ferme par cinq boutons rapprochés les uns des autres et le bas est incliné.

Le pantalon est ample sur les hanches et dessine la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:  
 Mesure à l'aisselle—9 3-4 pces.  
 Longueur à la taille naturelle—17 pces.  
 Taille de façon—19 pces.  
 Longueur totale—37 pces.  
 Première mesure d'épaule—13 pces.  
 Deuxième mesure d'épaule—18 3-8 pces.  
 Mesure d'omoplate avec "allowance"—13 1-2 pces.

Poitrine—40 pces.

Taille—37 pces.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-3.

De A à B—9 3-4 pces.

De A à C—17 pces.

De A à D—19 pces.

De A à E—37 pces.

F est à mi-distance entre A et B.

De F à X—1 1-2 de la poitrine.

Aux point X-F-B-C-D-E, menez des perpendiculaires à la ligne AE.

De C à G—3-8 pce., soit 1-8 pce. pour cha-

V est à mi-distance entre B et N.

De V à W—1 1-2 pce.

Au point W, élevez la perpendiculaire W-Y-Z.

De Z à I—1-2 pce.

De Y à U—1 pce.

De H à 5—1-8 de la poitrine.

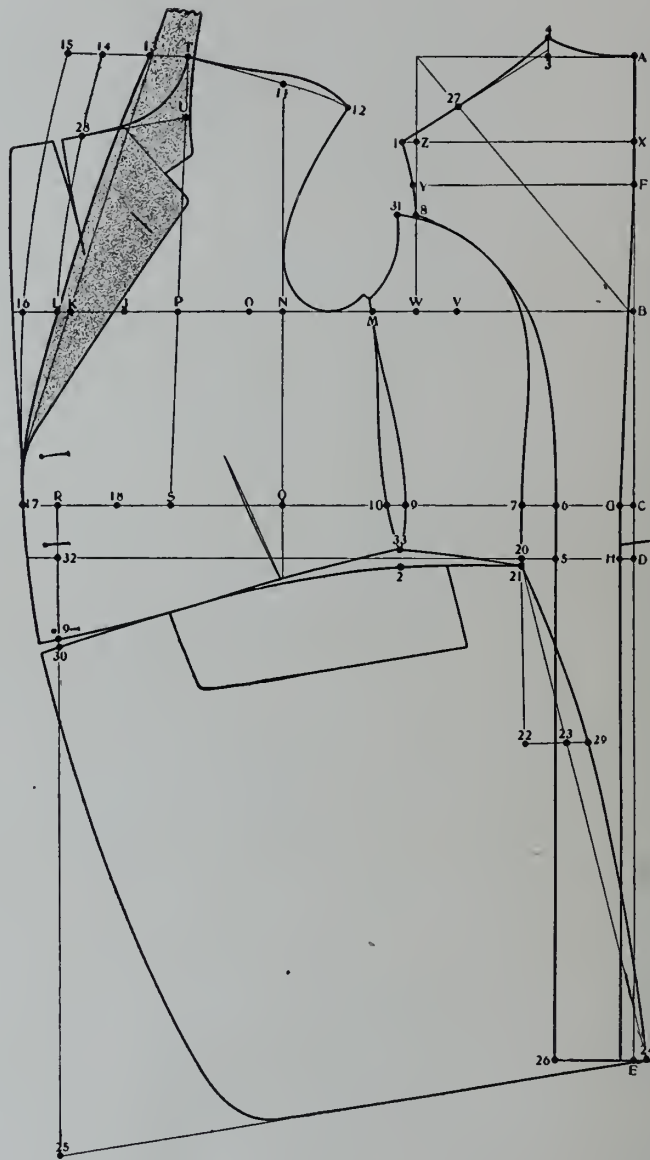
Abaissez la perpendiculaire 5-26.

De A à 3—1-6 de la poitrine.

De 3 à 4—5-8 pce.

Tirez la ligne 3-I et formez le dos.

De 6 à 7—1 1-4 pce.



que pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne F-G et abaissez la perpendiculaire.

De B à J—20 pces.

De J à K—2 pces.

De K à L—1-2 pce.

M est à mi-distance entre B et J.

De M à N—3 1-2 pces.

Abaissez la perpendiculaire N-Q.

Appliquez la mesure d'omoplate 13 1-2 pces., de B à N et élevez la perpendiculaire.

Abaissez la perpendiculaire 7-20.

De 20 à 21—1-4 pce.

De 8 à 31—5-8 pce.

9 est à mi-distance entre 7 et Q.

Le point 33 est à 1-4 pce. au-dessus de la ligne de la taille.

Formez le corps de côté tel qu'indiqué.

De N à O, 1 1-4 pce.

P est à mi-distance entre N et K.

De Q à R, moitié de la taille.

Abaissez la perpendiculaire R-25.

De 32 à 19, 1-6 de la poitrine.

Le point S est à mi-distance entre Q et R.

# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,

Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



DAVENPORT ROAD FACTORIES.



HEAD OFFICES 52 BAY ST. TORONTO



KING STREET FACTORIES.

MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

"Poles" de Rideaux  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soieries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.

Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE reçoivent une prompte attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

Tirez la ligne S-T.

Appliquez la mesure d'épaule plus 3-4 pce, 13 3-4 pces., de A à 4 et de O à T. Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 pce., 19 3-8 pces., de B à 27 et de O à II.

Tirez la ligne T-11.

De 11 à 22, décrivez une courbe ayant son centre en O.

De T à 12, 1-2 de moins que de 4 à 1.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Au point T, menez la perpendiculaire à la ligne T-S.

De T à 14—1-6 de la poitrine,

Décrivez une ligne courbe de 14 à L.

De 14 à 28—1-6 de la poitrine.

Tirez la ligne U-28 et formez la gorge.

De 14 à 15—1 1-4 pce.

De L à 16 et de R à 17, même distance.

Formez le bord du devant.

De R à 18, 2 1-4 pces.

Appliquez la mesure de taille, 18 1-2 pces., de 9 à 7, de 6 à G et de 18 à 10, et formez le côté du devant.

Tirez la ligne 33-19.

#### Les Basques

Abaissez la perpendiculaire 7-22, 9 pces.

De 22 à 23—1 1-2 pce.

De 33 à 2—5-8 pce.

Formez le dessus des basques par la ligne 21-2, en abaissant cette ligne de 1-4 pce, au point 30.

Tirez la ligne 21-23-24.

De 21 à 24, 1-4 pce, de plus que de 5 à 26.

De 19 à 25, même distance que de 21 à 24.

Tirez la ligne 25-24.

Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pce. au point 29.

Formez le bord du devant et finissez tel que représenté.

#### VESTON SAC CROISE

Le veston sac croisé le plus populaire a trois boutons. L'étoffe représentée sur la figure 864 est un cheviot de fantaisie, qui sera très populaire cette saison. Le veston est coupé assez ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne, et les épaules de largeur normale ont un effet militaire modéré. La gorge a une profondeur moyenne; les revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords sont à double piqûre, large à peine de 1-4 pouce, et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette relevée et une fente ouverte avec deux boutons et deux boutonnières. Le gilet à un rang de boutons n'a pas de collet; il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 1-2 pouces. Il se ferme par quatre boutons et le bas a une inclinaison accentuée.

Le pantalon doit avoir une bonne ampleur sur les hanches et doit dessiner la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle—9 pces.

Longueur à la taille—17 pces.

Longueur totale—31 pces.

Première mesure d'épaule—12 pces.

Deuxième mesure d'épaule—17 pces.

Mesure d'omoplate avec "allowance"—12 1-2 pces.

Tirez la ligne F-4 et abaissez la perpendiculaire.

De B à P—18 pouces.

De P à Q—2 pces.

De Q à R—1-2 pce.

S est à mi-distance entre B et P.

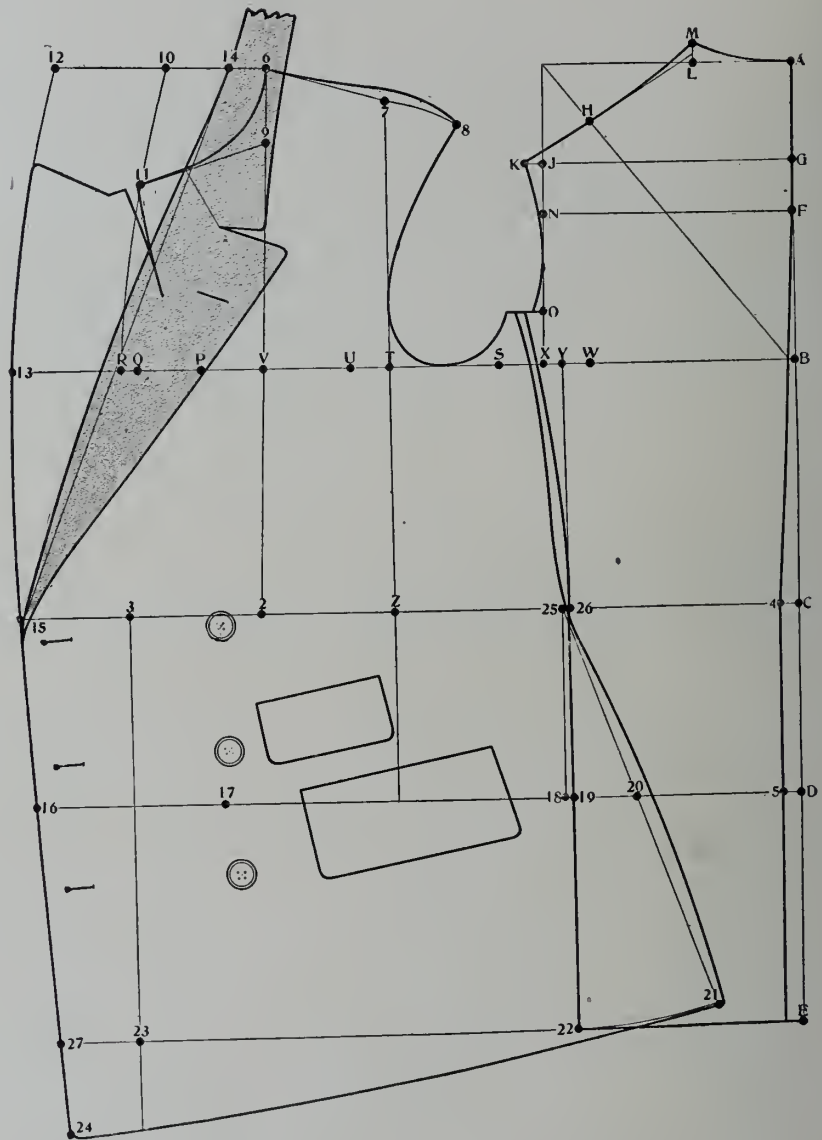
De S à T—3 1-2 pce.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pces, De B à T et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à X—1 1-2 pce.

Élevez la perpendiculaire X-N-J.



Poitrine—36 pces.

Taille—32 pces.

Hanches—17 pces.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-L.

De A à B—9 pces.

De A à 6—17 pces.

De C à D—6 pces.

De A à E—31 pces.

F est à mi-distance entre A et B.

De F à G—1-12 de la poitrine.

Aux points G-F-B-C-D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.

De C à 4—1-2 pce.

De J à K—1-2 pce.

De X à O—1-12 de la poitrine.

De X à Y—1-2 pce.

Abaissez la perpendiculaire Y-26-22.

De A à L—16 de la poitrine.

De L à M—5-8 pce.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De T à U—1 1-4 pce.

B est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, moitié de la mesure de taille.

Abaissez la perpendiculaire 3-23.

2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

QUALITÉ  
P O U R  
LE PRIX  
— ou —  
- P R I X -  
POUR LA  
QUALITÉ

VOUS fouillerez de fond en comble les filatures de coton de l'univers pour réunir une ligne qui rivalise avec le produit des manufactures **Kingcot**. Et non seulement l'acquisition de cette ligne vous causera des ennuis infinis et vous occasionnera des dépenses, mais elles ne vous procurera pas la variété de choix qu'offrent les

## COTONNADES KINGCOT

IL y a, dans les lignes **Kingcot** offertes maintenant au commerce, des couleurs, des tissus, des patrons, qui devraient être une révélation réelle des progrès faits par ces manufacturiers canadiens pour atteindre la plus haute perfection dans le tissage du coton. Avec le stock convenable de produits **Kingcot**, vous pouvez obtenir la clientèle qui paie — la clientèle qui demeure ; et un coup d'œil jeté sur la ligne vous le prouvera. Tous les voyageurs de maisons de premier ordre offrent les échantillons **Kingcot**.

### Voici les lignes KINGCOT :

Ginghams,  
Etoffes à Robes,  
Ginghams pour Tabliers,  
Saxonys,  
Flanellettes,  
Domets,  
Tissus pour Tentes,  
Shirtings,  
Oxfords,  
Denims,  
Galateas,  
Tissus à Matelas,  
Cotonnades.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pce., 12 3-4 pces., de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pce., 18 pces., de B à H et de U à 7.

Tirez la ligne 6-7.

De 7 à 8, décrivez une courbe ayant son centre en U.

De 6 à 8, 1-2 pce. de moins que de M à K. Formez l'épaule et l'entournure du bras. Au point 6, menez les perpendiculaires à la ligne 6-V.

De 6 à 10, 1-6 de la poitrine.

Menez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

De 6 à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De 10 à 12—3 1-2 pces.

De R à 13, et de 3 à 15, même mesure.

De 23 à 27, 2 1-2 pces.

Formez de bord du devant par la ligne 13-15-27.

De 27 à 24—1-6 de la poitrine.

De 16 à 17—6 pces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1-2 pce. extra, 19 pces., de 19 à 5 et de 17 à 20.

De 20 à 18—2 1-4 pces.

Elevez la perpendiculaire 18-25.

Menez la ligne 25-20-21 et formez le côté du devant.

De 22 à 21, décrivez une courbe ayant son centre en X.

Formez de bord du devant et finissez tel que représenté.

## LES COSTUMES D'AUTOMNE

Le décret de la mode voulant que la saison qui vient soit une saison calme ne se rapporte qu'au matériel dont les jupes des dames seront faites et non aux couleurs de leurs robes, dit "Commercial Bulletin". Il n'est plus considéré de bon goût pour une grande dame d'annoncer son approche par le frou-frou de nombreuses jupes de soie, bien qu'elle porte des robes dans lesquelles de belles soieries jouent un rôle important. Il est reposant de voir, au lieu des foulards garnis de fleurs et des nombreuses pongées de teintes variées, des soieries souples d'une teinte douce côte à côte avec des "lansdownes" et des crêpes de chine collants. On verra en abondance des tissus fins et souples et parmi ceux-ci le mohair occupera une place préminente, car ce tissu n'est plus dans la classe des tissus raides, mais tient une place d'honneur comme matériel se prêtant facilement à tous les genres de draperies; la raison principale pour la popularité croissante du "lansdowne", étant donné aussi le fait qu'on le produit dans toutes les nuances désirables et que ce tissu est mince et léger, c'est que ce tissu est suffisamment substantiel pour supporter un

usage auquel le crêpe de chine ne pourrait pas convenir.

Il va sans dire que cette saison sera consacrée au velours. Le velours a annoncé son approche, il y a des semaines, par son apparition sur les costumes tailleurs, sous forme de collets, de manchettes et de corsages. Pour une robe qui doit être portée pendant la saison froide, il n'y a rien de plus utile que la robe en velours en trois morceaux. On portera beaucoup de velours uni et encore davantage de velours rayé, car les rayures sont supposées allonger le buste de la femme, même si sa robe porte beaucoup de garnitures horizontales.

Les héliotropes de l'été ont tourné au pourpre pour l'hiver et le mot pourpre, que cela soit bien compris, est un terme large quand il s'applique au costume féminin. Une couturière française de grande renommée remarquait un jour que "chaque femme peut porter la couleur pourpre si elle choisit la nuance convenable."

### Couleurs

La couleur pourpre de raisin ne convient pas à la femme dont les cheveux et le teint sont mats; la couleur violette de Parme ne convient pas non plus aux teints vermeils et entre ces deux nuances prononcées, il y en a certaines qui seront grandement en évidence pendant les quelques mois suivants: pour la même raison, il est probable que la couleur tan subira une disgrâce momentanée. Le bleu ne perd jamais son pouvoir à Paris, à Londres et à Vienne. Le bleu Nattier est particulièrement bon pour les soieries et le velours, car sa teinte douce donne de jolis tons à ces tissus. Il y a d'autres bleus genre pastel que l'on aime beaucoup et le bleu marin ancien se voit toujours. Quand deux nuances d'une couleur sont combinées sur un costume, on recherche la similitude plutôt que le contraste, un effet modéré dans les couleurs aussi bien que dans les tissus étant considéré comme désirable cette saison.

### Garnitures

Les garnitures souples sont les accessoires naturels des costumes en velours, et, avec un tissu uni, on peut obtenir des effets merveilleux en combinant les rayures sous formes de bandes, de corsages, de collets et de manchettes.

A l'égal de ces velours rayés comme garniture est la chenille qui est parfois appliquée avec tant de soin et assortie à la robe même que, dans beaucoup de cas, elle ressemble au premier abord à de lourdes broderies. La broderie apparaît toujours sur toutes les robes de cérémonie les plus nouvelles, quelquefois sous formes de bandes appliquées sur les corsages drapés et les manches, ainsi que sur les corsages de dessous à garnitures compliquées, car la blouse "jumper" est

encore parmi nous et restera probablement en faveur tout l'hiver. On emploie pour les corsages de dessous transparents des filets excessivement fins, des malines légères et des dentelles. Quelquefois ces corsages sont entièrement en net plissé et bouillonné alternativement, avant d'être garnis d'applications de dentelles; ils peuvent être aussi faits complètement en plissés étroits, piqués, garnis de larges bandes de dentelle brodée, montrant la couleur de la robe avec laquelle la blouse est portée, car on ne demande pas maintenant qu'une seule blouse blanche de ce genre serve à plusieurs buts.

La blouse "jumper", qui, sous sa dernière forme, a quelque chose du genre surplis, a souvent de ces manches mandarin, d'une longueur ou d'une autre, qu'elle a aidé à introduire. Mais il est certain que la manche mandarin sera diminuée à l'approche de l'hiver, car le manteau d'hiver a nécessairement des manches moins larges que les manches des vêtements d'été. Les manches diminuent; cela se voit par celles des nouveaux corsages drapés qui sont plus collants que la blouse "jumper" ordinaire. Ces corsages drapés suivent les lignes du genre surplis en avant et en arrière, mais forment légèrement blouse par-dessus la ceinture en avant, à moins que le buste ne soit plutôt développé, auquel cas, aucune ampleur supplémentaire du corsage n'est permise.

### Ceintures

La règle des couleurs s'applique également bien aux ceintures. Chaque femme peut essayer de porter une ceinture à condition qu'elle sache ce qui convient à son buste et qu'elle la fasse baleiner avec soin et ajuster. Le secret d'un buste bien dessiné consiste principalement dans l'étude des lignes de la taille et dans l'allongement ou le raccourcissement convenable de l'espace situé entre le buste et les hanches.

Les femmes grandes adoptent volontiers des ceintures drapées qui se terminent en une pointe modifiée juste au-dessous du buste en avant, s'incline légèrement en dessous des bras et se courbe en haut vers le milieu du dos. Ces ceintures sont les plus difficiles de toutes à faire, car tout dépend de leur ajustage et de l'aptitude à déterminer précisément la quantité de draperie qu'elle exige. Une ceinture étroite, excessivement jolie avec les blouses drapées de fichu, a des pointes arrondies en avant et en arrière et diminue très peu de largeur sous les bras.

Les ceintures non drapées qui disparaissent sous les garnitures de la blouse peuvent être faites pour prêter presque à la robe un effet princesse et ces ceintures sont très aimées avec les jupes

LA  
 Saison de Rassortiment 1907

— CHEZ —

S. F. McKINNON & CO., Limited


MODES EN GROS,

*S'ouvrira cette Semaine.*



Nouveaux Chapeaux de New-York,  
 Nouvelles Formes "Flop" blanches et de toutes couleurs,  
 Nouvelles Plumes fantaisie dans les genres souples,  
 Nouveaux Chapeaux : Marchandises Exquises de Paris,  
 Nouvelles Fleurs et Nouveaux Feuillages.

Nouveaux Velours Couchés dans toutes les couleurs, Nouveaux Velours de Soie dans toutes les couleurs ; Nouveaux Rubans, largeurs Nos 40 et 60, dans toutes les couleurs ; Nouveaux Rubans de Velours dans toutes les couleurs, largeur No 16.

 NOS VOYAGEURS sont maintenant en route. Voyez leur joli assortiment. Si vous ne pouvez pas les attendre, envoyez vos Commandes de Rassortiment au No

**87 rue St-Pierre, Montréal.**

longues collantes ressemblant à des fourreaux que l'on fait maintenant en velours, en mohair et en d'autres tissus élégants pour l'automne et la première partie de l'hiver.

#### VETEMENTS D'HOMMES POUR L'AUTOMNE

Dans la rue Hanover à Londres, près de la rue Regent, se trouve le magasin d'un tailleur qui est la plus grande autorité en Angleterre en matière de vêtements. Le roi Alphonse, le Czar Nicolas II, un groupe de personnes de la maison royale d'Angleterre et un certain nombre de financiers de New-York sont parmi ses clients.

Cet homme ne fait pas de vêtements pour tout le monde. Avoir votre nom sur ses livres, c'est quelque chose comme d'ouvrir un compte dans une banque exclusive. Vous devez lui être présenté ou au moins recommandé par quelqu'un connu de la maison. L'état de vos finances doit être non seulement bon, mais votre position sociale doit être aussi excellente. Être habillé par ce tailleur, c'est pouvoir entrer dans la plupart des clubs de premier ordre. La clientèle de cette maison est faite des mêmes familles, depuis un certain nombre de générations. Quand il s'agit d'acheter des étoffes d'avance, le chef de la maison fait les achats, en ayant en vue les goûts particuliers de ses clients. Cette nouveauté dans les lainages plaira au fils du comte de Catrox et le comte lui-même ne fera aucune objection. Ce worsted est exactement ce qui fera l'affaire de M. Bear, de la Bourse.

Cette maison en est venue à être considérée comme une sorte de cour suprême en fait de vêtements masculins. Elle fait des lois et les interprète. C'est à cette haute autorité que le correspondant du "Times" de New-York, s'est adressé pour obtenir des renseignements sur ce qu'il conviendra de porter cet automne, dit la "Gazette," de Montréal.

D'une manière générale, on peut dire que le gris, le bleu et le brun sont les couleurs dominantes. Il y a quelques verts doux particuliers que les gens chics peuvent se procurer parce que ces nuances ne peuvent pas être reproduites par les tailleurs à bon marché, mais la couleur ordinaire verte, aux tons durs, qu'on a vue tellement cet été, disparaît rapidement. Les maisons de troisième ordre l'imitent avec une telle abondance que les meilleurs tailleurs refusent de lui accorder leur soutien.

De même, d'une manière générale, on peut dire dès maintenant qu'il n'y a pas de nouveautés frappantes à signaler sous le rapport de la coupe. L'homme qui s'habille bien se soucie peu des nouveautés voyantes.

Notre autorité en vêtements codifie ainsi les lois suivantes pour la saison:

**Redingote**—Le worsted et les homespunns noirs ou gris foncé sont les étoffes employées. La redingote devrait être ajustée et avoir deux boutons, avec de longs revers garnis de parements en satin noir. Le gilet continuera à être croisé.

**Cutaway**—Ce vêtement est fait d'étoffes semblables, il a également deux boutons en avant, il est d'une coupe ample avec de longs revers. Avec ce vêtement, on devrait porter un gilet à un rang de boutons, dépassant légèrement l'ouverture du cutaway.

**Pantalon**—Pour porter avec une redingote ou un cutaway. Le pantalon devrait être fait d'un cachemire de fantaisie à rayures, d'habitude noir ou dans les diverses nuances de gris avec des rayures dans les nuances claires du gris ou d'autres couleurs harmonieuses.

**Costume veston sac**—Le costume veston sac en étoffe de fantaisie prend rapidement de la vogue comme costume de l'après-midi et c'est un rival du cutaway qui, bien entendu, est porté tout autant l'après-midi que l'avant-midi.

Pour les costumes habillés, les étoffes employées sont les plus fins worsteds dans une variété de nuances. Le brun est employé dans les couleurs unies, ainsi qu'avec des carreaux ou des rayures d'autres teintes, telles que le gris, le violet, etc. Les bleus mélangés, c'est-à-dire le bleu prune parsémié de vert, le gris avec des rayures vertes et une variété de gris unis, se voient tout autant que le brun.

La jaquette sera plus longue que l'autonne dernier, avec assez d'ampleur sur les hanches et une ouverture en arrière; elle devra se boutonner par deux boutons et avoir de longs revers; le gilet doit être coupé de manière à ce qu'il dépasse l'ouverture de la jaquette.

Pour porter à la campagne, les vêtements ont la même coupe, mais les étoffes employées sont des cheviots écossais, des angolas et des homespunns en brun, gris, drab, bruyère et vert avec une variété de carreaux et de rayures de couleur.

**Paletots**.—Pour les paletots habillés, les étoffes en faveur sont des lainages souples dans les nuances gris foncés, bleus mélangés et bruns mélangés. Le paletot qui sera le plus porté est le Chesterfield ample ou de forme sac, avec un collet de velours et des manchettes retournées, de la même étoffe que le paletot.

Les mêmes étoffes sont employées pour les paletots redingotes qui sont coupés bien ajustés avec assez d'ampleur sur les hanches, et les basques descendant au-dessous du genou. Ce paletot va particulièrement bien à un homme bien taillé,

par exemple dont la poitrine mesure 40 pouces et la taille 34 pouces.

Un paletot de voyage confortable est fait d'un cheviot écossais à grands carreaux de fantaisie. Ce paletot est croisé et porte en arrière un empiècement d'environ 12 pouces, ainsi qu'un fort pli plat au centre du dos avec une bande pour tenir ce pli en position.

**Costume du soir**. — Les costumes du soir ne sont pas changés. Les jaquettes pour le dîner sont généralement faites avec un collet en soie ou en satin sans entaille et se boutonne à l'extrémité du rouleau formé par les revers; mais, pour créer un changement, un assez bon nombre de ces jaquettes sont faites avec le revers à entaille. Il y en a aussi quelques-unes qui sont croisées avec un long collet en satin et portent un parement; elles se boutonnent au moyen de deux boutons, ceux-ci étant placés près l'un de l'autre.

"L'homme bien mis, disait une haute autorité à ce sujet, n'a jamais besoin de s'inquiéter de ce que sera le genre prédominant, car chaque homme de goût crée le genre qui lui convient.

"Les hommes les mieux mis de Londres sont ceux qui ont porté à peu près la même sorte de vêtements pendant des années et qui continueront à le faire tant qu'ils vivront. Il y a du caractère, de l'individualité dans les vêtements de ces hommes, de même qu'il y en a dans l'ameublement de leur maison. Ce n'est que l'homme incompetent dans la question du vêtement qui s'occupe de ce que sera la mode dominante. Ainsi, il n'y a jamais de changements marqués dans la mode pour les hommes de goût. Le seul changement a lieu quand un homme est fatigué d'une forme de vêtements et cherche à modifier quelque détail peu important. Il le fait en conférant avec son tailleur et non en étudiant ce que d'autres ont fait ou ce qui est montré dans les gravures des journaux de modes.

"Sous ce rapport, il faut rendre hommage au goût américain. Les Américains, en effet, font faire de plus en plus leurs vêtements chez eux, par des gens qui les connaissent, qui sont au courant de leur caractère, de leurs goûts, de ce qu'ils aiment et de ce qu'ils n'aiment pas.

"En outre, un homme devrait être vêtu de manière à ne pas attirer l'attention. Il peut y arriver probablement en faisant faire ses vêtements dans son propre pays. Car les genres américains et les genres anglais deviennent de plus en plus différents les uns des autres. Je dois dire que je trouve que les vêtements faits en Amérique sont excellents sous tous les rapports. La doublure, le fil et les autres détails sont de la plus haute qualité".

A propos de vêtements d'hommes, un autre grand tailleur de la rue Jermyn me



*"Le fardeau d'une erreur rend impossible le libre courant des affaires."*

## Votre Département des Sous-Vêtements est-il un obstacle ou une aide ?



Votre département des sous-vêtements peut amener à votre magasin des clients et les y retenir, ou il peut les en "chasser."

Tout dépend des sous-vêtements.

Un homme portera des gants qui ne lui vont pas, une femme portera des chaussures trop étroites et, dans la plupart des cas, reviendront au même magasin pour leur achat suivant. Mais les Sous-Vêtements ! S'ils ne donnent pas le confort exact qu'elles recherchent, ces personnes blâmeront le magasin où elles les ont achetés et feront ailleurs leurs futurs achats.

Le **Sous-Vêtement Pen-Angle** a la réputation d'établir les affaires — et il y a des raisons à cela.

Le **Sous-Vêtement Pen-Angle** s'ajuste parfaitement, ne rétrécit jamais, est confortable pour la peau, dure et se lave bien. C'est la sorte de sous-vêtements qui ramène les clients, pour avoir encore de cette même sorte.

Le **Sous-Vêtement Pen-Angle** est fait dans tous les genres, toutes les grandeurs et tous les tissus pour hommes, femmes et enfants.

Voyez les lignes Pen-Angle et apprenez la raison pour laquelle vous devriez les vendre.

**PENMANS LIMITED, - PARIS, CANADA.**

dit que les temps durs qu'a traversés le Stock Exchange ont eu probablement un effet plus marqué sur les établissements de tailleurs que sur toute autre branche du commerce. "Nous employons de si bonnes étoffes qu'elles ne s'usent jamais, dit-il, et une enquête faite parmi les tailleurs de West End indiquerait une diminution considérable des affaires en ce moment. Des hommes pourvus d'une bonne quantité de bons vêtements un peu vieux ne les donnent pas comme ils le faisaient l'année dernière à cette époque, pour en commander de nouveaux. Non, ils économisent. Ceci est une preuve suffisante qu'il n'y a jamais de changements considérables dans les modes masculines.

#### LE LIN DE LA NOUVELLE-ZELANDE

Le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a offert un prix de \$25,000 à l'inventeur d'un procédé économique pour l'extraction du lin de la plante indigène, soit chimiquement, soit mécaniquement. Cette plante, qui est cultivée pour sa belle fleur sous beaucoup de climats semblables à celui de la Nouvelle-Zélande, est entièrement distincte de la plante ordinaire qui produit le lin. Les feuilles, larges de un à trois pouces dans leur plus grande largeur et longues de deux à six pieds, sont d'une nature fibreuse ; ce sont elles, et non la tige, qui fournissent le lin. Le blanchiment de cette fibre est une opération difficile, à cause de la grande quantité de substances visqueuses, résineuses et gommeuses dont elle est imprégnée. En conséquence, la fibre résultante ne peut être employée que pour les tissus les plus grossiers, comme la toile à voiles, où une blancheur immaculée n'est pas particulièrement requise. Le procédé généralement employé pour l'extraction de la fibre des feuilles est la macération ; mais le procédé le plus efficace et le plus satisfaisant, quoique essentiellement primitif et lent, est celui mis en pratique de temps immémorial par les indigènes. Par un mouvement leste du pouce, ils enlèvent avec l'ongle la partie mince et extérieure de la feuille, puis ils séparent la fibre au moyen de petits peignes sans recourir à la macération.

Le produit ainsi obtenu est d'excellente qualité ; il possède un lustre soyeux et une grande force ; il dure longtemps et on l'emploie principalement à la fabrication de la corde, de la ficelle et des paillasons.

La plante a une croissance luxuriante et est très prolifique ; elle pousse dans les terrains les plus pauvres, on la trouve à l'état sauvage, à profusion dans tout le pays. Quand on la cultive, on peut faire trois cueillettes de feuilles chaque année, et un acre peut produire environ douze tonnes de feuilles. On dit toutefois qu'avec des méthodes de culture plus scien-

tifiques on pourrait facilement doubler le rendement par plante par acre. Il y a déjà plus de quatre cents établissements occupés au traitement de ce lin, les exportations du pays s'élevant à plus de \$1,000,000 par an en moyenne. Ce lin est plus fort et plus durable que celui dont on se sert ordinairement et est l'objet d'une forte demande pour certaines catégories de marchandises.

Quand le procédé du dégomme sera satisfaisant et permettra le blanchiment prompt et facile du lin de la Nouvelle-Zélande, celui-ci deviendra un rival formidable de la fibre d'Europe et d'Asie, étant donné surtout qu'il est plus fort et qu'il coûte moins cher que les fibres de ces dernières variétés.

#### LA REPARTITION DU TRAVAIL DANS UN MAGASIN

Vous connaissez quantité de personnes qui pensent que personne au monde, sauf elles-mêmes, ne peut faire une chose comme elle doit être faite, et elles mettent leur croyance en pratique en procédant à tout faire. C'est peut-être un peu exagéré mais c'est l'impression qu'on ressent quand on observe la manière de faire de ces personnes. Vous êtes peut-être de leur nombre volontairement ou involontairement et, au lieu de répartir le travail, vous vous mettez à tout faire par vous-même afin que ce soit fait d'une certaine manière.

Ne pensez-vous pas que c'est une erreur pour deux raisons en particulier ? Il n'existe personne qui puisse tout faire, parce qu'il y a toujours une limite à la capacité ; et les autres personnes ont le droit d'être prises en considération ; elles ont droit à acquérir de l'expérience, et à exposer des idées qui peuvent être aussi bonnes ou meilleures que les vôtres.

Quelle différence cela fait-il qu'une chose soit faite de telle ou telle manière, tant que le résultat désiré est obtenu ? Il n'y a pas deux personnes qui fassent les choses exactement de la même manière ; cependant les divers procédés employés n'ont pas encore causé la ruine du monde. Si vous réfléchissez, vous verrez que là où il y a eu progrès, c'est parce que quelqu'un a utilisé de nouvelles idées et qu'une occasion a été donnée à de nouvelles idées de se faire voir en pratique.

Comment savez-vous si quelqu'un de vos employés sait mieux que vous la manière de faire un grand nombre de choses ? Les hommes qui auront du succès comme marchands dans l'avenir sont maintenant derrière le comptoir de quelqu'un et ce comptoir peut être le vôtre.

Certains marchands sont très méticuleux au point de vue de la manière dont se fait le travail du magasin. Chaque pièce de marchandises doit être maniée

de cette façon-ci, les mesures doivent être prises d'une certaine manière méthodique et tout ce qui concerne la manipulation et la vente doit se faire suivant des règles déterminées. Tout le travail est contrôlé à un point central, sans laisser aux employés aucune initiative. Un tel magasin fait des affaires, mais il ressemble à une puissante machine ancienne modèle qui fait le travail lentement, tandis que la machinerie moderne plus légère fait plus d'ouvrage avec moins de bruit et des résultats tout aussi satisfaisants. Dans un magasin, les rouages doivent fonctionner légèrement et régulièrement et il doit y avoir une certaine indépendance de mouvement ; le travail doit pouvoir s'y répartir de l'un à l'autre des employés — non seulement parce que des employés peuvent faire l'ouvrage de ceux qui sont surchargés, mais aussi parce que vous avez le droit d'être soulagé d'une tâche.

J'ai un ami avec qui je suis lié depuis longtemps, qui s'efforce de faire par lui-même tout le travail de son magasin. Ce n'est pas qu'il pense que personne d'autre ne ferait ces choses, mais c'est que personne ne les fait et, au lieu d'appeler un des jeunes gens et de lui indiquer ce qu'il y a à remettre en ordre, il se dérange et met lui-même la main à la pâte. Notez qu'il est tout probable qu'il doit débrouiller ses comptes le soir et passer à ce travail la moitié de la nuit, pour n'être pas débordé. Mon ami s'occupe de l'étalage des vitrines au lieu de le faire faire par quelqu'un de ses commis.

Il est certain que lorsqu'un homme fait l'ouvrage lui-même, il sait comment il est fait, et cet ouvrage lui plaît ; mais moins on confie de responsabilité à un commis, moins il est capable d'en prendre ou moins il y consent. Il n'y a pas moyen de dire combien d'aide on peut obtenir, tant qu'un essai n'a pas été fait. J'avais coutume de dire à mon ami : "Pourquoi agir ainsi ? Pourquoi ne pas confier tout ce travail de détail à quelque commis ? Faites-leur prendre soin du stock et s'ils ne le font pas comme il faut, montrez-leur la manière de s'y prendre. Cessez de vous inquiéter de choses qui seront bien faites si vous en confiez la responsabilité à quelqu'un. Quelque jour vous serez obligé de laisser tomber votre verge par pur épuisement." Et c'est ce qu'il dut faire.

Ce fut au beau milieu du commerce de Noël qu'il tomba malade et qu'on dut le transporter chez lui. Les commis furent d'abord terrifiés, mais ils se rendirent compte de la situation, ils virent qu'il fallait faire quelque chose et ils le firent. La responsabilité du magasin pesait sur eux et la responsabilité fait les hommes là où il n'y en aurait pas sans elle. Ils se mirent à l'oeuvre. Ce fut un commerce de Noël, peut-être pas aussi

# LES ECHANTILLONS DE CHEMISES ET OVERALLS

# COLOSSUS

POUR LE

## PRINTEMPS 1908

sont maintenant entre les mains du commerce et comprennent un assortiment plus grand que par le passé.

Les chemises de travail "**COLOSSUS**" sont faites des matériaux les meilleurs qu'on puisse obtenir. Grandeur, Ajustage et Finissage, voilà les points sur lesquels leur réputation est établie.

Les chemises négligées "**COLOSSUS**" sont faites dans tous les derniers patrons et dessins et représentent les meilleurs articles que l'argent puisse procurer et que l'expérience puisse produire dans cette classe d'articles.

Dans les overalls "**COLOSSUS**," nous reproduisons l'idée de la chemise "**COLOSSUS**" faisant de la Grandeur, de l'Ajustage et du Finissage leurs points de vente.

Tous les articles portant la marque "**COLOSSUS**" sont supérieurs cette année à tout ce qui a été offert auparavant. Voyez-les et jugez par vous-même.

Tous les marchands en gros peuvent vous fournir les

# Chemises et Overalls "COLOSSUS"

## POUR L'AUTOMNE:

Les Serges et les Vicunas Sphinx sont les meilleurs.



Tweeds  
Canadiens

Tweeds  
Ecoissais

Tweeds  
Anglais

Rideaux  
Mousseline

Drap Italien


~  
Uni

~  
Croisé

~  
Lustré

~  
En Noir  
et Couleur

~  
Etoffes à  
Rideaux

 Seuls Agents au Canada pour la Marque Sphinx

Nouveautés pour Costumes de Dames  
Nouveautés

Achetez "Botanette" pour Costumes  
de Toilette

Achetez "Botanette" pour usage  
journalier

Achetez "Botanette" par économie  
Achetez "Botanette" pour confort

Popeline Coton—Soie—Coverts—Meltons—Tapis—Carrés—Carpettes  
Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines

# P. GARNEAU, FILS & CIE, = Québec

SALLE D'ECHANTILLONS  
MONTREAL

SALLE D'ECHANTILLONS  
VANCOUVER

# LAINAGES ET GARNITURES

 POUR **TAILLEURS** 

---

---

Nous offrons maintenant des

## Echantillons pour le Printemps 1908

qui comprennent beaucoup de lignes exclusives.

---

---

¶ Nos voyageurs vous rendront visite dans très peu de temps, et nous avons confiance que vous leur ferez la faveur d'examiner leurs échantillons.

---

---

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, B.C.

bon que si le maître avait pu être là ; mais la situation enseigna certaines choses qui, à la longue, rendirent de grands services au patron et à son personnel. Le premier s'aperçut qu'il ne pouvait pas tout faire et qu'il avait des aides qui en savaient autant que lui tandis qu'eux ne le pensaient pas avant qu'ils aient été forcés de faire montre de leur savoir.

Aujourd'hui tout va mieux dans ce magasin. Le patron ne peut pas abandonner ses anciennes habitudes d'aller partout dans le magasin, car il débuta par être garçon de livraison et connaît tout dans son commerce; mais il sait qu'il peut se décharger de son travail sur quelqu'un, si ce quelqu'un se rend compte que cela est nécessaire. Son magasin ne va pas à la débandade quand il le quitte un jour ou deux ou pour un voyage d'achats de dix jours. Le commerce et la vie ont un aspect un peu différent pour cet homme depuis qu'il a été forcé de les envisager tels qu'il doit l'être.

Je connais d'autre part un homme qui était un vendeur de troisième ordre et qui, pendant longtemps, a trouvé très difficile d'améliorer sa position. Il fit de grands efforts, mais il ne semblait pas les diriger du bon côté. Le meilleur vendeur quitta soudain l'établissement, ce qui donna à cet homme une occasion de monter au sommet de l'échelle, pour la simple raison qu'il n'y avait personne d'autre pour remplir cette place. Dès le début il se surprit lui-même et surprit ses patrons.

Sa timidité avait retardé ses progrès. Il se craignait lui-même pour lui-même et pour sa maison, jusqu'à ce que les circonstances l'aient forcé à agir d'une manière qui montra ce qu'il y avait en lui. Son travail long, pénible et son effort sincère pour réussir lui avaient donné un fonds de connaissances et une aptitude à les appliquer, qui ne se seraient jamais fait jour sans compulsion. Avec la confiance qu'il reprenait en lui-même, il devint meilleur vendeur; mais ses connaissances en faisaient un acheteur et un gérant meilleur, et il est maintenant à la tête d'une affaire importante; c'est lui qui est le premier après les hommes qui dirigent la firme. Quand il était découragé, il s'attaquait au problème à résoudre d'une manière telle qu'il avait l'esprit bourré de connaissances à une époque où ces connaissances étaient nécessaires aussi bien à l'établissement qu'à lui-même. De cette expérience, deux enseignements découlent, une pour les deux parties d'une maison de commerce. Combien de bons employés manquent d'essayer ce pour quoi ils sont faits et de montrer ce qu'ils savent, jusqu'à ce qu'ils y soient absolument forcés par les circonstances. Ils restent inférieurs parce qu'ils ne réussissent pas à se tirer du

mauvais pas où ils se trouvent, leur maître ne faisant aucun effort pour les y aider.

Une maison de commerce examine la feuille de ventes d'un jeune commis, juge du nombre de ventes qu'il manque, oublie de tenir compte de celles où il a réussi et en tire la conclusion que ce commis n'est pas très bon; en conséquence il faut le conserver dans la place qu'il occupe. Dans chaque magasin on trouve à un moment donné des jeunes gens de ce caractère qu'il faut deviner et il y en a un trop grand nombre qui doivent percer par eux-mêmes ou être aidés à cela par d'autres. Il est vrai que le marchand n'a pas à faire d'expériences sur son personnel, mais il n'en est pas moins vrai qu'il ne doit pas manquer les possibilités qui s'offrent à lui. Il ne peut pas s'occuper de tous les détails de son commerce, et considérer ses commis comme des sortes d'automates.

En plaçant une responsabilité entière sur ses employés, le marchand découvre leurs capacités, ce qui lui permet en même temps d'avoir un magasin meilleur. S'il trouve des hommes incompetents, il est temps alors qu'il s'en débarrasse, et il a la certitude de n'avoir laissé échapper aucun bon élément.

Je ne suppose pas qu'on puisse penser que je veuille dire de confier les affaires intérieures d'une maison de commerce entre les mains de nombreuses personnes; ce n'est pas du tout mon idée. Au lieu que les employés viennent le matin au magasin, passent la journée avec vous et s'en retournent chez eux le soir, rendez-les responsables du stock, de l'apparence du magasin, des vitrines, de tous les détails, et tenez-les en haleine pour qu'ils fassent de leur mieux afin d'améliorer les affaires et la réputation de la maison.

#### LA LUTTE ENTRE LE COTON ET LA LAINE

Pendant les cent dernières années, il y a eu une lutte vive entre le coton et la laine pour obtenir la suprématie dans l'industrie textile. En 1810, la valeur des produits en coton était à peu près la même que celle des produits en laine; cette valeur était de \$25,000,000 environ pour chaque catégorie. Le coton a tenu la tête du marché depuis cette époque jusqu'en 1870, date à laquelle la laine a pris de l'avance. En cette année, la valeur des produits en coton était de \$177,000,000 et celle des produits de laine, de \$199,000,000. En 1870 la laine avait une avance considérable; mais en 1890, la laine et le coton marchaient de pair, la valeur de chacun de ces produits étant de \$270,000,000. Mais à partir de ce moment, le coton commença à devancer sa rivale et, en 1905, la valeur des produits

en coton était de \$450,000,000 et celle des produits en laine, de \$330,000,000.

Une estimation brute de la production aujourd'hui mettrait la valeur totale des produits en coton à \$500,000,000 probablement et celle des produits en laine à \$400,000,000. Si, toutefois, la fibre du coton continue à augmenter de prix, le moment peut arriver où, avec l'augmentation des troupeaux de moutons dans les diverses parties de l'univers, les produits en laine, augmenteront de nouveau et dépasseront en valeur les produits en coton, comme la chose a eu lieu en 1890. Ces deux industries dépendent beaucoup des prix de la matière première et tout changement marqué dans le coût d'une de ces matières devra être mis à profit par l'autre. Le coton et la laine sont toujours des rivaux pour la fourniture des vêtements du public.

#### LA VALEUR COMMERCIALE DU CLUB OU DE L'HEURE DU LUNCH

Il y a des centres industriels importants qui ne tirent pas tout le profit qu'ils pourraient de leurs opportunités, parce que leurs manufacturiers n'ont pas le moyen ou l'inclination de se réunir fréquemment, dit "Iron Age". Dans les grandes cités, il y a tant de clubs, et tant d'hommes d'affaires habitent la banlieue, que la vie de club joue un rôle relativement peu important dans les affaires, sauf à l'heure du lunch. Ce moment est donc une partie hautement appréciée de la journée de l'homme d'affaires. Se rencontrant à ce moment, les hommes arrivent à connaître leurs concurrents ou leurs clients ou ceux à qui ils font des achats, à se lier avec eux et à entrer en conversation pendant l'heure du lunch. Ces relations sociales sont un accessoire des affaires sans lequel les conditions seraient bien différentes de ce qu'elles sont. Des cités plus petites et des villes tiennent beaucoup à leur vie de club. Elles ont peu de clubs, parce que leur population ne leur permet pas d'en avoir davantage et, en conséquence, les hommes doivent se rencontrer fréquemment sous le même toit. Il en résulte la plus forte coopération, chacun aide son voisin. Personne ne niera que de telles villes ont un grand avantage sur celles où les manufacturiers ne se réunissent que rarement; quand ils le font, c'est par hasard et ces réunions manquent de cette amitié intime que produisent des heures de relations sociales, souvent répétées.

Dans les communautés où les manufacturiers ne se réunissent que fortuitement, l'ancien système de compétition existe trop souvent, avec une teinte occasionnelle de jalousie, et il se produit un penchant à aller dans d'autres villes pour y acheter ce qu'on aurait pu aussi bien acheter d'un confrère manufacturier dans la ville où l'on est. Dans de telles localités, un point où le lunch serait pris en commun, ou un club fréquenté par des hommes voués à des occupations similaires, apporterait bientôt un changement dont tous bénéficieraient.



## Ordres de Répétition, cette fois-ci

Vous rendez-vous complètement compte que c'est le moment de vous occuper de vos Ordres de Répétition pour les Wrapperettes ?

Si vous agissez promptement, la tranquillité peut être rendue à votre esprit harassé au sujet des livraisons.

*Demandez à votre Marchand de Gros  
l'Assortiment de ces lignes.*

**Etoffe Croisée Empire**  
**Velours**

**Downettes**  
**Blouse "Royal"**

Observez cet espace, le mois prochain, pour Indications sur les Indiennes.

# RASSORTISSEZ VOTRE STOCK

Vous pouvez le faire avec les marchandises que nous avons. Nos assortiments sont tous nouveaux et comprennent les marchandises les plus vendables.

---

**Cotonnades**—Nous avons quelques bonnes occasions là-dedans.

---

**Flanellettes**—Patrons les plus nouveaux et dernières colorations, valeurs sans égales.

---

**Tapis et Fournitures de Maison**—Nous avons là un bon assortiment de Tapis et de Rideaux. Lignes spéciales de Rideaux pour le commerce de Noël.

---

**Articles pour Hommes**—Sous-Vêtements pour l'Automne et l'Hiver. Faux-Cols et Chemises en variété infinie (Marque Shield). Lignes spéciales en Chaussettes pour Hommes. Un joli assortiment de Cravates pour le commerce des Fêtes.

---

**Articles de Tablettes**—Lignes d'Automne et d'Hiver pour Dames et Jeunes Filles, notre spécialité. Notre stock de Bas, etc., est bien assorti.

---

**Dept. des Confections**—Vous trouverez là des lignes spécialement demandées pour le commerce d'Automne et d'Hiver.

---

**Bimbeloterie**—Choix dans une grande variété de lignes et prix corrects. Voyez nos Articles pour Noël.

---

**Lainages et Garnitures pour Tailleurs**—Assortiment complet pour l'Automne et l'Hiver et derniers genres pour la saison du printemps.

---

Si vous n'avez pas vu les Échantillons de nos Voyageurs, envoyez-nous une liste de ce qu'il vous faut.

---

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, B. C.



# Vetements Marque Shield

POUR  
DAMES  
ET  
ENFANTS



AUTOMNE  
1907

Styles Approuvés.

Valeurs les meilleures.

Une grande augmentation d'affaires et des ordres de répétition rapides nous indiquent que nos valeurs sont correctes.

DEPARTEMENT  
DES  
ARTICLES  
D'ENFANTS

Ce département a reçu notre attention spéciale et nous offrons l'assortiment le plus complet au Canada de Confections pour enfants. Manteaux "Bearskin," Coiffures, Manteaux et Robes de Baptême, Robes pour Jeunes Filles et Enfants, Flanellettes et articles blancs pour Jeunes Filles et Enfants, en somme, toutes les lignes qui peuvent compléter votre Département d'articles pour Enfants.

## CONFECTIONS POUR DAMES

JUPES DE ROBES, JUPONS, LAWN, SOIE, LUSTRE, FLANELLE ET VELOURS.

CHEMISETTES: Blanc, Flanellette, Kimonas, Peignoirs. Voyez nos valeurs spéciales en Blouses de Sateen et en Jupons de Sateen.

Printemps  
1908.

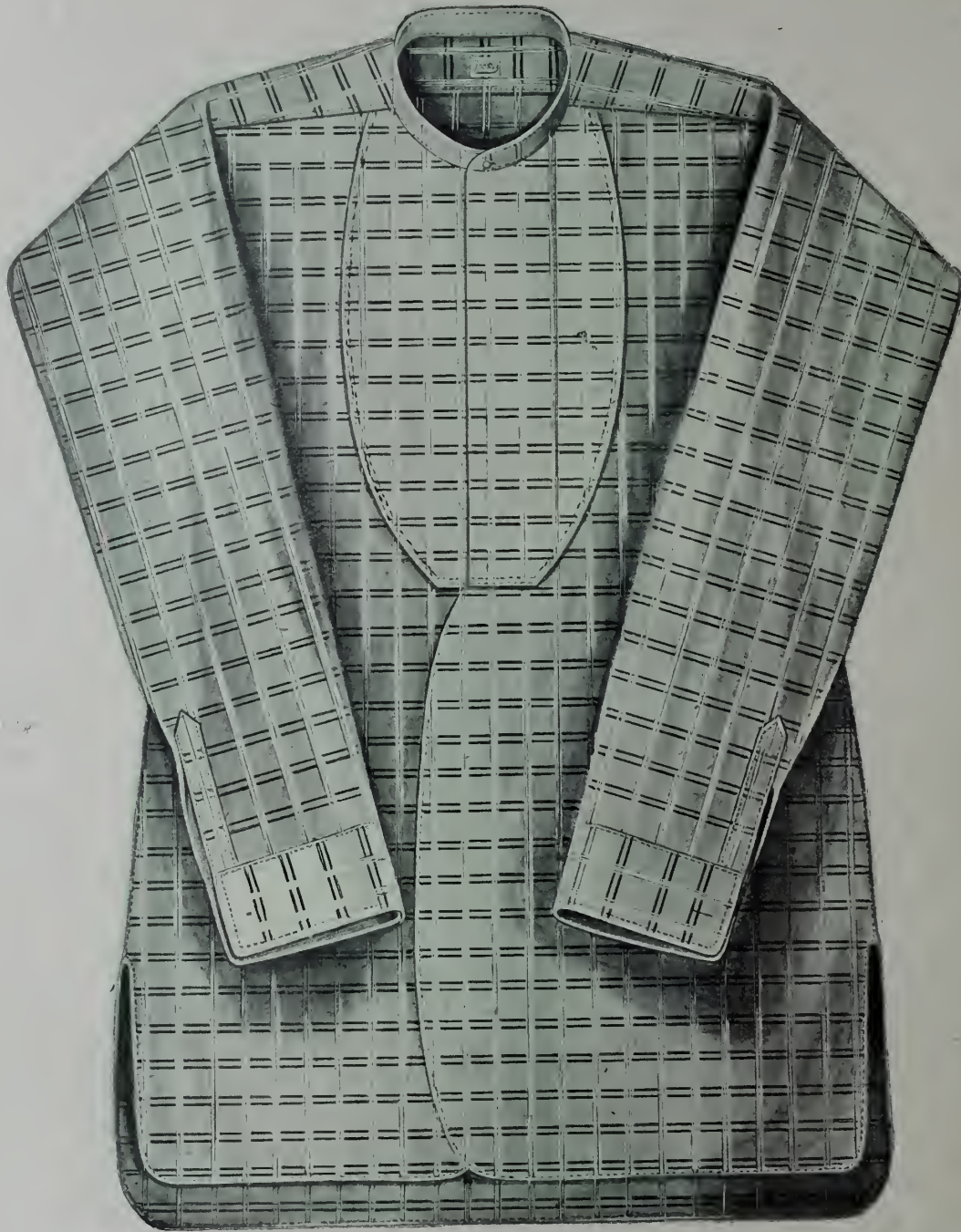
Nos échantillons pour le printemps 1908 sont maintenant prêts et nous vous invitons à les examiner.

# GREENSHIELDS LIMITED

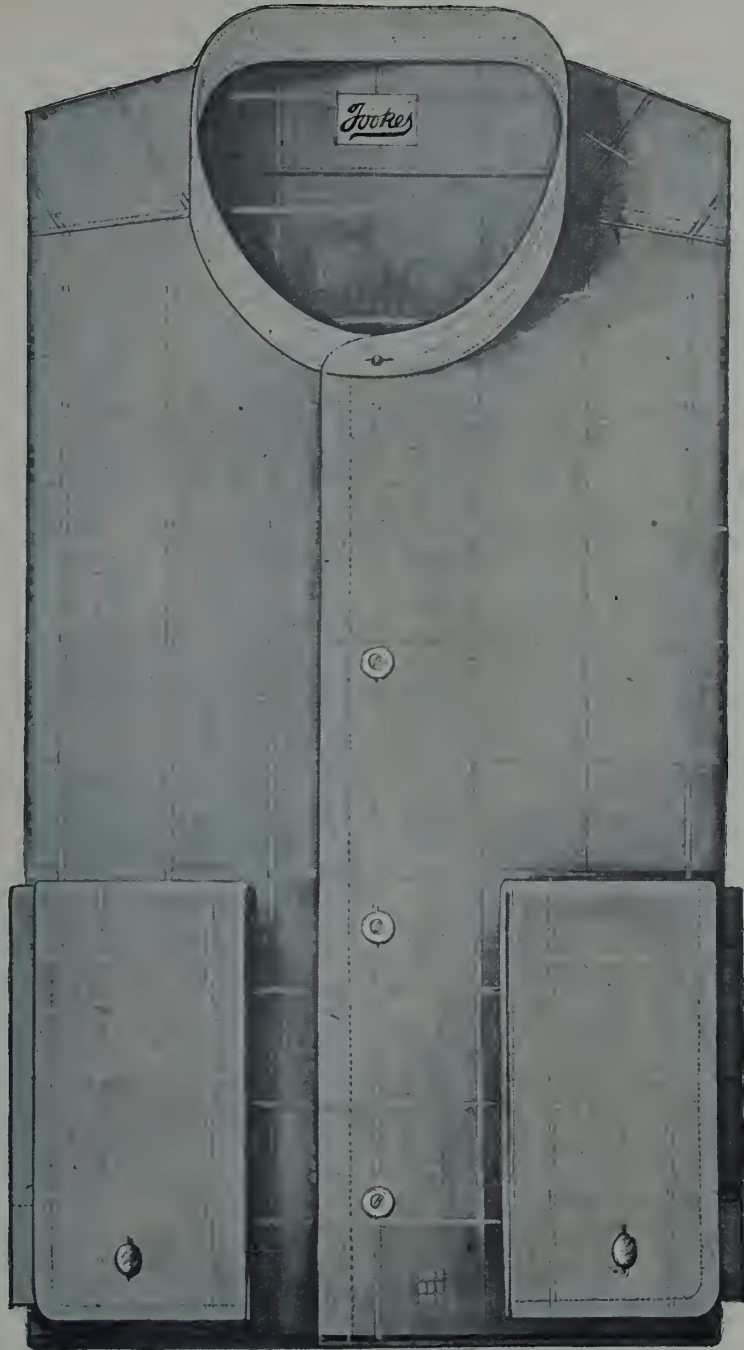
GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
Winnipeg, Man.

## MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED,  
Vancouver, C.R.



*Jooke*



*Jooke*

## ARTICLES DE COU

La saison s'est ouverte en conditions splendides dans la section des articles de cou. Les ordres sont exceptionnellement forts, montrant que le commerce a toute confiance dans la force de vente de cette ligne. Les articles de cou pour dames forment strictement une ligne de nouveauté et les manufacturiers sont toujours à la recherche de nouvelles idées et de nouvelles tendances. Cette année, ils sont particulièrement avisés, car ils désirent que les affaires se maintiennent dans le même état qu'à l'ouverture. A en juger par la tendance des styles sur le marché canadien, une idée de ce qui se passe dans les centres de la mode a une haute valeur. La majorité des nouveaux modèles français a des bandes de col décidément plus élevées, en mousseline transparente, finies en avant par une rosette molle ou un noeud de dentelle ou de lingerie, ou bien un jabot Beau Brummel en dentelle formant cascade, ou encore de la mousseline plissée attachée à la bande par un élégant petit noeud en soie ou en velours. Bien que les cols soient d'une hauteur exagérée, ils sont taillés très adroitement, de manière à être tout à fait confortables. Des baleines en arrière et sur les côtés tiennent le col en place et deux baleines sous le menton empêchent le matériel de se plisser. Il y a souvent un bord étroit de soie pour finir le col. L'ajustage parfait des cols français les fait remarquer, car bien divers noeuds, cravates, Windsors et les jporter.

Sur le marché de New-York, les autorités de la mode se déclarent toujours en faveur de cols en toile empesés durs. La seule différence entre les styles d'automne et les styles de printemps consiste dans la catégorie des broderies employées.

On voit des cols mous rabattus avec des bandes dures et, pour porter avec les cols durs et les cols non rabattus, il y a divers noeuds, cravates Windsor et les jabouts Beau Brummel.

Quant à la vogue au Canada des cols durs rabattus en toile, les opinions sont partagées. Il est certain que, particulièrement dans les grands centres, il se manifesterait quelque intérêt en leur faveur cet automne. Quant à des ventes extensives, les opinions diffèrent. Les opinions exprimées à ce sujet sont les suivantes: extrêmement bonnes, assez bonnes, très mauvaises.

Il faut se rappeler que le commerce des articles de cou au Canada est entre les mains de maisons du pays. Elles envoient des acheteurs et des dessinateurs à Paris et sont en rapports constants avec New-York. Etant des maisons canadiennes, et ne fournissant qu'au marché canadien, les modifications et les modèles qu'elles

produisent sont individuels et canadiens, beaucoup plus que le cas ne se présente dans un grand nombre de lignes. Par conséquent, il ne s'ensuit pas que tout genre ayant une haute vogue aux Etats-Unis aura le même succès ici. Paris est le grand créateur des genres et, bien que les genres de New-York aient une grande influence sur ce marché-ci, ce sont les adaptations canadiennes qui conviennent au commerce et qui se vendent dans le Dominion.

D'autre part, les cols stock ordinaires—effets mous élégants en chiffon, soie den-



Modèle de Rhys D. Fairbairn

telle, etc. — se vendent abondamment. Le commerce a toute confiance en ces articles, et les ordres sont si importants que les maisons d'articles de cou sont excessivement occupées. Les ruches promettent de remporter le même succès qu'elles ont eu dans les quelques dernières saisons. Des ordres sont déjà en mains et leur total forme une quantité énorme; en réalité, les maisons qui fabriquent des plissés n'auraient pas pu espérer pouvoir faire leurs fournitures, cet automne, si elles n'avaient pas pu employer les demi-saisons à faire des pré-

paratifs pour le moment de presse. Un fait qui a été remarqué dans les villes c'est le port de ruches de couleur avec une boucle blanche. Là où d'autres accessoires sont d'une couleur, par exemple roses ou bleus, la ruche du cou sera assortie. Les voyageurs rapportent qu'on s'intéresse aux ruches pour touristes. Ces ruches sont formées de lawn plissé. On en a offert, le printemps dernier, mais ils n'ont remporté qu'un succès moyen. Maintenant, le commerce en demande.

Les cols et manches assortis et les "sets" pour manteaux promettent d'être un fort facteur. Cette saison sera strictement une saison de genre tailleur d'une grande simplicité extérieure. Déjà les femmes commencent à sentir le besoin de se départir de la sévérité de la ligne extérieure et des couleurs foncées; aussi, les manchettes et cols assortis et les "sets" de manteaux se vendent dans ce but.

Le dernier "set" le plus nouveau de cols et de manchettes comporte un effet d'empiècement auquel est attaché le haut col. Les "sets" pour manteaux sont soit en dentelle, soit en toile brodée ou en popeline.

## DRAP EN VERRE FILE

La dernière nouveauté en tissus pour vêtements est, dit-on, un drap fait de verre filé. On peut, d'après des informations, obtenir ce drap en blanc, vert, lilas, jaune, rose et autres couleurs. Son inventeur, un Australien, prétend que ce produit textile en matière vitrée est aussi souple que de la soie. Des personnes en portaient récemment à une cérémonie d'état en Autriche, et les assistants déclarèrent que ce drap brillait comme de la poudre de diamant. Dans ces conditions, la phrase de Shakespeare au sujet du "verre de la mode et du moule de la forme" prend une signification réelle.

## PETITES NOTES

Les chapeaux de feutre ont été fabriqués pour la première fois par un Suisse, à Paris, en 1404.

\* \* \*

La fabrication des cotonnades dans l'Inde a été signalée par Hérodote, en l'an 400 avant l'ère chrétienne.

\* \* \*

La plus grande partie des fourrures employées dans l'univers provient de Russie. Les chasseurs en Russie et en Sibérie capturent annuellement 3,000,000 d'hermines, 16,000,000 de marmottes et 25,000,000 d'écureuils.

# Rouge et Vert

Ces nuances prévaudront, cet automne et cet hiver, dans les cravates pour hommes.

Nous avons les nuances correctes en cinquante TISSUS DIFFERENTS.

---

## Avez-vous vu ces Articles Spéciaux ?

|                        |   |                                  |
|------------------------|---|----------------------------------|
| Jaspes Deux tons       | } | Pour Cravates de 50c. et \$1.00. |
| Herringbones tout Soie |   |                                  |
| Bengalines Réelles     |   |                                  |

Hâtez-vous, c'est préférable.

---

Echarpes de Reid  pour Hommes.

FAITES PAR

# Featherbone Novelty Mfg. Co., Limited

BUREAU a MONTREAL :  
Edifice Imperial Bank.

Toronto

BUREAU a WINNIPEG :  
Edifice Hammond.



## EXPOSITION DES MODES

L'ouverture des modes d'automne qui a eu lieu le 2 septembre a été, malgré une pluie diluvienne, un remarquable succès:

Une véritable foule venue non seulement de la ville, mais de la campagne, se pressait chez les grands marchands de gros qui avaient naturellement fait tous leurs efforts pour offrir aux visiteurs une exposition des nouveautés aussi attrayante que possible.

Chez J. M. Orkin & Co., nous avons remarqué un très bel assortiment de chapeaux de feutre, de formes relevées devant et rabattues derrière qui sont indiscutablement la dernière mode de la saison. Ces formes se font aussi en velours taffetas et moiré.

Les couleurs cuir, brun, gris, violet, "peacock" dominant.

Il y a beaucoup de plumes d'autruche, de coq, de marabout, de grandes ailes molles.

En fait de fleurs, les roses dominent avec les feuillages de velours assortis.

Il se porte beaucoup de rubans très larges; les fleuris-velours sont un grand succès.

MM. J. M. Orkin & Co., se déclarent enchantés de leur ouverture, dont les résultats ont surpassé de beaucoup leurs espérances.

\* \* \*

Chez MM. S. F. McKinnon & Co., il y avait un superbe assortiment de formes champignon, de formes relevées devant; rabattues derrière, en feutre, surtout en feutre à fin satin; il y a aussi beaucoup de flops.

Le blanc, le noir, le bleu marin, le brun sont les couleurs préférées, cependant il se vend quelques vieux rose et bleu ciel.

Les plumes d'autruche, de coq, les ailes se sont très bien vendues, ainsi que les grosses roses à feuillage de velours assorti et les rubans larges dans les Nos 60, 80 et 100.

Les épingles à grosse tête ont fait fureur.

\* \* \*

Chez MM. Debenhams (Canada), Ltd., l'exposition de chapeaux garnis était admirable; cela n'a rien de surprenant, car les modèles venaient des plus grandes maisons parisiennes entre autres de chez Payarne, Lewis, Mangin-Maurice, Lespaulin, Tare, Heitz-Boyer, dont les noms sont un synonyme et un certificat d'élégance.

Les formes rabattues derrière et relevées devant, dominent.

Les chapeaux nouveaux sont très volumineux, très chargés et d'une richesse presque exagérée. Beaucoup de plumes

d'autruche soit tombantes, soit en pouffs très accentués.

Les rubans sont très employés dans les rubans larges, ou en fait d'énormes noeuds papillons d'un très joli effet.

Il se fait beaucoup de chapeaux de soie de Bengaline, de Popeline d'Irlande, de soies nuancées, et de velours collé.

Les grosses roses molles sont à peu près les seules fleurs qui se portent.

\* \* \*

Chez MM. J. C. Greene & Co., dont c'était la première ouverture à Montréal, il y avait aussi une remarquable exposition de chapeaux de toutes formes et de toutes qualités entre autres de superbes chapeaux de fourrure.

L'exposition des fleurs, rubans et plumes était non moins réussie.

Les plumes d'autruche Gainsborough

## LA VOGUE DANS LES RUBANS

Les noeuds reproduits plus loin, d'après "Illustrated Milliner", indiquent les nouvelles manières employées pour arranger les rubans. La figure 1 représente un noeud que la modiste qui l'a inventé désigne par l'expression "pas d'aiguille"; il est fait en effet sans couture. Il faut  $2\frac{1}{4}$  verges de ruban pour ce noeud, et c'est une quantité très petite relativement aux quantités employées d'habitude, cette saison. Pour les nouveaux rubans à nuances changeantes et les rubans de fantaisie très lustrés, c'est un genre élégant. Les noeuds de ruban de ce caractère, faits d'un ruban large de trois pouces, sont attachés à des tiges en fil métallique et on s'en sert comme on le ferait d'une grosse fleur sur les modèles

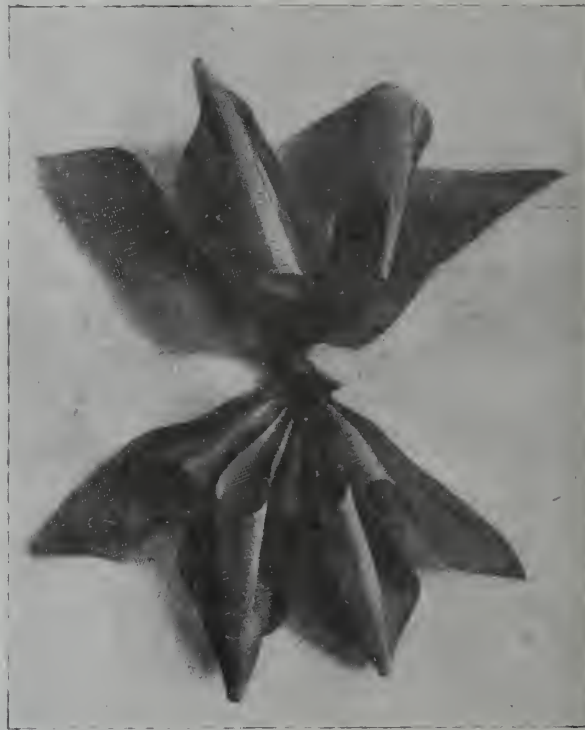


Fig. 1.

empaquetées isolément chacune dans leur boîte attireraient spécialement l'attention

\* \* \*

Chez MM. D. McCall & Co., représentés à Montréal par M. Louis Decelles, il y avait un excellent assortiment de chapeaux, plumes, rubans, etc., de tous genres, la note spéciale étant donnée par une intéressante collection de chapeaux "Ready to Wear" remarquables par leur élégance et aussi par leur bon marché.

Mentionnons le "Daisy", genre tricorne, le "Minnie" à larges bords, le "League" dernière mode de New-York, garni de grandes ailes souples, le "Marlowe" genre champignon, en velours de soie, très élégant; et beaucoup d'autres dont les élégance; et beaucoup d'autres dont la nomenclature serait trop longue.

d'automne. Ces noeuds de fantaisie imitent diverses fleurs et sont employés conjointement avec les fleurs qu'ils simulent. Ainsi un gracieux modèle brun est garni de volubilis bruns et blancs, et des noeuds en ruban brun de deux nuances simulent la fleur et forment à peu près une demi-couronne. La modiste ne se propose pas de copier la fleur avec du ruban, mais plutôt d'en donner l'idée.

Pour faire le noeud représenté par la figure 1, on divise le ruban en quatre longueurs égales, les divisions étant marquées par une épingle. A un point situé à mi-distance entre deux épingles consécutives, et sur un bord du ruban, le ruban est ramené contre la tige en fil métallique et fixé à cette tige en l'entourant de fil et en l'attachant. Si le noeud doit

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES



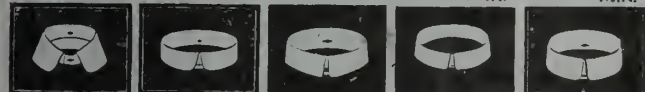
STYLE 109 FRONT 1 5/8 IN. BACK 1 3/8 IN. 349 2 1/8 IN. 2 IN. 369 2 1/8 IN. 2 IN. 249 2 1/8 IN. 1 7/8 IN. 59 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.



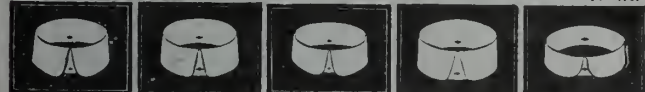
STYLE 159 FRONT 2 IN. BACK 1 3/4 IN. 199 2 IN. 1 3/4 IN. 269 2 1/4 IN. 2 IN. 269A 2 1/4 IN. 2 IN. 39 2 1/8 IN. 1 1/2 IN.



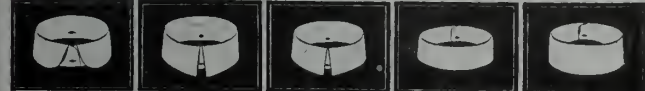
STYLE 39 1/2 FRONT 2 1/4 IN. BACK 1 1/2 IN. 229 2 1/8 IN. 1 1/4 IN. 359 2 IN. 1 1/4 IN. 159 2 1/4 IN. 1 1/4 IN. 449 2 1/4 IN. 1 1/2 IN.



STYLE ETON FRONT 2 1/4 IN. BACK 2 1/2 IN. 499 1 1/4 IN. 1 1/4 IN. 509 1 1/4 IN. 1 1/4 IN. 569 1 1/4 IN. 1 1/4 IN. 469 1 1/4 IN. 1 1/4 IN.



STYLE ALBION FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 209 2 1/8 IN. 1 1/4 IN. REGAL 2 1/4 IN. 2 IN. 339 2 1/8 IN. 2 1/4 IN. 329 1 1/8 IN. 1 1/4 IN.



STYLE 189 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 439 2 1/8 IN. 1 3/4 IN. 399 2 3/8 IN. 2 IN. STYLE Churchman 1 1/2 IN. 1 1/4 IN. Churchman 2 IN. 1 1/4 IN.



STYLE 19 WIDTH 3 1/2 IN. 29 3 1/2 IN. 9 3 1/2 IN. 279 3 1/2 IN. 289 3 1/2 IN. 39sb 3 1/2 IN.



NO 9 SIZE 8 1/2 X 6 1/2 NO 10 SIZE 10 1/4 X 8 NO 10 1/2 SIZE 11 1/4 X 7 1/2 NO 11 SIZE 12 1/4 X 6 NO 12 SIZE 13 1/4 X 8 NO 14 SIZE 15 1/4 X 10 1/2

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité, le Fini, l'Ajustage et la Perfection.** En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

Chapeaux:

SEULS AGENTS POUR

Chapeaux durs.

Nouvelle Calotte Carrée  
Nouvelle Forme à Bord Etroit  
Formes ordinaires.

Chapeaux mous.

Fedoras Columbias  
Planters Telescopes  
Knockabouts Chapeaux pour jeunes garçons.

Chapeaux Royalty

"Les Meilleurs dans le Pays."

Envoyez vos ordres.

Casquettes:

Glens Richmonds  
Varsities et  
Serge et Tweed Golfs  
Golfs, Serge et Tweed avec  
Golfs, nouvelle forme Bandes Intérieures  
Motors en Fourrure.  
Yachts

Chapeaux en Feutre pour Enfants  
Dans toutes les Couleurs.

Nous faisons une spécialité des commandes par la malle. . . .

Envoyez-nous une Carte Postale pour des Echantillons.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec des Echantillons pour le Printemps, en

Chapeaux de feutre, Casquettes et Chapeaux de Paille. . . . .

Swift Copland & Co.,

MONTREAL, LIMITED

J.  
W  
O  
O  
D  
R  
O  
W  
&  
S  
O  
N  
S

être cousu au chapeau, on se dispense de fil métallique, on entoure de fil une petite portion du ruban et on attache forte-

ment un espace de deux pouces sur le ruban au-dessus de cette boucle, on en fait une troisième de deux pouces et ainsi de

la ligne centrale), aux deux côtés d'une petite forme oblongue en bougran, qui est couverte par le ruban. Cela donne dix coques en tout formant un large noeud avec un espace d'un demi-pouce entre chaque paire de coques et la coque supérieure. Une bande de broderie japonaise est fixée à la carcasse, et s'étend sur chaque paire de coques au centre, finissant ainsi le noeud.

On a employé du ruban sur quelques-uns des nouveaux modèles d'automne, sous des formes nouvelles qui peuvent ne pas être désignées comme noeuds. Avec un ruban très large, des tuyautés d'un peu moins d'un quart de pouce sont formés et piqués à la machine à intervalles d'un pouce et demi. On emploie pour



Fig. 2.

ment, les épingles devant, bien entendu, être enlevées. Quand on emploie du ruban large, deux noeuds de ce genre forment une ample garniture.

Le premier noeud de la figure 2 n'est pas seulement très élégant, c'est aussi un des modèles les plus économiques qu'on puisse obtenir. Les boucles ont peu de profondeur, elles sont seulement doubles de la moitié de la profondeur apparente.

Par exemple, la première boucle a une profondeur de quatre pouces. Sur cette boucle, on en forme une autre de deux

suite jusqu'à ce que la série soit complète.

Après avoir épinglé les boucles, on les fixe en les cousant. Une longueur de ruban est étendue de dix pouces et attachée en un noeud finissant en pointe, ou bien quand on veut un double noeud, on fait une seconde série de boucles.

Quand un noeud plat ne convient pas pour la garniture, ce même noeud est traité comme il est indiqué dans la gravure. Le ruban est rentré de chaque côté et il en résulte une boucle pointue qui donne au noeud un aspect tout-à-fait différent, mais aussi gracieux que le noeud plat.

Un troisième noeud paraît de nouveau sur les chapeaux d'automne; il avait un précurseur, le printemps dernier sur de très beaux modèles. C'est un noeud extravagant, désigné sous le nom de "May-apple"; mais on s'accorde à lui reconnaître une telle distinction qu'aucune autre garniture n'est nécessaire, excepté une épingle de fantaisie ou un ornement. On l'emploie au mieux sur des chapeaux de commencement de saison, de moyenne grandeur, turbans et chapeaux de sortie.

Les belles bandes brodées japonaises sont employées en même temps que les rubans et d'autres broderies nouveauté. Un des plus beaux noeuds est fait simplement en cousant une série de cinq coques (ayant chacune sept pouces et faites de ruban No 80, qui est plié et plissé suivant



cela une demi-verge de ruban. On passe dans ces tuyautés du fin fil métallique et la bande ainsi garnie de fil métallique est employée pour former des ailes sur des formes qui n'ont pas d'autre garniture. Sur une grande carcasse en forme de cloche, en velours brun uni, on monte deux paires d'ailes brunes et blanches, avec les belles marques des plumes naturelles. On les coud à la calotte en avant et au centre. La bande de ruban garni de fil métallique cache l'attache des ailes formant un cylindre court, irrégulier dont sortent les grandes ailes de chaque côté.

MM. J. C. Greene & Co., attirent l'attention du public sur leurs expositions hebdomadaires de chapeaux-modèles reçus chaque semaine de Paris et New-York.



pouces qu'on épingle comme il est indiqué dans la figure de droite de la deuxième gravure. Marquant avec une épin-



# CREATIONS DE LA MODE POUR L'AUTOMNE

## Un Assortiment Exclusif Prêt pour votre Choix.

Si vous désirez être connu comme le leader pour les styles dans votre ville, votre stock d'automne en fait d'articles pour robes pour après-midi, réceptions et soir, devrait comprendre une sélection dans notre assortiment. La maison "RÉVILLON" a déjà conquis, au Canada, une place distincte dans le monde des nouveautés, comme leader de la mode. Nos lignes embrassent les articles pour robes à effets riches, peu communs, qu'il était jusqu'alors impossible d'obtenir au Canada.

Tout ce qui est nécessaire pour les robes sera trouvé dans notre assortiment. Voici quelques suggestions :

**Tissus pour Robes :** — Un fort assortiment de riches Mousselines de Soie, Chiffons et Marquissettes, qui se distinguent par leur fini et leurs qualités drapantes. Soieries pour le soir en tissus variés.

**Dentelles et Garnitures :** — Robes en dentelle, Boléros, Blouses, Guimpes, Jabots. Echarpes, Fichus, Epaulières, Cols Marie-Louise, Voiles. Un grand choix de véritables Dentelles. Nouveauté et beauté, la note Dominante de l'assortiment.

**Peignes de Fantaisie, Ceintures, Boucles, Sacs Opéra en Soie, Evantails, Rubans, une ligne particulièrement forte.**

Vous êtes invité à examiner ces marchandises dans nos salles d'exhibition à Montréal, ou bien nos représentants iront vous voir sur demande.

---

# REVILLON FRERES

A Responsabilité Limitée,

134-136 Rue McGill, Montréal.

|        |         |           |           |          |               |
|--------|---------|-----------|-----------|----------|---------------|
| PARIS  | LONDRES | NEW-YORK  | LEIPSIC   | SHANGHAI | EDMONDTON     |
| MOSCOU | NIJNI   | NICOLAEIV | RHABAROSK | BOKHARA  | PRINCE ALBERT |



Chapeau en velours taupe avec revers en satin ; garniture en paradis bleu pâle, aigrette et ruban brun foncé.

MODELE  
de la  
MAISON LEONTINE,  
de  
PARIS.



Chapeau en feutre bleu Copenhague, avec aigrette et ruban de velours noir.

MODELE  
de la  
MAISON BARAULT,  
de  
PARIS.



Chapeau en velours brun, garni de ruban changeant et d'une boucle d'acier. Brides en ruban de velours.

MODELE  
de la  
MAISON CARLIER,  
de  
PARIS.

MODELE  
de la  
MAISON ESTHER MEYER,  
de  
PARIS.



Chapeau en feutre vert pâle garni d'une grande plume et de ruban vert.



## CHAPEAUX PARISIENS

Chapeau, page 36. — Création de la maison Léontine de Paris. Chapeau en velours maron avec revers en satin bleu pâle et garniture de ruban marron et de plumes d'oiseau de paradis couleur bleu pâle. La forme a un bord de largeur moyenne, se rétrécissant en avant et à droite, relevé en avant et s'abaissant en arrière. Ce bord est un peu élevé au-dessus de la tête par un demi-bandeau.

Pour ajuster convenablement l'œuvre sur la carcasse, il est bon d'en découper un patron en papier comme guide pour couper le velours et le revers. Au moyen de ce patron, découpez une doublure intermédiaire et fixez-la en avant comme d'habitude en surjetant les bords au bord de la passe. Placez le revers puis la couverture de la passe supérieure et fixez avec un pli de velours en biais d'un pouce. La bande de velours de biais pour le rempli devrait être large de deux pouces et le rempli étendu dessus.

La calotte est couverte de doublure sur laquelle on étend le velours bien uni et la couverture de la calotte de côté doit être bien ajustée, car une pièce de biais ne s'ajuste pas en l'étirant. Par conséquent le velours devrait être coupé suivant un patron. La calotte est ensuite cousue en place.

Une touffe de plumes paradis de fantaisie est cousue sur le devant de la calotte. On coud au point de montage un noeud de large et fort ruban de la même couleur que le chapeau. Ce noeud consiste en cinq boucles de ruban en plis écrasés irréguliers. Après avoir cousu ce noeud à la base de la calotte, on forme un noeud simple, tordu, d'un morceau de ruban, on le place de manière lâche sur la calotte; il se termine sous la plume.

Le bandeau rond est couvert de velours et le tout est recouvert d'une petite torsade de malines bleu pâle.

On renforce la passe au moyen de deux fils métalliques courbés suivant la forme.

## Dimensions de la carcasse:

|                          |       |         |
|--------------------------|-------|---------|
| Bord, en avant . . . . . | 3 3-4 | pouces. |
| Côté droit . . . . .     | 3     | "       |
| Côté gauche . . . . .    | 7     | "       |
| Arrière . . . . .        | 3 1-2 | "       |

## Calotte:

|                                   |        |         |
|-----------------------------------|--------|---------|
| D'avant en arrière . . . . .      | 6 3-4  | pouces. |
| D'un côté à l'autre . . . . .     | 10     | "       |
| Circonférence au sommet . . . . . | 27     | "       |
| Circonférence à la base . . . . . | 21 1-2 | "       |
| Hauteur en avant . . . . .        | 2 3-4  | "       |
| Hauteur à gauche . . . . .        | 3 1-4  | "       |
| Hauteur à droite . . . . .        | 2 1-2  | "       |
| Hauteur en arrière . . . . .      | 2 7-8  | "       |

Chapeau, page 36. — Magnifique forme plate en feutre, dans la nuance ciel. Le dessus du chapeau est presque entièrement couvert de demi-plumes d'autruche, montées vers la base de la calotte et retombant sur elle et sur le bord. C'est une méthode d'appliquer la garniture très en vogue pour les plumes de toute

espèce. Aucune autre garniture n'est nécessaire.

Le chapeau est supporté par de fins fils métalliques couverts de soie d'une couleur assortie. On emploie un chapeau plat plutôt grand.

Chapeau, page 37. — Création de Carlier, Paris. Beau chapeau en velours brun, garni d'une rosette plate en ruban bleu et brun et d'une boucle en acier. La gravure représente ce chapeau avec des brides en ruban de velours bleu, qui peuvent être omises.

La forme gracieuse a un grand bord s'abaissant doucement et une calotte basse et ronde. Le chapeau est soulevé de la tête par un bandeau incliné, couvert de puffs en malines brune.

La rosette est faite d'une série de coques de longueur irrégulière, variant de 5 à 8 pouces. Douze ou plus de ces coques sont nécessaires, car la garniture est faite entièrement de ruban, à part la grosse boucle en acier taillé qui forme la monture du noeud.

## Dimensions de la carcasse:

|                             |       |         |
|-----------------------------|-------|---------|
| Bord, avant . . . . .       | 3 3-4 | pouces. |
| Bord, côté gauche . . . . . | 4 5-8 | "       |
| Bord, côté droit . . . . .  | 5     | "       |
| Bord, arrière . . . . .     | 5 1-2 | "       |
| Tour de tête . . . . .      | 18    | "       |
| Calotte, hauteur . . . . .  | 2     | "       |
| Calotte, diamètre . . . . . | 6 1-2 | "       |

Chapeau, page 37. — Création de Esther Meyer. Ce beau chapeau est en une des nuances populaires de bleu; autour de la calotte est un petit plissé en ruban à dessins exquis; c'est un dessin japonais sur fond bleu. Au-dessous de ce plissé est une bande de ruban de velours du même bleu que le chapeau et d'une nuance plus foncée. Elle est arrangée sur un noeud curieux, mais attarayant, à part une longue et épaisse plume d'autruche qui s'étend en travers du chapeau, en avant.

La confection de ce chapeau est très simple, car la forme est toute prête à recevoir la garniture. La forme devrait être montée sur un bandeau faisant tout le tour et s'élargissant à gauche. Le bandeau devrait avoir 11-4 pouce de largeur à gauche.

Pour garnir le chapeau, doublez un ruban large à dessins et cousez le long du bord double à la portion supérieure de la calotte en plis minces, en renforçant l'intérieur de la calotte par du bougran. Cousez la plume en avant et à droite et laissez-la suivre la ligne de la passe vers la gauche, ou elle retombera vers l'arrière.

## Dimensions de la carcasse:

|                                                |       |         |
|------------------------------------------------|-------|---------|
| Bord, avant . . . . .                          | 5 1-2 | pouces. |
| Bord, arrière . . . . .                        | 5 1-2 | "       |
| Bord, côtés . . . . .                          | 6     | "       |
| Calotte, diamètre . . . . .                    | 9     | "       |
| Calotte, hauteur en arrière . . . . .          | 2 1-2 | "       |
| Calotte, hauteur en avant . . . . .            | 2     | "       |
| Bandeau, longueur . . . . .                    | 16    | "       |
| Largeur dans la partie la plus large . . . . . | 2     | "       |



## LES LAINES DE L'UNIVERS

Par S. B. Hollings

("Textile American")

Un fait significatif est que partout où l'homme civilisé existe, on rencontre des moutons. Aux temps les plus reculés, les hommes de tous les pays ont toujours aimé ce petit quadrupède, sans doute parce qu'il leur fournissait ce qu'il leur fallait pour l'intérieur et l'extérieur du corps. Ce serait un malheur si, un jour, quelque autre animal venait à remplacer le mouton; mais je ne puis m'empêcher de penser qu'on continuera à élever le mouton aussi bien pour sa toison que pour sa chair, tant que le monde existera.

Je suis frappé du fait que pendant les deux dernières années, l'industrie du mouton a pris un regain d'activité, grâce aux meilleurs prix ayant cours pour la chair du mouton et pour la laine. Mais aujourd'hui nous ne considérerons pas tant les prix et les perspectives que la matière première même et les laines produites dans les diverses parties du monde. C'est un sujet quelque peu difficile, mais avec les facilités de transit rapide d'aujourd'hui, il est possible au "squatter" australien ou aux propriétaires d'"estancias" de l'Amérique du Sud de tondre pendant un mois et d'avoir leur produit rendu à la porte d'une manufacture de Yorkshire six semaines plus tard. C'est un résultat merveilleux accompli pendant le court espace d'un demi-siècle. Car il n'y a pas encore cent ans que le Rév. Samuel Marsden apporta dans des barils la première laine d'Australie, et il lui fallut six mois pour cela. Les manufacturiers de laine, à cette époque, devaient se contenter, pour leurs fournitures, de la laine produite par leur propre pays; mais aujourd'hui les manufacturiers d'Europe et d'Amérique obtiennent leur matière première de toutes les parties du globe et c'est une chose aussi commune d'employer les laines originaires d'un autre pays que d'employer la laine domestique. Si les manufacturiers européens et américains ne pouvaient pas se procurer la grande partie de leurs approvisionnements dans des pays situés au sud de l'équateur, leurs établissements ne fonctionneraient pas pendant trois mois de l'année; mais le jour est sans doute très éloigné, où l'Australie, le Sud de l'Afrique et la région du Rio de la Plata cesseront la production de la laine pour l'usage des autres pays. Il est indubitable que les besoins du monde manufacturier augmentent et il est de l'intérêt de tous les éleveurs de moutons de produire plus de laine.



D'UNE

# Importance Capitale.



Il est d'une importance capitale que votre stock soit rassorti convenablement—c'est presque aussi impératif que de remettre des marchandises en stock pour une nouvelle saison.

Et le moment pour faire cela, c'est maintenant, bien en avance de besoins urgents.

Examinez la situation, et rappelez-vous que nos stocks vous permettront de vous rassortir à un coût minimum, avec le maximum de satisfaction et—de profit.

Mettez à l'épreuve cette assertion en voyant les échantillons de nos voyageurs, ou bien, s'ils ne vont pas vous voir, écrivez-nous et nous ferons notre affaire de vous accommoder.

*Nous attirons l'attention sur les lignes spéciales pour le Printemps 1908, que nos voyageurs offrent maintenant. . .*

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

**Carre Victoria, MONTREAL**

MARCHANDISES SECHES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS

## Nombreuses variétés

On ne peut pas étudier cette question sans être frappé des nombreuses variétés de laine produites aujourd'hui relativement à leur nombre, il y a environ trente ans. J'ai parlé à des manufacturiers de Yorkshire, dont les souvenirs peuvent remonter à près de trente ans, et ils ne disent que les conditions avaient grandement changé depuis l'époque de leur jeunesse. En fait, il y a vingt-cinq ou trente ans, on ne connaissait que deux grandes variétés de laine: le mérinos et la laine des races croisées. Nous avons aujourd'hui ces deux variétés, mais chacune d'elles comprend de nombreuses subdivisions, comme nous le verrons tout-à-l'heure. Chaque pays producteur de laine semble posséder certaines caractéristiques qui font connaître la laine de ce pays pour ses propriétés spéciales de manufacture. Ainsi, la laine produite aujourd'hui varie de la qualité 24's à la qualité 100's; en d'autres termes des fibres très épaisses, très fortes sont produites par la race écossaise "Blackface" et on trouve dans l'ouest de Victoria les fibres les plus fines. On ne peut pas penser à l'énorme variété de tissus de laine, comprenant non seulement les effets portés par l'homme, mais aussi les couvertures à cheval, les tapis, etc., sans voir qu'il faut pour ces divers articles une variété énorme de qualités. Si les éleveurs de moutons n'avaient pas produit cette grande variété de qualités, il aurait été impossible de produire les articles utiles et vendables qui sont fabriqués aujourd'hui. Quels que soient les besoins de l'homme, vêtements personnels ou articles de maison, on peut trouver l'article fait de laine de mouton, et je prétends que les éleveurs de mouton méritent les remerciements du genre humain pour la production d'une variété infinie de laines qui permet de répondre à des demandes d'une variété correspondante.

On ne peut pas dire qu'une seule des qualités de laine produites ne soit pas demandée, car d'une manière ou d'une autre on peut lui trouver un emploi. Les laines expédiées à Liverpool offrent peut-être un problème à résoudre aux éleveurs du Royaume-Uni, de l'Australasie, du Sud de l'Afrique et de la région du Rio de la Plata, et je dois dire que j'ai été confondu bien des fois, en voyant une telle agglomération de laines, d'apprendre l'usage qui devait en être fait. Quant à la laine grossière de qualité inférieure, ayant toutes les nuances et toutes les couleurs, je suis certain que ceux qui sont habitués à voir les laines mérinos et celles de races croisées doivent avoir quelque doute sur leur utilité; mais ces laines sont employées et c'est là tout ce qu'il faut, je suppose. Il est vraiment difficile de dire le nombre des qualités

de laine produites; ces qualités sont certainement légion.

## Différences

Mon intention, en écrivant cet article, n'est pas de parler de la longue liste des laines d'Asie, qui, après tout, forment plus ou moins une quantité inconnue et qui, sans aucun doute, sont grandement responsables de la terrible maladie de l'anthrax, qui est l'épouvantail du commerce de la laine. Grâce à une conception intelligente des principes du bon élevage des moutons, les laines d'Amérique, de Grande-Bretagne, d'Australasie et de la Plata ne communiquent pas l'anthrax à ceux qui manipulent la laine et, en observant les lois générales d'agriculture, on ne peut produire que des laines propres.

On peut dire avec beaucoup d'à-propos que les laines de l'univers se divisent en trois classes: Mérinos, Races Croisées et Laines à Tapis.

La série des laines mérinos tient, je crois, le premier rang, comme offrant la plus grande production, tout au moins au sud de l'équateur, bien qu'il y ait peu de différence au point de vue de la production entre la laine mérinos et la laine des races croisées. Nous voyons, toutefois, que le mouton, ce petit animal, est un porte-laine prolifique et, sans cela, il est à peu près certain que le grand commerce de viande de mouton gelée entre la Nouvelle-Zélande et la Plata n'aurait pas l'amplitude qu'il a. C'est maintenant un principe reconnu dans le commerce que la qualité des laines mérinos part du numéro 60's. Cela veut dire que la laine devrait être assez fine pour qu'à la filature elle donne 60 écheveaux de 56 verges chacun et pesant chacun une livre; autrement on ne peut la classer comme laine mérinos.

Il y eut une époque, en Australie, où les "squatters" essayaient de produire une laine aussi fine que possible; en fait, la qualité était le point le plus fort des éleveurs d'autrefois. On ne peut guère en dire autant aujourd'hui, le but du "squatter" étant de maintenir un assez bon degré de finesse, ainsi que le poids. La laine mérinos aujourd'hui varie en qualité de 70's à 80's et quelques échantillons vont jusqu'à 100's. L'Australie est toujours le pays producteur par excellence de la laine mérinos et le sera toujours. C'est un axiome dans le commerce que plus la laine est fine, plus la fibre est courte; mais comme l'homme demande pour ses besoins de la laine fine, on en produira toujours. La race des moutons mérinos se rencontre principalement en Australie, Nouvelle-Zélande, Sud-Africain et dans certaines parties de l'Amérique du Sud, principalement dans l'Uruguay et quelques troupeaux existent toujours dans toute la pu-

reté de la race aux Etats-Unis et sur le continent.

## Laines de races croisées

La surprise dans le monde commercial pendant les vingt dernières années a été le progrès fait dans la production de la laine de races croisées. Cette production ne s'est développée que récemment, mais le résultat acquis l'est pour toujours. Les chiffres suivants indiquent la production de la laine mérinos et de la laine de races croisées depuis 1889; ils ne se rapportent qu'à la laine des colonies et de La Plata.

| Années         | Proportion de la laine de races croisées |
|----------------|------------------------------------------|
| 1889 . . . . . | 17.2 pour cent                           |
| 1893 . . . . . | 23.1 "                                   |
| 1899 . . . . . | 45.6 "                                   |
| 1900 . . . . . | 50.7 "                                   |
| 1901 . . . . . | 48.1 "                                   |
| 1902 . . . . . | 48.1 "                                   |
| 1903 . . . . . | 51.8 "                                   |
| 1904 . . . . . | 51.8 "                                   |
| 1905 . . . . . | 49.2 "                                   |
| 1906 . . . . . | 46.8 "                                   |

Ce tableau contient des données étonnantes montrant de changement survenu dans l'ensemble de la production de la laine dans l'univers pendant les quinze dernières années. Il vaut la peine de mentionner spécialement que c'est à la Nouvelle-Zélande et à La Plata que ce grand changement est entièrement dû. Il est extrêmement douteux que les valeurs de la laine de races croisées reviennent jamais au bas niveau de 1901-1902, et ni le manufacturier ni le producteur ne désirent les revoir à ce niveau. Il n'en reste pas moins vrai que les laines de races croisées, si on réunit les produits de l'Angleterre, de l'Amérique, de la Nouvelle-Zélande et de La Plata, sont produites aujourd'hui en plus grande quantité que les laines fines, ceci étant dû entièrement à ce que la viande de mouton de races croisées a augmenté de valeur sur celle du mérinos.

Comme chacun le sait ces laines de bêtes croisées, ont un emploi pour lequel la laine de mérinos est impropre et leur utilité générale est reconnue maintenant dans le monde entier. La qualité des laines de croisement varie de 32's à 58's et on parle de ces laines comme étant grossières, fines et de moyenne grosseur. Quantité d'acheteurs disent que les laines grossières de croisement commencent réellement au No 36's et qu'au-dessous de ce numéro, on arrive aux laines à tapis. Cela est vrai en grande partie, comme on peut le constater par le tableau suivant, où est indiquée la manière de classer les laines de moutons croisés:

|                            |                                |
|----------------------------|--------------------------------|
| Laine fine . . . . .       | qualité de 50's à 56's         |
| Laine moyenne . . . . .    | qualité de 46's à 58's         |
| Laine grossière . . . . .  | qualité de 40's à 44's         |
| Laine inférieure . . . . . | qualité de 36's et au-dessous. |

# Quantité!

# Qualité!



Nous avons placé nos commandes en prévision de la hausse des prix qui vient d'avoir lieu.

C'est votre avantage comme le nôtre. A vous, Marchands, d'en profiter.

Nous avons déjà enregistré, pour cette saison, le plus grand volume d'affaires que nous ayons jamais fait antérieurement.

Nos PRIX ET NOS VALEURS ont le mérite de ce résultat.

Notre stock est bien garni et nous avons encore de grandes quantités à recevoir.

**DEPT A & B—Cotons, Cotonnades, Flanellettes, Flanelle, Etc.**

**DEPT C—Meltons, Etoffes à Robes de toutes descriptions, Draps à Costumes, Soieries, Velveteens et Velours de Soie, Toiles, Tweeds, Serges, Drap Beaver, Friezes, Etc.**

**DEPT D—Corps et Caleçons, Tricots "Sweaters" et "Golfers," Ganterie, Bas, Chemises, Parapluies, Collets, Cravates, Etc.**

**DEPT E—Net à Rideaux, Rideaux, Portières, Damas, Couvrepieds, Couvertes de Flanellette et de Laine Blanches et Grises, Laine à Tricot, Etc.**

**Tapis, Prélart, Linoléum, Etc., une Spécialité de notre Commerce.**

N. B.—Nous sommes à compléter notre assortiment d'Echantillons pour la saison prochaine du Printemps. Nos voyageurs auront bientôt la collection complète, nous sollicitons d'avance votre bienveillante attention.

## **Alphonse Racine & Cie**

**340-342 Rue St-Paul, - Montréal**

Bureau à Québec:  
70 rue St-Joseph  
L. J. A. NOEL

Bureau à  
Manchester, Ang.

Bureau à Ottawa:  
111 rue Sparks  
P.E. BISSONNETTE

### Principales différences

Une collection d'échantillons représentant les différentes sortes de laine produites dans l'univers procure des données pour de nombreuses comparaisons. On constate une grande différence non seulement dans la qualité, comme il a déjà été dit, mais aussi dans la longueur de la fibre ainsi que dans beaucoup d'autres particularités.

Le lecteur peut facilement se rendre compte que des laines longues seulement d'un pouce ne peuvent pas recevoir le même emploi que par exemple des "Lincoln hogs", ayant une fibre de 12 pouces, et vice-versa. Puis les laines des divers pays diffèrent considérablement les unes des autres au point de vue de leur apparence générale, et du genre de manufacture auquel elles sont propres. Pour certaines fabrications, les laines anglaises ne peuvent pas être surpassées même par les laines de qualité correspondante produites ailleurs, alors que la laine mérinos d'Australie tient le premier rang parmi celles des autres contrées. Les laines du Sud de l'Afrique pourraient être améliorées, car, d'une manière générale, elles sont bien en arrière des laines d'Australie, bien qu'elles aient pour origine le mouton mérinos. Les laines de moutons croisés de la Nouvelle-Zélande surpassent celles de La Plata pour leurs propriétés de filature, quoique si un manufacturier désire faire un tissu qui soit ferme comme une serge, les laines de l'Amérique du Sud répondent admirablement à ce but. Une chose très importante au sujet de toutes les variétés de laine, c'est leur bon usage et leur utilité générale, et les éleveurs de moutons n'ont qu'à faire des efforts pour que leurs troupeaux produisent la meilleure laine possible en maintenant la race et ses caractères.

En achetant de la laine, chaque manufacturier étudie ses besoins spéciaux et il fait choix d'une matière première qui réponde le mieux à son idéal. C'est là l'art de la manufacture, et l'éleveur aura profité à maintenir le degré maximum possible d'excellence. Dans l'avenir, le succès appartiendra uniquement à l'homme qui s'occupera de tous les points qui caractérisent un bon mouton et une bonne laine, car la bonne laine n'a jamais été produite et ne le sera jamais par un type de race méfis. Dans le monde manufacturier, il y a place pour toutes les catégories et toutes les qualités de laine, que ce soit de la belle laine Lincoln, de la laine de moutons croisés ou de la fine laine mérinos; toutes peuvent être utilisées. D'après moi, il y a déjà assez de qualités diverses; il faudrait maintenant les grouper et produire les meilleures.

### Laines à tapis

Les laines à tapis ne forment pas une

catégorie aussi importante que les autres descriptions; elles ont cependant une très grande utilité. Je parlerai seulement des laines écossaises "Blackfaced", qui sont presque uniquement employées à cette fin, du moins en tant que les laines domestiques sont concernées. D'autres laines leur font concurrence, mais elles ne l'emportent pas sur les laines produites dans le nord de l'Angleterre, dans toute l'Ecosse et dans certaines parties de l'Irlande. Le mouton "Blackfaced" est une race très robuste, dont la laine est forte, rude et ressemble à du fil de fer. Comme beaucoup d'autres éleveurs dans tout l'univers, les éleveurs écossais, pendant les cinq ou six dernières années, se sont mis à produire une laine épaisse, dense, en sacrifiant la qualité d'une manière correspondante. L'Amérique est un client précieux pour ces laines et l'éleveur écossais a devant lui un avenir aussi brillant que les autres éleveurs.

Quand on étudie l'élevage du mouton dans l'univers, il est impossible de ne pas faire attention à la règle de conduite en vogue partout, et on se réjouit de constater que l'élevage du mouton et la production de la laine ne sont pas encore en décadence. De bons prix profitables sont payés à l'éleveur qui se fait gloire d'avoir des moutons produisant de la laine bonne, utile, et les prix actuels devraient pousser chaque éleveur à faire de son mieux.



### LA RECOLTE DU COTON EN 1906

Le bureau de la statistique des Etats-Unis a publié son rapport complet sur la récolte du coton en 1906. Y compris les filasses et en comptant les balles rondes comme demi-balles, la récolte en 1906 est de 13,305,265 balles, relativement à 10,725,602 balles en 1906. Exprimée en balles de 500 livres, la récolte de 1906 serait de 13,595,498 balles et celle de 1905, de 10,804,556 balles. La récolte de 1906 est de 25.8 pour cent plus forte que celle de 1906, mais est inférieure de 2.3 de un pour cent à celle de 1904. Le rapport dit ce qui suit, d'après "Dry Goods Economist":

"La filasse de coton est devenue un facteur dans les statistiques de la production et les comparaisons dans lesquelles la filasse n'est pas comptée sont incomplètes. La filasse forme partie de nos exportations, partie de ce qu'emploient les manufacturiers, elle figure dans les statistiques concernant la quantité de coton vendu durant l'année finis-

sant le 31 août — ce que l'on désigne sous le nom de récolte commerciale."

### Quelques statistiques

A l'ouest du fleuve Mississippi, la production du coton a été de 7,233,210 balles, soit 53.2 pour cent de la production totale, tandis que les états situés à l'est de ce même cours d'eau ont fourni 6,362,288 balles, soit 46.8 pour cent. L'Oklahoma et le Territoire Indien ont produit 918,375 balles. En 1899 la production combinée de ces deux états n'était que de 217,990 balles.

Le Texas, avec 4,281,824 balles, est le principal état producteur de coton en 1906

Le poids brut du coton produit est de 6,797,749,091 livres, dont les filasses forment 160,844,641 livres.

Le poids du coton Sea Island s'est élevé à 22,281,889 livres.

Les établissements d'égrenage étaient au nombre de 28,709. On avait abandonné 782 établissements. Un fait à ne pas négliger, c'est que ce sont les états ayant l'outillage d'égrenage le plus moderne qui ont donné la plus forte production.

### Faits concernant l'égrenage

Le nombre des établissements d'égrenage en opération ne révèle pas la condition de l'industrie aussi correctement qu'autrefois, parce que de grands établissements modernes se substituent à ceux qui ont un outillage médiocre. Le nombre de livres de coton égrené, par scie en activité, durant la saison est de 1,760 livres.

Dans des conditions parfaites de fonctionnement, le rendement moyen de la filasse, par scie, est de six livres à l'heure. Le bureau de la statistique déduit de là qu'avec une moyenne de dix heures de travail par jour, la récolte de 1906 devrait avoir été égrenée en trente jours et que le prolongement de la période d'égrenage à quatre ou six mois est dû non aux facilités insuffisantes, mais au manque d'uniformité dans la maturation du coton, et à la lenteur du procédé de récolte à la main. Quatre-vingt-dix pour cent des établissements d'égrenage emploient des machines mues par la vapeur.



### RUBANS

Les perspectives sont pour une forte saison de rubans; même on entend assez souvent prédire que cette saison sera la plus forte qu'on ait déjà eue. Les ventes d'avance ont été très fortes. Il y a une tendance pour les rubans larges et,



SEPTEMBRE, 1907

Au Commerce

# Une Innovation

---

et

---

Une offre bona-fide dans le système de notre commerce de Ras-sortiment de Saison, par lesquelles vous économisez de l'argent en faisant chez nous vos achats de Marchandises Sèches Générales, Tapis, Fournitures de Maisons, Articles pour Hommes, Merceries, Lainages et Garnitures pour Tailleurs.

Si cela vous intéresse, écrivez-nous pour avoir des renseignements.

**John Macdonald & Co., Limited**  
RUES WILLINGTON ET FRONT EST,  
TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.

pour le meilleur commerce, les rubans grande largeur pour ceintures se vendent beaucoup.

Ces rubans seront employés pour les énormes noeuds et les draperies de calottes de chapeaux qui promettent d'être si à la mode.

Il y a une très forte tendance, dans le monde des modistes, pour les garnitures en rubans, et tout indique que cette tendance se maintiendra.

Les maisons de gros et les maisons de détail font de grands préparatifs pour satisfaire à cette demande.

Les rubans en satin sont en faveur et ceux qui sont demandés sont les rubans brillants et finis satin. On trouvera en grande variété des rubans glacés, en satin duchesse, en satin lumineux et en d'autres fabrications brillantes.

Le vert sera aussi une des principales couleurs, particulièrement dans les tons foncés, riches, qui se combinent avec le brun. Le noir sera aussi en forte demande.

#### L'INDUSTRIE DE LA SOIE AUX ETATS-UNIS

Les statistiques de 1905 ont fait ressortir l'aptitude des manufactures de ruban de soie des Etats-Unis à satisfaire à toute demande qui peut leur être faite pour toute espèce de ruban connue du commerce. Les progrès de cette branche de l'industrie de la soie sont de niveau avec les progrès industriels de cette nation dans beaucoup de lignes. En 1880, la valeur des rubans produits par les manufactures de soie était estimée à \$6,023,-

En 1905, il y avait 624 établissements occupés à la manufacture des tissus de soie, relativement à 382 en 1880 et à 483 en 1900. L'ensemble du capital placé dans cette industrie était de \$10,125,300 en 1880, \$81,082,201 en 1900 et \$100,556,621 en 1905.

Le coût de la matière première passa de \$22,467,701 en 1880 à \$62,406,665 en 1890 et \$75,861,188 en 1905. Les salaires des employés, fonctionnaires, etc., autres que les ouvriers s'élevèrent à \$4,742,270 en 1905. Les frais divers étaient de \$14,952,277 et la valeur des produits, y compris les sommes reçues pour travail par contrat était de \$133,288,072 en 1905 contre \$107,256,258 en 1900.

Les manufacturiers de dentelle en soie ont à souffrir sérieusement du manque d'ouvriers habiles. La machinerie nouvelle et l'amélioration constante des méthodes exigent des ouvriers expérimentés qu'on ne peut se procurer que dans les anciens centres manufacturiers de l'étranger.

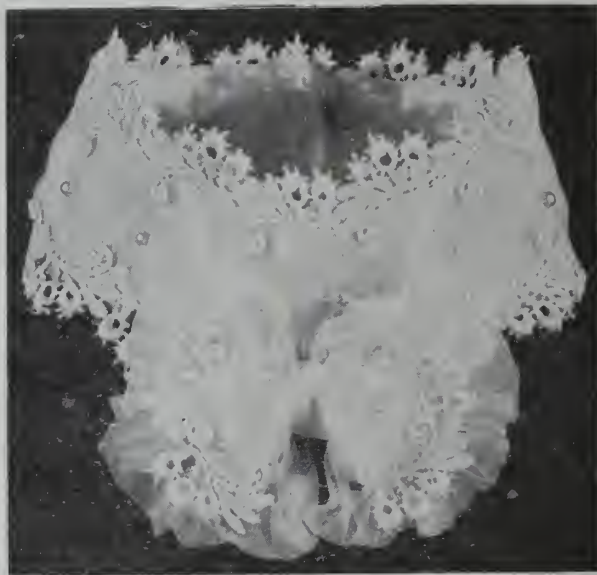
L'industrie se trouve en désavantage par suite de la loi contre l'emploi de la main-l'oeuvre par contrat et par la plus grande tendance des dentelles en coton et en fil de lin aux dessins compliqués et d'une haute qualité. La broderie appelée broderie suisse a donné un élan considérable à l'industrie de la broderie en coton. New-York tient la tête dans la manufacture de la dentelle en soie et dans la broderie en soie.

#### LA SOIE D'ARAIGNEE

Etant donnée la ressemblance extérieure entre la soie et les fils de toile d'araignée, il semblait probable que ces deux produits devaient être composés d'éléments similaires. Comme, toutefois, presque toutes les toiles d'araignée sont parsemées d'insectes, de poussière et d'autres objets étrangers, il a été impossible jusqu'ici d'en recueillir une quantité suffisamment pure pour l'analyse chimique. A l'exposition coloniale qui a eu lieu à Marseille, France, on a exhibé un produit intéressant, ressemblant à de la soie, dérivé d'une grosse araignée de l'île de Madagascar, et qui pourra peut-être, dans un avenir rapproché, être manufacturé comme succédané de la soie ordinaire.

Un jésuite français, M. Camboué, a installé à Tananarive un établissement d'essai, où des araignées sont élevées afin d'être privées artificiellement de leurs toiles. Chaque araignée produit de 150 à 600 mètres (492 à 1968 pieds) en une fois et meurt après cinq ou six productions dans un mois. Ces toiles sont d'une teinte jaune orange très belle.

Le professeur E. Fischer, de Berlin, a réussi récemment à obtenir une quantité



Col stock nouveauté avec noeud. Chiffon plissé, bord en guipure et perles.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Il se fait un assez bon commerce de rubans de fantaisie, particulièrement de rubans chinés et rayés. Les effets caméléon sont compris dans la liste des nouveautés. Il y a une très forte demande pour les rubans en velours.

Les nuances de la toute dernière nouveauté à Paris sont: pourpre et paon; ces nuances, tout au moins au commencement de la saison, seront très en évidence. Le brun, dans toutes les nuances, depuis le doré et les nuances cuir jusqu'aux nuances miel et champagne, est très à la mode. La nuance abricot et d'autres nuances jaunes sont employées pour les garnitures. Le bleu marin et deux ou trois nuances de vieux bleu royal ainsi que les nuances les plus gracieuses sont en évidence.

100, en 1880, à \$18,467,179 et en 1905 à \$21,890,604. Le pourcentage de l'augmentation de valeur en 1905 par rapport à 1900 est de 18.5 et l'augmentation de production ou de quantité est de 28.1 pour cent, dit "Dry Goods Economist."

D'après les statistiques de 1905, il y avait 50,775 métiers mécaniques dans les manufactures des Etats-Unis, dont 50,252 étaient employés à la manufacture des soieries larges, y compris les velours, etc. Immédiatement après le recensement de 1905, 911 métiers pour les soieries étroites ont été fournis aux manufactures de soie du pays.

La valeur totale des marchandises fines en soie aux Etats-Unis était de \$118,533,560 relativement à \$92,451,212 en 1900.

Toutes nos Riches et  
Elégantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction durant les mois d'Été. Nous avons toutes les **Pelleteries** en vogue en une immense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse, Electric Seal et Near Seal. Collerettes, Etoles et Manchons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les fourrures. Emmagasinage et Assurance des fourrures pour la Saison d'Été.

**T. A. DURAND**

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

**AUTOMNE 1907**

**HOMESPUNS**

**HARRIS**

**Etoffes à Costumes  
pour Dames**

**Draps pour Manteaux**

**HARRIS & COMPANY**

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

**Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"**



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

Pour la manipulation économique et scientifique des confections pour Hommes et Femmes

Garde-Robes à Sections—  
Chacun est complet par lui même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

**Weir Wardrobe Co. of Canada,  
LIMITED**

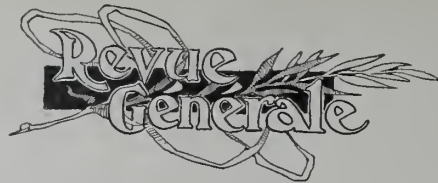
Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa.

suffisante de cette substance pour en faire une analyse parfaitement scientifique, dont les résultats ont été communiqués à l'académie des sciences de Berlin.

L'élément principal de la soie ordinaire, une substance appelée fibroïne, est une protéine remarquable pour les amino-acides simples qu'elle contient. On a trouvé que la soie des araignées avait une composition tout à fait semblable, à part l'absence de tout composant soluble dans l'eau (colle) et la présence de glutamino-acides. Sa belle couleur orange est un autre caractère distinctif.

A cause de cette affinité remarquable entre les deux substances, leur ressemblance extérieure ne peut pas être considérée comme fortuite. On sait qu'elles sont produites toutes les deux par la sécrétion de glandes, sécrétion qui se coagule immédiatement à la sortie du corps de l'animal et qui acquiert une force mécanique surprenante. Ce procédé rappelle la coagulation du sang. Il est vrai de dire que les filières produisant la toile d'araignée, sont complètement différentes au point de vue morphologique, des glandes du ver à soie, qui fournissent la matière pour le fil de soie et qui sont considérées par les zoologistes comme des glandes salivaires modifiées. La similitude chimique de sécrétions d'organes si dissemblables n'en est que plus remarquable.



M. A. Racine, jr., de la maison A. Racine et Cie, nous fait remarquer que, depuis la cessation des pluies, les affaires dans le commerce de détail ont pris une meilleure tournure.

On vend actuellement beaucoup de sous-vêtements et d'articles en laine, mais ce sont des marchandises qu'il est très difficile d'obtenir en ce moment des manufacturiers Canadiens qui semblent surchargés de commandes. On n'a pas les mêmes difficultés avec les marchandises similaires importées qui arrivent avec assez de régularité.

Les Juifs qui, dans le courant de ce mois, ont eut leur Jour de l'An, sont venus en grand nombre de la campagne à l'occasion de cette fête et ont profité de leur passage en ville pour faire leurs achats.

Les prix des diverses marchandises du commerce des marchandises sèches sont fermes et il n'y a pas de baisse à attendre d'ici le printemps prochain; les soieries particulièrement sont des marchandises chères.

Les paiements sont assez réguliers.

Le représentant de la maison A. O. Morin et Cie nous dit que les marchandises pour l'automne et l'hiver rentrent en magasin et qu'on s'occupe de faire les livraisons notamment en bas de laine et de cachemire noirs, ainsi qu'en foulards soie et couleurs qui sont des spécialités de la maison.

Pour livraison au printemps, on prend des ordres en broderies, dentelles, bas de coton et bas à jours.

Les prix sont fermes sur toutes les marchandises en général.

Les paiements laissent quelque peu à désirer.

#### Greenshields, Limited, Montréal

Les voyageurs de la maison Greenshields, Limited, Montréal, sont en ce moment tous revenus de leurs vacances d'été et partent pour leurs voyages de réassortiment d'automne. Dans le département des confections, ils offrent des lignes variées d'articles blancs et de blouses pour le printemps 1908. Des échantillons sont entre les mains des nombreux voyageurs de la maison et l'assortiment est le plus étendu qui ait jamais été offert au commerce. La manche la plus en vogue sera celle de longueur trois-quarts. Les lignes ordinaires à bas prix demandent de longues manches, mais pour les articles de la meilleure catégorie, la manche trois-quarts et la demi-manche, surtout la manche trois-quarts, auront la préférence. Cette maison a fait copier des devants français brodés à la main de très haute qualité et ces devants peu-

## Prenez Garde aux Imitations!

Le marché est inondé d'articles vendus à la place de marchandises en renom.

LE NOM

# "PATON"

Sur chaque boîte de

COTON, FIL, LAINE, SOIE, LACETS DE CHAUS-  
SURES EN CUIR ET PEAU DE MARSOUIN,

PREVIENT LES SUBSTITUTIONS.

Les fils de Lin de Paton n'ont pas de Rivaux pour la qualité.

Cotons à Coudre de Dewhurst—Pour Machine et à Six Brins.

AIGUILLES, MARQUE "CHURCH."

## Geo. D. Ross & Co.

72 rue Bay, Toronto.

140-142 rue Craig Ouest, Montreal.

# Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6 4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front Est, - TORONTO, Ont.

Les Gants  
de Peau de



# PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs de Modèles et Manufacturiers

*Nos voyageurs se dirigent de votre côté avec les dernières nouveautés pour l'Automne en*

ARTICLES DE COU POUR DAMES  
CEINTURES POUR DAMES

BLOUSES EN SOIE ET DENTELLE  
JUPES DE ROBES PLISSEES

Plissés et Ruches

HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT

"CEETEE"

# PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

## Sous-Vêtement "Ceetee"

SOUS-VETEMENT

"CEETEE"

Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

# THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.

vent être vus dans les blouses à prix populaires. Ces vêtements sont vendus à environ un sixième du prix que les marchands s'attendaient à payer. Les mousselines de dessous pour dames et enfants, faites d'après les modèles spéciaux de la maison, les garnitures et les étoffes sont absolument la meilleure valeur qui ait été présentée au commerce depuis nombre de saisons. Bien que le prix de la matière brute et de la main-d'œuvre ait augmenté, la maison Greenshields offre, dans ses articles, cette saison, une ligne plus complète que jamais auparavant, sans avance de prix. Les marchands prudents placeront leurs ordres de bonne heure pour livraison en décembre et ils auront, pour activer leur commerce, une vente de blanc en janvier, époque où autrement les affaires seraient tranquilles.

Comme la chose est bien connue du commerce, les fourrures "Marque Shield" occupent toujours la première place. Pour l'automne et l'hiver, la maison Greenshields a déjà préparé des plans pour offrir l'assortiment le plus grand, le plus choisi et le plus profitable de fourrures qui ait jamais été offert au commerce canadien. Ses échantillons seront exhibés de bonne heure en janvier, pour l'importation seulement, à des prix spéciaux.

Dans le département "E" des lignes de bonneterie, sous-vêtements, châles, gants, mitaines et toutes sortes d'articles tricotés de fantaisie sont livrés mieux que l'automne dernier. Il y a une tendance parmi les marchands détaillants à réassortir leur stock dans les marchandises ci-dessus plus tôt que l'année dernière, car plusieurs d'entre eux ont eu à souffrir

des livraisons lentes et ont perdu la vente de quantités de marchandises.

Dans le département des mouchoirs, le stock est complet dans toutes les lignes y compris les marchandises irlandaises, suisses, broderies de fantaisie. La maison Greenshields a un assortiment exceptionnellement bon de mouchoirs pour dames et pour hommes, avec initiales, en lawn, toile et soie japonaise. Elle offre aussi une ligne spéciale de mouchoirs en boîtes de fantaisie d'une demi-douzaine, convenables pour les présents et le commerce de Noël.

Le département des rubans de la maison Greenshields fait de bonnes affaires dans toutes les lignes. Le taffetas uni a la plus grande demande à présent. Le stock est complet et toutes les lignes sont offertes à des prix raisonnables. Cette maison a aussi un vaste stock de rubans de Dresde de fantaisie en diverses largeurs, à partir du numéro 5 jusqu'au No 80. Dans cette ligne, les prix partent de 6 cents et vont en montant. Les rubans de velours qui étaient exceptionnellement rares, il y a quelques mois, sont offerts maintenant en 40 nuances différentes et en diverses largeurs. Les prix varient en conséquence.

Les voyageurs sont en route avec leur assortiment d'automne en fait de bas pour dames et enfants, dans les numéros suivants: bas à côtes tout laine A1 66 et A1 70, valeur extra bonne à détailler à 25 cents; worsted spécial tout laine, à \$2.25 par douzaine; ligne W 3, double genou extra pesant, tout worsted, et convenant pour porter ordinairement ou pour "overstocking", à \$4 par douzaine (petites grandeurs en proportion). Dans les bas en cachemire à côtes, il y a un as-

sortiment complet de toutes les lignes à détailler à 25, 35 et 50 cents.

Le département des gants fait des affaires exceptionnelles pour les gants Ringwood. La maison Greenshields offre aussi des lignes dans toutes les nuances, dont les prix varient de \$2 à \$6.50 la douzaine.

Nous publions d'autre part l'annonce de la maison Geo. D. Ross Co, de Toronto et Montréal. Cette maison ne tient absolument que des articles de marques renommées et a établi sa réputation sur la qualité des marchandises qu'elle offre au commerce.

Ces messieurs représentent la maison Paton dont les articles sont en même temps, chacun dans leur genre, des prototypes et des marchandises classiques.

Le nom "Paton" apposé sur un article est une garantie. Qu'il s'agisse de fil de coton, de fil de lin, de laine ou de soie ou de lacets pour chaussures, s'ils portent le nom "Paton" ils sont d'une vente assurée et profitable au marchand.

On en peut dire autant des fils de cotons à coudre, des fils de cotons pour machines de Dewhurst et des aiguilles de la marque Church qu'on trouvera également dans la maison Geo. D. Ross & Co., qui dans ces lignes, est l'une des plus anciennes et des plus importantes du Canada.

La maison P. Garneau fils et Cie, Québec, possède un vaste assortiment de nouveautés pour l'automne, parmi lesquelles des serges et les Viennas de la marque Sphinx, pour la vente desquels ces messieurs sont seuls agents au Canada. Les marchands trouveront dans cette maison,

## J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES

EN GROS

214 rue Notre-Dame Ouest, - - - MONTREAL

*Nos voyageurs sont sur la route couvrant leurs districts respectifs, avec un choix de marchandises d'Automne défiant toute compétition.*



The Robert Ryan Co.

REGISTERED

TROIS-RIVIERES, Que.

Manufacturiers de

Gants, Mitaines, Raquettes,  
Mocassins, (Souliers Mous)

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

# Prosperité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"

Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.

ROCK ISLAND, P. Q.

# Que Payez-vous pour le Fil ?

Plus de \$5.10 par grosse pour 200 verges ?

Plus de \$7.00 par grosse pour 300 verges ?



Assurément—et vous faites aussi très peu de profil sur le fil. Pourquoi ne vous séparez-vous pas du trust du fil, —ne vous délivrez-vous pas d'associations et combine—et ne faites-vous pas un profit

raisonnable sur chaque bobine de fil que vous vendez ?

## LES FILS DOMINION

sont faits par la seule manufacture indépendante de fil au Canada. Aucun droit n'est payé sur eux. C'est pourquoi nous pouvons les vendre à

\$5.10 la grosse pour 200 verges

\$7.00 la grosse pour 300 verges

5%, 10 jours—le 1er mois suivant.

Et c'est pourquoi vous pouvez faire plus d'argent sur eux que sur tout autre fil que vous pouvez tenir. Demandez une bobine échantillon.

SEULS AGENTS DE VENTE

The Andrew H. McDowell Co., Inc. Montréal et Toronto



## PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



## ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



## HERCULES RIB

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS  
TORONTO ET MONTREAL.**

Les Bretelles de la marque Globe, comme l'or, n'ont rien pour les remplacer; elles vous procureront une nouvelle clientèle. Si vous n'êtes pas un de nos clients, devenez-le tout de suite et prenez rang parmi les marchands entreprenants et qui réussissent.

N'oubliez pas de commander des Faux-Cols et Manchettes Bouiface en Caoutchouc, et vous aurez deux des meilleures lignes au Canada.

## Globe Suspender Co.

ROCK ISLAND, Qué.

Agent à Québec,

L. O. PAQUETTE.

Agent à Montréal,

J. A. OUMET.

pour leurs achats de rassortiment, des tweeds canadiens, écossais et anglais, des draps italiens divers, des nouveautés pour costumes de dames, des lainages, des cotonnades, des soieries. La maison tient aussi un tissu "Botanette," qui peut servir aussi bien à la confection des costumes habillés qu'à celle des costumes de tous les jours.

On trouve également chez MM. P. Garneau, Fils et Cie, divers articles d'ameublement, tels que rideaux, tapis, carrés, prélatris, linoléums, etc.

Une visite à la salle d'échantillon de cette maison à Montréal, convaincra les marchands de la qualité et de la valeur des marchandises qui leur sont offertes.



—M. A. O. Morin, chef de la maison A. O. Morin et Cie, est parti ces jours derniers pour l'Europe en compagnie de Madame et de Mademoiselle Morin.

—M. J. M. Orkin, de la maison J. M. Orkin & Co., arrive de New-York, où il s'était rendu pour le réassortiment de son stock de feutres américains.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison A. Racine & Cie, est de retour d'Europe où il a visité les principaux centres manufacturiers dans l'intérêt de sa maison. M. Paulet s'est assuré les dernières nouveautés en fait de marchandises sèches de tout genre.

—M. J. J. Cussack, voyageur de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement à Ottawa et dans les environs.

—M. John C. Greene, de la maison J. C. Greene & Co, s'est embarqué le 20 de

ce mois sur l'Empress of Britain, en route pour l'Europe.

—M. W. Alexander, gérant local de la maison S. F. McKinnon & Co, part le 21 pour Toronto et y restera environ une semaine.

—M. Henry Bogue, agent de MM. J. M. Orkin & Co., à Québec, a fait l'ouverture des modes d'automne le 9 septembre, et se déclare satisfait du succès obtenu.

M. A. O. Morin sera absent de Montréal pendant deux mois. Son voyage est un voyage d'affaires en même temps que d'agrément.

—M. Albert McKercher a remplacé M. Raoul Dionne comme voyageur de la maison J. M. Orkin & Co; il fera la même route que faisait précédemment M. Dionne dans les Cantons de l'Est.

#### LES LETTRES D'AFFAIRES

Il vaut mieux ne pas écrire du tout que d'écrire une lettre médiocre. Une lettre d'affaires représente la maison qui l'a envoyée; elle devrait être rédigée avec soin de manière que sa signification soit absolument claire pour le destinataire.

### A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL  
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

Un trop grand nombre d'hommes d'affaires aujourd'hui s'efforcent de se débarrasser promptement de leur correspondance et font ce travail à la hâte; ils devraient au contraire tâcher d'écrire chaque lettre de telle façon qu'elle fasse pour la maison le même travail que ferait un homme spécial envoyé au lieu de la lettre.

Le correspondant ordinaire ne s'en tient pas là. Il dicte ses lettres à un sténographe qui ne connaît probablement pas grand'chose aux affaires, et ne relit pas les lettres avec soin pour s'assurer qu'elles expriment les pensées exactes qu'il voulait exprimer. Il s'enfonce dans sa chaise quelques minutes, parcourt rapidement les lettres et les laisse partir.

En premier lieu, l'auteur d'une lettre est très apte à ne pas exprimer ses idées aussi clairement dans une lettre que s'il parlait à la personne à qui il l'adresse. Il peut aussi arriver que le sténographe ayant mal compris ou mal ponctué, donne à la lettre une signification totalement différente. Gardez-vous contre ces deux choses possibles.

Si vous ne pouvez donner à une lettre assez d'attention pour lui faire exprimer clairement vos idées, ne l'écrivez pas. Attendez à un autre jour plutôt que de faire un mauvais départ.

Si votre sténographe n'exprime pas ce que vous voulez dire, corrigez la lettre et faites-la écrire de nouveau, même si cela doit retarder son départ d'une autre journée. Mieux vaut un léger retard si cela est nécessaire, que la création d'une fausse impression.



## PAGINATION DES ANNONCES



|                                           |    |                                            |    |                                         |        |
|-------------------------------------------|----|--------------------------------------------|----|-----------------------------------------|--------|
| Arlington Co. (The) . . . . .             | 33 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .           | 22 | Paquet Ltée, La Cie . . . . .           | 7      |
| Baldwin & Partner's Ltd., J. & J. . . . . | 51 | Globe Suspender Co. . . . .                | 49 | Penman Mfg. Co. (The) . . . . .         | 19     |
| Berlin Robe & Clothing Co. . . . .        |    | Greenshields, Ltd. . 1, 23, 26, 27, 47, 52 |    | Racine et Cie, Alph. . . . .            | 41     |
| Brock & Co., W. R. . . . .                | 2  | Hamilton Cotton Co. . . . .                | 47 | Révillon Bros., Ltd. . . . .            | 55     |
| Brophy, Cains & Co. . . . .               | 39 | Harris & Co. . . . .                       | 45 | Robert, Ryan Co. . . . .                | 48     |
| Chipman, Holton Knitting Co. . . . .      | 49 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .           | 13 | Rock Island Overall Co. (The) . . . . . | 49     |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .          | 5  | MacDonald & Co., John . . . . .            | 43 | Ross, G. . . . .                        | 46     |
| Dominion Textile Co. . . . .              | 25 | Menzie Wall Paper Co. . . . .              | 9  | Standard Shirt Mfg. Co. . . . .         | 21     |
| Dominion Thread Mills, Ltd. . . . .       | 49 | Morin et Cie, A. O. . . . .                | 50 | Swift, Copland & Co. . . . .            | 33     |
| Dominion Wadding . . . . .                | 48 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .            | 15 | Tooke Bros., Ltd. . . . .               | 28, 29 |
| Durand, T. A. . . . .                     | 45 | McKinnon & Co., Ltd., S. F. . . . .        | 17 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .        | 47     |
| Ellis Mfg. Co. . . . .                    | 7  | Orkin & Co., J. M. . . . .                 | 43 | Watson Mfg. Co. . . . .                 | 51     |
| Fairbairn, Rhys D. . . . .                | 47 |                                            |    | Weir Wardrobe Co. (The) . . . . .       | 15     |
| Featherbone Novelty . . . . .             | 31 |                                            |    |                                         |        |



# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Pettitcoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

## THE WATSON MANUFACTURING Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS DE SOUS-VETEMENTS

TRICOTES A COTES POUR HOMMES

DAMES ET ENFANTS

PARIS

---

ONTARIO

---

CANADA

*AU COMMERCE DE DETAIL:* Notre commerce est basé sur la croyance qu'un grand nombre de bonnes maisons désirent l'article absolument le meilleur qui puisse être produit. Désirez-vous tenir des sous-vêtements dont la qualité soit en rapport avec la dignité et la réputation de votre maison? Si oui, les articles de WATSON sont ce que vous cherchez; et, exclusifs comme ils le sont, ils ne coûtent pas plus que d'autres de fabrication inférieure.

Votre orgueil les demande -- les résultats prouveront leur valeur. AISÉS A PORTER -- DIFFICILES A DECHIRER. Tout en vous remerciant pour votre aide dans le passé, nous sollicitons vos faveurs futures, car, à cause de l'augmentation énorme de nos affaires, nous avons été obligés d'agrandir beaucoup notre établissement, de sorte que notre assortiment sera plus vaste et plus varié que jamais.

Vos dévoués,

THE WATSON MANUFACTURING CO., LIMITED.

Agents: McCLUNG & BURNS

TORONTO, ONT.

A. L. GILPIN

MONTREAL, QUE.

J. A. MURRAY

SUSSEX, N. B.

BRYCE & CO.

WINNIPEG, MAN.



**Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

**La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY** est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée. "**Cravenette**," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenette**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.



# Cassids et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

OCTOBRE 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



Nos échantillons d'étoffes a robes pour le printemps sont maintenant entre les mains de nos voyageurs et sont bien dignes d'être examinés. Notre voyageur peut-il vous rendre visite? Faites-nous le savoir.

The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montréal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

## REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, OCTOBRE

No 10

### ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTÉS

Vendredi, le 11 octobre, a eu lieu l'assemblée de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés.

Les membres présents étaient nombreux. Remarqués dans l'assistance: MM. le capitaine Boivin, président; Z. Arcand, premier vice-président; T. Oakes, deuxième vice-président; A. Rouleau, secrétaire; J. A. Lecompte, trésorier; J. D. Couture, Eugène Desjardins, Eugène, Viens, M. Gorcy, J. O. Gareau, J. E. Beaudry, secrétaire provincial; Ernest Lamy, et autres.

Après l'expédition des affaires de routine, la question de l'opportunité d'une exposition annuelle à Montréal fut agitée. MM. Boivin et Beaudry prirent la parole et firent remarquer à quel point une telle exposition serait avantageuse pour le commerce montréalais. Il fut décidé de nommer un comité composé du président et des officiers de la section pour étudier cette importante question.

Ensuite la question de la taxe d'eau vint sur le tapis. La réduction proposée ne devant porter que sur les maisons privées, le commerce se trouve en quelque sorte lésé; la base de taxation ne donne d'ailleurs pas satisfaction. Il fut décidé de demander au Conseil de Ville de Montréal de nommer un comité qui rencontrerait les intéressés et diverses associations commerciales entre autres et pourrait ainsi se renseigner parfaitement sur les desiderata des contribuables.

Une autre question qui est d'un intérêt considérable pour le commerce est celle de la licence des colporteurs. Depuis que la ville a annexé nombre de municipalités environnantes, la taxe des colporteurs est restée la même, bien que leur champ d'action soit devenu infiniment plus vaste. Les marchands de nouveautés, au contraire, ont vu leurs contributions augmentées d'année en année. Ceci constitue à la fois une anomalie et une injustice

à laquelle il faudrait remédier au plus tôt. Comme cette question intéresse une foule de branches de commerce au même degré, il fut décidé de la référer au bureau provincial qui pourra agir dans l'intérêt de tous à la fois.

En vue des élections municipales qui approchent, les membres de la section des nouveautés décidèrent d'y prendre un intérêt actif et il fut résolu que l'Association appuierait la candidature de l'échevin J. D. Couture, ancien officier de l'Association, pour le siège No 1 du quartier Lafontaine et la candidature de M. Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers, pour le siège No 1 du Quartier St-Louis.

La question du détail qui se fait couramment dans les maisons de gros au détriment des marchands-détailleurs devait être agitée à cette assemblée mais, vu l'heure tardive, il fut décidé, de la remettre à l'assemblée suivante.

### LES FILATEURS DE COTON EUROPEENS EN AMERIQUE

Un certain nombre de filateurs de coton, une centaine au moins des plus grands manufacturiers d'Angleterre et du continent européen, sont arrivés à New-York au commencement du mois et en sont partis le 3 courant pour visiter les Etats producteurs de coton et l'Ouest américain.

D'après leur programme, ils devront arriver à Toronto le 19. Ils y seront reçus par la municipalité et les membres de la C. M. B. A. Un dîner leur sera offert. Les filateurs partiront le soir même vers l'Est et s'arrêteront fort probablement à Montréal.

### TRAITE DE COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Nos lecteurs ont appris par les dépêches qu'ont publiées les journaux quotidiens qu'un traité de commerce a été signé à Paris entre les représentants du

gouvernement canadien et ceux de la France. Ce traité avant d'entrer en vigueur devra être ratifié par les Parlements des deux pays contractants.

Les renseignements que nous possédons sur ledit traité sont bien maigres et n'ont rien d'officiel. Dans ces conditions, il est bien difficile d'en rien dire pour le moment.

Tout ce que nous pouvons faire, c'est de féliciter le gouvernement de sa politique d'expansion commerciale. Nous pouvons faire avec la France beaucoup plus d'affaires que nous n'en avons fait jusqu'à présent.

La France importe un grand nombre de marchandises que nous pouvons lui fournir en quantité: produits de l'agriculture, des pêcheries, des forêts et des mines entre autres et, si la France nous accorde sur ces produits son tarif minimum, nous devons trouver pour ces produits un grand débouché en France.

D'autre part, nous importons au Canada maints produits que la France peut nous fournir dans d'excellentes conditions sans porter atteinte à notre industrie, à notre production. Parmi ces produits nous citerons: les soieries, les vins, les fruits du Midi, les conserves, les pâtes alimentaires, les objets d'art, etc. Il est facile d'accorder à la France un tarif réduit à l'entrée de tous ces articles et de les mettre ainsi à la portée d'un plus grand nombre de consommateurs.

On voit que la matière nécessaire à une entente pour développer les relations commerciales des deux pays ne fait pas défaut.

Nous devons attendre pour savoir ce que nous avons à espérer, au point de vue de nos exportations, du traité qui vient d'être conclu, mais d'avance nous sommes certain qu'il aura pour effet d'attirer l'attention de nos commerçants sur les débouchés que la France peut offrir à nos produits. Jusqu'à présent ils n'ont guère tourné leurs regards de ce côté et, cependant, pour bien des produits, ils au-

raient pu le faire avec profit, même sous le régime de l'ancien traité.

Il est à souhaiter que, comme couronnement du traité franco-canadien, la Compagnie Générale Transatlantique mette à exécution le projet qu'on lui prête d'établir une ligne directe de paquebots entre la France et le Canada.

Nous savons de bonne source que la ligne faisant actuellement le service entre Montréal et Le Havre n'a guère donné satisfaction au Commerce. Comme cette ligne touche en Angleterre, le fret à destination de ce dernier pays semble intéresser davantage la ligne subventionnée.

Une ligne française naviguant en droiture entre un port français et un port canadien peut et doit trouver, même actuellement, suffisamment de fret pour couvrir ses dépenses. Et, avec le développement que doivent nécessairement prendre dans l'avenir les relations commerciales des deux pays, il n'y a aucun doute que la compagnie qui entreprendra ce service, y trouvera profit avant longtemps.

#### L'EXPOSITION ANNUELLE DE MONTREAL

##### Il faut la faire renaître

Toronto et Ottawa ont, chaque année, une exposition qui attire dans l'une et l'autre de ces deux villes un grand nombre de visiteurs. Tous ces visiteurs achètent, dépensent et le commerce de détail s'en trouve bien.

A Montréal, nous avons eu, autrefois, notre exposition annuelle et le commerce de détail de notre cité regrette que ces temps ne soient plus, car il y trouvait son compte.

Pourquoi n'avons-nous plus d'exposition ici, tandis que d'autres villes ont conservé la leur? A cette question, il est facile de répondre que l'ancienne Compagnie d'Exposition de Montréal ayant été liquidée, son expérience n'est pas encourageante pour ceux qui seraient en mesure de former une compagnie nouvelle pour le même objet.

Il est évident qu'une compagnie nouvelle qui suivrait les errements de la compagnie défunte aurait le même succès. La Cité de Montréal, la métropole Canadienne, peut faire aussi bien, tout au moins, que Toronto et Ottawa. La population est plus grande ici que là, le nombre de visiteurs ne saurait manquer pour faire de l'exposition un succès véritable, si l'exposition était attrayante. Nous avons ici tous les éléments voulus pour donner de l'attrait à une exposition. Notre cité industrielle a une variété de produits intéressants, manufacturés sur place, à mettre sous les regards des visiteurs; nos commerçants en gros ont eux-mêmes une infinie variété de produits

étrangers à faire connaître au public; les produits agricoles et horticoles, les produits de l'industrie laitière de notre district ne font pas non plus défaut; notre province si riche en produits miniers, forestiers et des pêcheries tirerait également avantage d'une exposition à Montréal.

Nous ne parlons pas de l'intérêt qu'offrirait aux éleveurs de chevaux, d'animaux des races bovines, ovines et porcines, des courses et des concours auxquels cette exposition donnerait lieu et qui attireraient des milliers de personnes de la campagne.

A cette partie utile, pratique de l'exposition, il est facile d'y joindre la partie agréable, les courses, les sports, les spectacles qui, eux aussi, apportent à une exposition, leur contingent de visiteurs.

De quelque côté qu'on envisage les choses, il est évident que Montréal peut, avec tous les éléments dont il dispose, avoir son exposition annuelle avec un succès tout au moins égal à celui qu'ont les expositions des autres cités.

Un certain nombre d'hommes d'affaires l'ont sans doute compris comme nous, puisqu'ils ont formé, il y a deux ans environ, un comité de l'exposition. Qu'est-devenu ce comité? Nous ignorons s'il existe encore, mais on n'entend guère parler de lui. Peut-être serait-il temps que la Chambre de Commerce et le Board of Trade prennent directement la chose en mains.

On ne peut guère, à la veille d'élections, demander au Conseil Municipal de s'occuper de cette question; mais il serait facile d'obtenir des futurs candidats à l'échevinat qu'ils se prononcent sur cette question si importante pour le commerce et l'industrie de notre cité.

#### LA GREVE DE VALLEYFIELD

La grève de Valleyfield a pris fin avec l'acceptation par les deux parties de s'en remettre à la décision d'une commission d'arbitrage. On connaît maintenant le texte du jugement de cette commission accepté par les directeurs et les employés de la Montreal Cotton Mills.

En vertu de ce jugement, les employés auront un supplément de 20 p. c. sur le prix de l'heure de travail régulier pour tout travail supplémentaire.

Quelques points plutôt techniques ont été également réglés à la satisfaction des deux parties en litige.

D'autres points d'importance plus ou moins grande devront être solutionnés, afin d'éviter des pertes de temps et des frais inutiles, par le représentant des ouvriers et le représentant de la compagnie manufacturière. Dans le cas où ils ne pourront s'entendre, la commission d'arbitrage demande que ces deux représentants soumettent leur différend à un comité permanent de conciliation,

Ce comité permanent de conciliation a ses devoirs bien définis dans le texte du jugement des arbitres; voici comment sa formation et ses attributions sont déterminées:

"Afin d'éviter de nouvelles difficultés qui pourraient surgir à l'avenir entre les employés et la Cie et afin aussi d'en arriver à un arrangement prompt et définitif, il est convenu qu'un comité permanent de conciliation sera nommé, composé de trois membres: d'un, représentant la Cie et devant être un membre du bureau de direction; d'un membre représentant les employés et choisi parmi eux et d'un troisième, choisi par les deux premiers membres du dit bureau de conciliation; le troisième représentant devra être un citoyen demeurant dans le comté de Beauharnois.

"Au cas où les deux premiers membres du bureau de conciliation ne pourraient s'accorder sur le choix du troisième arbitre, ils devront soumettre les noms de trois ou cinq citoyens au ministre du Travail, lui demandant de choisir parmi les noms, celui que devra être le troisième membre du dit bureau de conciliation, qui en sera en même temps le président.

"Il est de plus convenu que M. Maurice Neveu, tisserand, soit nommé membre du comité permanent de conciliation en question pour représenter les ouvriers et que M. H. Markland Molson, un des directeurs de la "Montreal Cotton Co.", soit nommé membre de ce comité pour représenter la Cie susdite. Il est aussi entendu entre MM. Neveu et Molson, que M. James A. Robb, le maire de Valleyfield, soit le troisième membre de ce comité et qu'il soit respectueusement prié d'agir comme tel.

"Au cas où M. Robb ne pourrait remplir ces fonctions en temps opportun, les messieurs dont les noms suivent seront invités à remplir la dite charge: Monsieur Allard, curé de Valleyfield et M. S. A. Brodeur, protonotaire de Valleyfield.

"Au comité susdit seront référées en temps requis, toutes difficultés qui pourraient s'élever entre employeurs et employés et qui ne pourraient être réglées à la satisfaction générale des parties intéressées par les contremaîtres, les surintendants, ou le gérant-général, à l'exception toutefois d'une augmentation ou diminution générale des gages.

"Il sera du devoir de ce comité de se réunir aussi promptement que possible quand il sera requis de le faire afin de donner une solution à toutes les questions qui lui seront soumises.

"Il est aussi décidé que le présent arrangement devra demeurer en vigueur entre les parties intéressées jusqu'à ce qu'un avis par écrit soit donné à l'une ou à l'autre partie, demandant l'annulation du dit arrangement. Cependant aucun avis dans ce sens, ne pourra être donné avant le 4 mai 1908."



# RASSORTIMENT

*Nous avons tout ce qui vous manque.*

*Envoyez-nous vos commandes qui recevront un soin particulier en étant exécutées et expédiées le jour même.*

**Rubans, Unis, Moirés, etc.**  
**Plumes d'Autruche <sup>et</sup> de Fantaisie.**

— NOUS AVONS AUSSI UN BEAU CHOIX DE —  
**Manteaux pour Dames et Enfants.**

## Fourrures

**ETOLES et MANCHONS en MARMOTTE, couleur foncée ou claire.**

*Parmi le grand choix de Chapeaux que nous avons en main, nous avons les dernières Formes dans les nuances les plus en demande : BLANC, NOIR, MOUSSE, MARINE, BRUN, CANNELLE, VIN, Etc.*

## Soie

*Nous avons prévu la demande actuelle pour les Soies Nuancées, Moirées ou Cordées. Notre assortiment est complet dans ces lignes, ainsi que dans les suivantes :*

**Velours Couché ou Uni.**



**DEBENHAMS (Canada) Limited**

8 RUE STE-HÉLÈNE, MONTREAL.

Il est à souhaiter que patrons et ouvriers se pénétrèrent de plus en plus des avantages que leur offre la loi Lemieux pour le règlement sans secousse, sans irritation de part et d'autre et aussi sans perte de travail, des questions de salaires et autres qui peuvent les diviser.

#### CINQUANTE ANS AU PAYS

M. S. Carsley, fêté.

Les officiers et les acheteurs de la Cie S. Carsley, Ltée, ont offert dernièrement un banquet d'honneur à M. Samuel Carsley, fondateur de la dite Compagnie.

L'occasion de cette fête était le 50ème anniversaire de M. S. Carsley au Canada et de son entrée en affaires.

M. Samuel Carsley est né, il y a environ 70 ans, en Angleterre; il quitta la vieille mère patrie vers 1857 et vint à Montréal où il occupa pendant quelque temps la position de commis dans une maison de commerce. Mais l'esprit d'entreprise du jeune émigrant ne pouvait se contenter d'un emploi de subordonné, il se sentait de force à voler de ses propres ailes.

En 1881, M. Carsley quitta Montréal pour aller ouvrir un magasin pour son propre compte à Kingston et il y resta environ dix ans.

La position n'était pas encore ce qui convenait à celui qui, le premier en Canada, comprit le colossal avenir réservé aux grands magasins à rayons.

Le champ d'action était trop restreint.

En 1871, il revint donc à Montréal et ouvrit un magasin dans la partie Est de la rue Notre-Dame, non loin de l'Hôtel de Ville.

Mais bientôt le développement des affaires dépassa les possibilités du local et un autre magasin fut ouvert exactement où se trouve actuellement l'énorme immeuble de la S. Carsley Co., Ltd.

Il ne nous reste rien à dire de la prodigieuse croissance de cette affaire, c'est de l'histoire locale que chacun a pu voir se dérouler sous ses yeux.

Mais, ce qui est intéressant à constater, c'est le succès de cette idée qui germa, il y a 50 ans, dans l'esprit du jeune commis nouvellement débarqué, alors que personne ne pouvait supposer possible la centralisation de vingt commerces différents sous le même toit et sous la même direction.

Grâce à ce don de prévoir l'orientation future des affaires, grâce à une méthode stricte, à une scrupuleuse honnêteté et au sens des détails, M. S. Carsley est arrivé à mettre en pratique son idée avec un merveilleux succès. Le nom de Carsley est maintenant un "household word" à Montréal.

M. S. Carsley a le droit d'être fier de son oeuvre, et tout en jouissant des fruits de son travail, il peut avec raison

se dire qu'il a rempli utilement sa tâche en ce monde.

M. S. Carsley comme beaucoup de grands travailleurs, aime à vivre un peu retiré; d'un abord extrêmement bienveillant et courtois pour les petits comme pour les grands, sa seule passion est la philanthropie; et maintenant qu'il s'est partiellement déchargé sur d'autres du poids de ses affaires, il consacre une grande partie de son temps à la société pour la protection des femmes et des enfants dont il est un des directeurs les plus actifs.

M. S. Carsley est également un des directeurs de la Banque Provinciale.

Tel est l'homme que ses lieutenants ont fêté samedi dernier à l'Hôtel Viger.

M. W. C. Palmer, gérant de la S. Carsley, Ltd., occupait le siège de la présidence.

Après la santé du Roi, la santé de l'hôte d'honneur fut portée et une adresse artistiquement enluminée, lui fut remise par M. C. W. Batho.

M. S. Carsley répondit aux compliments qui lui étaient présentés, faisant gaie allusion à certains incidents de sa longue vie d'homme d'affaires.

Après un excellent programme musical, les convives se séparèrent non sans avoir dûment chanté "Auld Lang Syne" et le "God Save the King".

#### ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

##### 36ième Convention Annuelle

La 36ième Convention Annuelle des Manufacturiers Canadiens a eu lieu à Toronto, du 24 au 26 septembre, inclus. Le siège de la convention était au King Edward Hotel. La première journée a été consacrée à l'enregistrement des membres prenant part à la convention et à la réunion des différentes sections de l'Association.

D'après les rapports présentés l'après-midi du premier jour, il ressort, d'après le comité de recensement, que le nombre des membres de l'Association est de 2,189.

Le rapport de l'auditeur annonce une balance de \$10,298.38 en banque.

Le comité de transport demande dans son rapport la réorganisation de la commission des chemins de fer.

Le rapport du comité parlementaire fait ressortir que le travail organisé n'a pas sur les cercles parlementaires l'influence qu'il avait autrefois.

D'après le comité des tarifs, il ne serait pas dans l'intérêt des manufacturiers de réclamer une augmentation de production pour chacune des industries canadiennes.

Le rapport du comité d'éducation technique demande qu'un comité d'experts soit nommé pour s'informer des besoins

du pays en ce qui concerne l'éducation technique.

Le comité de renseignements commerciaux demande qu'il soit engagé un homme de loi qui aurait pour titre celui de gérant du département en loi.

Le comité d'assurances demande que M. E. r. Heaton représente l'Association dans les bureaux de directeurs des différentes compagnies d'assurance mutuelle contre l'incendie.

Le comité du bureau des affaires anglaises déclare que l'Association a, dans son bureau de Londres, des demandes pour 838 ouvriers.

L'organe officiel de l'Association "Industrial Canada" a un surplus de \$1,259.17.

Cette année, on a fait une innovation qui a été appréciée des membres ayant pris part à la convention. Des orateurs choisis en dehors de l'Association ont fait des conférences sur des questions réellement intéressantes pour les industriels; c'est ainsi que M. L. G. Read, de Montréal, ingénieur consultant, a parlé du coût de la force motrice.

Le docteur Fernow, doyen de la Faculté de la science forestière, à l'université de Toronto, a traité du reboisement des forêts.

M. Jos. A. Emery, très versé sur les questions de travail, a porté la parole sur l'éducation dans l'industrie.

M. Jas. Hardwell, officier du comité des chemins de fer, et M. Arch. Blue, chef du bureau de recensement du Dominion, ont été également entendus avec plaisir par les membres de la convention.

M. Blue a traité du développement du Canada au XXième siècle. Voici quelques extraits de son discours:

"Notre commerce extérieur, dit M. Blue, si on laisse de côté l'échange des monnaies et les marchandises de provenance étrangère s'est élevé de \$336,018,000, chiffre de la dernière année fiscale du dix-neuvième siècle, à \$518,800,000 dans la sixième année du vingtième siècle. Il était de \$123,000,000 en 1870 et de \$162,374,000 en 1876. Il y a trente ans, à l'expiration d'une période de six ans, notre commerce n'avait augmenté que de \$39,391,000 et, à l'expiration de notre dernière période de six ans, nous venons de réaliser une augmentation de \$182,748,000.

Nos banques à charte ont vu le chiffre de leurs affaires passer de \$103,200,000 en 1870 à \$183,500,000 en 1876, alors que trente ans plus tard, elles passaient de \$459,700,000, en 1900, à \$878,500,000 en 1906, soit un gain de \$80,300,000 pour la première période de six ans et un gain de \$418,800,000 pour la seconde.

En 1870, la somme totale des espèces déposées dans les banques était de \$48,763,000 et de \$72,853,000 en 1876. Trente ans après, on enregistrait les chiffres de \$305,140,000 en 1900 et de \$605,968,000 en



## Pourquoi les Fourrures de Paquet se vendent bien

C'est une question d'une importance capitale. Pourquoi donnent-elles autant de satisfaction? Pourquoi le marchand de fourrures se sent-il toujours à l'aise quand il vend un vêtement venant de la manufacture "Paquet"? Nous allons vous le dire.

Les fourrures de Paquet sont choisies par des experts — les peaux vertes sont achetées par des gens qui connaissent leur affaire. Elles sont préparées dans le soubassement de la plus grande manufacture de fourrures du Canada, sous la surveillance de spécialistes. Ensuite elles sont teintes dans d'immenses cuves, cette opération prenant plusieurs jours en bien des cas, puis elles sont séchées dans des cylindres à rotation très rapide en un court espace de temps incroyable. Ceci étant fait, les inspecteurs commencent leur travail et mettent sans pitié de côté toutes les peaux qui ne sont pas parfaites. Les peaux acceptées sont envoyées à la salle de coupe où elles sont

étirées, coupées et passées aux opérateurs qui savent comment les assortir et, si parfaitement, que les joints ne peuvent être indiqués qu'à l'envers. Après une dernière inspection par les meilleurs experts du pays, elles sont expédiées à une autre salle où l'on y met la dernière main, de même que la doublure, et ayant encore subi un autre examen, elles sont enfin envoyées à la section des commandes où d'autres inspecteurs à l'oeil exercé rejettent les morceaux ou les vêtements qui ne donnent pas une satisfaction absolue.

Etonnez-vous après cela que les fourrures de Paquet soient considérées comme étalon, d'un rivage à l'autre de ce continent!

Si votre nom ne se trouve pas encore sur les listes de nos voyageurs, envoyez-nous une carte postale et nous y mettrons immédiatement.

## LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE

### DIVISION DU GROS

BUREAU-CHEF ET MANUFACTURE, ... .. QUEBEC, P. Q., ST-JEAN, N. B.

VANCOUVER — WINNIPEG — TORONTO — MONTREAL — OTTAWA

— POUR EVITER TOUTE ERREUR, VEUILLEZ TOUJOURS ADRESSER: DIVISION DU GROS —

**"Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les seuls Fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort."**

Aucune conversation ne fera vendre des marchandises comme la conversation que vous pouvez avoir avec vos clients au sujet des

## Sous-Vêtements Ellis Côtelés à l'Aiguille à Ressort

Ce sont les sous-vêtements par excellence à tous les points de vue, mais spécialement à cause de leur merveilleuse élasticité et du fait qu'ils sont absolument irrétrécissables. Uniques pour le confort, la durée, l'ajustage et le finissage. Tous les marchands qui se connaissent en sous-vêtements savent que ces choses sont vraies. Dites-les à vos clients, quand vous leur vendrez des sous-Vêtements pour l'Automne et l'Hiver.

**The Ellis Manufacturing Company, Limited**

HAMILTON, ONT

MONYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de vente.

1906. Dans la première période de six ans, l'augmentation était de \$24,090,000 et dans la dernière de \$300,828,000.

La moyenne du fonds de réserve mensuel des banques était de \$32,372,000; à la fin de 1900 et de \$64,000,000 à la fin de 1906, et durant la même période leur capital versé a augmenté de \$25,881,000.

Les rapports des chambres de compensation indiquent que le volume des affaires du pays a cru de \$2,360,000,000 dans les six premières années de ce siècle, soit \$3,950,000,000 en 1906 contre \$1,595,000,000 en 1900.

A la fin de juin 1870, il y avait au crédit des déposants dans les caisses d'épargne des bureaux de poste et du gouvernement de la Puissance, une somme de \$3,411,000 qui s'était élevée à \$7,044,000 en 1876. Elle passa de \$53,150,000 en 1900 à \$61,911,000 en 1906.

|                                          | 1876          | 1900          | 1906            |
|------------------------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| Total des distances parcourues, m. . . . | 18,103,628    | 52,647,684    | 72,723,482      |
| Voyageurs, nombre . . . . .              | 5,544,814     | 17,122,193    | 27,989,782      |
| Marchandises, tonnes. . . . .            | 6,331,757     | 35,764,970    | 57,966,713      |
| Recettes brutes. . . . .                 | \$ 19,358,085 | \$ 70,231,383 | \$ 125,322,865  |
| Bénéfices nets. . . . .                  | \$3,555,364   | \$22,826,383  | \$38,193,431    |
| Capital versé. . . . .                   | \$390,757,875 | \$998,264,000 | \$1,396,356,675 |

On trouve des chiffres non moins remarquables dans les statistiques du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, trois régions désertes et quasi inconnues il y a quarante ans.

En 1881 ces trois provinces — dont deux étaient de simples territoires — avaient une population totale de 219,305, en 1901, 459,512; en 1906, 808,863 soit en cinq ans une augmentation de 93 pour cent.

Il y avait dans les trois provinces 2,370 cantons habités et 4,365 en 1906, et le nombre des cités, vides et villages avait,

|                                        | 1905          | 1900          | Augmentation  |
|----------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Capital engagé dans l'industrie. . . . | \$883,916,155 | \$446,916,487 | \$386,999,668 |
| Employés et ouvriers, nombre. . . . .  | 383,920       | 339,173       | 44,747        |
| Gages et salaires. . . . .             | \$162,175,578 | \$113,249,350 | \$ 48,926,228 |
| Valeur des produits. . . . .           | \$706,446,578 | \$481,053,375 | \$225,393,203 |

M. Blue cite alors d'abondantes statistiques indiquant en détail le progrès industriel par provinces, par villes, par groupes d'industries. Tous ces chiffres, extraits des documents officiels, dit en terminant M. Blue, confirment avec éclat la parole de Sir Wilfrid Laurier: "Le vingtième siècle sera le siècle du Canada." On peut se permettre les plus gigantesques rêves d'avenir pour un pays où l'activité nationale a produit, en quelques années, de si merveilleux résultats.

#### Discours du Président.

Le président, M. Harvey Cockshutt, fait remarquer que l'année qu'il a à passer en revue est une année prospère qui a été marquée par un développement soutenu de la plupart des branches de l'indus-

D'autre part, il y avait en 1906, dans les banques à chartes et les banques d'épargne, une somme de \$667,880,000 au crédit des déposants. Là-dessus, près de la moitié, soit \$300,590,000 avaient été versés depuis 1900.

Dans les banques à charte seules l'augmentation formidable du chiffre des dépôts: \$48,763,000 en 1870, \$305,140,000 en 1900; \$605,968,000 en 1906, est une des preuves les plus frappantes de la prospérité des affaires.

Le réseau des voies ferrées du Canada avait en 1870 une longueur totale de 2,617 milles et en 1876, 5,218 milles. En 1900, la longueur totale du réseau était de 17,657 milles et en 1906 de 21,353 milles, à quoi il faut ajouter 815 milles de lignes électriques.

Le tableau suivant montre éloquentement le progrès de nos compagnies de chemins de fer.

|                                          | 1876          | 1900          | 1906            |
|------------------------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| Total des distances parcourues, m. . . . | 18,103,628    | 52,647,684    | 72,723,482      |
| Voyageurs, nombre . . . . .              | 5,544,814     | 17,122,193    | 27,989,782      |
| Marchandises, tonnes. . . . .            | 6,331,757     | 35,764,970    | 57,966,713      |
| Recettes brutes. . . . .                 | \$ 19,358,085 | \$ 70,231,383 | \$ 125,322,865  |
| Bénéfices nets. . . . .                  | \$3,555,364   | \$22,826,383  | \$38,193,431    |
| Capital versé. . . . .                   | \$390,757,875 | \$998,264,000 | \$1,396,356,675 |

dans le même temps, augmenté de 84 à 185.

Le nombre des fermes a augmenté de 67,773 de 1901 à 1906.

La superficie des terres en culture qui était de 3,597,700 acres en 1900, était l'an dernier de 8,328,000 acres.

Dans une seule année, de 1905 à 1906, la superficie des terres en culture a augmenté de 2,070,000 acres, soit près de 33 pour cent.

Qu'on jette maintenant un coup d'oeil sur le progrès industriel:

|                                        | 1905          | 1900          | Augmentation  |
|----------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Capital engagé dans l'industrie. . . . | \$883,916,155 | \$446,916,487 | \$386,999,668 |
| Employés et ouvriers, nombre. . . . .  | 383,920       | 339,173       | 44,747        |
| Gages et salaires. . . . .             | \$162,175,578 | \$113,249,350 | \$ 48,926,228 |
| Valeur des produits. . . . .           | \$706,446,578 | \$481,053,375 | \$225,393,203 |

trie canadienne. La protection a augmenté d'une manière substantielle. Le flot de l'immigration a continué à augmenter de volume; les chemins de fer ont traversé 3,000 milles de nouveau territoire et les manufactures ont été maintenues actives. La prospérité de notre pays, dit-il, prend sa source directement dans nos industries fondamentales, et la pierre angulaire de ces industries est l'agriculture. Personne ne se réjouira plus que les manufacturiers du succès qui est dû au travail des fermes expérimentales.

L'attention accordée à l'industrie laitière, aux systèmes de réfrigération et au débouché du beurre et du fromage canadiens au dehors, a produit des merveilles pour le fermier.

On doit également se féliciter qu'il y ait un réveil dans l'intérêt qu'on porte à la question forestière. Le surintendant des forêts a déclaré qu'on pouvait, au plus bas mot, estimer à 281,204 milles carrés la superficie des terres boisées faisant encore partie du domaine de la Couronne. Si la production de ces terres boisées devait donner seulement 2,000 pieds par acre ou 1,280,000 pieds par mille carré, cela équivaldrait à une production de 359,987,200,000 pieds de bois prêt à couper, sur lequel la royauté du gouvernement au taux de \$1.00 par 1,000 pieds serait de \$353,987,200.00.

Le Canada tient la tête des différents pays du monde au point de vue de la valeur forestière. Le président estime que cette propriété forestière est assez importante pour justifier le gouvernement de créer un ministre des forêts. Il serait en faveur d'imposer un droit d'exportation sur le bois de pulpe. Les Etats-Unis consomment 2,500,000 cordes de ce bois chaque année, et le Canada leur fournit 25% de cette quantité.

Après avoir cité des chiffres fournis par le Bureau de Statistiques, M. Cockshutt fait remarquer que, pour substantielle que paraisse l'augmentation de la production, les manufacturiers canadiens n'ont guère fait que de faire face à l'expansion qui s'est produite dans les autres directions. Ils n'ont pas matériellement augmenté leur possession du marché domestique. Relativement parlant, les manufacturiers du pays sont aujourd'hui dans la même position qu'ils étaient il y a cinq ans; leur capital a augmenté; leur feuille de paie a augmenté, leur production a augmenté, mais leur place dans le marché domestique est restée pratiquement à un même point.

Notre commerce d'exportation, dit-il, indique d'une façon regrettable une diminution. En comparant les chiffres de 1907 à ceux de 1906, pour l'exportation des marchandises, il y a une diminution réelle de \$5,862,754.00. Toujours depuis 1901, nos importations se sont accrues beaucoup plus rapidement que nos exportations, avec ce résultat que la balance du commerce en notre faveur en 1907, de \$6,072,107, s'est, pendant les douze derniers mois finissant en juin dernier, convertie en une balance contraire de \$104,476,142.00. Une telle situation ne devrait pas exister dans un jeune pays comme le Canada, car, avec la variété et l'importance de nos ressources naturelles et en plus notre esprit d'entreprise inné, nous pourrions facilement produire suffisamment pour nos propres besoins et avoir un surplus substantiel à vendre à des pays plus peuplés et moins richement partagés. En adoptant une politique suffisamment protectrice, telle que notre Association l'a toujours demandée, les capitaux seraient irrésistiblement attirés par les opportunités qu'ils trouveraient

# RASSORTISSEZ!

Votre stock d'ARTICLES POUR HOMMES pour le

## Commerce d'Automne et d'Hiver

devrait être complet sous tous les rapports. Nous pouvons vous fournir IMMÉDIATEMENT:

**Chemises      Faux-Cols      Cravates**

**Gants      Sweaters      Chaussettes**

**Gilets de Fantaisie      Sous-Vêtements**

**Mouchoirs, Etc.**



LES GENRES ET VALEURS DE TOOKE sont reconnus comme les meilleurs au Canada.

---

**TOOKE BROS., LIMITED**  
**MONTREAL**

ainsi. Notre marché domestique serait aussi fourni par les industries domestiques. Chaque genre de manufacture pourrait se spécialiser davantage; le coût de la production en serait réduit et on verrait un fort commencement de développement du commerce d'exportation, qui nous permettrait de passer sans encombre au travers d'une période ordinaire de dépression domestique.

Un tarif qui, sous les plus favorables circonstances, permet à peine à nos établissements industriels de se maintenir, ne pourra que difficilement empêcher les importations, quand le producteur étranger se prépare sérieusement et systématiquement à décharger son surplus de production sur le marché canadien. C'est ce qu'il fera du jour où les jours sombres commenceront à restreindre son commerce dans d'autres endroits. Il n'est pas de tarif improvisé à la hâte qui alors puisse suffire pour assurer au Canada la continuation de sa prospérité présente. Le retranchement et non l'expansion sera la politique des capitalistes. La production sera diminuée, les ouvriers seront privés d'emploi et on trouvera que les temps durs viennent de nouveau frapper à notre porte.

Notre attitude, en ce qui concerne la politique d'une préférence impériale, a été si fréquemment mal interprétée qu'il est de mon devoir de répéter tout ce que mes prédécesseurs depuis 1902 ont déclaré dans leur message annuel. En tant que Canadiens, nous sommes, d'abord et avant tout, pour le développement de notre propre pays. Notre but est de produire au moyen de matériaux canadiens et avec le travail canadien tout ce que les conditions économiques de ce pays nous permettent de produire. A cette fin, nous demandons un tarif dont la protection minimum sera assez élevée pour réserver aux manufacturiers canadiens le marché domestique. Nous comprenons cependant qu'il y a beaucoup d'articles que nous ne produisons pas et ne pouvons pas produire en ce pays, et, quand il est pour nous nécessaire d'aller au dehors, nous avons croyance dans une préférence qui demandera à la mère-patrie et à nos colonies soeurs ce dont a besoin notre commerce, avant de le demander aux étrangers. En d'autres mots, notre devise est: "Conservez votre argent en circulation au pays, en achetant des marchandises fabriquées au Canada, et quand vous ne pouvez pas avoir ce que vous voulez au pays, achetez-le dans l'empire britannique."

Le président dit, au sujet de la rareté de la main-d'oeuvre expérimentée, que, ou nous devons importer plus d'artisans des autres pays, ou nous devons donner des facilités d'éducation qui devront permettre à nos jeunes Canadiens d'arriver aux plus importantes situations dans les manufactures. La première méthode est le moyen d'obtenir un soulagement immédiat; la seconde est le seul moyen d'as-

surer pour l'avenir le personnel nécessaire.

Il nous est impossible de donner in-extenso les discours des divers orateurs ainsi que les conférences dont nous parlons plus haut, qui sont d'ailleurs réservées à l'"Industrial Canada", organe de l'Association. Mais au besoin nous y reviendrons.

Les élections des officiers pour l'année prochaine ont donné les résultats suivants:

Président, Honorable J. D. Rolland, Montréal; Ontario, vice-présidents, John Hendry, Hamilton, Ont., et R. Hobson, Hamilton, Ont.; Québec, vice-président, D. L. McGibbon, Montréal; Nouvelle-Ecosse, vice-président, T. M. Cutler, Halifax; Colombie-Anglaise, vice-président, A. P. McLelland, Vancouver; Nouveau-Brunswick, vice-président, C. MacDonald St. John; Ile du Prince-Edouard, vice-président, F. E. Hazzard, Charlottetown; Alberta et Saskatchewan, vice-président, A. G. Cross, Calgary; trésorier, George Booth, Toronto.

Le banquet offert par la succursale de Toronto aux membres présents à la convention avait réuni 240 invités au Kig Edward Hotel. Le nouveau président, l'Honorable J. D. Rolland, en proposant la santé du roi, a fait ressortir l'importance nationale de l'Association. Elle est maintenant représentée dans chaque Cité du Canada, et on lui doit beaucoup pour les progrès constatés dans l'industrie. Il rappelle que, d'après le bureau de recensement, la valeur des marchandises manufacturées a augmenté de \$481,000,000 en 1901 à \$712,000,000 en 1906. Il rappelle l'époque à laquelle les manufacturiers canadiens, dans le but de vendre leurs marchandises, devaient cacher leur origine, quand maintenant les manufacturiers étrangers mettent le castor ou la feuille d'érable sur leurs marchandises pour les vendre. Le temps est venu de faire une campagne en faveur des marchandises "made in Canada." Il est heureux de constater que les manufacturiers ont réussi à obtenir l'abolition de la taxe qui pesait sur les commis-voyageurs. A la fin de son discours, l'Honorable J. D. Rolland, le président, reçut une ovation.

Parmi les divers discours prononcés à la fin du banquet, celui de Sir Wilfrid Laurier était un de ceux qu'on attendait avec l'intérêt le plus marqué. Au sujet des relations commerciales du Canada, Sir Wilfrid déclare qu'il aborde ce sujet avec quelque méfiance devant une association de manufacturiers. "Il y a quelques années, dit-il, nous avons adopté une politique de préférence envers la Grande-Bretagne. Je ne pense pas que quiconque ayant un peu d'expérience puisse trouver cette politique fautive. Elle n'a peut-être pas produit tout ce qu'on en attendait, mais il me reste encore à apprendre qu'une institution humaine est parfaite. En somme, je pré-

tends qu'elle a été satisfaisante, raisonnable et heureuse dans ses résultats. Si j'avais mon entière liberté, je pourrais dire en toute franchise que j'aurais un système différent. Je voudrais le libre échange universel dans l'empire britannique." Sir Wilfrid déclare que, s'il ne veut pas qu'on lui dicte du dehors la politique fiscale à suivre, de même il ne veut pas dicter aux gens du vieux pays leur propre politique fiscale. Il fait remarquer que nos relations diplomatiques conduites par le gouvernement britannique n'ont pas été aussi heureuses que nous l'aurions voulu. Aussi en est-on venu à la conclusion qu'il vaudrait mieux gérer nos affaires nous-mêmes plutôt que de les mettre entre les mains des ministres de la Grande-Bretagne. Cette réforme, longtemps attendue, est enfin devenue une réalité vraie. C'est ainsi qu'un traité de commerce vient d'être conclu entre la France et le Canada, traité qui a été l'oeuvre d'un Canadien seulement. Il pense que ce traité sera satisfaisant non seulement aux fermiers, mais encore aux manufacturiers canadiens. Parlant de la All Red Route, Sir Wilfrid dit qu'il a pleine confiance que ce projet peut être accompli, qu'il faut qu'il le soit et qu'il le sera.

Mr. George W. Stephens, président de la commission du havre de Montréal, a abordé le sujet des transports par voie d'eau. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce discours qui a valu à son auteur des applaudissements enthousiastes.

Pour terminer, l'assemblée chanta l'hymne national, après lequel, sur la demande de Sir Wilfrid Laurier, trois vivats pour le nouveau président furent poussés de tout coeur.

#### LISTE DE PRIX DES GINGHAMS POUR ROBES

Les gingham pour robes, pour 1908, ont à peu près les mêmes valeurs qu'il y a un an. Les modèles ordinaires et de fantaisie offrent quelques améliorations. Afin d'éviter les lentes livraisons de la saison dernière, les marchands de gros donnent des ordres importants. Quelques jolis effets nouveaux sont offerts et ces marchandises sont manufacturées par la Canadian Colored Cotton Mills. Les nouveaux prix sont donnés ci-dessous:

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| G 70—25 pouces . . . . .  | 7½ c. |
| G 71—25 pouces . . . . .  | 7½ c. |
| G 72—25 pouces . . . . .  | 8 c.  |
| G 73—25 pouces . . . . .  | 8 c.  |
| G 74—25 pouces . . . . .  | 8 c.  |
| G 75—26½ pouces . . . . . | 10 c. |
| G 76—26½ pouces . . . . . | 10 c. |
| G 77—26½ pouces . . . . . | 10 c. |
| G 78—26 pouces . . . . .  | 10 c. |
| G 79—26 pouces . . . . .  | 10 c. |
| G 80—26 pouces . . . . .  | 10 c. |
| G 81—26 pouces . . . . .  | 10 c. |
| G 82—26 Pouces . . . . .  | 10 c. |
| G 84—26 uouces . . . . .  | 10 c. |
| G 86—26 pouces . . . . .  | 12 c. |
| G 87—26 pouces . . . . .  | 12 c. |

# Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,

Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

“Poles” de Rideaux  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soeries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.  
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE reçoivent une prompte attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

PALETOT DE FOURRURE

L'étoffe du paletôt de fourrure représenté par la figure 882 est un cariset noir. Ce paletôt dont le dos est ample et droit, a une longueur de 50 pouces, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) et a une

quatre de chaque côté, sont placés à 8 1-2 pouces du bord. Les manches sont finies par une imitation de manchette.

Le beau paletôt représenté par la figure 883 est en beaver et est doublé d'astrakan.

avec le collet. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont deux piqûres espacées de 1-2 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette en fourrure de 4 1-2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:  
Mesure à l'aisselle . . . . 9 1-2 pes.



Fig. 882.

Fig. 883.

fente centrale de 18 pouces. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. Le collet châle, qui est doublé de vison, mesure de 5 1-2 à 6 pouces au centre du dos et est fait pour se boutonner haut ou pour rouler librement. Les poches ont des pattes que l'on peut rentrer ou sortir. Les bords ont deux piqûres espacées de 1-2 pouce et les coutures sont unies. Les boutons,

Sa longueur est de 50 pouces pour un homme de taille moyenne et le centre du dos peut être coupé sans couture, auquel cas un dos box est préférable à un dos droit, car il donne plus d'ampleur au bas. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet mesure 5 pouces à l'entaille et 6 pouces en arrière. Les revers mesurent 5 pou- à l'entaille et forment une ligne droite

|                                |         |   |
|--------------------------------|---------|---|
| Longueur à la taille . . . . . | .17     | " |
| Longueur totale . . . . .      | .50     | " |
| 1e mesure d'épaule . . . . .   | .12 1-2 | " |
| 2e mesure d'épaule . . . . .   | .17 3-4 | " |
| Mesure d'omoplate, plus        |         |   |
| 1 1-4 pouce . . . . .          | .13     | " |
| Poitrine . . . . .             | .38     | " |
| Taille . . . . .               | .34     | " |
| Hanches . . . . .              | .39     | " |

Ajoutez 4 pouces aux mesures de poitrine, de taille et de hanches, 1 pouce à la mesure d'omoplate et 1 pouce à la longueur à la taille.

Menez à angle droit les lignes A F et A T.

De A à B, 9 1-2 pouces.

De B à C, 1 pouce.

De A à D, 18 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 50 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne A-F.

Z est à mi-distance entre A et C.

10 est à mi-distance entre A et Z.

De B à G, 21 pouces.

De G à H, 2 pouces.

De H à J, 1-2 pouce.

K est à mi-distance entre B et G.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire LW.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus un pouce, 14 pouces, de B à L et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre B et L.

De O à P, 11-2 pouce.

Menez la perpendiculaire R-18.

De A à T, 1-6 de la poitrine, 42.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne UR.

De R à S, 3-4 pouce.

De U à 23, 1-4 pouce.

Formez le dos tel qu'indiqué et ajoutez 1-4 pouce au-dessus de A.

De L à M, 1 1-4 pouce.

N est à mi-distance entre L et H.

De W à X, 1-2 de la taille, 38.

Abaissez la perpendiculaire X-19.

De 19 à 21, 1-6 de la poitrine.

Y est à mi-distance entre W et X.

Tirez la ligne Y-N-2.

Appliquez la 1<sup>e</sup> mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 1-4 pouces, de A à 23 et de M à 2.

Appliquez la 2<sup>e</sup> mesure d'épaule, plus un pouce, 18 3-4 pouces, de B à V et de M à 3.

De 3 à 4, décrivez une courbe ayant M pour centre.

De 2 à 4, 1-4 pouce de moins que de 23 à S.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne 2-Y.

De 2 à 6, 1-6 de la poitrine, 42.

Menez une ligne courbe de 6 à J.

De 6 à 8, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

De 2 à 7, 1-6 de la poitrine.

Tirez la ligne 7-8 et formez la gorge.

Ajoutez 1-4 pouce au point 2, tel qu'indiqué.

De J à 9, 4 pouces.

De X à 11, 4 pouces.

De 19 à 20, 2 1-2 pouces.

Formez le bord du devant.

De 12 à 13, 6 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1 pouce, 22 1-2 pouces de 14 à E et de 13 à 15.

De 15 à 16, 2 1-2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 16-22.

Tirez la ligne 22-15-17 et formez le côté du devant.

De 18 à 17 décrivez une courbe ayant P pour centre et finissez le bas.

Quand le collet est coupé, procédez de la manière suivante (voyez le diagramme inférieur) :

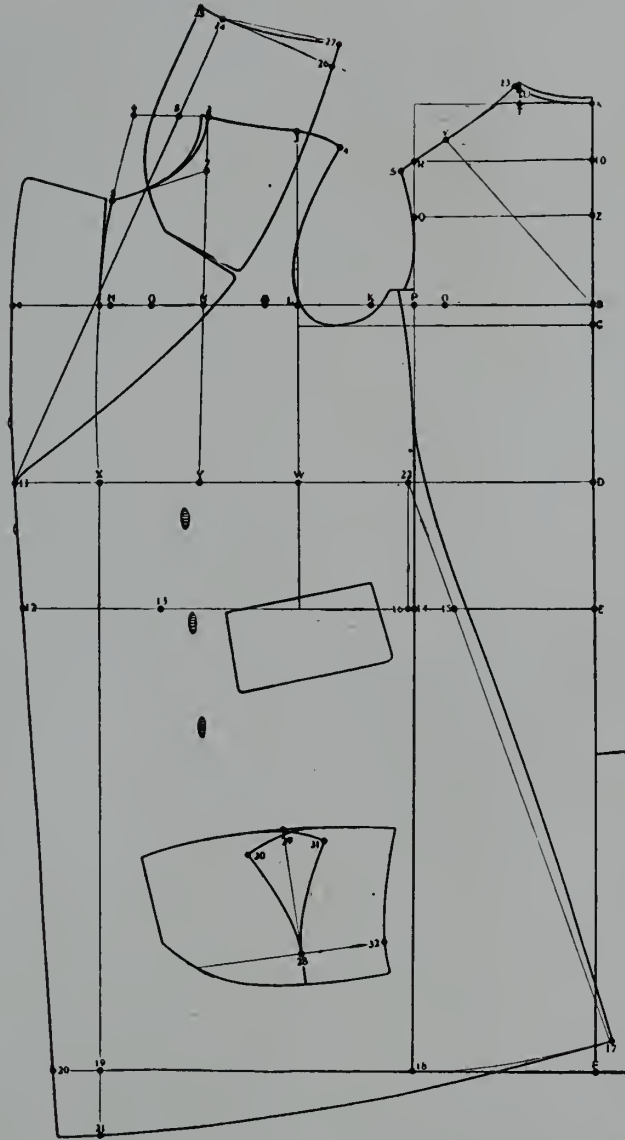
De 32 à 28, 1-4 pouce de plus que de A à 23.

Abaissez la perpendiculaire au point 28 et fendez le collet.

De 29 à 30, 2 1-4 pouces.

De 29 à 31, même distance.

Reformez le col, tel qu'indiqué.



Collet

De 2 à 5, 11-4 pouce.

Tirez la ligne 11-5-24.

De 5 à 24, 3-4 pouce de plus que de A à 23.

Abaissez la perpendiculaire 24-11.

De 24 à 26, 5 1-2 pouces.

De 26 à 27, 1 pouce.

De 21 à 25, 1 1-4 pouce.

De 5 à 33, 1 1-4 pouce.

Formez le collet tel qu'indiqué.

La Dominion Corset Company, de Québec, a acheté à E. R. C. Clarkson, le liquidateur, la propriété de la C. B. C. Corset Company, de Toronto, insolvable. L'actif sera transporté à Québec.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

## LES ASSURANCES DANS LE QUARTIER CONGESTIONNE

### Les vues des assureurs et des assurés

La décision prise par quelques-unes des plus importantes compagnies d'assurance contre l'incendie de ne pas accepter de risques nouveaux et même de ne pas renouveler de polices arrivées à maturité dans le quartier dit "Congestionné" de Montréal, a jeté un froid bien facile à comprendre chez les commerçants du dit quartier.

Pour que les compagnies d'assurance mettent pour ainsi dire en quarantaine tout un quartier, le quartier qui paie à ces compagnies le plus fort montant de primes d'assurance et les taux de primes les plus élevés, il devait y avoir des causes, nous le supposons du moins et, pour les connaître, nous nous sommes adressés aux compagnies elles-mêmes.

Voici, en résumé, ce qui aurait motivé l'attitude nouvelle des compagnies:

Depuis un certain nombre d'années, les compagnies d'assurance contre l'incendie n'ont pas fait d'affaires profitables à Montréal, malgré les augmentations des taux de prime qui ont pris naissance à la suite de la conflagration du Board of Trade.

A différentes reprises, les compagnies d'assurance ont déclaré que les mesures de protection contre l'incendie étaient loin d'être suffisantes, comme on avait dû malheureusement le constater en plusieurs occasions. Les assureurs formant partie du "Board of Underwriters" se sont depuis plusieurs années assurés les services d'un expert d'une compétence reconnue, M. Howe. Cet expert a fait ces rapports très complets sur les améliorations absolument nécessaires pour éviter, autant qu'il est humainement possible de le faire, les conflagrations toujours à craindre avec les moyens dont la ville dispose actuellement pour combattre les incendies avec quelque efficacité.

Ces rapports ont été soumis aux autorités compétentes, mais il n'en est rien résulté.

Ce que demandent les assureurs, c'est qu'on améliore la capacité de production des stations de pompes de manière à obtenir un plus grand volume d'eau et des conduites d'eau de haute pression dans le district congestionné.

Les ruptures de pompes qui ont eu lieu à deux reprises différentes cette année ont amené les choses à une phase critique. Les assureurs ont alors fait appel au concours du Board of Trade, de la Chambre de Commerce et des Banquiers et, à une assemblée des représentants de ces corps, un comité de citoyens, comprenant des banquiers, des membres du Board of Trade, etc. et présidé par M. E. B. Greenshields, s'est formé et recueilli

le des souscriptions dont le montant est destiné à couvrir les dépenses d'un expert qui devra faire rapport sur les conditions actuellement existantes au point de vue de la sécurité contre les incendies.

Au moment où nous écrivons, les souscriptions recueillies s'élèvent à \$5,000 et on fait remarquer qu'il n'y a aucun Canadien-Français parmi les souscripteurs. Mais, comme nous le fait remarquer le gérant d'une des plus grandes compagnies d'assurance, jusqu'à présent les anglo-canadiens n'ont pas obtenu dans cette question le succès désirable parce qu'ils ont négligé de s'assurer l'appui des franco-canadiens qui, eux, ont le contrôle de la ville.

Maintenant, les assureurs attendent les événements, c'est-à-dire le rapport de l'expert et la suite qui lui sera donnée.

Les assureurs interrogés sur la position prise par la Chambre de Commerce du District de Montréal la comprennent ainsi: Les membres représentant cette Chambre ne veulent pas s'associer au mouvement organisé pour assurer l'exécution des améliorations nécessaires, à moins que les assureurs ne s'engagent à réduire leurs taux dès que les améliorations réclamées auront été faites. A cela, les assureurs répondent qu'ils ne prendront aucun engagement avant de s'être rendu compte de l'exécution des travaux.

Il paraîtrait qu'en 1905, une somme de \$14,000 aurait été votée pour faire un raccordement avec la conduite de 24 pouces située à la station de l'Est du C. P. R. et que le raccordement est encore à faire.

A la dernière session de la Législature de Québec, la Cité de Montréal a été autorisée à faire un emprunt spécial de deux millions "pour acquérir des propriétés et faire certains travaux nécessaires à l'augmentation de la force hydraulique actuelle de l'aqueduc, et pour agrandir et améliorer l'aqueduc qui existe actuellement, et généralement pour satisfaire dans le présent et dans l'avenir, aux exigences de l'hygiène et de la protection contre le feu."

Qu'attend donc la Cité pour exécuter les travaux nécessaires à une meilleure protection contre le feu puisqu'elle est autorisée à faire ces travaux et à se procurer par voie d'emprunt les fonds indispensables?

Les travaux d'amélioration jugés nécessaires par les assureurs sont estimés à \$1,000,000 environ et l'emprunt nécessaire coûterait aux citoyens pendant 40 ans une somme annuelle de \$50,000 à \$60,000 pour le paiement de l'intérêt et de l'amortissement de la dette.

En attendant qu'on exécute ces travaux on pourrait installer à la station principale de pompes, dans le quartier St-Gabriel, la pompe électrique qu'on a dû re-

tirer de la station de la rue McTavish par suite du bruit qu'elle faisait.

Les citoyens de Montréal paient annuellement en primes annuelles d'assurance contre l'incendie une somme de \$2,000,000 environ; si la Cité de Montréal était au nombre des Cités "Standard", la dépense en primes pourrait être réduite considérablement.

Que Montréal n'ait pas une protection suffisante ni même égale à celle d'autres cités, cela ressort des chiffres suivants:

Montréal, avec les municipalités y annexées, dépense annuellement pour son département du feu \$300,000 pour une population de 450,000 âmes.

Winnipeg avec une population de 105,000 âmes dépense \$120,000 et se dispose à dépenser une somme de \$775,000 dans le district congestionné.

Toronto dépense annuellement \$222,200 pour son département du feu et sa population est de 220,000 âmes; elle va dépenser \$800,000 en améliorations dans le district congestionné.

St. John, N. B. vient de dépenser \$500,000 en améliorations du même genre.

Toutes ces cités reconnaissent la nécessité de prendre des mesures efficaces pour combattre l'incendie et pour protéger plus complètement les quartiers congestionnés. Pendant ce temps, on continue de discuter à Montréal au lieu d'agir comme on le fait ailleurs.

Les compagnies d'assurance déclarent qu'elles sont désireuses, non pas d'augmenter les taux, mais, au contraire, de les réduire. Elles préféreraient de beaucoup avoir une meilleure protection contre le feu et des taux de primes moins élevés. Mais, dans les circonstances actuelles, loin de pouvoir diminuer les taux, elles considèrent qu'il est prudent pour elles de réduire leurs risques dans le quartier congestionné.

Les assureurs ne modifieront pas leur attitude avant que la Cité ait changé la sienne au point de vue des améliorations reconnues nécessaires pour une protection efficace.

\* \* \*

Nous venons de donner, aussi succinctement que possible, les vues exprimées par les représentants autorisés des compagnies d'assurance, vues déjà connues en partie d'un grand nombre de nos lecteurs.

Voyons maintenant ce que disent les commerçants, ou du moins quelques-uns des commerçants du quartier congestionné:

—Les compagnies d'assurance, nous dit l'un d'eux, abusent vraiment de la situation, et elles ne peuvent ainsi en abuser que par ce qu'elles forment une "combine", un "trust". Ayant formé une entente entre elles, ces compagnies imposent toutes des taux uniformes pour chaque classe. Qu'un commerçant ayant besoin d'assurance s'adresse à l'une ou à



---

# COTONNADES

La cheville-ouvrière de votre commerce

---

Vous vendez plus de verges de Cotonnades que de tout autre produit textile que vous tenez. Eh! bien, n'est-il pas évident que si vous donnez à vos clients les meilleures cotonnades, vos clients vous donneront leurs meilleurs achats?

Examinez attentivement les cotonnades que vous donnez maintenant à vos clients. Puis voyez les lignes **Kingcot**.

Un plus grand nombre de marchands trouvent chaque jour que, dans les lignes **Kingcot**, ils peuvent donner à leurs clients des modèles plus frais, des tissus plus nouveaux, plus de valeur pour leur argent.

Les lignes **Kingcot** comprennent :

Ginghams

Etoffes à Robes

Ginghams pour Tabliers

Saxonys

Flanellettes

Domets

Tissus pour Tentes

Shirtings

Oxfords

Denims

Galateas

Tissus à Matelas.

Cotonnades.

Tout voyageur de toute bonne maison peut vous montrer les lignes **Kingcot**.

---

# KINGCOT

Le Roi de tous les Cotons

---

l'autre de ces compagnies, il est d'avance assuré que le taux est uniformément le même dans l'une ou dans l'autre. Avant cette entente, l'assuré pouvait faire appel à la concurrence et obtenir des compagnies, même les plus solides, des taux réduits alors que ces taux étaient beaucoup moins élevés que ceux d'aujourd'hui. Le but de l'entente des compagnies a été de supprimer toute concurrence—et, de ce fait, elles tombent sous le coup de la loi. La concurrence supprimée, elles ont augmenté les taux.

Non seulement elles ont augmenté les taux à différentes reprises, mais depuis qu'elles ont formé leur entente, les sinistrés se sont trouvés en face de compagnies arrogantes faisant traîner les règlements et soulevant toutes sortes de difficultés et de tracasseries. Avec des taux plus élevés, les règlements des pertes ont été moins satisfaisants pour les assurés. Autrefois, elles se faisaient un point d'orgueil de rembourser les pertes occasionnées par le feu sans lésiner et sans marchander; elles s'en faisaient aussi une réclame; mais maintenant il n'y a pas plus de concurrence pour la rapidité des règlements qu'il n'y en a pour les taux des primes.

Les compagnies prétendent qu'elles font des pertes à Montréal, mais alors où passent donc les deux millions de primes qu'elles prélèvent dans notre cité? Depuis l'incendie du Board of Trade, il y a bien eu quelques feux d'une certaine importance, mais pas de conflagration.

Ce qu'il y a, c'est qu'elles dépensent trop de toutes façons, en frais d'administration et en commissions à leurs agents notamment.

Il devrait y avoir une enquête sur tous ces faits; cette enquête démontrerait que si nous payons aujourd'hui des taux de primes aussi élevés, la cause en est due à l'entente entre les compagnies et à l'exagération de leurs frais généraux et non pas aux risques mêmes qu'elles ont eu à payer ici.

—Un autre commerçant nous dit: En admettant un instant pour vrai que les compagnies d'assurance aient été en pertes, comme elles le prétendent, depuis une quinzaine d'années, ces pertes ne justifieraient pas les augmentations de taux énormes qu'elles ont infligées aux commerçants du quartier congestionné. Parmi ces compagnies, il y en a qui font affaires au Canada depuis près d'un siècle, pourquoi ces compagnies n'ont-elles pas, pendant les nombreuses années qu'elles ont fait des profits, amassé des réserves pour les mauvaises années? Dans le commerce, dans toutes les branches du commerce, il y a de bonnes et de mauvaises années, est-ce que, quand une année a été mauvaise, le commerçant augmente ses prix? Il ne le pourrait certainement pas, car il trouverait un concurrent voisin qui l'en empêcherait,

Le mal vient justement de ce que les compagnies d'assurance ont pu, sans être jusqu'ici inquiétées, se liguier pour tuer la concurrence. Sans combine, nous ne paierions pas les taux qu'on nous impose maintenant.

Tout le tapage, tout le bruit qu'elles font actuellement à propos du quartier congestionné n'est guère que du "bluff." Elles peuvent momentanément refuser de prendre des assurances nouvelles dans ce quartier, mais elles ne pourront longtemps soutenir cette politique, car elle les priverait de trop gros revenus.

Les compagnies voudraient bien supprimer, si la chose était possible, tous les risques de pertes, c'est-à-dire, faire en sorte qu'elles n'aient qu'à encaisser des primes sans avoir jamais rien à débours.

Mais quand on aura satisfait à toutes les exigences des compagnies, quel taux de prime aurons-nous à payer?

Nous ne le savons pas, les compagnies se refusent absolument à dire ce qu'elles feront quand tous les travaux qu'elles demandent auront été exécutés. C'est-à-dire que s'il leur plaît de laisser subsister les taux actuels, nous devons sortir de notre poche tous les ans pendant 40 ans, une somme additionnelle d'une cinquantaine de mille piastres pour payer les travaux qu'exigent les compagnies d'assurance.

Si les compagnies voulaient s'engager à réduire les taux d'une façon raisonnable et nous dire quelle serait la réduction, on ne trouverait plus peut-être nulle part d'objection à ce qu'on exécutât les améliorations demandées; mais leur mutisme sur ce point n'est nullement encourageant.

Nous payons à Montréal pour les pertes que les compagnies ont subi dans d'autres villes; nous payons pour les pertes de Baltimore et de Toronto; on ne peut expliquer autrement les augmentations successives des taux en l'absence de conflagrations à Montréal depuis celle du Board of Trade.

Les Compagnies ont profité de ce qu'accidentellement il y a eu, cette année, des accidents aux pompes qui alimentent les réservoirs, pour être plus rigoureuses encore dans leurs taux. On ne doit jamais exagérer l'importance de faits accidentels et les considérer comme des faits habituels et durables. Tout le monde est sujet aux accidents et chacun doit supporter sa part des risques que peut causer un accident, les compagnies d'assurance comme les autres.

Dans la campagne qui se mène actuellement on a beaucoup remarqué le zèle des agents pour justifier, autant qu'il est en leur pouvoir de le faire, l'énormité des taux que nous font payer les compagnies d'assurance. Ce zèle se comprend quand on sait que ces agents reçoivent

sur les risques qu'ils prennent une commission de 20 p.c.

Autrefois, quand le taux d'assurance était, disons de \$1.00 p.c., ils recevaient la même commission de 20 p.c., soit 20 centins; comme le taux ancien de \$1.00 est approximativement le taux de \$3.00 actuel, il s'ensuit que les agents reçoivent aujourd'hui 60c au lieu de 20c pour chaque \$100 d'assurance qu'ils prennent. C'est une commission évidemment exagérée et si les compagnies voulaient couper un peu leurs dépenses de toute nature, comme le fait tout homme d'affaires avisé, nous ne serions pas taxés à des taux exorbitants et les compagnies pourraient encore payer de forts dividendes à leurs actionnaires.

—Voici maintenant l'opinion d'un commerçant qui se place à un autre point de vue et qui pourrait se résumer en ces quelques mots: "contre la force, pas de résistance":

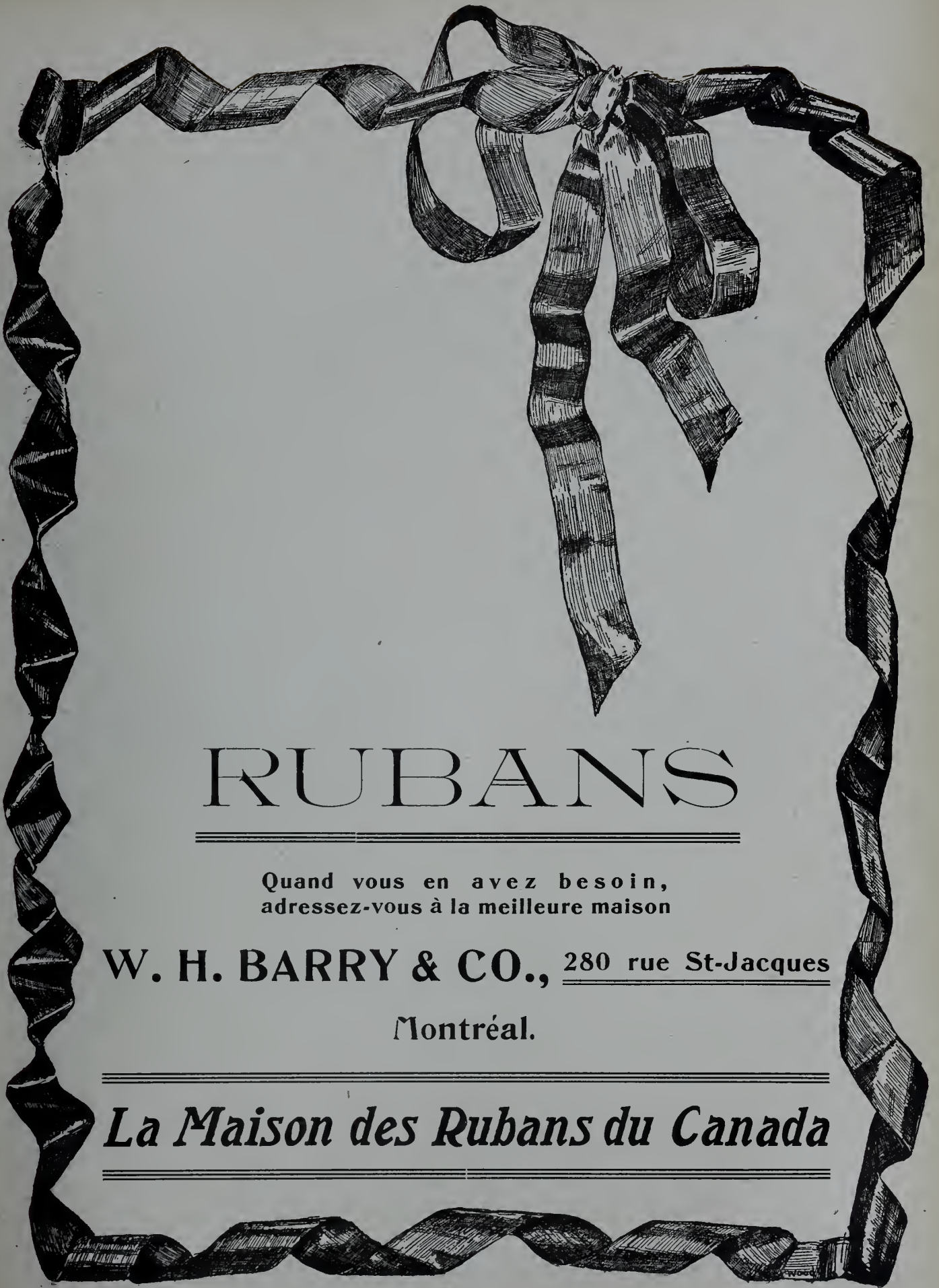
Nous sommes à la merci des compagnies d'assurance. Un commerçant ne peut pas se passer d'assurance; il doit à ses créanciers de préserver contre le risque d'incendie les marchandises qui font partie de la garantie de leurs créances. Partant de ce principe, il me faut payer les taux d'assurance que les compagnies exigent, que ces taux soient raisonnables ou non.

Et la preuve que les assurances nous tiennent bien, c'est que si un commerçant négligeait d'assurer ses marchandises, il se verrait refuser du crédit en banque.

Les taux actuels sont exagérés, c'est admis; mais qui nous dit que, si la Ville ne fait pas les améliorations exigées par les compagnies d'assurance, nous ne serons pas obligés de payer des taux plus élevés encore, car, encore une fois, pour un commerçant, ce n'est pas seulement la question des taux, mais encore et surtout la question d'assurance. Il faut être assuré, et si les compagnies se refusent à nous assurer, parce que la Ville aura refusé de dépenser un million en travaux jugés indispensables par les compagnies, c'est peut-être par plusieurs millions qu'il faudra chiffrer les pertes des commerçants. Pour ma part, je ne veux pas être ruiné par un incendie, si je puis éviter ma ruine même en consentant de nouveaux sacrifices.

Les compagnies ont certainement tort de ne pas dire qu'elles diminueront et de combien elles diminueront les primes, quand auront été faites les améliorations qu'elles demandent les choses seraient sûrement plus avancées qu'elles ne le sont, si les assureurs avaient donné une réponse à cette question.

Il est permis de penser tout ce qu'on veut de la manière dont les compagnies d'assurance traitent les assurés, surtout ceux du quartier congestionné, mais il est un fait indéniable c'est que nous avons



# RUBANS

---

---

Quand vous en avez besoin,  
adressez-vous à la meilleure maison

**W. H. BARRY & CO.,** 280 rue St-Jacques

Montréal.

---

---

*La Maison des Rubans du Canada*

---

---

tous besoin d'être assurés. Nous pouvons nous incliner de mauvais gré, mais il nous faut pour le moment nous incliner.

—Les manufacturiers canadiens, nous dit un autre négociant, ont formé une compagnie d'assurances mutuelles; le moment vient pour les commerçants de chercher dans la mutualité le moyen de sortir des griffes de la combine; s'il n'est pas tout-à-fait venu il viendra bientôt. Plus les compagnies se montreront exigeantes et avides et plus aussi elles précipiteront les événements.

Plusieurs commerçants nous ont parlé dans ce même sens.

### DECES DE M. JAMES EDWARDS WARNOCK

Une dépêche de Galt, Ontario, annonce le décès à l'âge de 43 ans, et après une longue maladie, de M. James Edwards Warnock, le plus jeune fils de feu Adam Warnock.

M. James E. Warnock naquit à Galt, où il demeura toute sa vie. Il reçut son instruction aux écoles publiques et au Collegiate Institute de Galt. Il débuta dans le commerce quand il était encore jeune, comme secrétaire-trésorier de la Galt Knitting Co., charge qu'il remplit de la manière la plus efficace, jusqu'à ce que la maladie l'eût mis dans l'incapacité de travailler.

Il aurait pu remplir facilement d'autres positions, mais il ne se souciait pas de la vie publique.

Pendant le printemps de l'année dernière, la santé de M. Warnock commença à décliner et il alla dans le sud pour se soigner; il fit un séjour à Ashville, Caroline du Nord.

A son retour en juin, sa santé ne s'étant pas améliorée, il alla, sur le conseil de son médecin, à Saranac Lake, dans les Adirondacks et revenait chez lui de temps à autre.

Au mois de juin dernier, M. Warnock revint à Galt, rétabli en apparence; mais ses douleurs reprurent et des complications se produisirent qui nécessitèrent une opération chirurgicale. Cette opération réussit et on espérait qu'il aurait encore de longues années à vivre. Cette attente ne se réalisa pas. Dans tout le Dominion, M. Warnock était connu et estimé pour ses qualités peu communes en affaires et pour son caractère. Sa perte se fera profondément ressentir dans le monde des manufacturiers et des commerçants. Le défunt était un Anglican dévot et un conservateur ferme. Il laisse sa mère, une veuve et deux enfants.

### LA SOLLICITATION D'ANNONCES

#### Méthodes à abandonner

Le temps est arrivé où les éditeurs devraient s'occuper de la question de la réglementation des agents de publicité et de leur sollicitation.

Les uns pensent que les sollicitateurs devraient avoir une licence, d'autres que la loi devrait prémunir les annonceurs contre une sollicitation pour une publicité qui ne doit pas être faite dans des publications régulières. Il y a peut-être maintenant plus de fraude et de manoeuvres déloyales dans l'obtention des annonces que dans tout autre genre d'affaires au monde. Un certain nombre de ces manoeuvres ont été dévoilées, mais on continue à les pratiquer. Les éditeurs pris individuellement ne consentent pas volontiers à ce que leurs méthodes soient exposées ou critiquées.

Les pires méthodes usitées aujourd'hui, dit "Printer and Publisher", sont au nombre de trois: vient d'abord en premier lieu le stratagème mis à exécution dans presque toutes les villes du Dominion où une société, une église ou une autre organisation ont une réunion quelconque, pique-nique, assemblée annuelle ou vente de charité. Ces sociétés publient un programme, qui n'est pas nécessaire, simplement dans le but de solliciter des annonces auprès des marchands de l'endroit. Peu de marchands ont le courage de refuser. Ils savent que cette sollicitation constitue une manoeuvre déloyale et que l'annonce qui leur est ainsi extorquée leur rapportera peu, si toutefois elle leur rapporte quelque chose. L'argent qu'ils paient est porté au compte des frais de publicité et c'est autant de moins pour la publicité légitime dans les journaux. Partout les marchands détaillants devraient encourager unanimement toute mesure destinée à les délivrer de ce gaspillage inutile d'argent.

Deuxièmement, il y a des hommes experts en la matière qui se jettent, comme sur une proie, sur les grandes maisons de commerce des grandes villes et sur les manufacturiers. Ils publient un livre de renseignements pour quelque forte corporation ou organisation, prétendant qu'ils représentent cette organisation, que leur guide est une publication officielle, et que l'organisation sera ennuyée si les hommes dont on sollicite une annonce ne viennent pas en aide à l'organisation. Ces gens produisent une lettre, comme la chose a eu lieu récemment pour le chemin de fer du Grand Trunk, signée par le président, lettre qui a été reconnue fautive ensuite. Ces mêmes gens publient des livres de souvenir des pompiers; les profits réalisés par leur vente doivent aller au fonds de secours pour lequel ils sollicitent des annonces; mais si un commerçant dit qu'il ne se soucie pas d'annoncer, ils lui suggèrent une belle contri-

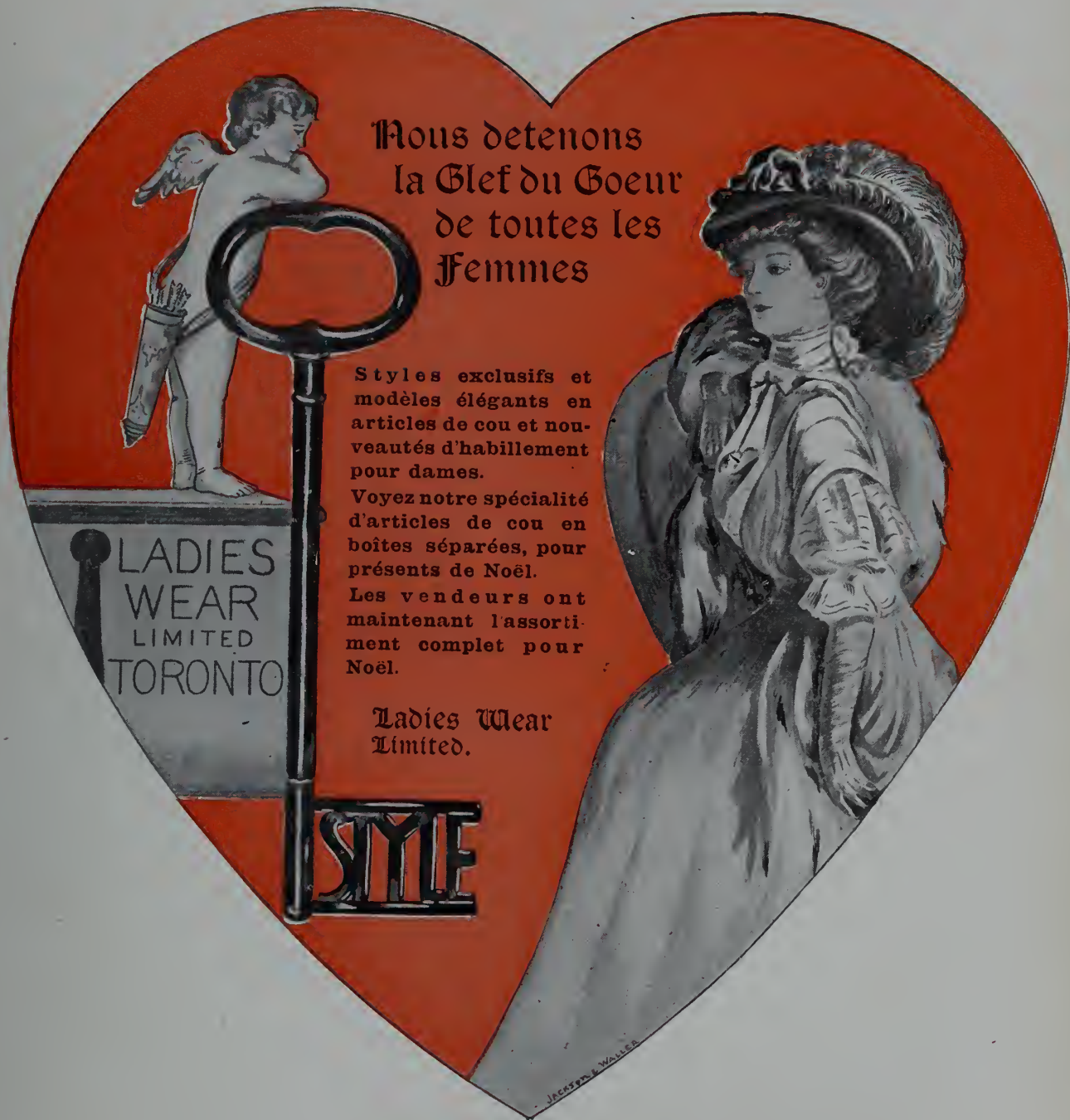
bution pour un fonds de secours qui n'arrive jamais à destination, pas plus d'ailleurs que les profits réalisés par les annonces. L'expérience du Press Club de Toronto, il y a un an, est un cas entre beaucoup d'autres. Un faiseur bien connu, discutant une question d'association avec un autre agent de publicité dernièrement, prétendait gagner \$20,000 par an au moyen de ces stratagèmes. Entre temps, ses stratagèmes font du tort pour au moins le double de cette somme aux hommes qui font de la publicité honorable.

En troisième lieu, il y a les journaux soi-disant commerciaux et les journaux financiers qui s'attachent aux banques, aux compagnies d'assurance et à d'autres sociétés financières. Ce sont tout bonnement des maîtres-chanteurs. Ils n'hésitent pas à dire à un banquier que s'il n'annonce pas chez eux, ils l'attaqueront. Pour quelque raison, les institutions financières sont assez sensibles à ces menaces. Ce en quoi elles ont bien tort. Elles n'ont pas besoin de craindre que ces publications leur causent le moindre préjudice. Quand le gérant général actuel de la banque Dominion établit une agence de cette banque à Montréal, le propriétaire d'un journal financier de cette ville alla le voir pour obtenir une annonce. Le gérant lui répondit que la banque ne faisait de publicité que dans les journaux quotidiens. Le journaliste lui dit qu'il ne serait pas avantageux pour la banque de ne pas figurer dans son journal. Le gérant exprima ses regrets, mais il lui était impossible de rien changer à sa règle de conduite. L'homme le menaçait disant qu'il aurait à s'en repentir. Le banquier s'adressa à un de ses amis, un autre éditeur, dont le journal était un des plus importants dans son genre, et qui était justifié à tous les points de vue d'avoir l'annonce de la banque Dominion, mais qui ne faisait de publicité que par des moyens légitimes. Cet éditeur conseilla au banquier de ne donner son annonce sous aucun prétexte. Le journal attaqua le gérant personnellement et la banque en général. Comme le deuxième éditeur l'avait prouvé, cela n'eut aucun effet. Les affaires de l'agence augmentèrent et c'est aujourd'hui celle qui occupe le deuxième rang comme importance.

Des éditeurs se demandent souvent pourquoi les banquiers, qui ont une forte organisation ne se réuniraient-ils pas pour combattre le chantage dont ils sont l'objet de la part de ces journaux ou de ces hommes à stratagèmes variés auxquels ils donnent leur argent.

Beaucoup de banques sont considérées comme une proie facile par ces faiseurs.

Les diverses associations de la presse devraient étudier cette question et s'efforcer de développer une législation qui réduise au moins leur travail.



**Nous detenons  
la Clef du Coeur  
de toutes les  
Femmes**

Styles exclusifs et  
modèles élégants en  
articles de cou et nou-  
veautés d'habillement  
pour dames.

Voyez notre spécialité  
d'articles de cou en  
boîtes séparées, pour  
présents de Noël.

Les vendeurs ont  
maintenant l'assorti-  
ment complet pour  
Noël.

LADIES  
WEAR  
LIMITED  
TORONTO

Ladies Wear  
Limited.

JACQUES L. WALLER

## LES GRANDS COUTURIERS DE PARIS

Quelques faits concernant certains grands couturiers de Paris auront sans doute de l'intérêt pour nos lecteurs. A Worth appartient peut-être le droit d'être mentionné le premier. Le fondateur de la maison, comme chacun le sait, était un anglais qui, jeune, sans expérience et inconnu, arriva à Paris vers le milieu du dix-neuvième siècle. La carrière de Worth commença du jour de son engagement dans une situation assez humble dans la maison Aurelly qui était alors une des maisons les mieux connues de Paris. Peu à peu, il devint associé et finalement s'établit pour son propre compte dans la maison qui est occupée maintenant par la firme qui porte son nom. On peut dire que Worth a fondé une dynastie, car non seulement la seconde génération, mais la troisième génération est représentée dans la maison.

Worth peut être regardé comme un des premiers qui ait considéré la confection des robes comme un art. Toujours sur le qui-vive, travaillant nuit et jour, il n'épargna aucune peine pour atteindre, dans ses créations, ce qu'il considérait comme l'idéal de son art. On peut dire que Worth a atteint le summum de son ambition entre les années 1850 et 1860 ; il comptait alors parmi sa clientèle tous les membres de la cour de Napoléon. III

On a raconté beaucoup d'histoires sur les réceptions somptueuses données par Worth à cette époque dans sa splendide résidence située entre St-Germain et Chateaubou. Les invitations à ces réceptions étaient très recherchées, même par les plus aristocratiques de ses belles clientes. Il est même certain qu'à une de ces redoutes (bal marqué) l'empereur et l'impératrice étaient présents.

A cette époque, les clientes de Worth, à part les membres de la Cour Impériale, appartenaient exclusivement à la noblesse. Le couturier artiste en était très fier et quand, après la guerre fatale de 1870 et la proclamation de la République, les fêtes cessèrent à son château, il répondit à quelqu'un qui lui demandait la raison pour laquelle il ne continuait pas à donner des fêtes, que c'était parce qu'il n'y avait plus en France de cour à inviter.

Aujourd'hui, toutefois, les têtes couronnées sont de nouveau nombreuses parmi la clientèle de la maison Worth. Dans cette clientèle figurent l'impératrice de Russie, la reine Alexandra et la jeune reine de Hollande. Beaucoup de dames de la vieille noblesse française sont également restées fidèles à la maison qui compte également un grand nombre d'Américaines parmi ses clientes les plus importantes. On peut dire que les principales spécialités de l'établissement sont les trousseaux et les robes de bal, pour la confection artistique et la garniture desquelles elle demeure sans rivale.

## Célèbres salons de Paquin

Dans ces dernières années, la rue de la Paix est devenue peu à peu le centre des principales maisons de couture. Les numéros 1. et 3 de cette rue sont occupés par Paquin, dont les salons de réception et d'exhibition de modèles sont renommés pour leur élégance et leur splendeur. De chaque côté de l'entrée, il y a de grandes vitrines d'étalage pour l'exhibition des spécimens, de fourrures et de dentelles d'un prix considérable. Toutefois, c'est au premier étage que la véritable exhibition de costumes est faite et il n'y a bien entendu que les personnes initiées qui ont la permission de régaler leurs yeux des créations de Paquin.

Là, comme le cas se produit dans la plupart des maisons parisiennes, les modèles peuvent être examinés, mais ne sont pas mis en vente et on ne peut pas donner une commande pour la reproduction exacte d'un modèle quelconque. Les vêtements exhibés servent simplement à indiquer les styles du moment, dans lesquels on choisit des caractères séparés pour la création d'un tout harmonieux, de sorte que cette maison ne crée jamais deux toilettes absolument semblables.

La caractéristique principale de Paquin est ce qui est appelé la ligne; cela signifie la manière presque statuaire avec laquelle les plis de la jupe et les draperies de la robe tombent. Ce caractère convient naturellement d'une manière spéciale au genre Empire que Paquin a contribué beaucoup à lancer et dans lequel il excelle par-dessus tout.

Les robes de visite et les robes de bal étaient autrefois la spécialité de la maison, spécialité, dans ces dernières années, qui s'est étendue aux costumes tailleur. Paquin, qui donne à toutes ses productions un cachet d'élégance essentiellement parisienne, produit aussi beaucoup de robes pour les actrices.

## Redfern

Dans la rue de Rivoli, en face du jardin des Tuileries, est la maison Redfern; c'est celle dont la réputation est la mieux connue des Américaines. Etabli depuis près d'un quart de siècle, Redfern compte parmi sa clientèle presque toutes les Cours de l'Europe. D'origine anglaise, mais ayant passé la plus grande partie de sa vie dans la capitale de la France, il possède un goût impeccable, surtout pour les menus détails du costume féminin. Des toilettes sortant de cette maison célèbre ont remporté des prix dans les expositions qui ont eu lieu dans le monde entier.

Redfern reçoit lui-même ses clientes, et pendant qu'il écoute l'expression de leurs désirs et qu'il les guide dans leur choix, il fait une esquisse du type de robe que son expérience lui indique comme convenant le mieux, et une toilette ne quitte

jamais sa maison sans qu'elle n'ait passé l'examen critique du maître. En outre de ses clientes parisiennes, Redfern fait de grosses affaires avec les Anglaises et les Russes. Il excelle dans les costumes tailleur et les toilettes de visites, et, depuis quelques années, la plupart des principales actrices sont parmi ses clientes

## Doucet

Dans la rue de la Paix, plus près du boulevard que Worth et Paquin, est la maison Doucet, célèbre pour les robes de lingerie et les blouses du même genre. Toutes les descriptions de robes sont produites dans l'établissement Doucet et il s'est acquis un renom spécial pour la confection des trousseaux. C'est Doucet qui créa, il y a quelques années, la vogue des plis étroits, des plissés couteau et des garnitures similaires qui ont acquis une faveur si générale dans les vêtements-lingerie. La maison Doucet est une ancienne maison, bien qu'elle soit établie depuis peu rue de la Paix; elle était autrefois rue Daunou.

## Drécoll, Gruenwaldt et les soeurs-Boué

Place de l'Opéra, en face de la rue de la Paix, est la maison Drécoll, qui, bien qu'elle soit de fondation relativement récente, a déjà obtenu de la renommée parmi les élégantes parisiennes. Sa réputation pour les robes du genre tailleur est à peu près égalée par son renom pour les manteaux magnifiques.

Rue de la Paix, du côté gauche, se trouve le magasin bien connu de Gruenwaldt où se vendent les fourrures les plus coûteuses ou des vêtements et des robes garnis de fourrure; parmi sa clientèle, cette maison compte la cour de Russie. L'entrée du magasin est gardée par un ours énorme qui, de ses pattes étendues, présente la carte de la maison aux visiteurs. Bien que les modèles les plus nouveaux ne soient visibles qu'à l'intérieur, au rez-de-chaussée, les vitrines contiennent un bon stock de vêtements de boas, de mauchons, etc. C'est à Gruenwaldt que nous devons le costume "broadtail" si à la mode il y a deux ou trois ans, et dont la vogue est de nouveau prédite pour cet hiver.

Juste en face est la maison des soeurs Boué. C'est une maison moderne dont les clientes sont presque exclusivement des Parisiennes. Elle excelle dans la production de robes de bal et de costumes de visite, et le goût exquis de ses créations est surpassé par peu de maisons.

## Bechoff-David

La maison Bechoff-David, à la tête de laquelle se trouvent deux jeunes Hollandais, qui était autrefois place de l'Opéra, est maintenant place Vendôme, où elle occupe un hôtel qui appartenait encore récemment à un millionnaire. Ils sont

**30,000**

Nous avons acheté 30,000 pièces d'indienne anglaise pour le Printemps 1908 et celles-ci, avec nos lignes canadiennes et nos étoffes à robes anglaises et nos ginghams de fantaisie, nous permettent d'offrir un assortiment de modèles et de prix qui ne peuvent être obtenus nulle part ailleurs.

Notre voyageur est en route pour aller vous voir et nous sommes sûrs que vous aurez avantage à examiner ses échantillons.

**The W. R. Brock Company (Limited)**  
**Montreal.**

# OCTOBRE 1907

C'est le mois ou vous aurez besoin de rassembler votre stock en lignes pour le commerce du début de l'Automne.

Nous pouvons exécuter tous vos ordres d'une manière satisfaisante. De grandes consignations de marchandises Anglaises, Américaines et Etrangères sont arrivées au cours des quelques derniers jours — marchandises dont vous avez besoin pour donner de l'activité à votre Commerce d'Octobre.

Nous offrons des échantillons pour le Printemps 1908 en Lainages et Garnitures pour Tailleurs, Toiles, Tapis et Articles Blancs. Nous vous prions de vouloir bien examiner nos lignes. Vous trouverez de bonnes valeurs parmi elles.

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, B.C.



# Tapis et

## Fournitures de Maisons

DANS CE DÉPARTEMENT, LES MARCHANDS  
TROUVERONT LES DERNIÈRES IMPORTATIONS,  
LES MODÈLES LES PLUS NOUVEAUX ET DES  
DESSINS EXCLUSIFS.

### Carrés d'Art

TAPESTRY, BRUXELLES, AXMINSTERS SANS  
COUTURES, VELOURS ET LAINE, UN BEL  
ASSORTIMENT.

Cretonnes, Mousselines d'Art,  
Rideaux de Dentelle,  
Linoléums, Prélarts, Mats.

ASSORTIMENT SANS EGAL DE

Couvertures Grises et Blanches et de  
Confortables

TOUT ICI POUR VOTRE DÉPARTEMENT DE  
FOURNITURES DE MAISONS.

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, B. C.

surtout célèbres pour leurs costumes tailleurs et leurs manteaux; les premiers sont d'une coupe extrêmement simple, mais irréprochables; les seconds n'ont pas de rivaux pour l'élégance et la magnificence des garnitures.

Egalement place Vendôme, juste en face de l'hôtel Ritz, ce rendez-vous de toutes les élégantes parisiennes, où le thé de l'après-midi sert de prétexte aux réunions les plus sélectes de la capitale, est l'établissement des sœurs Ney. Les propriétaires de cette maison bien connue, dont la spécialité est peut-être les robes de bal, ont la réputation d'avoir ce que les Parisiennes appellent des "doigts de fée", expression charmante indiquant la légèreté de touche et la délicatesse de goût de leurs créations.

#### Doeuillet et autres

C'est également place Vendôme qu'est la maison Doeuillet qui, bien qu'elle ne soit pas très ancienne, peut se vanter d'avoir comme clientes la plupart des femmes que Paris considère comme les leaders de la mode.

Beer, Frances, Aine, tous dans le même quartier, sont, bien que récemment établis, des maisons dont la réputation est universelle. Les vitrines spacieuses de la maison nommée en dernier lieu indiquent la nature plus générale des affaires de cette maison; on y voit en montre des chapeaux ainsi que des robes et des vêtements.

Perdoux, place de la Bourse, est bien connu en Amérique des chefs de département et des grandes maisons de confections. Cette maison figure parmi les meilleures maisons de couture à Paris, surtout pour les costumes et les toilettes de visite.

Laferrière, rue Taitbout, une des maisons les plus anciennement établies à Paris, travaille presque exclusivement pour la noblesse française. Cette maison s'est acquis la réputation d'un goût irréprochable, d'une sobriété d'ornementation et d'une aversion à suivre beaucoup des exigences quelque peu bizarres de la mode.

#### Blanche Lebouvier

La maison Blanche Lebouvier est de fondation récente puisqu'elle compte à peine plus de douze ans d'existence. Ceci néanmoins ne l'empêche pas d'être considérée comme un établissement de premier ordre et absolument parisien sous tous les rapports. Blanche Lebouvier, issue de bonne famille, ayant perdu sa fortune, se mit bravement dans les affaires et remporta promptement du succès, ses clientes étant presque exclusivement les élégantes de Paris. Cet établissement est situé 3 rue Boudreau, près de l'Opéra.

La maison Ernest Raudnitz, 8 rue Royale, est une autre maison qui s'est acquis une réputation méritée et universelle.

Il ne faut pas oublier les sœurs Callot.

Une autre maison qui est aussi bien connue, surtout des maisons américaines de confections de la plus haute catégorie, est celle de D. Solovici et H. Sinmoyse. Cette dernière maison est située 8 Boulevard des Capucines, près de la place de l'Opéra.

Le nombre des ouvriers et ouvrières employés par ces grandes maisons varie beaucoup suivant les saisons, mais on peut affirmer qu'il y a des périodes de l'année où chaque maison a besoin d'employer de quatre à cinq cents ouvriers et ouvrières. Tous ne travaillent pas dans la maison même; c'est la minorité qui y est employée.

#### Ouvrières spécialistes

Chaque partie d'une toilette a ses spécialistes. Il y a la jupière pour les jupes, la corsagère pour les corsages, la manchière qui a pour spécialité les manches, et la garnisseuse au goût de laquelle incombe le travail de la garniture.

On trouve souvent une jeune fille qui se donne comme "première" d'une de ces maisons; ce terme indique qu'elle est une parfaite couturière. Cependant, cette prétention est absurde, puisque la première pour l'ensemble d'un costume n'existe en aucune grande maison parisienne. Une telle femme peut être une couturière parfaite pour les manches et cependant être totalement incapable de découper un corsage, ou bien les jupes qu'elle confectionne peuvent tomber en plis idéaux, tandis qu'elle ignore complètement tout ce qui concerne la garniture.

Il y a aussi l'essayante; c'est la jeune fille qui essaie sur elle la jupe et les autres portions du costume, travail qui demande beaucoup de temps, au moins deux ou trois séances.

Le premier essayage est fait avec la jupe, dont les lés sont apportés séparément et épinglés sur l'essayante pour former les plis requis. Les lés ne sont pas cousus tant que leur réunion parfaite n'est pas obtenue. L'essayage de la blouse et des manches exige une autre après-midi et il en faut encore une autre pour la pose de la garniture qui se fait toujours sur la cliente. Finalement arrive le jour où le costume complet, ayant reçu sa touche finale, est essayé, et alors, mais pas avant, le chef de la maison fait son inspection et approuve ou critique.

#### Les Mannequins ou modèles

Outre les femmes qui travaillent à la construction des costumes, il y a les femmes appelées "mannequins", dont le rôle consiste à essayer sur elles et à exhiber les costumes modèles. Il n'est pas facile d'obtenir de l'emploi comme mannequin. La jeune fille qui remplit ce rôle doit être grande et gracieuse dans ses mouvements, avec un buste svelte et une taille

ne dépassant pas dix-huit pouces. Son buste, ses épaules et ses bras doivent être aussi irréprochables. La position de mannequin est très convoitée et bien payée; le salaire est de 6,000 francs (\$1,200.00) ou environ, mais le travail est fatigant et est souvent nuisible à la santé.

Il y a aussi les vendeuses qui montrent les étoffes et les modèles, prennent les commandes et fixent le prix de la toilette. La vendeuse a un salaire fixe de 4,000 à 5,000 francs (\$800 à \$1,000) et un pourcentage sur les commandes qu'elle prend.

Il y a aussi deux ou trois inspectrices. Celles-ci reçoivent les clientes, donnent leur opinion et, quand la toilette est terminée, la passent en revue avant l'inspection finale par le chef de la maison. Ces inspectrices sont payées de 12,000 à \$20,000 francs (\$2,400 à \$4,000) suivant leur expérience et la longueur de temps qu'elles ont passé dans l'établissement.

Chez les ouvrières, il y a des classes distinctes. Il y a les couturières générales, des femmes mariées, qui gagnent environ six francs (\$1.20) par jour. Puis, il y a des jeunes filles de 16 à 20 ans, que l'on appelle les "midinettes". Le terme midinette dérive du mot midi qui est l'heure à laquelle elles sortent de la maison qui les emploie pour se rendre dans les restaurants du voisinage, pour le repas de midi. A ce moment, on peut à peine passer dans la rue tant la foule est considérable; mais c'est un joli spectacle de voir ces jeunes filles joyeuses et rieuses, qui sont d'excellentes clientes, suivant la saison, pour les vendeurs de crème à la glace à deux sous, de châtaignes chaudes ou de bouquets de violettes.—("Dry Goods Economist.")

#### LE RETOUR DES PETITS CHAPEAUX

Le monde des modistes est sur le quivive en raison des prédictions qui circulent au sujet des petits chapeaux qui seraient bientôt en vogue de nouveau, dit "Dry Goods Reporter".

Les modes au début d'une saison suivent invariablement le genre des modes de la dernière partie de la saison précédente, et cette tendance n'a jamais été marquée plus qu'en ce moment.

Le grand chapeau à bords de forme champignon, avec la partie arrière longue ou la partie avant courte ou bien avec le devant ou le côté relevé, a été la note dominante des chapeaux dans la dernière partie de l'été, et nous avons maintenant la même forme identiquement avec, toutefois, des innovations dans les calottes pour les modèles du commencement de l'automne.

On prédit qu'avant longtemps, il est possible que l'on voie une réaction se produire en faveur du petit chapeau, les tendances des styles étant toutes dans cet

# Printemps 1908

Immense Assortiment de Nouveautés en **Etoffes**  
à **Robes et Costumes**, pour la Nouvelle Saison.  
Voyez les échantillons maintenant en possession de  
nos voyageurs et demandez les qualités suivantes :

Mohairs pastel rayés, Taffetas à carreaux satinés, Bengalines, Tartans, Costume mélange, Ottomans, Drap Vénitien, Crépolines, Voiles, Khantonas, Loriento à carreaux, Baratheas, Rozellas, Popelines, Mohairs, Brillantines, Alpacas rayés, Mélange à carreaux, Granite Rayé, Drap Sedan, Voile Rayé, Taffetas, Mohair glacé, Rayés soie et laine, Mélange Pastel, Panama de laine, Mohair Pékin rayé, Popeline en laine, Armures, Cachemire laine, Cachemire coton.

## INDIENNE

Notre assortiment est au complet et nos dessins sont variés et de bon goût.

## INDIENNE

Notre Drap à 6½ cts.,

Notre Drap à 8 cts.,

Notre Drap à 9½ cts.,

Notre Drap à 10 cts.,

Notre Drap à 10½ cts.

Sont les meilleurs sur le marché.

Commandez sans réserve, les prix sont encore à la hausse.

TWEEDS—DRAP ITALIEN—DRAP A PARDESSUS  
TAPIS—PRÉLARTS.

# P. Garneau, Fils & Cie, = Quebec

242 RUE ST-JACQUES  
MONTREAL.

SALLE D'ÉCHANTILLONS :

INGLESIDE BUILDING  
VANCOUVER.

direction. Il semble probable, toutefois, que le grand chapeau conservera sa suprématie pour les toilettes habillées. Les femmes américaines suivent de près les modes en faveur à Paris et, comme il paraît que le grand chapeau champignon n'est plus le grand chic à Paris, nous pouvons nous attendre, dans ce pays, à un changement dans la mode des chapeaux.

D'autres marchands, et ce sont ceux qui raisonnent le mieux, savent que la question des employés est une de celles qui comportent autre chose que des dollars et des cents. Ces marchands, s'ils ont un bon personnel, comme cela est bien probable, en savent très bien la raison. Si un de ces détaillants voit qu'un de ses concurrents est mal secondé, il n'en con-

tion d'excursions pour les employés du magasin, etc., dont nous désirons parler ici, dit "Clothier and Aberdasher". Nous voulons parler de l'attitude générale, journalière du patron intelligent vis-à-vis de ses employés.

Il y a des marchands qui semblent prendre plaisir à étaler aussi souvent que possible leur importance aux regards de leurs employés les plus humbles. Chez certains marchands, ce penchant semble se manifester le plus fréquemment quand ils sont à portée de l'oreille de certains clients ou de certaines personnes distinguées. Ainsi en parlant à un client au sujet de quelque erreur, un marchand de ce genre—quoique membre d'une maison dirigée par plusieurs associés—prendra la peine de dire: "Je ferai révoir votre compte par mon comptable et s'il a fait quelque erreur, je la lui ferai rectifier", se faisant ainsi valoir et abaissant l'employé aux yeux de la personne à qui il s'adresse, et établissant clairement que lui, tout au moins se place sur un plan entièrement différent de celui des employés. L'erreur de semblables méthodes est trop évidente de nos jours. Le marchand avisé procède d'une manière tout à fait opposée. Il s'efforce continuellement d'établir dans sa place d'affaires l'idée de la communauté d'intérêts. Au lieu de tâcher de reléguer ses employés loin de la direction, il cherche à les en rapprocher et à relever leur situation. L'emploi fréquent par un marchand, dans ses annonces, ses avis et autres communications à son personnel, d'expressions telles que "notre service de livraisons", "notre magasin", "nos marchandises", etc., est une preuve de l'attention apportée à cette question. En un mot, un marchand qui a des associés devrait éviter l'emploi des mots "Je" ou "Moi" pendant les heures d'affaires; même un marchand qui est en réalité le seul propriétaire d'un magasin devrait toujours se rappeler que les mots "nous", "notre", "nos", employés à propos, sonnent plus agréablement que la première personne du singulier. Bien plus, outre que les patrons, pendant les heures d'affaires, devraient éviter de parler trop souvent à la première personne du singulier, ils devraient aussi encourager sincèrement l'usage par leur personnel de la première personne du pluriel en ce qui concerne les affaires générales du magasin. Le marchand qui obtient de la bonne volonté de la part de ses vendeurs, recueille plus de profits, tandis que celui qui est en conflit avec ses employés a beaucoup moins de profits qu'il devrait en avoir. Le marchand et les vendeurs devraient agir de concert. Parlez librement. Offrez et acceptez de nouvelles idées. Travaillez pour le profit mutuel. Cela peut se faire aussi facilement que toute autre chose, si vous vous en donnez la peine.



Modèle de la maison  
D. McCall Co., Limited, Toronto.

## LE MARCHAND ET SON PERSONNEL

Une des grandes difficultés que le marchand-détaillant a à surmonter de nos jours est le recrutement de bons employés. Une autre difficulté consiste à garder ces employés. Divers commerçants ont essayé de résoudre la question de différentes manières. Une solution heureuse dépend grandement du point de vue auquel on considère la question.

Certains détaillants croient que ce n'est qu'une affaire d'argent. "Si vous donnez des salaires suffisants, disent-ils, vous aurez un bon personnel". Un marchand qui envisage la chose à ce point de vue, s'il a un bon personnel et s'aperçoit que celui de son concurrent n'est pas dans les mêmes conditions, en conclut immédiatement que ce concurrent ne donne pas de salaires suffisants à ses employés.

Il ne faut pas immédiatement que ce concurrent ne donne pas des gages suffisants, mais parce que peut-être il ne traite pas ses employés comme il le faudrait. Il reconnaît le fait, et l'a toujours présent à l'esprit, que les commis préposés à la vente et les autres employés du magasin, comme tous les êtres humains en général, dans des conditions normales, apprécient un traitement équitable; ce traitement ne consiste pas seulement à leur donner des salaires justes, mais aussi à faire cas de leurs sentiments personnels. Ces choses sont admises maintenant d'une manière plus générale; on le constate par le nombre plus considérable de maisons de commerce qui ont adopté le système de participation aux profits ou qui se proposent de l'adopter. Toutefois, ce n'est pas la participation aux profits, ni l'accord de demi-journées de congé, de vacances payées, l'organisa-



# IL N'EST PAS TROP TOT



pour vous préparer aux besoins du commerce des jours de fêtes et, sous ce rapport ainsi que pour le réassortiment, nous attirons spécialement votre attention sur les lignes mentionnées ci-dessous.

Exceptionnellement bien achetées et d'une grande variété de styles, matériel et qualité, ces marchandises rempliront parfaitement le rôle d'articles qui réussissent à attirer des affaires au commerce de détail.

## Mouchoirs

Nous sommes à même de vous fournir tout ce dont vous avez besoin à des prix corrects. Mouchoirs Brodés Suisses, Mouchoirs en Toile à Ourlets à Jours, Exceldas dans tous les dessins et un bon assortiment de Nouveautés.

## Rubans

Notre stock de Rubans n'a jamais été en meilleure condition—il n'y manque pas une largeur ou une nuance, et les valeurs parlent par elles-mêmes.

## Braids

Les braids pour garnitures n'ont jamais été en plus grande demande. Nous avons toutes les dernières nouveautés et un assortiment complet de largeurs et de couleurs.

## Articles de Tablette et Bimbeloterie

Tenez à hauteur votre section d'Articles de Tablette. Rien ne paie mieux. Nous pouvons vous aider. Nos lignes sont complètes, nos prix corrects et les marchandises sont en stock.

## Etoffes à Robes

Les récentes consignations d'Etoffes à Robes comprennent toutes les dernières nouveautés, et les besoins pressants peuvent être satisfaits promptement.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

## COSTUMES ETRANGERS

De nos jours, la plupart des Japonais, sauf les coolies, portent des vêtements européens. Les vêtements européens sont plus forts, plus commodes et moins coûteux. Ils ont de nombreuses poches, tandis que les vêtements japonais n'en ont pas. Ils peuvent être faits au Japon pour vingt à cinquante yen (\$9.73 à \$24.33), tandis que le costume ancien des Japonais de la haute classe coûte près de 100 yen (\$48.66.). Le costume ancien des Japonais consiste en un kimono, vêtement de dessus sans boutons, attaché au moyen d'un "obi" ou ceinture. Il y a en outre, le haori, ou jupe de cérémonie. Comme vêtements de dessous, les Japonais ont le "juban", en soie fine et de couleurs éclatantes. Suivant une coutume curieuse, principalement à Tokio, on dépense davantage pour la doublure du haori que pour l'étoffe dont ce vêtement même est fait. On considère comme plus élégant de dépenser de l'argent pour ce que les autres ne peuvent pas voir. Ainsi les hommes portent un "juban" de belle soie de crêpe sous un kimono en coton grossier. En Angleterre, les gens brossent constamment leurs vêtements. Au Japon, on ne le fait jamais. Les Japonais il est vrai, repassent leurs vêtements, mais ne les brossent pas. Ils n'ont même pas de brosses à habits. Il y a à cela plusieurs raisons: d'abord au Japon, il n'y a pas autant de poussière que dans la plupart des autres pays; cela explique aussi pourquoi les Anglais se lavent plusieurs fois par jour et les Japonais, une seule fois. En second lieu, les marchandises textiles du Japon (soie ou coton) n'absorbent pas autant de poussière, et celle qu'ils ramassent peut être facilement secouée.

En passant quelquefois un linge sur ces vêtements ou en secouant une ou deux fois le kimono, la poussière disparaît. En troisième lieu, les produits textiles du Japon ne sont pas assez solides pour être brossés.

L'usage des vêtements européens est maintenant très répandu dans ce pays, autant que la langue anglaise. On y trouve partout, même dans les petites villes, des tailleurs et des buanderies. Les Japonais ont adopté les vêtements européens comme vêtements de cérémonie. Ils peuvent maintenant assister à n'importe quelle cérémonie, vêtus à l'européenne; aussi leur ancien costume de cérémonie, composé du haori et du hakama, tend-il à disparaître.

Sur la côte de Dalmatie, on voit des hommes vêtus de culottes allant jusqu'aux genoux, avec une grande ceinture faisant plusieurs fois le tour de la taille, une chemise ample formant sac et ayant un col fixe; mais on ne sait pas, dans ce pays, ce que c'est qu'une cravate. Sur la chemise, on porte un gilet croisé. On peut

ajouter à cet habillement une sorte de veste; c'est surtout une question de température. Sur le gilet toutefois et sur les côtés de la culotte, on répand à profusion des ornements riches dus à l'habileté de la ménagère.

D'habitude ces ornements sont des broderies. Pendant les longs et rudes hivers des hauts plateaux, alors qu'il n'y a aucun travail à faire dans la petite ferme, qu'il n'y a pas de produits à transporter chaque semaine au marché de la capitale provinciale et que les voisins n'ont naturellement rien à se raconter, les femmes ne peuvent faire autre chose que de s'asseoir et filer. La filature toutefois n'est pas achevée à cette époque; car, pendant tout l'été, tout en se promenant, la ménagère tient la quenouille d'une main et, de l'autre, tire le fil; le soir, assise sous le porche, elle travaille à son simple métier. Quand le tissu est fait, on peut voir dans le foyer de la cheminée une chaudière d'eau bouillante contenant des bourgeons de grenadier, suivant la couleur désirée, puis l'étoffe nouvellement teinte étendue sur le vert gazon pour y sécher. Après cela, cette étoffe est taillée et brodée.

Et quelles broderies on fait dans les Balkans! Le costume le plus grossier porte des dessins compliqués qui coûteraient bien des dollars en Amérique, le pays où on se vante de porter des vêtements peu coûteux.

(Haberdasher).

## LA RAMIE, FIBRE TEXTILE

Il n'est pas question de prétendre que le coton cesse jamais d'être la principale fibre pour la manufacture des tissus; mais on peut dire que le champ des découvertes n'a pas encore été exploré jusqu'à ses dernières limites, et il est probable qu'avec le temps on découvrira de nouvelles matières pour la manufacture des tissus. La ramie en est un exemple; cette substance végétale a attiré beaucoup d'attention et a causé probablement la dépense de millions de dollars en expériences faites pour prouver ses qualités de tissage. Jusqu'à présent ces expériences ont prouvé que la ramie convient à un nombre infini d'usages.

Parmi les usages auxquels la ramie convient particulièrement, il faut citer les tissus employés à la confection des vêtements, les tapisseries, les rideaux, les dentelles et les broderies. On peut en faire des articles tissés et tricotés; elle est propre à la manufacture du linge de table damassé, des monchoirs, des toiles à voiles, des tapis, des cordages et aux nombreux usages auxquels on peut employer une fibre filée. Sa force est plus grande que celle du coton et sa texture la fait ressembler plus à la

soie qu'aux autres fibres végétales, à tel point qu'on peut l'employer pour imiter ou aduler les soieries, dont les caractéristiques sont le lustre et la force. Ainsi les expériences ont eu pour résultat heureux d'établir la ramie comme substance pratique, dit "Textile American."

Pour le moment, il a été prouvé que la ramie n'est pas susceptible de devenir jamais une rivale du coton. On ne la produit en quantités qu'en Chine, quoique le Japon en ait fait une certaine industrie. On a essayé de la cultiver aux Etats-Unis, mais cette culture est trop coûteuse pour justifier une compétition avec l'article chinois, qui peut être livré à San Francisco pour environ dix cents la livre. Ceci indique que la culture et la préparation de la fibre doivent être laissées à la Chine, où la culture de la ramie et sa conversion en fibre peuvent être faites au prix le plus bas possible.

Tandis que la laine est la matière principale pour la confection des tissus chauds et le coton pour les tissus qui conviennent pendant la chaleur, la ramie est considérée comme réunissant les propriétés particulières de la laine et du coton: elle est, en effet, fraîche sous la température la plus chaude et chaude sous la température la plus fraîche, propriétés qui la rendraient extrêmement populaire dans certaines localités et pour certains usages.

Il est évident que la ramie ne pourra jamais devenir une rivale du coton, mais ses usages avec le coton sont nombreux. Combinée au coton dans des tissus divers, elle donnerait des résultats très satisfaisants, et l'ingéniosité des manufacturiers devrait les mettre à même d'améliorer leurs produits de bien des façons.

Bien qu'on ne puisse pas estimer en ce moment la quantité de ramie qui pourrait être importée, il est à supposer que les localités qui en produisent pourraient arriver à en produire en immenses quantités et avec moins d'incertitude au sujet de sa récolte qu'on en a pour celle du coton, car la ramie est une herbe sauvage naturelle. Sous ce rapport, la ramie pourrait sauver la situation quand, pour une raison quelconque, la récolte du coton serait au-dessous de la normale ou ne donnerait pas satisfaction. A l'appui de cette théorie, les manufacturiers du Lancashire, Angleterre, ont admis que, pendant la dernière crise de l'industrie cotonnière, s'ils avaient pu s'approvisionner de ramie, ils auraient pu continuer à faire fonctionner leurs établissements.

A cette époque de prospérité, alors que le génie des Américains cherche à

Dépt. **E**

## Voyez nos Rideaux.

Nous montrons, Messieurs les Marchands, une grande variété de dessins les plus nouveaux, pour le commerce des Fêtes, dans les Rideaux Nottingham et Suisses, tels que les Rideaux Bonne Femme, Irish Point et Renaissance.

## Nets pour Rideaux.

**Valence**                      **Vitrage**                      **Brise Bise**                      **Bonne Femme**

Notre assortiment est maintenant complet et notre collection est très considérable, et quant aux prix, Messieurs, vous en jugerez par vous-mêmes. Voilà le temps pour les Nets à Rideaux, souvenez-vous que c'est à cette époque de l'année que vos départements de "Fournitures pour maisons" sont achalandés.

## Couvre-pieds.

**Honey Comb**                      **Satin**                      **Marcelle**

Demandez à voir notre ligne spéciale de Couvre-pieds "Honey Comb" de couleur, portant le numéro 816, nous sommes certains qu'elle vous intéressera.

## Dentelles, Broderies, Veilings et Articles de Fantaisie pour les Fêtes.

Nos échantillons pour la saison prochaine, dans les Dentelles, Broderies, Veilings et Dentelles All Over, ainsi que nos Articles de Fantaisie pour le commerce des Fêtes sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, ne manquez pas de les voir.

---



---

# Alphonse Racine & Cie

**340-342 Rue St-Paul, - Montréal**

Bureau à Québec:  
70 rue St-Joseph  
L. J. A. NOEL

Bureau à  
Manchester, Ang.

Bureau à Ottawa:  
111 rue Sparks  
P.E. BISSONNETTE

produire du nouveau et que la prospérité de l'Amérique demande des produits de haute qualité, la ramie devrait offrir aux chercheurs un champ d'activité et, avec le poste avancé de la civilisation américaine—les Philippines—à portée de la Chine, le développement de la culture et de la manufacture de la ramie devrait être possible et profitable.

#### SPLENDIDE EXHIBITION DE BLOUSES

Il appartenait à la Pearl Manufacturing Co., de Bromptonville, Québec, de montrer aux manufacturiers de blouses, à manière de coopérer activement avec les marchands pour la distribution de leurs blouses. A l'exposition de Sherbrooke, le stand attrayant de la Pearl Mfg. Co., dans

blouses en dentelle all-over. Les blouses en soie à grands carreaux et de genre tailleur y étaient représentées. On voyait là des modèles à manches longues, à manches trois-quarts et à manches courtes, suivant le but à remplir par la blouse, ainsi que des genres sévères et des genres de fantaisie.

Cette firme, dont l'organisation ne date que de l'année dernière, a de bonnes relations qui prennent du développement. Elle vend directement aux détaillants et a quatre vendeurs. Elle peut se procurer quantité de bonnes ouvrières à Bromptonville et sa manufacture est moderne sous tous les rapports. Vingt-cinq machines supplémentaires y ont été ajoutées. Des hommes expérimentés et un capital abondant semblent assurer le succès de cette entreprise. La ligne manufacturée par cette maison sera offerte dans tout le Dominion.



Exposition de Sherbrooke.—Exhibition de Pearl Mfg. Co.

l'édifice principal, était un des plus intéressants pour les dames et les marchands qui visitaient l'exposition. Le jeune femme qui donnait des explications et M. L. El Chamberlain, qui fait partie de la firme, étaient très occupés. Les profits faits par les marchands par les ventes directes indiquaient combien était bonne cette méthode inusitée de publicité pour les manufacturiers de blouses.

Une ligne complète d'échantillons manufacturés par cette maison était disposée avec goût sur beaucoup de formes Palmenberg, et dans les bons cartonnages de la maison. M. T. De l'Isle, le dessinateur expérimenté de la firme, mérite des éloges pour les nombreux genres exclusifs exhibés.

Les blouses en taffetas et en soie japonaise formaient la partie importante de l'exhibition; elles étaient entremêlées de

#### NOMINATION DE M. L. DORAN COMMEMBRE DE LA COMMISSION DU PARC QUEEN VICTORIA

La nomination de M. W. L. Doran, par le lieutenant gouverneur en conseil, comme un des commissaires du parc Queen Victoria, à Niagara Falls, a été annoncée.

L'Acte prévoit cinq commissaires et il a été jugé bon, en nommant un nouveau commissaire, de choisir pour cette fonction un homme résidant à Niagara Falls.

La nomination a été bien accueillie dans la ville et approuvée chaudement par les citoyens. M. Doran a vécu là pendant la plus grande partie de sa vie et est enu en haute estime par tous.

Il est relativement jeune et est un des plus grands manufacturiers du district de Niagara; il est considéré comme un des hommes les plus riches de ce district.

M. J. W. Langmuir, président de la commission, en parlant de la nomination de M. Doran, a dit qu'il était très content que M. Doran eût été choisi et qu'il était certain qu'un homme qui avait obtenu tant de succès en d'autres choses, prêterait une aide précieuse à la commission.



#### RAPPORT DE LA MAISON DEBENHAMS SUR LA MODE

Voici un des derniers rapports que la maison Debenhams (Canada) Ltd. a reçus de sa maison de Paris, au sujet de la mode: "Pour les chapeaux, les formes sont grandes, dures, en velours, en glacé et en soie; on remarque une quantité de montures en plumes d'autruche et autres plumes. Les ailes sont en nuances unies et ombrées, les noeuds, larges, en velours et en taffetas. Les fleurs ne sont pas très en évidence en ce moment. Il y a toutefois des roses en soie et en velours et on aura bientôt des renseignements au sujet de cette fleur comme garniture pour les chapeaux. Les couleurs principales sont: violet, taupe, mordoré, émeraude et vieux bleu.

"Sous le rapport des costumes, je n'ai été frappé par aucun changement important dans la confection ou dans les étoffes employées, mais les nouvelles nuances sont très jolies. Le genre tailleur domine et pour les costumes de ce genre, le drap uni est aussi populaire que jamais, quand il est garni en braid. Pour le soir, on porte de la mousseline, des tulles, des nets, des crêpes-de-chine et du cachemire de soie garnis de broderies et dentelles. Les gazes imprimées de fantaisie occupent le premier rang pour les robes les plus compliquées et là, la garniture se place en grande partie au bas de la jupe, ce qui produit un effet de bordure ou un effet de panneau. Les nuances principales sont très jolies et sont les suivantes: Atlantique, Mexicain, Cormoran, Corfou, Bégonia, Apollon, Etna, Jaspe, Vert Chicorée, Iris. Il y a aussi une bonne quantité de nuances gris fumée et taupe.

#### CHAPEAUX PARISIENS

Chapeau, page 46.—Modèle très grand et riche, avec large bord en lignes d'une ondulation gracieuse. La calotte a une forme plutôt conique. La garniture consiste en un groupe de belles plumes d'autruche, formant un gros pompon, monté du côté gauche. La carcasse est soulevée



LA  
**Saison de Rassortiment 1907**


:: CHEZ ::

**S. F. McKinnon & Co.,**  
 LIMITED.

*MODES EN GROS,*  
*S'OUVRIRA CETTE SEMAINE.*

Nouveaux Chapeaux de New-York,  
 Nouvelles Formes "Flop" blanches et de toutes couleurs,  
 Nouvelles Plumes fantaisie dans les genres souples,  
 Nouveaux Chapeaux: Marchandises Exquises de Paris,  
 Nouvelles Fleurs et Nouveaux Feuillages.

Nouveaux Velours Couchés dans toutes les couleurs, Nou-  
 veaux Velours de Soie dans toutes les couleurs; Nouveaux  
 Rubans, largeurs Nos 40 et 60, dans toutes les couleurs;  
 Nouveaux Rubans de Velours dans toutes les couleurs,  
 largeur No. 16. . . . .

 *NOS VOYAGEURS sont maintenant en route.*  
*Voyez leur joli assortiment. Si vous ne pouvez pas les*  
*attendre, envoyez vos Commandes de Rassortiment*  
*au No.*

**87 Rue St-Pierre, Montreal.**

par un bandeau qui s'élargit vers la gauche. Le bord est un peu en forme de cloche et est plus large du côté gauche qu'en tout autre point. On ne peut pas faire cette forme, mais on peut arranger des capotes molles de manière à leur faire prendre la forme de ce modèle magnifique.

Chapeau, page 46. — Grand chapeau couvert en satin pourpre clair, fait avec une forme satinée.

On peut employer du velours qu'on taille pour l'ajuster au moyen d'un patron. Le bord est fini par un tuyauté du matériel employé. Un bandeau droit supporte la forme qui est garnie de trois longues plumes de couleur pourpre. Deux de ces plumes barrent le devant du chapeau de droite à gauche. La troisième, partant du côté gauche, barre le devant de la calotte et retombe un peu par-dessus le bord du côté droit. Le bandeau est enveloppé de malines brune.

Dimensions de la forme:

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| Calotte:                          |            |
| Largeur . . . . .                 | 71-4 pces. |
| Hauteur . . . . .                 | 21-4 "     |
| Tour de tête . . . . .            | 19 "       |
| Largeur de bord en bord . . . . . | 19 "       |
| D'arrière en avant . . . . .      | 16 1-4 "   |

Chapeau, page 47.—Voici un des modèles qui ont obtenu le plus de succès pour la saison. Il est fait de soie améthyste étirée sur la forme et bordée d'un rempli d'un pouce. En dessus, le bord est couvert de quatre plis de biais, larges d'un pouce. La calotte est couverte d'une pièce circulaire tendue, avec de l'ampleur rempliée à la base. On peut la couvrir de plis en biais quand ce genre est préféré.

Le chapeau est garni d'un ruban large de six pouces rempli de deux pouces et fermant cascade en avant, ce ruban va de l'avant jusqu'à l'arrière. Sa couleur est assortie à celle du chapeau. Une pièce de broderie orientale de couleur gris argent est placée sur chaque longueur de ruban jusqu'en avant. Une longueur de douze pouces est allouée pour chaque cascade de ruban et on emploie dix longueurs allant du bord au sommet de la calotte.

Une touffe de roses nuancées de teintes harmonieuses est fixée en arrière et à gauche et s'incline un peu en dessous du bord.

La calotte est une cloche satinée et le dessus en est échancré. La passe est plus large sur les côtés qu'en avant et en arrière et est faite de deux morceaux réunis en avant et en arrière. L'arrière est courbé au milieu et l'avant est relevé. Un bandeau faisant tout le tour, large de 13-4 pouce en avant et de 1 pouce en arrière supporte la forme. La passe est faite séparément et la calotte y est posée en l'amenant à trois pouces du bord en

arrière et à deux pouces et demi du bord en avant. On la fixe et on la coud. La passe, de la base de la calotte jusqu'au bord à quatre pouces sur les côtés.

Dimensions:

|                   |            |
|-------------------|------------|
| Bord:             |            |
| Avant . . . . .   | 43-8 pces. |
| Arrière . . . . . | 51-2 "     |
| Côtés . . . . .   | 6 "        |

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| Calotte:                          |             |
| Circonférence à la base . . . . . | 261-2 pces. |
| Circonférence au sommet . . . . . | 17 "        |
| Longueur au sommet . . . . .      | 53-4 "      |
| Largeur au sommet . . . . .       | 4 "         |

Chapeau, page 47.—Grande forme cloche, avec calotte carrée, couverte de velours noir uni, fini par du cordonnet au bord de la passe. Sur le dessus de la passe, six plis de biais se recouvrent, larges d'un pouce, sont posés comme finissage. Ils sont faits en soie ottomane. Le dernier petit pli uni est fixé par une piqure invisible.

Avec du ruban moiré noir, large de six pouces, et ayant des bords et des rayures en satin, on forme une demi-rosette en avant. On découpe cinq longueurs de quatorze pouces chacune. Une extrémité de chaque longueur est placée en plis de trois-quarts de pouce qui se recouvrent. Les longueurs forment la rosette en éventail.

Une longueur de ruban d'une verge et demie est pliée au milieu dans le sens de la longueur et coulissée à un pouce et quart des bords, formant un pouf avec bords à doubles plissés. Ce ruban est ramené autour du chapeau sur le dessus de la passe, jusqu'en arrière à droite, où il se termine en un noeud plat de trois boucles et deux bouts, ayant de quatre et demi à cinq pouces.

Trois longues plumes sont fixées en avant et s'étendent jusqu'en arrière. La rosette en ruban est assujettie en avant par une longue boucle en jais à la base de la calotte, qui supporte la rosette.

Les jupons en "Moirette", patrons écossais, sont en grande vogue en ce moment.

\* \* \*

La maison J. M. Orkin & Co., nous avise que les affaires sont exceptionnellement actives et les paiements très satisfaisants.

Les formes rabattues dominent; les cloches vont très bien; les flops font fuireur.

Le feutre dur est très employé; mais on voit aussi beaucoup de velours collé et de soie moirée.

Les plumes d'autruches demi-longues; les plumes de coq, les grandes ailes à effets souples sont très demandées; le marabout se vend peu.

Les grosses roses avec feuillage de velours assorti sont la grande vogue à New-York.

Les rubans sont bons également, surtout le taffetas.

Les couleurs les plus en vogue sont le brun, le bleu-marin, le vert.

\* \* \*

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous avisent que les affaires sont bonnes et que la collection s'est beaucoup améliorée.

Les chapeaux se portent plus petits.

Les flops dominent, surtout les formes dures en feutre ras.

Les couleurs les plus en vogue sont: Noir, bleu marin et vin.

Les plumes d'autruche, les marabouts, les ailes souples, marchent très bien.

Les roses avec feuillage de velours continuent à être très demandées.

Les rubans de taffetas, sont très employés comme garniture; ceux de velours, se sont beaucoup vendus dans les dernières semaines; ils semblent se ralentir un peu.

Un nouveau chapeau de New-York, le "Lusitania" a un grand succès.

La vente des chapeaux d'enfants est très bonne.

\* \* \*

La maison Denbenhams (Canada), Ltd. nous confirme que l'activité des affaires est très grande dans les modes; les paiements sont assez bons.

Les formes préférées sont la forme cloche et les flops qui seront également très en vogue au printemps prochain, vu l'orientation de la mode parisienne.

Les chapeaux de grandeur exagérée n'ont pas pris, on revient aux formes plus raisonnables.

Les formes relevées devant et très rabattues derrière ont peu de succès.

Dans les plumes, les plumes d'autruche, nuancées, les plumes de coq, les grandes ailes molles à effet souple sont celles qui dominent.

Les fleurs sont bien portées, surtout les grosses roses de velours.

Les rubans larges, et même les écharpes, ont un grand succès comme garnitures.

Les couleurs les plus en vue sont le noir, le cuir, le brun, le bleu marin et quelques verts. Le rouge vin a eu une assez bonne vente qui ne semble pas devoir continuer; le prune a été une déception.

Le dernier cri de la mode à Paris est le chapeau de velours collé, de soie cordée et de satin.

Ceci fait prévoir que, l'an prochain, la soie dominera.

\* \* \*

MM. John C. Green & Co., Ltd., nous avisent que les affaires sont très satisfaisantes dans les modes; les paiements sont très bons.

Les formes les plus en vogue sont les cloches avec le bord plus étroit en avant qu'en arrière; les flops sont également bien portés.



# “ GANTS PERRIN ”

GANTS D'AUTOMNE de toute description sont maintenant en stock et nous pouvons exécuter vos ordres promptement.

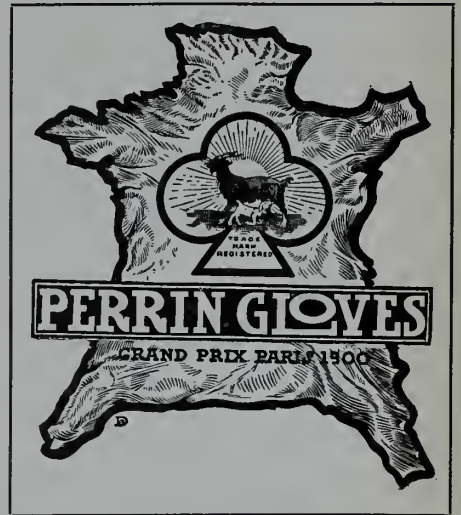
**Gants de Peau, Gants de Laine, Gants Doublés.**

Notre stock de Gants de Peau est le plus vaste au Canada. Gants Longs ou Courts, toutes les nuances et toutes les longueurs, à des prix populaires.

## PRINTEMPS

1908

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet des derniers genres et nuances en gants en tissus et en peau.



**PERRIN FRERES & CIE**

28 Carre Victoria, MONTREAL

## Les Lacets Ecossais de Paton pour Bottines et pour Souliers

SONT LES MEILLEURS

“ SURPASSENT TOUTES LES IMITATIONS ALLEMANDES ”

Voyez le nom sur chaque boîte. On ne peut pas obtenir de meilleure valeur. Demandez nos Echantillons et nos Prix.

COTON, LIN, LAINE, SOIE,  
CUIR et PEAU de MARSOUIN.

Fil de Soie pour Machine à Coudre “ WARD'S CORONET ” Etiquette Rouge et Bleue.

Sans égal pour la Qualité et le Prix

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

**AIGUILLES MARQUE CHURCH.**

SEULS AGENTS POUR LE CANADA:

**GEO. D. ROSS & CO.,** 72 rue Bay, Toronto,  
142 rue Craig Ouest, Montréal.

Les chapeaux sont de dimensions plus raisonnables que précédemment.

Les feutres souples dominent; bien que l'on voie bon nombre de formes en velours, surtout dans les tailles réduites.

Comme garniture, on emploie beaucoup de panne de soie.

Les teintes préférées sont le réséda, le cuir, le vieux bleu.

Les rubans sont très employés surtout les taffetas; les rubans de velours sont moins demandés.

Les plumes d'autruche et de coq, ainsi que les grandes ailes se portent beaucoup; le marabout semble être moins en vogue.

Les fleurs ne sont pas non plus très bonnes en ce moment, à l'exception des roses de teintes foncées qui se verront beaucoup sur les chapeaux de fourrures auxquels on prédit un grand succès cet hiver.

*Bonneterie  
et  
Mercerie*

LE COMMERCE DES GANTS A  
GRENOBLE

Le "Dry Goods Economist" publie les informations suivantes reçues de Grenoble, en date du 9 septembre:

Le commerce local des gants est relativement calme. A cause de l'incertitude de la mode, les acheteurs hésitent à placer leurs commandes. Beaucoup attendent pour savoir, si possible, quelle sera la longueur des manches, l'année prochaine. A présent, les manches descendent juste au-dessous du coude; mais cette longueur prévaudra-t-elle au printemps prochain? Voilà la question qui n'est pas résolue. La plupart des acheteurs ont attendu aussi longtemps qu'ils pouvaient. Leurs stocks baissent maintenant et beaucoup d'entre eux n'ont donné que de petites commandes pour livraison immédiate. Peu d'ordres ont aussi été placés à cette époque pour le printemps, sauf des ordres pour gants courts.

Dans les ordres donnés auparavant, les gants longs dominent, les longueurs 8, 12 et 16 boutons occupant la première place. On donne quelques commandes portant sur les longueurs 18, 20 et 24 boutons pour porter le soir et dans les réunions mondaines, mais la demande pour ces gants est quelque peu limitée. Au contraire, les gants courts ont été commandés, cette saison, en plus grande quantité que cela n'a eu lieu depuis quelque temps. Quelques maisons ont donné de fortes commandes

de gants dans les longueurs courtes.

Quant aux couleurs, le noir continue à être le plus en demande; puis viennent les couleurs tan, gris, bleu, rose, vert et quelques-unes des dernières nuances à la mode, telles que aubergine et prune, mais ces dernières nuances sont considérées comme risquées et sont commandées parcimonieusement. Bien entendu, on ordonne aussi des gants blancs et il semble qu'il y ait une tendance à faire des commandes de gants blancs un peu plus fortes que pour la saison dernière, surtout en fait de gants courts.

Bien que les affaires soient tranquilles, les prix sont fermes. Comme la chose a eu lieu pendant un certain

#### ARTICLES DE COU POUR DAMES

Les articles de cou pour l'automne promettent d'être très variés et c'est cette variété qui fait que les affaires sont bonnes. Au début de la saison, le commerce a porté principalement sur le chiffon, mais les nouveautés font maintenant leur apparition.

On a toujours la même incertitude sur l'avenir des cols en toile dure. Beaucoup de jolis effets sont offerts, mais bien que les ventes aient été meilleures que le mois précédent, ces articles se vendent lentement.

Une maison d'importation, désirant se prémunir pour l'avenir, a écrit à ses voyageurs leur demandant leur opinion à ce sujet. Les réponses reçues de tous les points du Dominion ont révélé que les



Modèle de Lady's Wear, Limited.

nombre de mois, les manufacturiers ne consentent pas toujours à garantir les prix pour plus de deux ou trois semaines. L'opinion générale est que les prix des peaux augmenteront encore dès que les ordres importants et réguliers commenceront à arriver; ce qui aura lieu aussitôt que les acheteurs n'auront plus d'hésitation au sujet des incertitudes de la mode, ou bien quand les conditions de leurs stocks les forceront à acheter.

marchands en général avaient mis ces cols en stock et en avaient encore une grande partie en mains. La réponse la plus favorable est venue de Winnipeg et même là on remarquait que ces cols durs n'avaient pas produit ce qu'on en attendait.

En tout cas, les cols rabattus mous, avec de larges bandes promettent de se vendre beaucoup mieux que les cols durs. On commence à en vendre et on porte avec eux des noeuds délicats en dentelle.

# MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE  
CHIFFON, DENTELLE,  
MOUSSELINE, LINON,  
:: POINT DE TULLE ::

Le "Nec Plus Ultra" de la  
Perfection:

Matinées Parfaitement Ajustées  
dites "Pearl"



Confectionnées d'après la Célèbre Forme de  
Palmemberg & Son, Patron de 1907 : : :



Demandez-les à votre marchand.

**PEARL M'F'G CO.**

BROMPTONVILLE, QUE.

La principale différence entre les

## GANTS de STOREY

et ceux de qualité inférieure, c'est  
—ARGENT DANS VOTRE POCHE,  
aussi longtemps que vous restez  
dans le commerce des Nouveautés.

### LES GANTS de STOREY

sont toujours demandés par les per-  
sonnes difficiles, parce que LES  
MEILLEURS GANTS sont une preuve  
de bon goût et de manières raffi-  
nées. Si vous voulez avoir la  
clientèle payante, mettez en stock  
et recommandez les gants de Storey.

**W. H. Storey & Son**

ACTON, ONT.

Limited



Ce que nous avons  
fait pour le

# Printemps

# 1908

Créé la ligne de Blouses la plus originale.

Employé des matériaux et des garnitures chic.

Placé à votre service la manufacture de  
Blouses Modèle du Canada : : : : :

Employé des ouvriers habiles—les meilleurs  
au Canada—et : : : :

Nous produisons la ligne la plus forte au  
Canada de Blouses à prix populaires : : :

THE

## Victor Manufacturing Co

QUEBEC, P.Q.

Représentant: M. H. A. BLAGDON,

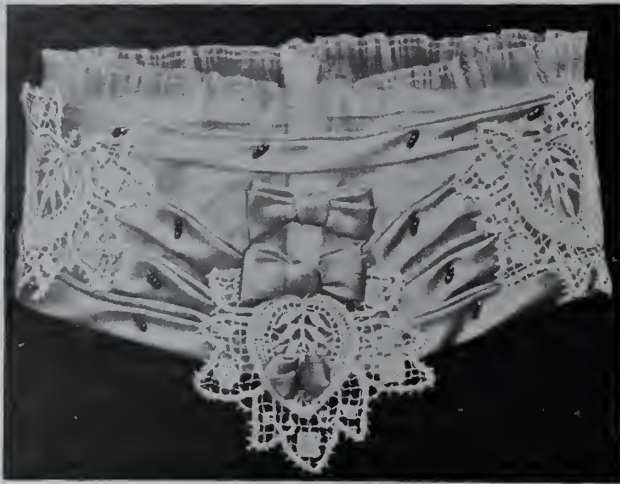
Chambre 5,

Edifice Mechanic's Institute,

204, rue St-Jacques,

MONTREAL.

et en soie. Ces noueds sont en dentelle tuyautée, en point d'Irlande, bordé de valenciennes; en mousseline bordée de dentelle et en ruban et soie.



Jabots de fantaisie en dentelle et velours  
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Une autre nouveauté est le jabot mobile, fixé par une épingle sous un noeud ou une torsade de soie. La majorité de ces jabots est en dentelle, mais on en fait aussi en mousseline et en soie avec bordure en dentelle. On en voit en quantité de grandeur modérée ainsi que des jabots longs.

On peut les porter avec des cols durs ou des cols mous rabattus. On peut aussi les épingle sur le devant d'un corsage avec une guimpé ou une blouse ayant un collet haut fixe. C'est la manière dont on les porte à Paris. Plus tard, quand on portera d'une manière plus générale des manteaux, beaucoup de ces jabots seront employés pour remplir l'ouverture en avant.

Ils seront aussi excellents pour porter avec des manteaux de fourrure.

A présent, les cols stock à pointes sans jabots sont les articles qui se vendent le mieux; mais les jabots devraient être en vogue plus tard, car ils sont toujours bons pour la saison des fêtes.

Les cols stock de fantaisie avec bandes droites en dentelle, chiffon, ruban et ruche, et un noeud de fantaisie en avant, promettent d'être une nouveauté.

Les cols tab et les cols rabattus sont bons et sont offerts en des lignes élégantes: broderies en nansouk, toile forte, broderies mercerisées et dentelle. Une nouveauté qui promet bien pour l'automne, c'est un col rabattu en soie de Chine et chiffon, brodé en nuances artistiques. Ce col devrait être populaire pour porter avec les blouses en soie de fantaisie, à la mode maintenant.

Comme d'habitude, il y a une demande soutenue pour les cols stock en dentelle et, là encore, le col à pointes est préféré aux formes tab.

Les cols de cette catégorie en dentelle sont maintenant des articles ordinaires; ils sont en haute faveur pour toilette du matin.

Les effets d'empiècement sont en évidence, non seulement pour les articles faits à la machine, mais aussi pour les dentelles coûteuses, faites à la main. On voit des empiècements en points de Bruxelles, de Bruges, de Malte et en dentelle Princesse, et les empiècements en crochet irlandais sont de haut style. Dans les dentelles imitées, les effets de crochet et de filet et ceux de filet et de guipure occupent le premier rang, et il y a aussi de bons genres dans d'autres dentelles. Une ligne qui se vend toujours et qui est souvent négligée par les acheteurs est celle des cols en dentelle pour enfants.



Noeud de fantaisie en soie.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Ces cols sont de forme ronde; on peut en avoir à des prix populaires ainsi qu'à des prix élevés. Les couleurs foncées, riches si à la mode, cet automne, devraient amener de fortes ventes de ces cols.

Les ruches sont en excellente demande. La dernière nouveauté de New-York est une ruche en drap d'or.

Les garnitures assorties pour manteaux promettent de prendre une grande impor-

tance. Ces garnitures en toile et reps mercerisé sont décorées de lourde broderie.

A New-York, ces garnitures sont portées d'une manière générale et la broderie est en bleu nattier et en tan sur fond blanc—le blanc sur blanc est ce qu'il y a de plus choisi. La grande popularité du costume tailleur simple crée la demande pour ces garnitures. Des garnitures en dentelle se vendent aussi et là, le filet est très en évidence. Bien qu'on voie des sets tout en filet, le filet combiné à d'autres dentelles, principalement le crochet irlandais, la guipure et le point de Venise, sont en vogue.

Dans les magasins de haute catégorie on vend des boas et des tours de cou en plumes de coq, marabout et tulle.

Les Windsors se vendent comme d'habitude pour l'hiver. Les Windsors plaid, comme on pouvait s'y attendre, sont particulièrement bons.

Il y a quelque demande pour les écharpes en dentelle. On voit, pour les costumes de rue et les costumes du soir, de belles écharpes en chiffon et soie liberty, avec dessins floraux, persans et à raies, couleurs ivoire, blanc, rose, ciel, lavande, et tan jaunâtre. On vend aussi des écharpes en dentelle espagnole, noire et blanche.

La maison A. O. Morin et Cie nous avise qu'il règne une très grande activité dans le commerce de bonneterie, car c'est le moment où se font les réassortiments de bas de laine pour l'hiver. Un article qui marche très bien ce sont les sets composés de tuque, mitaines, ceinture et bas assortis, non seulement pour enfants, mais même pour dames. Le noir, domine, néanmoins, il se fait beaucoup d'articles en blanc, rouge, bleu et mélangés.

Tooke Bros., Ltd.

Construisent à Lachine

Dans le but d'obvier aux inconvénients et aux ennuis que présente le système de distribuer en différentes mains et sur différents points aux alentours de Montréal, le travail de parachèvement des chemises de leur fabrication, MM. Tooke Bros., Ltd. ont pris le parti de construire à Lachine une manufacture qui sera spécialement affectée à ce genre de travail. Ils ont déjà une installation similaire à St-Laurent et avec le nouvel établissement dans lequel 200 ouvriers et ouvrières trouveront de l'emploi, tout le travail pourra être contrôlé de la façon la plus complète.

La manufacture de Lachine sera à trois étages, la bâtisse en briques solides aura 83 pieds par 55 pieds; elle sera située 18e avenue et Broadway. Inutile de dire que cette manufacture aura toutes les améliorations modernes, un système d'éclairage de chauffage et de ventilation absolument parfait et que tout est calculé pour en faire une fabrique modèle au point de vue du confort du personnel.

MM. McDuff & Lemieux sont les architectes de cette manufacture; les contrats ont été donnés aux divers entrepreneurs de la bâtisse et les travaux de construc-

## Notre Département des Confections pour Femmes

se tient prêt à vous montrer une ligne des plus complètes en choses nouvelles pour 1908.

**BLOUSES ET CHEMISETTES**—La collection de Blouses en Soie Alexandria est beaucoup en avance sur la saison dernière. La bonne chose extra que nous avons à offrir est du Lawn Suisse, richement brodé, ouvragé à jours et à nuances changeantes. Notre ligne à \$9.00 est un article spécial qu'il vaut la peine de tenir.

**ARTICLES BLANCS AU DETAIL**—Les Articles Blancs réellement élégants sont remarqués pour leur vente. Nous nous sommes efforcés de réunir ce qu'il y a de meilleur dans les diverses lignes provenant des meilleurs fabricants d'articles blancs. Chemises, Pantalons, Jupons, Cache-Corsets, etc., à détailler à partir de 18c.

**BAS ET GANTS**—Bonnes marchandises à prix populaires dans cette ligne, tel est notre but, et nous offrirons deux articles spéciaux dans les lignes A 1 et E pour Femmes, à détailler à 25c. P. H., un beau bas, grand à couture unie, fait de fin Cachemire. Assortiment complet de Gants pleine longueur, en Soie et Lisle (Mitaines de Dentelle), stock à détailler à 50c.

**KIMONAS EN SOIE JAPONAISE ET PETITS PEIGNOIRS DE TOILETTE**—Ceci sera une ligne qui représentera à la fois l'assortiment, la qualité et le prix. Les marchandises arrivent directement de Yokohama et sont de l'ordre le plus élevé; elles feront une ligne attrayante pour Noël. Les prix varient de \$3.50 à \$15.00.

**NOTRE COIN DE LA TOILE** ouvrira la saison avec quelques numéros très forts en Nappes et Serviettes assorties, grandeurs 8/10 à 10/14, prix variant de \$1.80 à \$10.00 chaque.

Nous mettrons entre les mains de nos Voyageurs la ligne la plus complète de Corps et Caleçons Tricotés et de Cache-Corsets que vous désiriez voir. Ne placez pas un ordre avant de les avoir vus.

Pensez à nous quand vous désirez des marchandises par la malle ou par express. Nous ferons bien les lignes et exécuterons les ordres le jour de leur réception.



# JOHN M. GARLAND, SON & CO.

Nouveautés en Gros

OTTAWA

*Printemps*

1908

## Sous-Vêtements de Watson

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons à vous soumettre. Sous-Vêtements en Coton, Fil Lisle, Laine ou Soie, pour Hommes, Femmes et Enfants. Vous recherchez des marchandises qui aillent de paire avec la dignité de votre maison, et que vous puissiez recommander en toute sécurité à vos clients. Nous avons exactement ce que vous recherchez. . . . .

## Sous-Vêtements

Qui Dureront et Ne Rétréciront Pas.

Watson Manufacturing Co., Limited.

Paris, Ontario, Canada.

Agents: McCLUNG & BURNS, A. L. GILPIN, J. A. MURRAY, BRYCE & CO.  
Toronto, Ont. Montréal, Qué. Sussex, N.B. Winnipeg, Man.

tion seront entièrement terminés pour le printemps prochain.

#### Tooke Bros., Ltd.

La maison Tooke Bros., Ltd. nous avise que leurs voyageurs sont actuellement sur la route avec l'assortiment le plus complet de bas de fantaisie pour hommes, pouvant se détailler depuis 25 cents jusqu'à 75 cents la paire.

Les couleurs les plus nouvelles sont dans les tons gris, vert, vin, tan, etc. Beaucoup de ces bas sont brodés en soie à la main. Les checks et les plaids seront également portés la saison prochaine.

L'assortiment des jerseys et sweaters pour sport et exercices athlétiques est également très complet. La dernière nouveauté est le "coat sweater" qui se boutonne en avant comme un gilet; ce sweater se fait avec et sans poches et il est extrêmement populaire parmi les chasseurs et les ouvriers.

Les dernières nouveautés en fait de sous-vêtements d'hommes font également partie de cet échantillonnage. Les raies et les effets de fantaisie seront très à la mode.

Nous rappelons ici que MM. Tooke Bros. sont les agents exclusifs pour le Canada de la bretelle française Guyot.

Leur stock de sous-vêtements Wolsey est très complet.

Pour le commerce de Noël, les robes de chambre, dressing jackets, et smoking jackets se vendent beaucoup. MM. Tooke Bros. ont actuellement en mains un stock très important de ces marchandises.

Leur assortiment de chemises à devant souple et de chemises à plastron empesé est extrêmement complet, comme à l'ordinaire.



#### LA PRODUCTION DU COTON

D'après le rapport de M. Henry G. Hester, secrétaire du Exchange de la Nouvelle-Orléans, la quantité de coton devenue visible pendant la saison qui s'étend du 1er septembre au 26 juillet inclusivement, est de 13,336,612 balles. Cette quantité est en augmentation de 2,400,818 balles sur celle de l'année dernière.

Les filateurs du nord et du Canada ont pris sur cette quantité 2,526,122 balles, soit 170,037 balles de plus que dans la période correspondante de l'année dernière. Les filateurs du sud ont pris 2,374,353 balles, soit 130,825 balles de plus que pendant l'année précédente. Les exportations ont été de 8,320,488 balles; elles sont en augmentation de 1,937,933 balles.

#### LE COTON SEA ISLAND

Au point de vue technique le coton Sea Island devrait être divisé en deux groupes: l'un formé du fin coton récolté dans les îles situées près de Charleston, S. C., qui même maintenant se vend à des prix

variant de 30 à 75 cents la livre; l'autre groupe est formé du coton récolté sur le continent en Géorgie et en Floride; le marché le plus important de ce coton est Savannah, Ga.

Le coton Sea Island est un coton à longues fibres, et à graines noires. Il semble être affecté par l'air de la mer et ne vient pas bien quand il est semé à une grande distance de la côte, bien qu'on ait constaté des cas où ce coton a été produit avantageusement à 100 milles dans l'intérieur des terres. L'expérience a montré que le coton semé sur le continent se détériore à moins que des graines fraîches ne soient importées des îles tous les trois ou quatre ans. La longueur des fibres de ce coton de Géorgie et de Floride varie en moyenne de un pouce et cinq huitièmes à un pouce trois quarts. Le sol qui convient le mieux au coton Sea Island est une argile sablonneuse. Là où l'argile est trop près de la surface, le cotonnier se développe beaucoup, mais produit peu de coton.

La saison de l'ensemencement varie beaucoup suivant les divers districts. Dans les îles de la Caroline, les planteurs prennent beaucoup plus de soins dans la préparation de leurs terres, leur entretien, la cueillette du coton et sa mise sur le marché, que n'en prennent les cultivateurs du continent; mais comme c'est le continent qui produit la plus grande partie de la récolte, il peut être intéressant de décrire les méthodes employées par les cultivateurs du continent plutôt que celles des planteurs des îles.

Vers le premier janvier, ou dès que les plants de l'année précédente sont assez cassants pour être coupés, on procède à cette coupe avec des rouleaux à lames tranchantes et on laboure avec de pesantes charrues à deux chevaux. On laisse les tiges sur le sol pour qu'elles y pourrissent jusqu'au moment des semailles, qui ont lieu d'habitude dans la dernière partie du mois de mars ou la première partie du mois d'avril. Le terrain est divisé en rangées distantes les unes des autres de quatre pieds et demi à cinq pieds, et on forme des couches dans le sol. Ces couches sont ouvertes et on met de 300 à 600 livres de matières fertilisantes par acre dans les rangées. Les graines sont semées immédiatement après et recouvertes de deux pouces environ de matière.

Au bout de trois semaines, quand les plants sont tous sortis de terre, des hommes munis de hâches taillent les rangs en laissant seulement une ou deux tiges par butte. Les meilleurs planteurs laissent une distance de douze à dix-huit pouces entre ces buttes. Pendant le printemps et l'été, jusque vers le milieu du mois de juillet, on laboure une ou deux fois par mois ou plus souvent, selon la quantité de pluie tombée, afin d'ameublir le sol et d'enfourer les mauvaises herbes.

De bonne heure en juin, les plants commencent à fleurir; les fleurs sont d'un jaune pâle le matin et leur couleur tourne au rouge l'après-midi. Il y a sur chaque tige trois séries de glumelles, qui donnent naissance à trois récoltes, celle du bas, celle du milieu et celle du sommet. Les fibres produites par les trois cueillettes varient beaucoup, la fibre de la récolte du sommet étant en général bien inférieure à celle des autres récoltes.

Les fleurs demeurent sur les plants de vingt-quatre à quarante-huit heures, puis tombent en laissant la "forme" ou "caré" qui produit la glumelle. Les premières glumelles commencent à mûrir vers la fin d'août ou le commencement de septembre, les trois mois juin, juillet et août étant considérés comme les plus importants dans la culture du coton Sea Island. On ne s'attend pas à ce que les fleurs qui poussent après le 10 septembre arrivent à maturation, car les glumelles peuvent être saisies par la gelée.

Les pluies sont particulièrement nuisibles au coton Sea Island, car elles sont cause que la tige du cotonnier croît trop rapidement et abrite ainsi ses feuilles et ses glumelles.

Dès que les premières glumelles s'ouvrent, la cueillette commence et continue jusqu'en décembre, suivant l'importance de la récolte et l'avancement de la saison. Le coût de la cueillette, de l'égrenage et de la préparation pour le marché est à peu près le double de ce qu'il est pour le coton des hautes terres, et il a été démontré par expérience que, lorsque le prix du coton Sea Island baisse sur le marché et arrive à un prix moindre que le double du coton des hautes terres, les cultivateurs sèment ce dernier au lieu du coton Sea Island, leurs terres convenant également bien à l'une ou l'autre culture.

Le coton est égrené avec un égreneur à cylindre et devrait être préparé avec soin avant l'égrenage alors qu'il est encore pourvu de ses graines. Dans les îles, on emploie des femmes pour la cueillette du coton exempt de taches, de feuilles et de flocons non arrivés à maturité. Il est important aussi que le coton ne soit nullement humide quand on l'égrene, car autrement la fibre se bouclerait et serait matériellement endommagée. D'autre part il ne faut pas la faire sécher au point que l'huile essentielle provenant de la graine soit extraite de la fibre, ce qui laisserait cette dernière cassante et peu désirable.

Le coton de Géorgie et de Floride est mis en balles rectangulaires pesant environ 400 livres. Dans les îles, on le met en sacs pesant environ 350 livres.

Le tissu employé pour la mise en balles est un jute à mailles serrées large de cinquante pouces et pesant deux livres à la verge. Les bords sont cousus ensemble avec de la ficelle de chanvre.



# REEFERS ELEGANTS

MODELES A REVERS BORDES DE SOIE

## COULEURS

Noir  
Perle  
Blanc  
Pourpre  
Bleu Marin  
Rouge Grenat  
Vert Myrte  
Bleu Alice



Soie Brillante  
avec Extrémités  
à Ourlets Piqués



Votre ordre par la  
Malle reçoit notre  
meilleure attention.



MIEUX VAUT  
VOUS HATER



\$15.00 la douzaine

Articles  
de Cou Corrects  
pour Hommes,  
pour le Froid



Attrayants,  
de Bon Service,  
Nécessaires  
pour le Confort



Peuvent se plier aussi  
bien qu'un mouchoir  
et être portés dans la  
poche quand on ne  
s'en sert pas.



Nous offrons un  
grand assortiment de  
Reefers de \$12.00 à  
\$27.00 la douzaine.



MIEUX VAUT  
VOUS HATER

Articles de cou pour les fêtes prêts maintenant

ECHARPES DE REID POUR HOMMES

FAITES PAR

FEATHERBONE NOVELRY MFG. CO., LTD.

BUREAU A WINNIPEG:  
EDIFICE HAMMOND

TORONTO

BUREAU A MONTREAL  
EDIFICE IMPERIAL BANK

BENGALINE REELLE POUR CRAVATES D'HOMMES

Quand on emploie de la toile à sac de bonne qualité, cela donne au coton une protection satisfaisante et les balles sont reçues aux filatures dans un état bien meilleur que les balles de coton ordinaire des hautes terres.

Les caractères exigés pour le coton Sea Island sont les suivants: la fibre doit être longue, forte, fine, soyeuse et uniforme; préparée, elle doit être unie et propre et exempte d'imperfections et de déchets.

Les planteurs de la Caroline ont réussi à produire, dans quelques cas, une fibre longue de 2¼ à 2½ pouces, et le véritable coton des îles est filé au titre de 120's à 400's. On prétend que le coton des meilleures qualités a été filé jusqu'au titre élevé de 2000's.

#### LES EXPORTATIONS DU JUTE DE L'INDE

La saison du jute de l'Inde, pour les douze mois compris entre le 1er juillet 1906 et le 30 juin 1907, est terminée, et le consul général à Calcutta, M. W. H. Michael, en résume ainsi les résultats:

Les exportations de jute pendant la saison ont excédé de 434,245 balles celles de l'année précédente; cette augmentation comprend 22,579 balles de débris. Le tableau suivant indique le mouvement du jute de Calcutta et de Chittagong, en balles, pendant les quatre dernières années:

|               | Jute et Refus | Débris  | Total     |
|---------------|---------------|---------|-----------|
| 1906-1907 . . | 4,277,661     | 332,359 | 4,560,020 |
| 1905-1906 . . | 3,815,995     | 309,780 | 4,125,775 |
| 1904-1905 . . | 3,209,992     | 339,906 | 3,549,898 |
| 1903-1904 . . | 3,521,181     | 295,907 | 3,817,148 |

Le prix du jute a baissé constamment et est considéré normal aujourd'hui. L'année dernière cet article à l'état brut et sous forme d'article manufacturé constituait un quart des exportations totales de l'Inde; il continuera à être l'article d'exportation le plus important. Le jute brut exporté en 1906-1907 avait un poids de 15,970,000 quintaux et une valeur de \$89,460,000, tandis que les exportations de jute manufacturé avaient une valeur de \$52,385,000, le grand total étant de \$141,845,000. C'est presque le double de la valeur des exportations de 1904-1905 et ces exportations ont été supérieures de 41 pour cent à celles de l'année dernière. Cette augmentation est due à l'accroissement de la demande, car les récoltes n'ont pas été déficitaires.

L'année dernière, les principaux achats ont été faits en quintaux et se répartissent de la manière suivante: Royaume-Uni, 6,860,000; Allemagne, 3,460,000; Etats-Unis, 2,059,000; France, 1,631,000. Tous ces pays ont acheté, en 1906-1907, des quantités plus fortes que l'année précédente. Tandis que les prix payés pour le jute brut ont été les plus élevés qui

soient connus, les avances de prix du jute manufacturé n'étaient pas en rapport avec les premiers. Le jute brut a augmenté de 10 pour cent en quantité et de 57 pour cent en valeur, et les sacs de jute ont avancé de 10½ pour cent en quantité et de 31 pour cent en valeur. La toile à sac a avancé seulement de 6 pour cent en quantité et de 31 pour cent en valeur. Cela indique une tendance de la part des Etats-Unis à employer la matière brute pour la manufacture, et il semblerait que l'Angleterre, l'Allemagne et la France soient disposées à en faire autant.

Bien que l'année ait été prospère en général pour le commerce du jute, les manufactures indiennes de jute ont passé par une période pénible, à cause de leur incapacité à mettre en stock une quantité suffisante de jute, avant la hausse du prix, des taux élevés par les banques, la forte hausse du prix du charbon et la rareté de la main-d'oeuvre. Sans le manque d'ouvriers expérimentés, plusieurs nouvelles manufactures auraient été mises en opération.

L'Amérique est le principal pays producteur de burlaps de haute qualité et paie 50 pour cent de plus qu'autrefois; le prix augmente toujours. La demande pour la toile à sac est plus faible, ce qu'on attribue à l'emploi de sacs de seconde main et à la concurrence faite par Dundee, tandis que l'Inde n'emploie pas en ce moment un si grand nombre de sacs.

Les plus forts acheteurs de sacs en "Gunny", en 1906-1907, ont été le Royaume-Uni, 33,900,000; l'Australie, 42,000,000; les Etats-Unis 25,800,000; la Chine, 24,000,000; le Chili, 22,900,000; l'Egypte, 12,600,000 et les Antilles, 10,700,000. Les Etats-Unis ont acheté de l'Inde 479,250,000 verges de tissu, soit plus que tous les autres marchés réunis. Les achats de l'Argentine ont été de 97,200,000 verges et ceux du Royaume-Uni, de 62,200,000 verges.

#### DENTELLES

Les dentelles larges et les "all-over" sont très demandés.

Les bonnes qualités prennent le dessus.

Il se vend beaucoup de dentelles de Plauen, dentelles de Saxe et dentelles brodées en soie sur filet. Au printemps les Valenciennes seront probablement supplantées par les points Homton et Cluny faits à la main.

Les dentelles de Valenciennes, les dentelles orientales, de Plauen, les dentelles torchon, les dentelles square mesh et celles de Nottingham marchent très bien en ce moment-ci.

Le commerce des broderies est également très satisfaisant, bien qu'il y ait peu de nouveautés.

La maison A. O. Morin et Cie nous avise que, dans le commerce des dentelles et broderies, l'activité est très grande; les paiements sont assez satisfaisants. Il y a peu de nouveautés en broderies, la mode restant presque toujours la même.

Dans les dentelles, les qualités qui marchent le mieux sont les dentelles valenciennes, torchon, surtout les dentelles de Plauen, Saxe, qui ont en ce moment-ci une vente énorme.



#### LA LAINE MOHAIR DE RUSSIE

Le consul Alexander Heingartner écrit de Riga que, parmi les laines qui sont travaillées dans l'industrie du tissage de la soie, en même temps que la soie, celle de la chèvre angora, appelée mohair, occupe le premier rang à cause de ses excellentes qualités. Il décrit de la manière suivante sa production dans la Russie d'Asie, dit "Textile American":

Un fait qui n'est pas très connu, c'est que dans certains districts de la province de Kars, en Transcaucasie, il existe une race domestique de chèvres angora, dont le nombre s'élève à plusieurs milliers; les habitants, travaillant dans leurs maisonnettes, font avec la laine de ces chèvres divers articles. La tonte n'a lieu qu'une fois par an, en avril ou en mai. A cette époque de l'année, la laine pousse très lentement jusqu'à la fin du mois d'août; elle n'augmente que d'environ 3 1-3 pouces.

Mais à l'approche de l'hiver, la croissance de la laine devient très rapide et, au moment de la tonte, sa longueur atteint 13½ pouces.

Sauf la tête, le cou et les pattes, le corps tout entier de l'animal est tondu et la laine fournie par une bonne chèvre pèse en moyenne 4½ livres.

On commence d'habitude à tondre ces animaux à l'âge de 2 ans.

La laine est vendue sur le marché local pour l'usage domestique et pour l'exportation et rapporte, suivant sa qualité, de 23 à 46 cents la livre. A présent, la production annuelle de la laine dépasse à peine 36,000 livres; mais les conditions climatiques en Transcaucasie sont très favorables aux animaux et la production de la laine mohair pourrait être beaucoup augmentée.

#### LA PRODUCTION LAINIERE

La vie économique des nations est soumise, comme toutes choses, d'ailleurs, à cette loi du changement incessant, à l'évolution continue.

Telles nations qui, jadis, vivaient de la vie pastorale, sont aujourd'hui usinières; telles autres vouées exclusivement à la

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN  
"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE 109<br>FRONT 1 3/8 IN<br>BACK 1 3/8 IN      | 349<br>2 1/2 IN<br>2 IN       | 569<br>2 1/8 IN<br>2 IN          | 249<br>2 1/8 IN<br>1 1/2 IN             | 59<br>1 1/2 IN<br>1 1/2 IN     |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE 169<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.        | 199<br>2 IN.<br>1 1/4 IN.     | 269<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.              | 39<br>2 1/8 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN. | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/4 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/4 IN.        | 139<br>2 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.           | 449<br>2 1/8 IN.<br>1 1/2 IN.  |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.   | 499<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN. | 509<br>1 1/4 IN.<br>1 1/4 IN.    | 569<br>1 1/2 IN<br>1 1/2 IN.            | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.  |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.    | 209<br>2 1/8 IN.<br>1 1/2 IN. | REGAL<br>2 1/4 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/4 IN.           | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/4 IN.  |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.        | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN. | 399<br>2 3/8 IN.<br>2 IN.        | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN<br>1 1/4 IN | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/4 IN |                               |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                       | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 1/2 IN.                        | 289<br>3 1/2 IN                | 39sa<br>3 1/2 IN.             |
|                                                   |                               |                                  |                                         |                                |                               |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                        | NO 10<br>SIZE 10 X 7 1/2      | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/4 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 X 8                    | NO 12<br>SIZE 13 3/4 X 8       | NO 14<br>SIZE 15 3/4 X 10 1/4 |

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fini**, l'**Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

FOURRURES

VENEZ ET VOYEZ  
NOS  
FOURRURES

Nous avons des Valeurs Speciales en

CAPOTS  
en  
CHAT SAUVAGE

MANTEAUX  
en  
MOUTON DE PERSE  
Pour Dames, etc., etc.

PEAUX DE VISON,  
LOUTRE ET  
MOUTON DE PERSE,  
ETC., ETC.

Les VOIR, C'est  
Les ACHETER

CAR VOUS AIMEREZ LA

QUALITÉ ET LE PRIX.

CASQUETTES D'AUTOMNE ET D'HIVER

(Bandes de Fourrure à l'intérieur.)

Les Voyageurs sont maintenant en route pour le commerce du printemps, avec le meilleur assortiment que nous ayons jamais tenu.

SWIFT, COPLAND & Co.,  
LIMITED

VENTE EN GROS DE

FOURRURES, CHAPEAUX, CASQUETTES ET CHAPEAUX DE PAILLE.

478, RUE ST-PAUL,

Ancienne Bâtisse Seybold,

MONTREAL.

barbarie, il y a peu de siècles, sont devenues des peuples de pasteurs.

C'est ainsi qu'au point de vue spécial qui nous occupe: la production lainière, nous voyons les pays jadis gros producteurs, diminuer d'importance, et de vieilles contrées, comme la Turquie, prendre la tête du mouvement. C'est précisément cette nouvelle situation de l'Empire Ottoman dans la production lainière, qui va faire l'objet de cette étude.

D'après les statistiques les plus récentes, les troupeaux de moutons accusaient en 1904, une diminution en Autriche de 2 millions 405,372 têtes, en Belgique, 350,763; au Danemark, de 671,783; en France, de 466,317; en Allemagne, de 15,306,905; en Hollande de 165,000; en Hongrie, de 6,954,316; en Italie, de 1,696,108; en Russie, de 11,582,970; en Suisse de 147,111; en Suède et Norvège, de 977,476; Uruguay, de 984,169; dans l'Empire britannique (avec ses colonies) une diminution de 32 millions 286,176 têtes.

Si l'on fait un examen rétrospectif, on reconnaît que les pertes dans quelques-uns de ces pays remontent à des années bien antérieures. Par exemple, en Allemagne, les troupeaux de moutons n'ont cessé depuis 1873, de diminuer, la diminution totale à la fin de 1904 dépassant 60%. Les troupeaux de l'Autriche-Hongrie ont diminué de près de 45% depuis 1869 et ceux du Royaume-Uni de 10% pendant la même période. La diminution de l'Angleterre a été retardée par les grosses importations annuelles de viande et de moutons vivants qui ont arrêté un excès de destruction.

Une statistique remontant à 55 ans, donnait pour la campagne française 33 millions de têtes de moutons et elle n'en aurait plus que 20 millions aujourd'hui.

On constate ainsi que les troupeaux du monde ont diminué au moins de 93 millions de têtes depuis 1873, soit une perte moyenne annuelle d'environ 3 millions de têtes.

Les résultats ne sont naturellement pas les mêmes pour certains pays d'élevage: l'Argentine, par exemple, accuse une augmentation de 7,500,000 têtes, le Natal, la Jamaïque, Malte et le Transvaal accusent en 1904 une augmentation de 101,357 têtes sur les données précédentes.

Or, les principaux pays industriels comme la France, l'Angleterre, etc., où les troupeaux de moutons diminuent dans des proportions inouïes et qui ont besoin d'immenses quantités de laines comme matières premières nécessaires à leurs fabriques, vont se voir forcés de s'adresser aux pays surproducteurs de laines, parmi lesquels l'Empire ottoman peut occuper un des premiers rangs.

En effet, ce pays, après avoir satisfait à ses propres besoins, a exporté en 1321 (1905-1906) une quantité de 28,783,194 livres, de laines, représentant une valeur

de piastres de 50,053,556. Si l'on ajoute à ces chiffres, le total et la valeur des exportations annuelles en peaux de moutons et de chèvres, soit 24,355,850 livres et 60,224,111 piastres respectivement, on se rend un compte exact de l'importance majeure que cette branche de l'activité humaine, l'industrie pastorale, représente en Turquie.

Citons, à ce propos, un rapport que M. Amassian effendi, ingénieur agronome, vient d'élaborer sur le commerce d'exportation des laines de Turquie à Marseille, le plus important débouché des laines turques à l'étranger.

L'auteur du rapport déclare que l'élevage du mouton est une spéculation agricole des plus répandues dans les diverses provinces de l'Empire ottoman.

Cette industrie fait partie intégrale du régime économique qui régit l'agriculture des régions montagneuses soumises, nécessairement, au régime pastoral, comme elle est aussi adéquate au système de culture de vastes plaines, dont la rotation et l'alternance reposent sur la jachère avec le minimum d'avance en numéraires consenti à la terre.

En raison de l'étendue vaste de l'aire géographique de l'Empire, qui s'étend depuis l'Albanie, aux montagnes neigeuses, jusqu'aux fins du golfe Persique, où fructifie le dattier, la population ovine, très dense, s'y présente sous diverses races, sous-races et variétés, fonction de cette diversité de latitudes, et adaptées aux exigences des conditions de milieu, où elles vivent.

Cet élevage alimentaire, avec l'important commerce des peaux de moutons et d'agneaux, un autre, non moins considérable, celui des laines dont les quantités exportées se sont élevées, suivant les statistiques officielles des douanes ottomanes, pour les deux années, 1314 et 1315 de l'Hégire, respectivement aux chiffres suivants:

|                   | Livres     | Piastres   |
|-------------------|------------|------------|
| 1314 (1897) . . . | 25,800,706 | 39,641,814 |
| 1315 (1898) . . . | 29,642,830 | 42,856,538 |
| Moyenne . . . .   | 27,721,768 | 41,249,201 |

La moyenne biennale des exportations de ces deux années s'est, donc, élevée à 27,721,768 livres, correspondant à une valeur de 41,249,201 piastres.

Ce commerce est, donc, une source de richesse et de prospérité, pour l'empire, en raison du numéraire qu'il y fait rentrer.

Le développement de l'industrie et de la fabrique lainière française, d'une part, et la décroissance de plus en plus marquée de l'élevage du troupeau ovin en France—(à cause de la difficulté croissante qu'y présente le recrutement des bergers)—d'autre part, sont les causes qui provoquent l'importation des laines

étrangères et ce, d'une manière progressive.

En effet, si l'on considère les importations réalisées, seulement, par le port de Marseille, on constate, ajoute l'auteur du rapport, qu'elles se sont chiffrées, en laines de toutes provenances, pour les cinq dernières années, aux quantités suivantes:

|                |        |         |
|----------------|--------|---------|
| 1902 . . . . . | Balles | 101,260 |
| 1903 . . . . . |        | 126,632 |
| 1904 . . . . . |        | 123,556 |
| 1905 . . . . . |        | 161,295 |
| 1906 . . . . . |        | 195,678 |

La part prise par l'Empire ottoman dans ces importations s'élève respectivement, pour les trois dernières années, aux chiffres sous-indiqués:

|                |               |          |
|----------------|---------------|----------|
| 1903 . . . . . | 35,481 balles | soit 29% |
| 1904 . . . . . | 42,749 balles | soit 26% |
| 1905 . . . . . | 45,688 balles | soit 23% |

de l'importation générale.

La moyenne triennale des importations ottomanes s'établit, donc, à 26% des importations générales.

Cette quote-part fait ressortir, d'une manière fort éloquent, toute l'importance du rôle joué par les laines de l'Empire ottoman sur la place de Marseille, qui, tout en étant un marché de consommation et d'approvisionnement, sert aussi d'entrepôt pour les qualités destinées au transit et à la réexportation aux Etats-Unis et ailleurs.—(La Gazette Commerciale.)

La Debenhams (Canada), Ltd., nous avise qu'il y a une grande demande pour les blouses de laine avec empiècements en dentelles de fantaisie, et aussi pour les blouses de laine garnies de broderies grecques en soie.

\* \* \*

Pour robes de dames, les draps unis, drap Amazone, drap Diane sont en grande vogue; les couleurs effacées dominent, entre autres les nuances vieux bleu, lie de vin, pastel, fumée de Londres, etc.

\* \* \*

Ce qui se vend le mieux pour les pardessus est le beaver noir et les cheviots unis dans les tons gris fer également quelques fantaisies unies et à carreaux.

Pour les costumes d'automne, il n'y a pas de nouveauté bien saillante, ce qui se vend le mieux, ce sont les tweeds écossais de fantaisie et les worsteds, toujours dans des teintes très foncées.

Pour les robes de dames, les broad-cloths français se vendent beaucoup. Les couleurs préférées sont le noir ou des couleurs très claires et effacées. On voit pas mal de carreautes.

\* \* \*

Les beavers noirs et les meltons ainsi que les cheviottes noires et gris fer sont ce qui marche le mieux dans la ligne des pardessus pour hommes. Pour les costumes complets, les tweeds dominent dans

# REVILLON FRERES

A Responsabilité Limitée,

134-136 Rue McGill, Montréal.

PARIS      LONDRES      NEW-YORK      LEIPSIK      SHANGHAI      EDMONDTON  
 MOSCOU      NIJNI      NICOLAEIV      RHABAROSK      BOKHARA      PRINCE ALBERT

## Stocks Nouveaux de Marchandises Désirables

¶ Des contrats favorables et faits de bonne heure nous permettent de faire de promptes livraisons dans de nombreuses lignes à des prix considérablement inférieurs aux valeurs actuelles du marché. Le réassortiment du stock a aussi dévoilé des marchandises que nous désirons liquider et qui ne sauraient manquer de vous intéresser, car elles sont toutes des meilleures marques "Révillon," synonyme de qualité et valeur supérieure.

### Taffetas

Noir et dans les principales Couleurs

Lignes Spéciales à des prix allant de

**50c. a \$1.00**

la verge.

### Soieries en Vogue

Malgré la fermeté du marché de la soie, qui règne en cette saison, vous trouverez que nos prix sont inférieurs aux prix courants du marché.

Dans notre stock vaste et varié de Taffetas (teint en écheveau et à la pièce), nous attirons spécialement votre attention sur nos lignes spéciales, finissage "Révillon," ce qui veut dire articles durables et sur lesquels on peut compter.

Nous garantissons que certaines de nos lignes dureront deux saisons.

Soies de Fantaisie, à carreaux nouveaux et nouvelles rayures, Damas,  $\frac{2}{3}$  lats, Faconnés, Pékins, Moirés, sur Fonds Faille ou Satin.

### Rubans

Taffetas Uni et Duchesse, de 2 lignes à 70 lignes.

Rubans de Velours dans toutes les nuances, largeurs No 1 à 16, et en noir jusqu'à 40 lignes.

Rubans de Soie Fantaisie, assortiment complet des dessins les plus nouveaux.

L'attention est appelée particulièrement sur la supériorité de texture, nuances et finissage de nos rubans.

### Dentelles

Notre stock choisi de Dentelles Valenciennes, Guipures, Princesse, Point de Gaze et Duchesse, surpasse en attrait tout ce qui a été vu auparavant.

### Boas PLUMES D'AUTRUCHE et MARABOUT

Les prix de ces articles varient de \$3.25 à \$84.00 pièce.

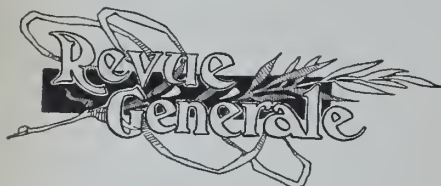
Echantillons soumis ou envoyés avec plaisir. Attention spéciale et prompte donnée aux Ordres par lettres.

les tons bruns. Le gris fer est aussi en demande; néanmoins, l'on verra moins de gris que l'an dernier.

\* \* \*

Dans les étoffes à robes pour dames, les draps unis se vendent beaucoup, principalement le broadcloth français et le drap Vénitien. Les couleurs préférées étant le bleu marin et le brun mordoré.

Dans les étoffes pour manteaux, il y a encore une grande demande pour les étoffes de teinte pâle, ce qui a été une surprise pour le commerce.



La maison Alphonse Racine et Cie nous avise que le commerce est actif et que les collections se sont sensiblement améliorées depuis quelques semaines.

Le stock de Gilmour, Nephew & Co., 366 rue St-Paul, Montréal, a été consigné à M. J. A. Ouimet, agent de manufactures et marchand de gros, qui a déménagé de la rue Notre-Dame à l'adresse indiquée ci-dessus.

#### Greenshields, Limited, Montréal

Il y a de l'activité dans tous les départements de la maison Greenshields, Limited en ce moment. Les lignes du printemps, dans la plupart des cas, occupent l'attention des chefs de départements et le personnel est très affairé.

Le département des confections a beaucoup d'ordres de répétition pour les lignes populaires offertes cette saison. La maison s'attend à être à court dans beaucoup de lignes de marchandises en coupes pour les maisons de confection et, en conséquence, elle a placé des ordres de bonne heure et en grande quantité, de manière à assurer les livraisons des commandes de répétition et les expéditions tardives. L'assortiment des jupes de robes offert dans ce département pour le printemps est le meilleur comme styles et comme prix qui ait été présenté au commerce. Dans tous les cas, les valeurs sont meilleures que les saisons précédentes. Les nombreuses autres lignes nécessaires à un département de confections complet sont offertes en une variété illimitée. Les affaires de la maison en articles blancs, pour livraison en décembre, ont été plus considérables que jamais et les lignes de cette maison sont maintenant complètes, de sorte que des livraisons promptes sont assurées. Dans le département "E", les affaires sont actives dans toutes les lignes. Le stock comprend bas, sous-vêtements, gants, mouchoirs et rubans. Il se fait de fortes affaires en sous-vêtements, Wolsey, pour dames, tant en combinaisons qu'en corps. Il a été très difficile, disent MM. Greenshields d'obtenir des livraisons de sous-vêtements d'automne et, en conséquence, les marchands devraient prévoir leurs besoins aussitôt que possible.

Dans les bas, la maison offre un des plus beaux assortiments de bas en coton ordinaire, dentelle lisle, ainsi qu'en bas

brodés. De plus, la maison est à même d'exécuter tous les ordres de bonne heure, mais, d'après elle, les ordres de répétition seront difficiles à obtenir. Les lignes en coton canadien auront le même prix que cette saison. Dans quelques-unes de ces lignes, la maison Greenshields a quelques numéros spéciaux qui lui sont propres et avec lesquels elles espèrent faire de bonnes affaires. Les mouchoirs, pour le commerce de Noël sont offerts en diverses variétés. Tous les ordres de répétition dans ces lignes seront à des prix supérieurs de 25 p. c. à ceux des derniers achats, sans chance de livraison avant l'automne prochain. Les mouchoirs en broderie irlandaise et broderie suisse sont parmi les lignes offertes.

Parmi les mille petits articles de tablettes que le marchand de marchandises sèches est tenu d'avoir, nous lui signalons les lacets de bottines et de souliers de la maison Paton. Qu'ils soient en coton, en lin, en laine, en soie, en cuir ou en peau de marsouin, les lacets de cette maison ne redoutent aucune concurrence sérieuse.

La maison Geo. D. Ross & Co., 142, rue Craig Ouest, Montréal, enverra des échantillons et des prix à tout marchand qui en fera la demande, de manière à permettre de juger par comparaison de la valeur de ces articles.

La même maison a l'agence de la vente des aiguilles renommées de la marque Church ainsi que des fils de lin de Paton, et des fils de soie pour machine à coudre "Ward's Coronet". Ces articles sans rivaux donnent la plus complète satisfaction à la clientèle.

M. J. Alphonse Ouimet, importateur, a quitté son ancien local, 8 rue Notre-Dame Est, pour venir s'installer dans un magasin beaucoup plus vaste, 366 rue St-Paul.

M. Ouimet qui est entré depuis 4 ans et demi dans le commerce d'importation a réussi à se créer une belle clientèle et l'accroissement de ses affaires l'a contraint de choisir un établissement plus en rapport avec les nécessités de son commerce.

M. Ouimet importe des dentelles de Valenciennes, de Nottingham, de Plauen, etc., des bas, des rubans, des chapeaux de paille, des fleurs, etc.

Il a toujours en stock un assortiment considérable de parapluies; il est également agent de la manufacture de bretelles bien connue, la Globe Suspender Co., de Rock Island.

Nous appelons l'attention des marchands sur l'annonce de la maison P. Garneau, Fils et Cie, de Québec.

Ses voyageurs ont maintenant en mains les échantillons de toutes les nouveautés en étoffes à robes et à costumes pour le printemps 1908 et, comme on peut le voir par la nomenclature des étoffes indiquées dans la page d'annonce, l'assortiment est vaste et offre un choix remarquable.

Les acheteurs de la maison se sont appliqués d'une manière toute spéciale à rechercher tout ce qui, dans les nouveautés, convenait d'une façon particulière au commerce canadien comme nuances, dessins, etc. Les marchands profiteront ainsi de l'expérience des acheteurs et chefs de départements et ne risqueront pas de mettre en stock des marchandises de vente difficile, d'autant plus que, dans le grand assortiment que les voyageurs leur

montreront, ils auront encore eux-mêmes à exercer leur propre choix.

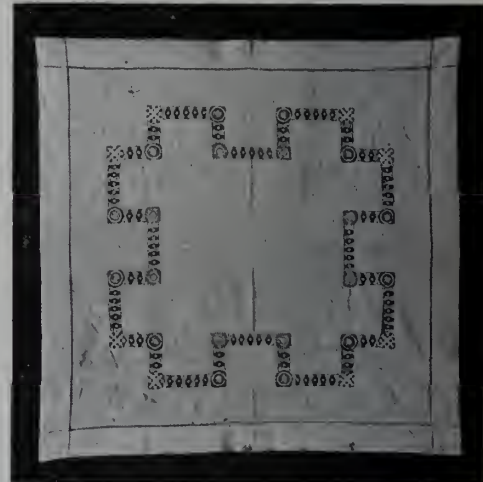
Les marchands trouveront chez MM. P. Garneau, Fils et Cie, un splendide assortiment de tapis et prélatrs à des prix très attrayants et dans les modèles et les dessins les plus nouveaux.

La W. R. Brock Co., (Limited), Montréal, vient de recevoir une consignment de dessus de tables pour service à thé en soie japonaise de fantaisie ouvragée, de dessus de plateau, de centres de tables, doylies, etc., que nous considérons comme étant d'une valeur très spéciale. Cette



maison a aussi reçu une consignment de centres de tables et de doylies en dentelle Battenberg, et nous sommes sûrs que ces articles se vendront facilement pour le commerce des fêtes. Quelques-uns des dessins sont d'un bon goût extrême, comme on peut le voir par les gravures en damiers ci-jointes.

La compagnie accorde aussi une attention particulière aux dentelles, ce mois-ci, et en a un très grand assortiment à offrir. On peut se procurer, dans cette maison, des rideaux à la portée de toutes les bourses, et les valeurs offertes sont très spéciales, particulièrement en cette saison de prix élevés.



Le stock de mouchoirs est aussi très complet et l'assortiment est bien meilleur qu'il n'était les années passées, beaucoup des nouveautés pour le commerce de Noël étant très jolies.

*Octobre 1907**Au Commerce*

---

# PARTICIPATION AUX PROFITS

---

NOUS OFFRONS un stimulant spécial aux marchands et à leurs acheteurs pour visiter nos magasins pendant les mois d'octobre et de novembre 1907.

POUR PARTICIPER au bénéfice de cette offre, il est nécessaire de visiter nos magasins, où nous vous expliquerons le but que nous avons en vue, et que nous croyons d'un avantage mutuel en ce qui concerne les Marchandises Sèches en général, les Articles pour Hommes, la Mercerie, les Tapis, les Fournitures de maisons, les Confections, les Lainages et les Garnitures pour Tailleurs.

---

**John Macdonald & Co., Limited**  
RUES WILLINGTON ET FRONT EST,  
TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.



Chapeau artistique, avec large bord et calotte conique,  
garni d'un pompon de plumes d'autruche.



Elégant modèle en velours noir avec plumes d'autruche,  
couleur khaki.







Grand et gracieux chapeau avec garniture de plumes, de ruban satin et boucle de jais.



Chapeau artistique en velours bleu saphir avec large bord.  
Belle plume de coq avec bouts en autruche bleue.



On se rappellera que les nouveautés offertes, l'année dernière, par cette maison, ont été l'objet de beaucoup de commentaires dans le commerce et que la ligne offerte, cette année, est encore meilleure. Nous sommes certains qu'elle fera impression sur les marchands de la ville.

Cette maison a installé dernièrement un monte-charge électrique dans le but de servir ses clients plus rapidement et elle se vante qu'un client peut ainsi terminer ses achats en moins de temps que dans toute autre maison.



### LE PRIX DE LA SOIE BRUTE

D'après un avis de New-York, les acheteurs sur ce marché surveillent les prix de très près et attendent l'occasion de faire des achats à un moment favorable. Ils seront bientôt forcés de s'approvisionner pour le printemps et espèrent que les prix seront plus en leur faveur, quand cette époque arrivera. En attendant, des commandes sont données pour la soie brute au jour le jour pour couvrir les besoins immédiats et pressants. Les prix sont un plus faciles qu'ils l'étaient il y a quelque temps, mais les approvisionnements sont loin d'être aussi considérables et le caractère de la soie offerte ne répond pas à l'attente des acheteurs.

D'après des câblogrammes reçus de Yokohama, il y a peu ou pas de changement sur ce marché, car le récent mouvement causé par les prix plus bas nommés s'est arrêté en raison des prix qui durcissent de nouveau.

Un petit nombre de transactions sont faites aux prix nouveaux et plus fermes, mais la demande est plutôt sans activité. On rapporte que le marché de Canton est tranquille à des prix soutenus, à cause des prix élevés demandés pour les cocons dans l'intérieur du pays. Malgré qu'il se fasse très peu d'affaires à Shanghai, ce marché reste très ferme.

D'après des avis reçus d'Europe, les marchés italiens restent fermes, mais il s'y fait très peu de transactions. Le fait que les prix restent fermes, malgré le manque de demande, montre très clairement que les stocks sont bas et qu'il y a très peu de possibilité pour une baisse sérieuse pendant plusieurs mois à venir, si la consommation et la demande pour les soieries en coupons se rapprochent de ce à quoi les manufacturiers s'attendent.

Pour robes de dames, il se vend beaucoup de soies à carreaux écossais; les patrons de fantaisie sont en faveur, ainsi que les vrais "clans".

Les taffetas chiffons se vendent aussi très bien, ainsi que toutes les étoffes souples.

Les couleurs en vogue sont le vieux bleu, le pastel, le lie de vin, le fumée de Londres, l'ardoise, etc.; en un mot, les couleurs effacées.

\* \* \*

Les pannes de velours sont en grande demande.

La mode semble s'orienter vers les étoffes de qualité supérieure.

Les velours de prix seront probablement très en vogue l'année prochaine.

\* \* \*

Le marché s'est ralenti dans le commerce des soies, à cause des prix extrêmement élevés et aussi de la difficulté que l'on éprouve à se procurer la marchandise. Le taffetas chiffon se vend très bien, ainsi que le velveteen. Les couleurs qui dominent sont le bleu marin, le cuir et, dans les couleurs claires, le pastel, fumée de Londres et toutes les couleurs effacées.

\* \* \*

M. Hector Racine, de la maison Alphonse Racine et Cie, nous avise qu'il y a une très forte demande pour les pull braids en soie, de couleurs mélangées qui sont employés comme garniture de costumes.

Le commerce des rubans va très bien: les qualités les plus en demande sont les rubans de taffetas, de failletine et les rubans duchesse. Les rubans de velours se vendent aussi beaucoup.

Les couleurs unies dominent.



### LA MODE POUR LES FOURRURES

D'après une personne qui fait autorité en la matière, dit "The Commercial", il semble que le vison doit être à la mode l'hiver prochain. La forte demande a maintenu les prix élevés et cette fourrure est si chère, qu'on en fait de très jolies imitations qui se vendent facilement. Le vison japonais figure parmi les fourrures à prix moyens qui sont l'objet d'une grande attention. Quelques maisons sont en faveur du rat musqué et rapportent qu'elles font de bonnes affaires avec cette fourrure. Le "kolinsky" est aussi parmi les fourrures à prix populaires qui se vendent beaucoup.

Le caracal noir est très employé non seulement pour les manteaux, mais pour les tours de cou et les manchons. On offre des vêtements en caracal brun qui se vendent modérément bien. La peau "pony", noire et brune, est aussi parmi les fourrures qui se vendent beaucoup. On l'emploie principalement pour les manteaux. L'écureuil est bien considéré dans le commerce. De fortes commandes ont été données pour cette fourrure et

on s'attent à ce qu'elle continue à être en bonne demande pendant toute la saison.

De fortes affaires ont été faites en tours de cous et manchons. La tendance, cette année, est aux fourrures de fantaisie, c'est-à-dire aux fourrures avec tête, queues et pattes que l'on voit dans presque toutes les qualités. Le tour de cou court, l'écharpe descendant jusqu'à la taille, celle dont les bouts sont rejetés en arrière, et celle qui descend jusqu'au genou, toutes se vendent bien.

Il y a une grande vente d'étoles pour la ville et de storm-collars pour la campagne. La marmotte, l'imitation de vison et le petit gris sont très demandés.



### L'INDUSTRIE DES TAPIS AU MAROC

L'industrie textile est très répandue au Maroc et la fabrication des tapis y est l'objet de transactions importantes.

Rabat et Casablanca sont les deux villes où le tissage des tapis a pris le plus d'extension; leurs produits sont les plus vulgarisés, et il n'est pour ainsi dire pas au Maroc une famille de quelque aisance qui n'ait son tapis *bidhaoui* (de Casablanca) ou *rebati* (de Rabat). A côté de ces deux productions, il convient de noter les tapis fabriqués à Fez, à Tétouan, à Ouezzan, à Meknès, à Saffi, à Marrakech et enfin dans les bourgades des régions montagneuses entre le Rif et le Haut-Atlas; les tapis de la montagne varient suivant la province où ils sont tissés; ils ont en général beaucoup d'originalité et sont d'une solidité à toute épreuve. Les plus connus sont les *berberi*, qui proviennent des tribus berbères installées au sud de Fez.

La fabrication des tapis est exclusivement réservée aux femmes, qui emploient leurs loisirs à tisser des produits destinés à la vente hors de la famille. A Rabat et à Casablanca, où les métiers à tapis sont très nombreux, il est probable que le développement de cette industrie est dû en partie à la facilité avec laquelle on pouvait se procurer des laines d'excellente qualité et à très bon compte.

Les femmes lavent et filent elles-mêmes les laines que leurs maris achètent en toison sur les marchés. Certaines d'entre elles teignent les fils destinés au tissage; néanmoins la teinture est laissée généralement aux soins des professionnels ayant atelier ouvert.

A cet égard, il faut regretter sincè-



rement que les teinturiers de ces deux ports n'aient pas su mieux résister que leurs confrères des pays voisins, Algérie et Tunisie, à l'introduction des teintures minérales d'origine européenne et à base d'aniline. Les teintures végétales employées à Rabat, à Casablanca et dans toutes les localités marocaines où l'on fabrique des tapis sont excellentes; elles sont le résultat de plusieurs siècles d'expérience locale et donnent des produits pour ainsi dire inaltérables. On est donc surpris de constater la facilité avec laquelle ils pratiquent l'emploi des teintures minérales.

A Casablanca, l'usage des anilines est général et celui des produits végétaux a à peu près complètement disparu. De là une grande dépréciation sur les tapis de cette ville dont les teintes trop criardes choquent souvent l'oeil le plus complaisant et dont la durée est passagère. Ces tapis pâlissent rapidement et sans uniformité, de sorte qu'au bout de quelque temps, leur coloris éteint se complique de marbrures blafardes du plus fâcheux effet. La mauvaise qualité de ces tapis rend leur prix d'achat très abordable.

Ceux de Rabat, où les teinturiers respectent la tradition, continuent à être fort appréciés. Les autres n'ont, sur ceux de Casablanca, que la valeur du dessin et de la composition, qui sont certainement plus raffinés et plus élégants à Rabat.

Ailleurs, les couleurs végétales subsistent en général. Cependant, les anilines commencent à pénétrer à Fez, à Tétouan, à Saffi. Il n'y a guère jusqu'ici que les villages des montagnes qui soient indemnes de cette désastreuse invasion, principale cause de l'avi-lissement de l'industrie tapissière dans l'Afrique du Nord.

Pour reconnaître le genre de teinture d'un tapis, il suffit de mouiller légèrement un linge blanc et de le frotter sur le tapis; si la teinture est minérale, elle déteindra sur le linge. Les

amateurs européens, les touristes préfèrent les tapis anciens, aux couleurs estompées, légèrement fondues (et non pas déteintes).

On estime à 4000 le nombre des tapis annuellement mis en vente par les productions marocaines. Le travail de tissage est très long. Un petit tapis demande au moins quinze jours; il faut trois ou quatre mois pour finir un beau et grand tapis de Rabat. Les prix se déterminent à forfait dans l'intérieur au poids dans les villes du littoral. Le prix du kilogramme (22 livres oscille entre 3 et 7 francs (\$0.60 et \$1.40) suivant la valeur de la pièce et aussi parfois suivant la naïveté de l'acheteur.

La *Dépêche Coloniale*, étudiant cette question, donne quelques détails intéressants sur le débouché des tapis marocains. Ils s'exportent en Egypte. Il s'en exportait, il y a quelques années, de grandes quantités en Algérie par la voie de terre, qui les exonérait des droits de douane à l'importation. La révolte du Prétendant ayant intercepté les communications entre Fez et Oudja a arrêté ce commerce. Par mer, les tapis marocains paient en Algérie les mêmes droits qu'en France, ce qui, grâce à des taxes très élevées, constitue une véritable prohibition. Seuls quelques produits achetés très bon marché par des courtiers peuvent braver les tarifs prohibitifs.

L'industrie tapissière marocaine peut constituer pour le pays une source intéressante de bénéfices et le dédommager, grâce à cette industrie familiale, des progrès que fait la concurrence européenne par l'importation d'objets manufacturés fabriqués auparavant au Maroc. Mais il est nécessaire, pour cela, que les ouvrières en tapis réagissent contre leur tendance à produire du bon marché et du "toc" et que, pour en favoriser l'exportation, les tarifs douaniers se départissent des rigueurs qu'ils opposent aux tapis marocains.

(A travers le monde.)

#### Meilleurs genres que jamais

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Limited, annoncent qu'ils ont mis en stock beaucoup plus tôt que d'habitude un grand nombre de marchandises de leur propre manufacture, aussi bien que de marchandises importées. Ces marchandises étaient destinées à l'origine aux affaires du printemps, mais, à cause de leur arrivée de bonne heure dans les magasins de la maison, ils peuvent être expédiés à un moment quelconque. Le lot comprend des dessus de meubles, des rideaux en tapestry, des rideaux de dentelle, des dessus de tables, etc. Les genres sont meilleurs que jamais auparavant. Cette maison offre un immense assortiment de dessus de coussins, tous de genres nouveaux et provenant pour la plupart des manufactures françaises. La maison a dernièrement fondé un nouveau département de rideaux de dentelle nouveauté, et la demande pour ces marchandises a été si grande que des arrangements sont faits pour augmenter la production. Une autre nouvelle ligne que cette maison manufacture maintenant, c'est celle des denims, qu'elle produit en grandes variétés. Le voyageur de cette maison, pour la province de Québec, est maintenant en tournée dans cette province.



#### Noces d'Or

Le 23 septembre, il y a cinquante ans. M. W. R. Brock, président de la W. R. Brock Co., et Madame Brock étaient mariés à l'église Trinity à Toronto. Ils ont célébré leurs noces d'or très tranquillement chez eux, Queen's Park. Seuls, des membres de la famille étaient présents. Beaucoup de lettres et de télégrammes de félicitation leur parvinrent d'amis personnels et d'amis d'affaires, de toutes les parties du Dominion.

"Tissus & Nouveautés" et ses lecteurs, nous en sommes sûrs, se joindront du plus grand coeur à ces félicitations.

—M. J. J. Cussack, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., est à Ottawa cette semaine, dans le but de rencontrer ses clients de la ville et des environs.

—M. Henry Bague, agent de la maison J. M. Orkin & Co., à Québec, est actuel-

## J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES  
EN GROS

*Nos Voyageurs seront sur leurs routes respectives, vers le commencement de Novembre, avec un set d'échantillons complet des dernières nouveautés pour le printemps 1908.*

*Nous sollicitons la faveur de vos commandes.*

214 RUE NOTRE-DAME OUEST, MONTREAL.

# Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

## MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

## MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

# W. B. STEWART

11 rue Front Est, - TORONTO, Ont.

## Toutes nos Riches et Elégantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction durant les mois d'Eté. Nous avons toutes les **Pelleteries** en vogue en une immense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse,  
Electric Seal et Near Seal.  
Collerettes, Etoles et Man-  
chons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les fourrures. Emmagasinage et Assurance des fourrures pour la Saison d'Eté.

## T. A. DURAND

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

## Les Gants de Peau de



# PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

## GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

## AUTOMNE 1907

HOMESPUNS  
HARRIS

Etoffes à Costumes  
pour Dames

Draps pour Manteaux

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

lement à Montréal où il est venu dans le but de réassortir son stock. Il nous confirme que dans la région de Québec, les affaires sont bonnes, quoique moins actives qu'à Montréal.

—M. J. C. Bélisle est actuellement dans les Cantons de l'Est dans l'intérêt de la maison S. F. McKinnon & Co.

—M. Raoul Mathieu, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., voyage actuellement sur la Rive Nord.

—M. J. F. Labelle, de la maison S. F. McKinnon & Co., est actuellement sur la Rive Nord dans le district de Trois-Rivières.

—M. Albert McKercher, de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement dans les Cantons de l'Est.

—M. E. Labelle et M. Le Cavalier, représentants de la maison S. F. McKinnon & Co., font actuellement la visite de leur clientèle de Montréal.

M. E. Labelle dans la partie Est et M. Le Cavalier dans la partie Ouest.

—M. J. M. Orkin est parti pour New-York, où il restera environ une semaine.

—M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine et Cie, qui est revenu d'Europe, il y a quelques semaines, est actuellement à Québec en tournée d'affaires dans l'intérêt de la maison Alphonse Racine et Cie.

—M. A. O. Morin, de A. O. Morin et Cie est actuellement en Europe pour ses achats de dentelles, broderies, etc. Il sera de retour le 27 courant.

—M. James A. Sword, directeur-gérant de la Sword Neckwear Co., Ltd., a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal.

### L'INSTRUCTION DU PERSONNEL VENDEUR

En engageant des hommes à votre service, vous leur avez montré le point intéressant pour eux de votre proposition, vous leur avez indiqué où cette proposition mérite leur confiance et leurs meilleurs efforts. Le premier pas à faire dans l'instruction d'un personnel de vendeurs, c'est d'insister là-dessus, de ne laisser aucune ombre de doute dans leur esprit quant aux possibilités que leur offre leur situation.

Avant d'enseigner réellement aux vendeurs les méthodes de vente et, pendant que vous faites ressortir les possibilités d'avenir, faites comprendre à l'homme nouveau dans le métier la nécessité d'agir suivant les règles établies. Les ordres reçus du bureau principal doivent être considérés comme des ordres réels; les faits, quelles que soient les personnes à qui ils peuvent nuire, doivent être rapportés sans être défigurés par une opinion personnelle; les affaires doivent se faire sous des circonstances défavorables comme sous des circonstances favorables, dit B. C. Bean, dans "Salesmanship".

Dans l'enseignement des méthodes de vente, il est une règle dont dépend le succès non seulement de cet enseignement, mais peut-être même de tout votre commerce.

Certains de vos vendeurs sont prêts à se mettre en route et à faire des ventes, après quelques entrevues avec vous. Après avoir compris votre proposition en général, ils sont prêts à en établir d'eux-mêmes tous les détails. Leur activité les pousse à se mettre à l'oeuvre. Envoyez ces hommes au dehors—il y a de bonnes raisons pour agir ainsi.

La meilleure de ces raisons est la suivante: certains vendeurs sont des hommes aux vues très larges et ont des méthodes qui leur sont propres. Ils ont le même plaisir à chercher la solution de nouveaux problèmes de vente qu'un coupeur de bois expérimenté en a à fendre du bois nouveau ou un joueur d'échecs habile à étudier un coup difficile. Ces hommes possèdent l'art de faire les choses à leur manière et de les bien faire.

Une autre bonne raison est celle-ci: quand vous mettez la main sur un homme de ce genre—un homme qui peut vendre après avoir reçu quelques instructions seulement—vous pouvez l'employer comme entraîneur. Il n'y a rien qui excitera autant les hommes de votre personnel que de voir un des leurs faire de fortes ventes et gagner de bonnes commissions. Si votre travail est local, faites venir cet homme pendant que votre classe est en train, pour qu'il fasse part aux autres de son expérience. Non seulement c'est une manière précieuse

## RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs de Modèles et Manufacturiers

ARTICLES DE COU POUR DAMES  
CEINTURES POUR DAMES  
VALANTS PLISSÉS  
RUCHES



HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VÊTEMENT  
"CEETEE"

## PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

SOUS-VÊTEMENT  
"CEETEE"

### Sous-Vêtement "Ceetee"

**Et Sous-Vêtement à Cotes Élastiques S'ajustant Parfaitement**

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

## THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.

# Prosperité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

**Overalls "Marque Engineer"**

**Overalls "Marque Railroad"**

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

**Rock Island Overall Co.**

ROCK ISLAND, P. Q.

# COMMENT VOUS EN TIREZ-VOUS AVEC LES FILS ?

Vous n'y êtes pas du tout pour les profits, si vous tenez des fils faits par des trusts étrangers. Quand les combines et les ententes ont fait monter les prix du gros—et que la douane a perçu le droit d'entrée—il ne reste rien pour le détaillant.



## LES FILS DOMINION

sont les fils d'un "commerce équitable." Il n'y a pas de droit à payer sur eux et ils sont faits par la seule compagnie indépendante au Canada.

Nous les vendons directement aux marchands à des prix qui rapportent net un cent de plus par bobine que les fils faits par le trust.

Demandez les prix et une bobine échantillon.

SEULS AGENTS DE VENTE

**The Andrew H. McDowell Co., Inc.** Montréal et Toronto



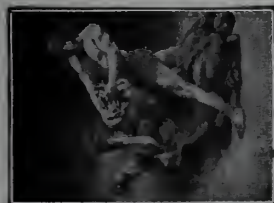
## PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



## ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar



## HERCULES RIB

La limite de Résistance

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS TORONTO ET MONTREAL.**



## The Robert Ryan Co.

REGISTERED

TRIOIS-RIVIERES, Que.

Manufacturiers de

**Gants, Mitaines, Raquettes, Mocassins,** (Souliers Mous)

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO., MONTREAL.**

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**

Agents de Vente.

d'instruire le personnel, mais le fait que ce vendeur fait le travail et le fait à un gros profit stimulera le reste du personnel à faire de son mieux lorsqu'il sera dehors.

A part ces hommes spécialement doués — et vous aurez de la chance si vous pouvez vous en procurer un ou deux — le personnel des vendeurs a besoin d'un enseignement soigné et systématique. Cet enseignement peut être individuel ou collectif; il peut être donné par une personne ou au moyen de livres préparés dans ce but ou au moyen de correspondance.

Quel que soit le système employé, il doit être basé sur deux choses: le manuel et les questions à débattre. Quelquefois ces deux choses sont réunies dans un même livre, bien qu'il y ait des raisons pour qu'elles soient séparées. Quand un personnel de vendeurs est considérable et a un vaste territoire à couvrir, la maison de commerce pourra aussi tenir un journal.

Un manuel a pour but de donner des instructions simples et détaillées pour tout ce qui concerne la vente d'un produit, afin qu'un débutant qui s'y conforme ne soit jamais embarrassé. Ce n'est pas un recueil de règles arbitraires, mais plutôt un livre d'instructions fondées sur l'expérience d'hommes qui ont réussi dans le métier de vendeur.

Le livre des questions à débattre contient les réponses aux objections qui sont faites le plus communément au produit qui doit être vendu. Il y a certaines objections classiques qui seront sûrement faites; il y a aussi des objections occa-

sionnelles qui exigent pourtant une réponse. En outre il y a une classe d'objections qui peuvent être appelées objections individuelles. Le livre dont je parle devrait contenir des réponses à toutes les objections qui peuvent être faites contre le produit à vendre. Pour les objections les plus communes, un grand nombre de réponses devraient être indiquées; pour celles qui ne se produi-

sent pas aussi souvent, un petit nombre de réponses modèles suffiront. Le but de ce livre est de répondre à tout argument qui peut être fait par quelqu'un contre un produit offert en vente.

L'enseignement par correspondance est utile dans deux cas: quand le personnel est disséminé, et qu'il n'a pas été possible de lui donner toutes les instructions nécessaires avant son départ; aussi quand le personnel n'a jamais été réuni en un point central, mais a été dirigé dès le début par lettres.

L'enseignement personnel, individuel ou collectif a toujours été et sera toujours la meilleure méthode pour former un personnel de vendeurs. Quelquefois, cet enseignement n'est pas pratique à cause des frais qu'il nécessite; mais c'est toujours le système le plus efficace.

La maison John C. Green & Co. continue sa série d'expositions de modes. Leur seconde ouverture d'automne où ils ont exposé des modèles de Paris et New-York a été un succès. Cette semaine a eu lieu une autre exposition de chapeaux, de fourrures et nouveautés exclusives pour Théâtre et Tea parties.

La vogue des plumes d'autruche Gainsborough, marque représentée par John C. Green & Co., continue à s'affirmer de plus en plus.

Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.

## Gérant de Ventes Demandé

Une grande maison d'importation générale, qui s'est fait une spécialité des Marchandises Sèches, mais qui a une grande variété de Marchandises, demande un gérant des ventes qui puisse organiser et diriger un personnel de vendeurs.

S'adresser à

**" SALESMANAGER,"**  
P. O. BOITE 495,  
MONTREAL.

## A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

**337, rue ST-PAUL**  
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.



## PAGINATION DES ANNONCES



|                                     |    |                                       |    |                                     |    |
|-------------------------------------|----|---------------------------------------|----|-------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .       | 41 | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .      | 25 | Pearl Mfg. Co. (The) . . . . .      | 35 |
| Barry, Walter H. . . . .            | 17 | Greenshields, Ltd. . . 1, 22, 23, 51, | 56 | Perrin Frères . . . . .             | 32 |
| Baldwin, J. & J. & Partners, Ltd..  | 55 | Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .   | 51 | Racine et Cie, Alphonse . . . . .   | 29 |
| Brock Co., Ltd., The W. R. . . . 2, | 21 | Harris & Co. . . . .                  | 51 | Réville Frères . . . . .            | 43 |
| Brophy, Cains & Co. . . . .         | 27 | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .      | 11 | Rock Island Overall Co. (The) . . . | 53 |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The)  | 53 | Ladies Wear, Ltd. . . . .             | 19 | Ross & Co., Geo. D. . . . .         | 33 |
| Debenhams (Canada), Ltd . . . . .   | 5  | McCall Co., D. (The) . . . . .        | 49 | Ryan Co., The Robert . . . . .      | 33 |
| Dominion Thread Mills Co. (The) .   | 53 | MacDonald & Co., John . . . . .       | 45 | Storey & Son, Ltd., W. H. . . . .   | 35 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . .    | 53 | McKinnon Co., Ltd., S. F. . . . .     | 31 | Swift, Copland & Co. . . . .        | 41 |
| Durand, T. A. . . . .               | 51 | Menzie Wall Paper Co. (The) . . .     | 55 | Tooke Bros., Ltd. . . . .           | 9  |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .      | 7  | Morin et Cie, A. O. . . . .           | 54 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .    | 52 |
| Fairbairn, Rhys D. . . . .          | 52 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .       | 15 | Victor Mfg. Co. (The) . . . . .     | 35 |
| Featherbone Novelty Co. (The) . .   | 39 | Orkin & Co., J. M. . . . .            | 50 | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .     | 37 |
| Garland, Son & Co., John M. . . .   | 37 | Paquet Cie, Ltée (La) . . . . .       | 7  | Weir Wardrobe Co. (The) . . . . .   | 49 |



# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Autruche ou de l'Astrakan.

**White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4-brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Ce qu'il y a de meilleur en  
PAPIERS DE TAPISSERIE

"La **Ligne Menzie**"

Qualité et Valeurs sans Egales.

Tenez-vous nos papiers?

Si vous ne les tenez pas, vous devriez les tenir.

Ecrivez pour avoir des Echantillons et faites des comparaisons. Vous verrez pourquoi.

Envoi par Express payé d'avance, sur demande.

The **MENZIE WALL PAPER Co., Limited**

TORONTO, CANADA.



**Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

**La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY** est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**Cravenette**," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenette**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.



# Cassels & Co. "New Goods"

(TISSUES & DRYGOODS)

NOVEMBRE 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

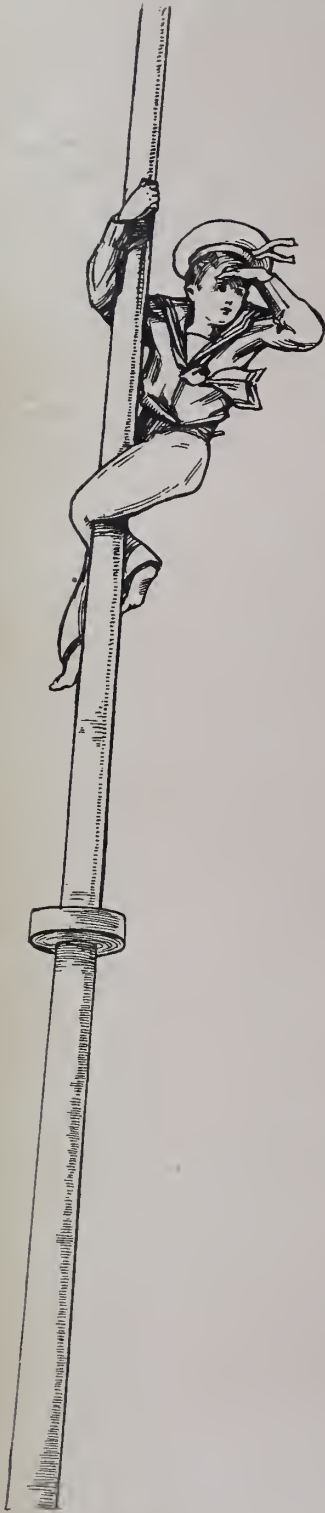
REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



¶ **Guettez la Venue** de notre voyageur. Sous peu, il ira vous voir avec nos nouveaux échantillons de bonneterie, d'articles pour hommes et de sous-vêtements.

¶ Nous offrons un plus grand assortiment de marchandises et des valeurs meilleures que jamais auparavant. Ne pensez-vous pas que vous devriez le voir avant de placer votre ordre ?

¶ Si vous ne pouvez pas attendre notre voyageur, pourquoi ne pas essayer le Département des Commandes par Lettre.

The **W. R. Brock Company** (Limited)

Montreal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

## LA SITUATION DES AFFAIRES

Comme nos lecteurs le verront dans le cours des remarques que nous publions en différents endroits de ce numéro, il y a unanimité dans le commerce de gros, à faire observer que, dans notre province tout au moins, la situation commerciale est excellente.

L'échéance du 4 novembre, une des plus fortes, sinon la plus forte de l'année dans le commerce de la marchandise sèche et des nouveautés s'est très bien passée. Il y a eu évidemment des renouvellements, car il y en a toujours, mais dans une proportion relativement très restreinte et, depuis cette échéance, les collections ont été absolument satisfaisantes.

Quant aux ventes elles sont réellement satisfaisantes et le commerce du printemps, à en juger par les ordres des marchands de détail enregistrés jusqu'à ce jour, s'annonce très bien.

Dans la province de Québec, le développement des ressources que nous possédons se fait avec plus de lenteur peut-être que dans les provinces de l'Ouest, mais nos progrès pour être moins rapides n'en sont que plus sûrs. Nous avons ici plus prononcé que dans l'Ouest, l'esprit de conservatisme, les opérations de nos marchands ont un caractère moins spéculatif et les résultats en sont plus sûrs, plus profitables, moins aléatoires.

On voit d'ailleurs l'effet de cette politique d'affaires car aujourd'hui c'est encore la vieille province de Québec qui fait meilleure figure pendant la période de rareté de l'argent que nous traversons.

A vrai dire, l'argent n'est rare que pour ceux qui voudraient aller trop vite en besogne et qui spéculent sur l'avenir. Les besoins légitimes du commerce et de l'industrie sont assurés à quiconque ne veut pas dépasser les limites des possibilités présentes; mais, encore une fois, les banques se refusent et avec raison à aller à tout ce qui de près ou de loin tou-

che à la spéculation. Elles ont serré les freins à temps et en arrêtant les extravagances elles ont forcé ceux qui voulaient aller trop loin à faire retour sur eux-mêmes et à ne pas se lancer dans les aventures. La situation n'en sera ainsi que plus saine. On oublie trop souvent que nous sommes une nation jeune et que nous devons mesurer nos progrès en affaires à la somme des capitaux à la disposition du commerce et de l'industrie. Il faut se souvenir du proverbe: "Qui trop embrasse, mal étireint".

## METHODE D'AFFAIRES DISGRACIEUSE

Nous n'en sommes plus à l'époque reculée des bazars en plein vent et des étalages de pleine rue, alors que le boutiqueur s'époumonnait pour attirer la clientèle, comme le font des pitres aux baraques des foires et des kermesses dans certaines contrées. Nos moeurs commerciales ont gagné au changement, et, un marchand qui se respecte a d'autres méthodes d'attirer la clientèle que d'aller la relancer sur le trottoir et de l'amener pour ainsi dire de force dans son magasin.

Un marchand qui, de nos jours, agit encore ainsi, ne peut passer pour avoir un grand respect de soi-même et de la clientèle.

Du reste, quel aspect aurait notre ville si partout, les marchands à la devanture de leurs magasins se mettaient à interpellier les passants pour leur offrir et leur vanter leurs marchandises.

C'est malheureusement ce qui se fait actuellement sur une de nos principales artères, la rue St-Laurent.

C'est une véritable disgrâce qu'on ne saurait tolérer plus longtemps et nous félicitons le président de la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, M. W. U. Boivin, d'avoir attaché le grelot sur ce point.

## LES TRIBUNAUX DE COMMERCE

Avec une connaissance profonde des besoins de la justice et du commerce, le juge Loranger recommandait, il y a quelques semaines, à une assemblée des membres du Jeune Barreau, la création de Tribunaux de Commerce.

De nos jours, il y a en toutes choses un mouvement de spécialisation très accentué. C'est qu'aussi on reconnaît que dans notre état de civilisation très compliquée, chaque jour apporte de nouveaux faits, de nouvelles découvertes, de nouveaux problèmes et de nouveaux remèdes.

On spécialise dans le commerce, dans l'industrie, dans la médecine. Les avocats eux-mêmes spécialisent, les uns ont fait une étude plus spéciale du code criminel et nous avons des avocats criminalistes; d'autres s'en tiennent à plaider des causes civiles. Pourquoi n'aurions-nous pas des tribunaux spécialement institués pour juger des causes purement commerciales, comme il existe des tribunaux pour connaître des affaires maritimes.

Nos tribunaux sont encombrés, on demande partout la nomination de nouveaux juges, le nombre des juges est actuellement insuffisant pour la prompte administration de la justice. On ne peut demander aux juges de faire plus qu'ils ne font déjà. Or, il est à remarquer que le nombre de causes purement commerciales en suspens est considérable et que l'institution de tribunaux de commerce serait un soulagement et pour les juges et pour les plaideurs.

Les causes commerciales demandent des juges et des avocats spécialement versés dans la législation et les affaires commerciales. La création de tribunaux de commerce avec des juges et des avocats compétents aurait pour effet, non seulement d'assurer une plus prompte administration de la justice, mais de simplifier les procédures et de réduire les frais des plaideurs.

La Chambre de Commerce, dans une résolution passée à sa dernière assemblée, recommande à son tour la création de tribunaux de commerce et nous l'en félicitons.

**SOCIETE DE BIENFAISANCE MUTUELLE DE LA DOMINION COMMERCIAL TRAVELLERS**

Il y a eu un grand nombre de membres présent à l'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers Mutual Benefit Society qui a eu lieu dans les salles de l'association, samedi, le 2 de ce mois. Les rapports présentés ont été d'un caractère très satisfaisant et ont été approuvés par tous les membres présents.

Pendant l'année 170 nouveaux membres ont été admis et le nombre des membres est actuellement de 1312. Il a été payé \$17,000 aux familles des membres décédés et la réserve actuelle de \$13,500 est intacte.



M. l'échevin James Robinson

Les élections des officiers pour l'année à venir ont donné les résultats suivants:

Echevin James Robinson, président; MM. J. Hamilton Ferns, vice-président; Chas. Gurd, trésorier; Rég. W. Graham, secrétaire.

MM. David Watson, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, F. J. Dugan et T. J. Parks ont été réélus fidéi-commissaires.

A une assemblée de l'ancien conseil qui a eu lieu immédiatement avant l'assemblée, trimestrielle, une résolution a été adoptée à l'unanimité offrant à M. Jos. W. Rousseau, un des fidéi-commissaires de la société, les cordiales sympathies du Conseil, à la suite du décès de Mme Rousseau, son épouse.

**A LA MEMOIRE DE FEU STAPLETON CALDECOTT**

Un simple service de consécration a eu lieu, en l'église St-Paul, à Toronto, à l'occasion du dévoilement du vitrail placé

dans cette église à la mémoire de feu Stapleton Caldecott. Ce vitrail, qui occupe la première place dans le transept est, a été placé là par des membres de la famille du défunt. Le recteur, le Rév. chanoine Cody, expliqua aux personnes présentes la signification des divers symboles du vitrail. Au centre est la figure du Sauveur; au-dessus est représenté Moïse, le législateur hébreu. Le texte inscrit sur le vitrail est le suivant: "I will raise up a prophet like unto thee." Or voit aussi sur ce vitrail les figures de David et des quatre grands prophètes, Isaïe, Jérémie, Ezéchiel et Daniel. Toute l'idée général du vitrail, comme l'a expliqué le chanoine Cody, converge vers le Christ placé au centre, comme le facteur d'unification de toute la bible. L'orateur d'unification de toute la bible. or commémoratifs convenaient à rappeler la mémoire de membres de l'église. Il ajouta aussi quelques paroles d'appréciation sur la vie et la valeur du défunt.

**ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE**

L'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers Association a eu lieu samedi dernier, dans ses salles du Board of Trade.

Un des membres a demandé des explications au sujet de rumeurs qui ont un instant couru que les fonds de l'association avaient été quelque temps en danger.

Le président, M. E. D. Marceau, a répondu que les fonds de l'Association avaient été transférés d'une banque dans une autre à la suite de bruits que la banque, où en premier lieu étaient déposés les fonds, était éprouvée et passait par quelques difficultés.

Les explications du président ont été accueillies avec satisfaction par l'assemblée, de même que les renseignements donnés par lui au sujet des valeurs détenues par l'association.

M. Duckett, de St-Hyacinthe, a présenté un projet de pension qui sera discuté en assemblée générale le 14 décembre prochain.

Il a été décidé que le banquet annuel aurait également lieu cette année et le comité à cet effet a été choisi comme suit:

MM. J. Paterson, R. C. Wilkins, A. L. Friedman, Max Murdock, Geo. A. Mann, Ech. Robinson, W. J. Egan, J. B. Giles, J. E. L. Dubreuil, F. S. Côté, O. A. Thibault, F. N. Picard, D. M. Iefèvre, D. Walson, M. Gravel, F. Dugan, P. M. Lemaître et E. Guilbault.

Ont été mis en nomination pour officiers et directeurs du prochain terme:

Président, MM. Geo. A. Mann. R. C. Wilkins, W. J. Egan; vice-président, MM.

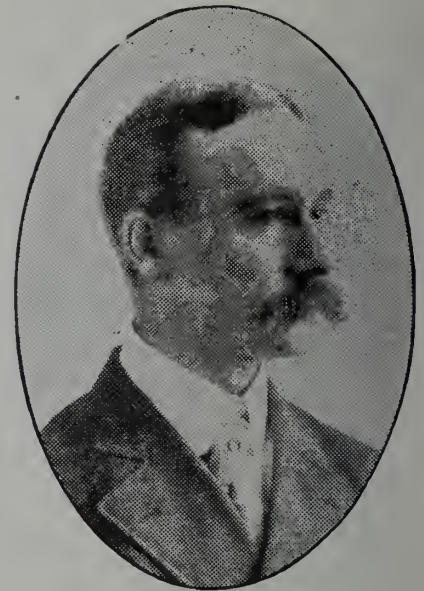
S. J. Mathewson et J. B. Giles. M. Max Murdock a été nommé trésorier par acclamation. Directeurs: MM. J. A. Dawson, P. M. Lemaître, O. A. Thibault, Charles Patrie, F. N. Picard, S. D. Stewart, S. W. Anderson, Ed. Duckett, Hugh Glandford.

Le scrutin sera fermé vendredi, le 13 décembre à 5 heures p.m. MM. Friedman et Rolland ont accepté de contrôler les bulletins de vote.

L'assemblée générale annuelle aura lieu le lendemain de la fermeture du scrutin.

\* \* \*

M. Robert C. Wilkins, le manufacturier bien connu des spécialités "Rooster Brand" dans la ligne des hardes faites, vient d'être mis en nomination pour la présidence de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.



M. R. C. Wilkins

M. Wilkins est, depuis 26 ans, membre de cette association, dont il a été directeur pendant deux ans, et dont il a été à deux reprises, élu par acclamation trésorier, poste qu'il occupe actuellement.

M. Wilkins est bien connu des voyageurs et des hommes d'affaires du Canada d'un océan à l'autre. M. Wilkins est membre du Board of Trade et du Conseil exécutif de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

\* \* \*

M. Sam. J. Mathewson de la maison d'épicerie en gros Mathewson's Sons, est un ancien voyageur de commerce, membre du Board of Trade, bien connu d'un très grand nombre d'hommes d'affaires dans toute l'étendue du Canada; il s'est toujours beaucoup intéressé aux affaires de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

M. Mathewson ayant renoncé à voyager est à même de consacrer le temps nécessaire aux affaires de cette importante

# Debenhams pour les Nouveautés



**Ecrivez  
pour  
avoir  
des  
Echantillons**



## RUBANS

Valeurs Spéciales, assortiments complets, en Velours, Satin, Taffetas, Failletine, Etc.,

## SOIERIES

Taffetas Noir Garanti, Taffetas changeant (Shot), Taffetas de couleur, Messalines, etc.,

## ETOFFES A ROBES

Draps Chiffon dans les nuances les plus nouvelles, Serges, Amazones, etc.

## DENTELLES

Allovers, Bordures et Insertions, nouveautés les plus récentes.

## TULLES ET CHIFFONS

dans nos qualités standard et une collection complète de nuances.

À MONTREAL, nous offrons en plus les toutes dernières nouveautés en fait de CHAPEAUX NON GARNIS et un assortiment complet de PLUMES DE COQ, D'AIGRETTES, D'AILES DE FANTAISIE, FLEURS, ETC.

# Debenhams (Canada) Limited

MONTREAL

TORONTO

18 rue Ste. Hélène

Coin des rues Bay et Wellington

**DEBENHAM & CO.**

St. Paul, E. C. LONDON,

Wimpol St. W.

Paris

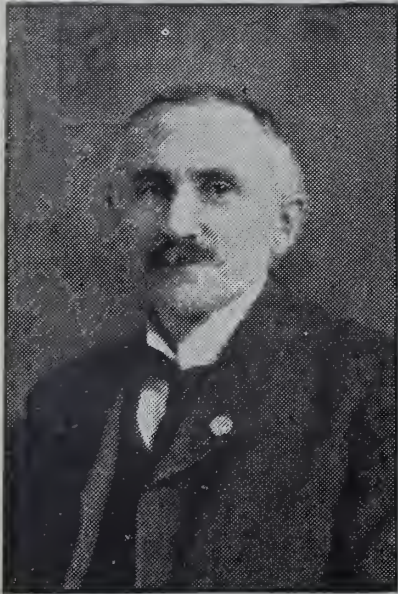
New-York

Melbourne

Cape Town Bruxelles Boston Sydney

Johannesburg Lyon St. Etienne.

association. L'an dernier sa maison a fait don de \$1,000 au fonds de l'hôpital, don qui a contribué dans une grande mesure à la fondation de deux lits pour les



M. S. J. Mathewson

voyageurs, l'un à l'hôpital Notre-Dame et l'autre à l'hôpital Général. Les amis de M. Mathewson l'ont mis en nomination comme vice-président pour le prochain terme.

#### LE COMMERCE MONDIAL DES FOURRURES

Etant données les questions fréquemment posées au sujet du commerce des fourrures en général et, en particulier, de l'importance de l'Allemagne dans ce commerce, il est intéressant de lire ce qu'écrivit sur cette question M. J. L. A. Burrell, vice-consul à Magdebourg, dit "Clothier and Haberdasher":

On entend parfois des personnes exprimer la crainte que les animaux à fourrure ne viennent à disparaître. Le commerce des fourrures d'Amérique est plus considérable aujourd'hui que jamais auparavant. Il est vrai que le buffalo n'est plus à considérer comme animal à fourrure et que le castor a presque complètement disparu dans la plupart des contrées. La loutre de mer qui fournissait autrefois 100,000 pelleteries annuellement, n'en produit plus que 400 au maximum; le phoque semble aussi être plus rare, car le nombre des peaux de ces animaux a diminué de 100,000 à 10,000 annuellement; mais d'autres animaux à fourrure ont remplacé ceux-là et l'étendue du commerce des fourrures d'Amérique est aujourd'hui plus grande qu'elle n'a jamais été. Les peaux de bêtes puantes, de rats musqués et de renards rapportent plus que

n'ont jamais rapporté celles de castors, de loutres de mer, de phoques et autres fourrures rares. Les dépôts des Etats-Unis et du Canada envoient la plus grande partie des fourrures qu'ils reçoivent aux trois célèbres marchés de fourrures du monde: Londres, Leipzig et Nijni-Novgorod. Les achats sont faits par des courtiers experts en fourrures.

A Londres, les fourrures sont vendues à l'encan pour une somme moyenne de \$5,000,000 par an. La principale vente, à Nijni-Novgorod, Russie, a lieu au mois d'août. Là sont vendues toutes les fourrures asiatiques, tels que peaux de moutons de Perse, peaux d'Astrakan, peaux de chèvres de Mongolie, de martres zibélines de Sibérie, d'hermines, fourrures rares d'écureuils et, bien qu'en très petites quantités, des peaux de loutres et de phoques.

Le marché de Leipzig se tient au moment de la grande foire des pelleteries, à Pâques. Acheteurs et vendeurs s'y rendent de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud, de la Perse, de la Chine, de la Sibérie, du Japon, du Thibet et d'Angleterre. La foire dure deux semaines: c'est une relique intéressante de l'époque du moyen-âge et elle conserve toujours son importance. Comment se fait-il que l'Allemagne, qui ne produit pas d'animaux à fourrures, joue un rôle aussi important dans le commerce des pelleteries? C'est à cause de la teinture et de la préparation des pelleteries. Des villes entières se livrent à la préparation des peaux brutes. L'Autriche et la Russie produisent les meilleures peaux d'écureuils pour doublures; mais toutes ces peaux doivent être envoyées en Allemagne pour y être apprêtées. Cet apprêt consiste en partie à extraire la graisse des peaux sans tacher la fourrure, ce qui est d'une grande importance pour l'hermine, le renard blanc et l'ours blanc. Beaucoup d'apprêteurs finissent les pelleteries avec de mauvaise graisse au lieu de beurre ou ne font pas disparaître convenablement l'odeur désagréable des peaux, parce qu'ils ne les traitent pas avec des copeaux d'acajou.

L'Allemagne occupe le premier rang pour la teinture de toutes les peaux de moutons, ce qui est attribué à la composition de l'eau des rivières d'Allemagne et aux propriétés de l'argile de ce pays.

Il est envoyé annuellement, aux ventes de Leipzig et de Nijni-Novgorod, 200,000 peaux de renards anglais, 500,000 peaux de renards allemands, 300,000 de renards russes, 93,000 de renards rouges d'Amérique et plus de 50,000 peaux de renards d'Alaska de toute espèce.

#### C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.

#### DECES

Jeudi, le 17 octobre, ont eu lieu à la Pointe aux Trembles, comté de Portneuf, les funérailles de feu Madame Rousseau, épouse de M. J. W. Rousseau, voyageur de commerce de la maison Brophy Cains, de Montréal.

Un nombreux cortège venu de Montréal, de Québec et des paroisses environnantes avait tenu à rendre à la défunte un dernier hommage en l'accompagnant à sa demeure suprême.

Le service funèbre a été chanté par M. A. Pampalon, curé du Cap Rouge, cousin de la défunte, accompagné de diacre et sous-diacre.

Le chœur de chant exécuta une messe harmonisée.

Le deuil était conduit par M. J. W. Rousseau, ses frères, MM. Raoul et Téléphore Dionne et son beau-frère, M. Ls Rousseau.

Remarqués dans le cortège: MM. Th. Pampalon, N. P.; Edouard, Phidime et Réal Pampalon; les docteurs Larue, Delisle, MM. Olivier Darveau, Praxède Jobin, Joseph Grenier, Adolphe Larue, A. S. Gauvin, marchands de la Pointe aux Trembles; J. E. Wright, J. B. Lemieux, J. E. Talbot, A. Labine, J. B. H. Montgenais, J. E. Lavergne, M. Griffin, M. l'échevin Proulx, Lieut. J. Trempe, Ernest Lamy, de la maison Brophy Cains, Montréal; Bruno Charbonneau, MM. J. S. Myrand, Jules Gauvin, Cyrille Faguy, Félix Lépinay; Jos. Thivierge, de la maison J. A. Fortin; Achille Côté, D. Fontaine, W. Maynard, D. Gendron, J. F. Lemieux, J. B. Lemieux, H. Bogue, Raoul Miquelon, David Lefebvre, Paul Saucier, J. L. A. Noël, de Québec et nombre d'autres, dont les noms nous échappent.

Un grand nombre de tributs floraux et d'offrandes de messes ont été envoyés à la famille affligée. Entre autres une couronne de la maison Brophy-Cains et une croix, par les employés; M. et Mme J. E. Garneau, une couronne; M. et Mme J. F. Dubreuil, une croix; M. et Mme Chas. Rousseau, une couronne; MM. Kearney, W. J. Wilson, J. E. Lafond, F. X. Marsan, B. J. Bergeron, une couronne, etc., ainsi qu'un très grand nombre d'offrandes de messes.

L'inhumation a eu lieu au cimetière Belmont de Québec, au terrain de la famille Rousseau.

Nous réitérons à la famille éprouvée l'expression de nos profondes sympathies.

L'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a passé à sa dernière assemblée, une résolution de condoléances dans laquelle elle exprime à M. J. W. Rousseau, l'un de ses fidéicommissaires, toutes ses sympathies dans le deuil qui le frappe.



## Recherchez le Commerce de la Haute Classe.

LES commandes spéciales sont une des fantaisies de la haute classe. Recherchez-les, cela vous paiera. Ces personnes requièrent quelque chose d'exclusif, quelque chose de différent des autres, quelque chose que n'aura probablement pas Madame Van Riche de la rue voisine, quelque chose que ne pourra pas se procurer Mademoiselle de Style. De plus ces personnes ne s'occupent pas du prix et paient généreusement.

Ce genre de travail est une de nos spécialités. Nous avons constamment en magasin des milliers de peaux préparées à la façon inimitable de Paquet — toutes prêtes à être taillées à une minute d'avis pour les gens qui veulent quelque chose sortant du commun. Ayez votre part de ce genre de commerce. Si votre nom n'est pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous un mot et nous l'y mettrons immédiatement.

• • Fourrures • •  
qui restent Vendues.

VANCOUVER,  
WINNIPEG,  
TORONTO,

LA COMPAGNIE  
**PAQUET**  
LIMITÉE.

MONTREAL.  
OTTAWA,  
ST. JEAN, N. B.

Division du Gros - - Bureau Principal et Manufacture: QUÉBEC, P. Q.

Pour éviter toute confusion, veuillez adresser: DIVISION DU GROS.



Aucun Sous-Vêtement ne l'égale pour l'élasticité, la qualité, l'ajustage, le finissage et la durabilité.

“Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les seuls Fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort.” - -

Quand vous faites voir à un client la merveilleuse élasticité des

# Sous-Vêtements Ellis Côtelés à l'Aiguille à Ressort,

Vous pouvez être sûr que la qualité générale, l'ajustage et le finissage seront également appréciés. . . . .

*The* Ellis Manufacturing Company, Limited

HAMILTON, ONT.

MONYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de vente.

## LE MAGASIN A DEPARTEMENTS

Par Hartley Davis

Résolument, l'acheteuse venant des faubourgs, détourna la tête des étalages engageants placés dans les vitrines du



Entrée "L" de "The Big Store", New-York

grand magasin à départements, en se dirigeant vers l'entrée principale, l'air bien décidé. Mais à l'intérieur, elle ne pouvait échapper à la tentation, car on ne peut pas parcourir un magasin à départements, les yeux fixés sur le plancher, ni les tourner au plafond, à moins qu'on ne désire être bousculé de côté et d'autre. Immédiatement, l'acheteuse fut arrêtée par certain article élégant, très bien disposé, au comptoir de la bijouterie. Depuis si longtemps, elle désirait une de ces chaînes d'éventail, et là, on en offrait au prix d'occasion qu'elle avait attendu, prix ridiculement bas.

Les lèvres serrées et forte dans sa résolution, l'acheteuse des faubourgs passa en se félicitant de son courage, en y mêlant des regrets, ce qui arrive assez souvent quand on résiste à une tentation... mais réellement, il fallait qu'elle se procurât une de ces ceintures... et cette aigrette était justement ce dont elle avait besoin pour porter avec sa nouvelle robe, à un dîner auquel elle était invitée. Elle s'arrêta d'une manière coupable, pendant une seconde, puis continua son chemin en toute hâte. L'étoffe de cette blouse devait avoir coûté plus que le prix qu'on en demandait, et la blouse était ravissan-

te. On ne peut pas avoir un trop grand nombre de blouses. Et ces bas! — l'acheteuse des faubourgs sentit que sa résolution l'abandonnait à la vue de chaque rayon d'occasions et, en guise de défense, elle se dépêcha d'aller à l'arrière du magasin.

Elle acheta les crochets et les agrafes pour lesquels elle était venue au magasin, en paya le prix qui était de 5 cents et demanda qu'on les lui expédiât chez elle, à Orange, N.J. La vendeuse lui demanda alors avec diplomatie si elle ne pouvait pas emporter le petit paquet avec elle — la maison n'aimant pas à faire de livraisons pour des paquets qu'on pouvait porter si facilement. Mais l'acheteuse des faubourgs ne pouvait réellement penser à emporter le paquet, parce que sa bourse était pleine et qu'elle allait faire des visites. En outre, elle ne pouvait pas voir ce que cela faisait au magasin, puisque la voiture de livraison passait devant sa maison tous les jours. Aussi, la vendeuse dit que les crochets et les agrafes seraient livrés, et l'acheteuse des faubourgs, déterminée à maintenir sa résolution, s'échappa par une porte de côté.

Les crochets et les agrafes lui étaient vendus à un prix peut-être un peu inférieur à celui que le magasin avait réellement payé au manufacturier — presque tous les articles courants au comptoir des articles de tablettes se vendent au prix coûtant ou au-dessous du prix coûtant. Pour les vendre, il en coûtait au moins deux cents et le coût de la livraison dans les faubourgs était de 25 cents, de sorte que la perte nette pour le magasin pour cette distribution était de 27 cents.

Comment des magasins à départements peuvent-ils s'en tirer avec des ventes de cette sorte?

offre partout "Un enchantement et un piège pour y prendre les passants", et c'est un effet qui est produit par de grands efforts. En vérité, l'arrangement des départements est d'une telle importance qu'il peut produire le succès ou l'insuccès. Henri Siegel, qui a établi et développé quelques-uns des plus grands magasins à départements du pays, a consacré à cette question des années de réflexion et d'expérience et il décide toujours en personne de la place où les départements devront être et de l'espace qu'ils devront occuper. Dans d'autres magasins, l'arrangement des départements est déterminé à la suite de nombreuses conférences. La règle générale est simple quoique chaque magasin, bien entendu, ait à résoudre des problèmes difficiles qui lui sont particuliers. Les articles de luxe, comme la bijouterie, sont toujours placés au premier plan, où ils sont les premiers à attirer l'attention quand le public entre dans le magasin, et les derniers à attirer leurs yeux quand il quittera le magasin. Des départements, comme ceux consacrés aux manteaux, aux costumes et aux modes, sont situés aux étages supérieurs où ils peuvent avoir quantité d'espace et où les clientes peuvent être servies confortablement, sans se trouver dans la foule.

Le comptoir des articles de tablette peut vendre des marchandises au prix coûtant ou au-dessous, parce qu'il fournit de la clientèle aux départements plus attractifs. Aucun autre département n'attire un tel flot constant de monde dans l'intérieur du magasin, sans publicité. C'est parce qu'on y vend les articles particuliers dont les femmes ont besoin continuellement tous les jours, et une bonne section de ces articles bien placée dans le fond du magasin, tiendra occupés plusieurs départements qui, autrement, pour-



Une serre dans le magasin de Siegel-Cooper Company, New-York

Ils ne le pourraient pas si toutes les acheteuses résistaient à l'attrait des étalages en vitrines ou sur les comptoirs et les tables. Comme la dame du poème d'Herrick, le magasin à départements

raient lutter pour leur existence. Les prix inférieurs au prix coûtant ne s'appliquent qu'aux articles ordinaires; en ajoutant aux départements des nouveautés sur lesquelles on fait un profit très con-

# Geo. H. HEES, SON & Co.

LIMITED.

Toronto,  
52 rue Bay

Montreal,

Coin des rues ST-PIERRE  
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



MANUFACTURIERS DE

## Stores pour Chassis

“ Poles ” de Rideaux  
Rideaux Bobbinet  
Panneaux en Dentelle pour Portes  
Dessus de Meubles  
Rideaux Tapestry  
Rideaux Chenille  
Dessus de Tables

Draperies  
Soeries, Burlaps  
Tentures  
Peluches  
Velours  
Fournitures pour Tapissiers  
Quincaillerie pour Tapissiers.

## RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.  
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

**N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs.  
Les Ordres par la Malle reçoivent une prompte attention.**

N. B.— Nous vendons nos marchandises  
à un prix qui donne de forts profits  
au détaillant.

**Geo. H. Hees, Son & Co.**

LIMITED

sidérable, le tout peut rapporter des profits raisonnables.

L'idée populaire est qu'un magasin à départements est simplement le groupement, sous un seul toit, d'un grand nombre de commerces séparés. Mais on a



Atelier de chaussures dans le magasin de Wanamaker, Philadelphie

déjà essayé de réunir dans un seul magasin plusieurs commerces pour diminuer le coût du loyer et d'autres frais fixes, et on a cessé cet essai qui n'a pas réussi. Le succès du magasin à départements repose sur un principe entièrement différent: la spécialisation. Les départements ne sont pas indépendants, mais ils forment des centres d'activité hautement spécialisés, se conformant à certaines lois fixes qui gouvernent l'établissement entier.

L'ancienne méthode de faire les affaires était simple et très élastique. Le propriétaire achetait à aussi bon marché qu'il pouvait, d'habitude en quantités qui n'étaient mesurées que par sa capacité de vente et par son crédit. Il marquait les marchandises en signes connus de lui, indiquant quelquefois le coût réel et il laissait son commis faire autant de profit qu'il pouvait sur le client. Le propriétaire dépendait donc complètement de l'habileté de ses commis pour son profit; le commis qui en imposait le plus aux clients était le meilleur vendeur et recevait un salaire relativement élevé. Le pourcentage du coût de la vente était ainsi énorme. Se fiant beaucoup sur sa propre personnalité pour attirer la clientèle, le propriétaire s'établissait d'habitude à l'entrée du magasin pour accueillir les clients et régler les discussions. Aujourd'hui, la différence entre l'ancienne et la nouvelle méthode de faire les affaires est la même que celle qui existe entre les ateliers de l'ancien temps où tout était fait à la main et les manufactures où la machinerie fait l'ouvrage. La machine produit des articles exactement semblables et de grandeurs types, et le coût de la production est réduit énormément, comme chacun le sait. Les méthodes modernes employées pour conduire un magasin à départements représentent l'introduction dans la vie commerciale de cette idée de manufacture, autant qu'il

est question d'uniformité, d'automatisme et de production dont le prix est réduit. Comme la manufacture, le magasin à départements est lui-même une machine énorme, extrêmement compliquée, et le magasin qui se rapproche le plus de la perfection automatique dans ses opérations est celui qui réussit le mieux. Il est probable que le facteur le plus important dans le développement de la machinerie du magasin à départements est l'idée d'articles d'un prix unique, marqué en chiffres ordinaires. Cela rend possible la vente des marchandises à peu près par elles-mêmes. Le marchandage, la caractéristique la plus importante de l'ancien système, est presque complètement éliminé. La principale fonction du commis est de voir à ce que la machine fonctionne convenablement. Ce n'est plus à lui à fixer le prix de vente, pas plus qu'à l'acheteur. Je ne sais pas quelle est l'origine de cette idée. On raconte qu'un gantier à Paris l'a mise le premier à exécution et qu'il s'est ainsi enrichi. Le premier des grands magasins à départements, le "Bon Marché", à Paris, qui fait plus du double des affaires de tout autre magasin de l'univers, adopta le plan, quand il ouvrit ses portes. A. T. Stewart introduisit ce système en Amérique, avant la guerre civile, et John Wanamaker fut prompt à reconnaître sa valeur.

Un autre principe important du système de spécialisation dans le magasin à départements, c'est que tous les départements doivent faire à peu près le même pourcentage de profits.

Les manufacturiers qui vendent aux magasins à départements se demandent souvent comment ce principe fonctionne. Je connais un de ceux-ci qui, un jour, alla

quantités, à raison de 6 cts la pièce" dit le manufacturier; le prix de vente est de 25 cents."

—"Très bien, dit le gérant, nous vous donnerons une commande, mais nous vendrons l'article à 15 cents."

—"Non, le prix de vente doit être de 25 cents, insista le manufacturier. Nous avons pris de fortes commandes à cette condition."

—"Nous ne pouvons pas tenir l'article à ce prix" dit le gérant.

Quelque temps plus tard, le même manufacturier alla trouver le même gérant avec un autre article qui pouvait plaire aux acheteurs, et le gérant était prêt à faire un achat quand la question du prix de vente fut débattue. Le manufacturier cita le prix, expliquant que l'article rapporterait un profit de 40% au magasin.

"Nous ne pouvons pas le tenir, dit le gérant, le profit n'est pas assez fort."

Le manufacturier s'en alla, persuadé que chaque département de ce magasin faisait les affaires d'après ses propres idées. En réalité, c'était la spécialisation qui fixait le pourcentage du profit.

Le premier article aurait été placé dans un département qui renouvelle son capital très lentement. Il est évident qu'un département qui fait pour \$100,000 d'affaires par an sur un capital de \$10,000 peut vendre chaque article avec une marge de profit beaucoup plus petite qu'un département qui fait des affaires de \$40,000 avec le même capital et l'inconséquence apparente du gérant est parfaitement raisonnable quand on se rappelle que la spécialisation exige que tous les départements fassent dans un an à peu près le même pourcentage de profits.



Exhibition dans le magasin de Marshall Field Company, Chicago

trouver le gérant d'un grand magasin de New-York, avec une nouveauté qui impressionnait tout d'abord.

"Cet article semble promettre beaucoup" dit le prudent gérant "Combien coûte-t-il"

—"Nous pouvons vous en fournir en

C'est alors le volume des affaires et non les profits individuels des départements qui font la grande prospérité d'un magasin à départements. Beaucoup de propriétaires de grands magasins maintiennent que le principe fondamental consisté à réduire tous les rouages de la

LES  
MARCHANDS

Ayant un bon stock de

CHEMISES,  
FAUX-COLS,  
CRAVATES, Etc.

DE

TOOKE

s'apercevront, à chaque inventaire, que leurs  
ventes sont toujours en augmentation.

Les Marchandises de Tooke ont une Valeur Réelle.  
Les Marchandises de Tooke procurent la répétition  
des commandes.

TOOKE BROS.

LIMITED

MONTREAL

vente au coût le plus petit possible et à fixer des prix tels qu'il n'y ait pas de profit réel sur les marchandises. C'est-à-dire que ces magasins essaient de vendre les marchandises exactement au prix qui est porté sur leurs factures, plus les frais de vente. Pour leur profit, ils doivent compter sur leurs escomptes, les 5, 6 ou 7% alloués pour chaque paiement au comptant. S'ils suivaient la coutume qui règne dans presque toutes les autres sphères d'activité commerciale et qui consistent à laisser les comptes courir de 10 à 30 jours, ils ne pourraient pas faire un profit au prix auquel ils vendent les marchandises.

Les chiffres réels concernant le volume des affaires des grands magasins sont gardés secrets et, sauf un eul ca, ceux que nous donnons ici ne sont que des estimations. Toutefois ils sont assez près de la vérité. Marshall, Field & Co., de Chicago, sont à la tête des magasins à départements des Etats-Unis. Le décès du chef de cette maison eut pour résultat la publication du volume total des affaires pour l'année 1906, total qui atteignit \$26,500,000. Ce chiffre s'applique au commerce de détail, il ne faut pas l'oublier, le commerce de gros atteignant un chiffre double de celui-là, ce qui fait un total d'environ \$70,000,000.

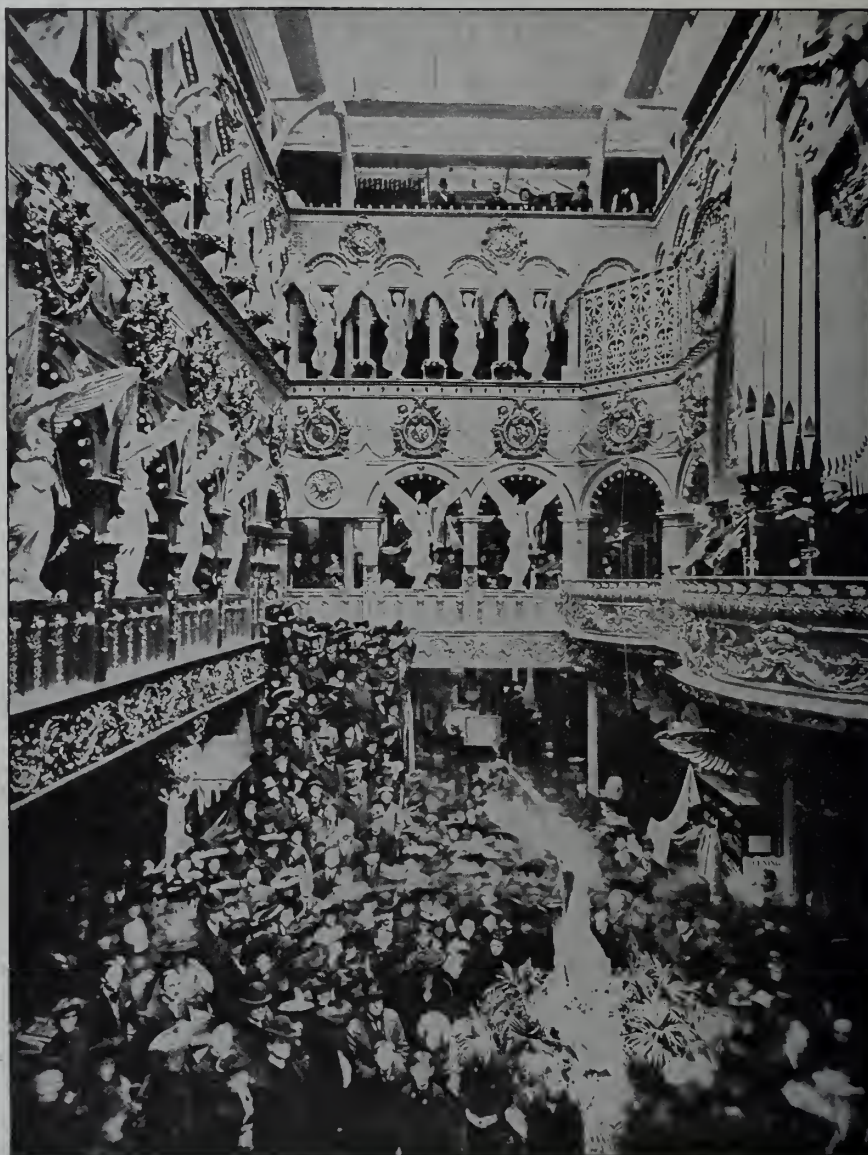
Vient ensuite le magasin de John Wanamaker, de Philadelphie, avec un volume qui est à peu près de \$20,000,000, tandis que le magasin de Wanamaker, de New-York, occupe le premier rang dans ce pays, avec que que chose comme \$17,000,000. La Siegel-Cooper Company et la R. H. Macy & Company sont des rivales qui se suivent de près, tandis que la Simpson Crawford Company, la B. Altman & Company, Jas. McCreery & Co., et Stearn Bros, de New-York, occupent un haut rang.

Quand on connaît le volume d'affaires d'un magasin à départements, on peut estimer assez exactement les profits nets. Ils varient de 5 à 7% des ventes totales. Les profits des deux magasins Wanamaker sont d'environ \$2,500,000 par an, tandis que les magasins Macy et Siegel Cooper font chacun de \$800,000 à \$1,000,000 par an.

Ces grosses maisons de commerce sont, pour la plupart entre les mains d'un petit nombre d'hommes. Depuis que Robert C. Ogden, qui était le chef du magasin de New-York s'est retiré, John Wanamaker et ses fils sont propriétaires de la totalité des deux grands établissements. Le magasin Siegel Cooper est contrôlé par B. Greenhut et son fils B. J. Greenhut qui est le chef actif de la maison et par quatre membres de la famille Cooper, bien qu'une partie considérable des \$10,000,000 que vaut le stock soit entre les mains de petits actionnaires. Deux frères, Isidore et Nathan Strauss, sont propriétaires des magasins Macy, mais

les fils de ce dernier, Jess, Percy et Harry, y ont un intérêt. Henry Siegel est président de la Compagnie qui possède le magasin Siegel Cooper, de Chicago, le magasin Simpson Crawford et le magasin de la 14ième rue à New-York, ainsi que le magasin de la Compagnie Henry Siegel à Boston. Jos. Stillman, président de la National City Bank de New-York, possède de forts intérêts dans ses affaires. Les deux grands magasins McCreery et les magasins Adams-O'Neill, ces derniers

stock aussi bas que possible. Toutes les marchandises doivent être renouvelées souvent. Sous l'ancien système, un magasin achetait un approvisionnement de marchandises courantes pour toute une année et un approvisionnement d'autres marchandises pour une saison. Mais il n'en est plus ainsi maintenant et la méthode moderne fait retomber sur le manufacturier et le marchand de gros les risques qui, autrefois, étaient courus par le magasin de détail, ce qui produit une



Audition musicale dans le magasin de

Wanamaker, Philadelphie

faisant autrefois des affaires séparées, et ayant chacun une grande bâtisse en propre, le magasin Hahne, à Newark, et le magasin McCreery, à Pittsburg, sont la propriété de H. B. Claffin & Co., la plus grande maison de marchandises sèches en gros qui ait entrepris le commerce de détail principalement pour garantir son commerce de gros.

Comme c'est le volume des affaires qui compte, chaque magasin à départements essaie, bien entendu, de maintenir son

grave désorganisation dans les affaires de ceux qui fournissent les marchandises aux grands magasins.

La plupart des femmes savent qu'en règle générale, les articles offerts comme occasions sont vendus au-dessous du coût réel de manufacture. On suppose en général que la vente d'articles d'occasion sert à un double but : attirer le public au magasin et se débarrasser des vieilles marchandises. La première de ces choses est toujours vraie, tandis que la se-

# Kingcot

**Le Roi des Cotons**

GINGHAMS,  
ÉTOFFES A ROBES,  
GINGHAMS,  
POUR TABLIERS,  
SAXONYS,  
FLANELLETES,  
DOMETS,  
TISSUS POUR TENTES,  
SHIRTINGS,  
OXFORDS,  
DENIMS,  
GALATEAS,  
TISSUS A MATELAS,  
COTONNADES.

# Kingcot

**Le Roi des Cotons**

**A**VEZ-vous jamais vu les  
échantillons KINGCOT  
pour le Printemps ?

Les Commis-Voyageurs de  
toute bonne maison peuvent  
vous les montrer.

Dites au premier qui se pré-  
sentera que vous désirez exa-  
miner les échantillons des Co-  
tonnades KINGCOT pour le  
Printemps.

Nous savons qu'ils vous  
plairont.

Nous savons qu'ils satisferont  
vos clients sous le rapport de la  
qualité et du prix.

Les Cotonnades KINGCOT  
aideront votre commerce.

Si vous les mettez en stock,  
vous vendrez plus de Cotton-  
nades.

Vous vous rendrez aussi  
compte de ce fait quand vous  
verrez les échantillons pour le  
Printemps.

# Kingcot

conde ne s'applique qu'à environ un dixième des ventes d'occasion. Le manufacturier subit la perte, car il y a une perte très considérable, des autres neuf-dixièmes.

C'est un axiome, parmi les propriétaires de magasins à départements, qu'il y a toujours un manufacturier consentant à vendre une partie de sa production à un grand sacrifice, cela peut-être parce qu'il se trouve lui-même encombré de marchandises pour lesquelles il n'y a pas de demande au prix auquel on voulait les vendre; mais quelle qu'en soit la cause, le résultat est une vente d'occasion dans un magasin à départements. Dans tous les cas, sauf une vente d'occasion sur dix pour laquelle le magasin se débarrasse de ses marchandises qui n'ont pas été vendues, le magasin fait son profit régulier.

C'est le gérant des ventes qui est chargé de surveiller les achats et les ventes, et il peut faire prospérer ou il peut ruiner un grand établissement. Il assume une partie des devoirs qui autrefois incombaient au gérant général, au gérant de la publicité, et souvent à un des membres de la firme. En premier lieu, ses devoirs consistent à s'assurer que les marchandises sont achetées le plus avantageusement et sont vendues aussi rapidement que possible.

La tâche du gérant des marchandises est extrêmement variée, ses connaissances sont d'une étendue extraordinaire. Le prix de la soie en Italie, le temps qu'il fait sur place, une hausse dans les fourrures à Londres, la capacité d'un commis gagnant \$12 par semaine, sont des questions journalières qui le concernent.

Pendant une matinée que je passai

lume des ventes. Par conséquent, il est continuellement entre Charybde et Scylla, il s'expose à être à court de marchandises ou à en être encombré. Il a l'œil sur chaque département et tous les matins, à 9 heures, on lui fournit un état exact de ce qui a été vendu la journée précédente et du stock qui reste en mains. Chaque article du magasin est marqué, avec un ticket indiquant la date à laquelle il a été reçu et celle à laquelle il a été mis en vente. Si certaines marchandises ne se renouvellent pas, il envoie chercher l'acheteur en charge du département, pour lui fournir des explications. Quand les explications ne sont pas satisfaisantes, le gérant des marchandises charge deux ou trois vendeurs expérimentés de son personnel particulier, employés exclusivement à ce genre de travail, d'aller dans ce département et de trouver ce qui



Vue du district des magasins de la Sixième Avenue, New-York

On a créé un modèle-type pour les achats d'un magasin à départements, avec autant de soin que pour faire la vente, bien que le procédé ait été plus long. Autrefois, les propriétaires du magasin faisaient eux-mêmes tous les achats. Puis, comme les départements s'agrandissaient, cette partie du travail a été confiée aux chefs de départements qui furent après acheteurs et qui étaient responsables envers le gérant général ou un des propriétaires — méthode qui règne encore dans beaucoup de magasins les plus importants. Il y a six ans, le rusé John Wanamaker s'aperçut qu'il y avait un défaut dans ce système, et il établit un modèle-type d'achat en introduisant le gérant des marchandises. D'autres établissements suivirent son exemple.

avec un gérant des ventes à New-York, celui-ci autorisa, après une conversation de cinq minutes, l'achat de marchandises pour une valeur de \$35,000, ce qui dépassait la limite allouée à un département. Quelques minutes plus tard, il refusa de sanctionner l'achat de marchandises au montant de \$100, pour un autre département. Puis, il passa presque une heure à faire une enquête au sujet d'une plainte faite par une cliente, disant qu'un porte-monnaie en argent, qu'elle avait payé \$10.50, pouvait être acheté dans un autre magasin pour \$7.50. Il savait d'avance ce que cet article particulier avait coûté à Vienne et le droit auquel il était soumis. C'est l'ambition du gérant des marchandises de maintenir les stocks bas et d'augmenter les ventes, c'est-à-dire le vo-

ne va pas. Si les prix sont trop élevés, on les baisse. Si les commis préposés à la vente sont incapables, on les remplace. Si les styles ou les couleurs ne sont pas populaires, il est certain qu'on en fera une vente d'occasion. Car il vaut mieux vendre des articles pour presque rien que de les garder en stock indéfiniment.

(A suivre).

“Oui, Talleyrand,” disait un jour Napoléon à son ministre, “Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité.” — (System.)





# Etoffes à Robes pour le Printemps 1908



Nous avons pris des peines exceptionnelles pour que nos assortiments fussent absolument corrects jusque dans les plus petits détails. La collection est facilement la plus grande et celle qui nous fait le plus d'honneur dans notre histoire.

Nos voyageurs offrent maintenant des échantillons pour le printemps. Comme ils représentent les meilleurs styles et le meilleur matériel pour la nouvelle saison, un examen vous récompensera amplement.

Les valeurs se recommandent bien d'elles-mêmes aux acheteurs les plus importants et les plus exigeants. Nos lignes d'articles ordinaires se vendent toutes aux anciens prix.

## Tissus Lavables 1908

Ce département n'a jamais été mieux préparé pour rendre un service effectif.

## Dentelles et Broderies 1908

Notre assortiment comprend non seulement les articles ordinaires dans toutes les lignes, mais tout ce qui est nouveau dans les effets filet ou à mailles carrées.

## Lignes Spéciales pour le Commerce de Noël

### MOUCHOIRS

Lignes brodées suisses à tous les prix de \$1.25 à \$4.50 par douzaine. Assortiment spécial de Mouchoirs en boîtes de fantaisie appropriées.

### DEUX VALEURS SPECIALES

Mouchoirs à Ourlet à Jours pour Dames, le "Corker," à détailler à 5c. Mouchoirs d'Hommes, le "Tip Top" à détailler à 10c. Demandez à voir ces articles quand vous visiterez le magasin ce mois-ci.

### NOUVEAUTES POUR NOEL

Sets de peignes de fantaisie, en boîtes séparément, genres Parisiens les plus nouveaux à prix populaires. Effets d'incrustation proéminents.

Sacs de fantaisie en genres nouveaux. Ceintures Nouveauté, effets à Perles et de Dresde.

Sachets à mouchoirs à effets floraux, toutes les couleurs à détailler à 25, 50, et 75c.

Le Dry Goods Economist dit : "Les Cols en Toile Brodée continuent à être une des fortes lignes, et il y a une forte demande pour de petits nœuds et d'autres articles allant avec eux."

Nous avons les cols, les nœuds et les jabots, pour fournir à cette demande assurée.

# BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.



Elégant modèle de demi-toilette avec parement en avant de moire de soie.



Modèle en velours bleu nattier avec un abondant pompon de plumes d'autruche.



Dept. C

Dept. C

# Saison 1908

## ETOFFES A ROBES.

|            |                |             |            |
|------------|----------------|-------------|------------|
| Lustres,   | Voiles,        | Taffetas,   | Satins,    |
| Mohairs,   | Eoliennes,     | Sorentos,   | Vénitiens, |
| Siciliens, | Marquissettes, | Roxanas,    | Box Cloth, |
| Popelines, | Crèpe de Chine | Crepolines, | Vicunas.   |



N'oubliez pas que nous sommes les seuls représentants au Canada des lignes de Lustres, Mohairs et Siciliens portant la marque

**“ EUREKA ”**

EXIGEZ CETTE MARQUE.

## COMME HAUTE NOUVEAUTE,

Les Tissus Rayés, Clairs et les Voiles de Paris, rayés dans les nuances Crème, Gris Perle, Brun Doré et Marine seront très populaires, la saison prochaine.

## DRAPERIES.

|           |                |                       |
|-----------|----------------|-----------------------|
| Serges,   | Tweeds Anglais | Tweeds à Pardessus,   |
| Cheviots, | Tweeds Ecosais | Etoffes Imperméables, |
| Vicunas,  | Tweed Canadien | Cravenettes.          |

NOUS ENVOYONS DES CAHIERS D'ECHANTILLONS SUR DEMANDE.



### ALPHONSE RACINE & CIE,

340-342 Rue St-Paul, Montreal

Bureau à Québec :  
70 rue St-Joseph  
L. J. A. NOEL

Bureau à  
Manchester, Ang.

Bureau à Ottawa :  
111 rue Sparks  
P. E. BISSONNETTE.



Gracieux modèle en satin noir, avec broderie pailletée d'argent.



Chapeau en satin pourpre riche, avec ruban de gaze d'argent.



*Magog*

**Indiennes**

DE LA

*Colonial*

**Dominion Textile Co.**

**Printemps 1908**

¶ La Ligne pour le Printemps est pleine de surprises—les plus nouvelles idées en tissus et les effets imprimés les plus rares et les plus riches. :: :: :: ::

¶ Votre maison de gros a un assortiment qui représente cette ligne. :: :: ::

Demandez à voir ces numéros :

No. L. 24.25"      No. C. 31.32"

No. B. 31.32"      No. D.C. 31.32"

**LAWNS DE PERSE**

"Il y a plus de profit sur les Indiennes Canadiennes"





### RAPPORT DE LA MAISON DEBENHAMS SUR LA MODE

Voici le dernier rapport que la maison Debenhams (Canada) Limited, a reçu de sa maison de Paris, à la date du 18 octobre, au sujet des modes d'automne:

"Pour les chapeaux, les grandes formes cloche avec calotte élevée continuent à être en vogue. Depuis quelques jours, ces formes apparaissent en Beaver à longs poils. Leur garniture consiste en plumes, principalement en longues et riches plumes d'autruche de toutes les nuances, ainsi qu'en Roses en Velours, en Pensées et en Dahlias.

"Les nuances Eminence et Violet ne sont plus beaucoup employées par la meilleure clientèle; mais les nuances suivantes: Mordoré, Vieux Bleu, Gris, Eléphant, Vert Bouteille, Mousse, Grenat et Chaudron, sont très bonnes, ainsi que la nuance Tan.

"Pour les robes, la Serge Beau Marin est bien en évidence, ainsi que les étoffes carreautes et à rayures dans les couleurs foncées; les draps unis sont employés tout autant qu'autrefois dans les nuances mentionnées ci-dessus ainsi que dans la couleur cerise. Une nouveauté très frappante est un drap uni avec une rayure Chevron imprimée dans les nuances foncées.

"Pour le soir, on porte de la Mousseline Ninon, du Cachemire de Soie et quantités de nets et de tulles avec beaucoup de belles Broderies et Dentelles, spécialement des effets de Filet et du Filet Brodé.

"La principale garniture pour robes du jour continue à être le Braid ainsi qu'un petit nombre d'effets Brodés Japonais.

"On essaie d'introduire les Bordures et cet essai semble obtenir du succès."

### DESCRIPTION DE MODELES DE CHAPEAUX

Chapeau, page 18. — Modèle charmant en satin noir lustré, garni de plumes d'autruche. Cette forme a un bord excentrique, étroit à droite, s'élargissant en arrière et à gauche. Elle est drapée en avant, où une bande de broderie argentée est posée sur une plume couteau courte en satin noir. En travers de la face antérieure, deux plumes blanches courtes sont placées, leurs barbes frisées en arrière et les tiges se joignant au centre. En arrière sont montées trois plumes grises de trois nuances.

La forme a une calotte de grandeur moyenne, dont les proportions sont à peu près les mêmes que celles usitées pour les chapeaux plats en feutre. Le bord est

excessivement gracieux et est fini par un petit fil métallique recouvert de soie noire. Un bandeau très étroit, avec une petite torsade en malines noire, supporte le chapeau.

Il est impossible de copier ce modèle très exactement, à moins d'avoir une forme satinée. Toutefois, on peut confectionner un chapeau semblable avec une forme plate en feutre souple, ou avec une forme en velours lustré à laquelle on aura donné des dimensions convenables.

Chapeau, page 18 — En satin lustré, d'une riche couleur pourpre, avec un large bord ondulant et une calotte moyenne. Le bord est fini par un fil métallique couvert de soie d'une nuance exactement assortie à celle du chapeau. Une grosse touffe de plumes d'autruche est montée en avant et à gauche. Un noeud gracieux de ruban en gaze d'argent est placé près du devant parmi les plumes d'autruche. Le ruban est tissé de manière que les fils de soie noire entremêlés avec les fils d'argent forment un dessin.

Chapeau, page 16. — Cet élégant modèle de demi-toilette est fait d'une forme en feutre dans la nuance taupe; en avant, il a un revers en soie blanche moirée et est bordé d'un braid de soie étroit assorti au feutre. Le bord est relevé en avant et s'abaisse très légèrement en arrière et sur les côtés. La calotte de hauteur moyenne est entourée de marabout duveteux blanc. Une grosse touffe de plumes d'autruche défrisées et de couleur naturel est montée à gauche et en avant. Un bandeau étroit faisant tout le tour supporte le chapeau et est entouré de malines blanche.

### LES CHAPEAUX EN FOURRURE

Des modèles exquis en fourrures riches indiquent déjà ce que seront les chapeaux en hiver. Les fourrures devenant chaque année de plus en plus rares et de plus en plus coûteuses, le chapeau en bonne fourrure devient de plus en plus un objet dont les femmes favorisées de la fortune sont fières. Même maintenant, il n'y a pas d'autre chapeau qui tente autant l'acheteuse à payer un prix élevé, quelque prudence qu'elle soit, dit "Illustrated Milliner".

Les fourrures qui ont le plus de vogue jusqu'à présent sont l'hermine, la martre zibeline, l'écureuil teint et la martre "Baum Marten". On peut prédire en toute sûreté que le vison sera tout aussi apprécié que les autres fourrures. La martre "Baum Marten" est un des meilleurs choix, car cette fourrure conserve très longtemps son lustre. On teint l'écureuil si habilement et cette fourrure est réellement si belle, qu'elle soutient favorablement la comparaison avec d'autres fourrures coûteuses valant leur pesant d'or, et qu'elle imite si bien.

Au taux de consommation qu'en fait le commerce, ces petits habitants des bois formeront bientôt une race éteinte et cette fourrure deviendra une rareté.

Tous les modèles de chapeaux en fourrure sont petits jusqu'à présent et presque tous offrent une combinaison de dentelle, de fourrure et de rubans. Les fourrures préparées de manière à donner l'idée de l'animal tel qu'il paraîtrait étant vivant, font un si bel effet sur les chapeaux qu'on peut s'attendre à de plus nombreux résultats surprenants et beaux de l'art de la modiste et du fourreur. Un cas à considérer est celui d'un chapeau avec une calotte ronde formée de remplis d'un haut brillant et ayant un bord étroit en forme de diadème, autour duquel un petit animal s'est entortillé, comme ayant rampé jusqu'à la position qu'il occupe; ses pattes de derrière et sa petite queue reposent en effet sur la tête de sa belle maîtresse. La fourrure de cet animal est du "Baum Marten", mais sa forme ne paraît pas différer de celle du vison, et il faut deviner son identité.

C'est à peine s'il y a une fourrure qui ne puisse être employée avec succès par une bonne modiste. Toutefois les variétés à longs poils demandent à être traitées avec précaution.

La femme heureuse et fortunée qui possède un petit morceau de "seal" devrait en prendre soin comme d'un trésor et s'en servir pour orner un chapeau qu'elle portera au milieu de l'hiver. Cette fourrure et l'exquise "broadtail" forment les calottes molles les plus riches et les plus belles et, employées de cette manière, elles n'ont pas besoin d'être taillées. La mode qui consiste à faire la couronne d'un matériel et le bord d'un autre, s'applique particulièrement aux chapeaux en fourrure.

Les aigrettes et les plumes d'autruche se voient sur de nombreux modèles en fourrure. De belles fleurs d'hiver pourront y figurer avec un effet également bon, et de riches ornements ne peuvent jamais être employés mal à propos; mais l'idée qui, en ce moment, semble être la plus en faveur, est celle de la combinaison de fourrure et de dentelle.

Cela veut dire de la bonne dentelle, la meilleure que l'on puisse se procurer. Tous les détails de ces riches chapeaux doivent être à l'avenant. Comme conséquence, ces chapeaux n'ont rien de gros, sauf la facture de la modiste. Quand même, un beau chapeau en fourrure est le plus économique de tous les produits modernes de la modiste. Il n'est jamais démodé ni mis hors d'usage, tout le temps que durent beaucoup d'autres chapeaux et, quand on en prend bien soin, on peut très bien lui donner une autre forme. C'est un chapeau que la cliente et la modiste peuvent refaire avec une satisfaction complète.

Une Garantie



de Perfection

## Cravates pour les Fêtes Prêtes pour Livraison.

L'année dernière nous avons reçu une forte demande pour les cravates, juste avant Noël et on nous priait de nous "HATER."

Nous n'avions pas en mains de stock préparé et notre manufacture était trop occupée par les commandes pour satisfaire à ces requêtes.

Nous avons prévu la même demande, cette année et nous avons fait pour notre stock un vaste assortiment de cravates "four-in-hand" en soie à \$4.00 la douzaine et au-dessus, que nous pouvons livrer

### A une Minute d'Avis

Notre meilleure attention sera accordée à votre commande

## Echarpes de Reid pour Hommes

FAITES PAR

## Featherbone Novelty Mfg. Co., Limited

BUREAU A MONTREAL:  
Edifice Imperial Bank

Toronto

BUREAU A WINNIPEG;  
Edifice Hammond

20 NUANCES  
POUR LE PRINTEMPS 1908

(VERITABLE BENGALINE DE REID)

LA MEILLEURE POUR  
CRAVATES D'HOMMES

# INVENTAIRE

## 30 NOVEMBRE

Afin de faire de la place à nos nouvelles marchandises pour le printemps, arrivant en décembre, nous avons beaucoup de lignes à liquider à des prix spéciaux.

Il sera avantageux pour vous de visiter notre magasin ce mois-ci. Nous avons des marchandises à des prix qui conviendront à votre clientèle.

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C. A.



# Tapis et Fournitures de Maisons

DANS CE DÉPARTEMENT, LES MARCHANDS  
TROUVERONT LES DERNIÈRES IMPORTATIONS,  
LES PATRONS LES PLUS NOUVEAUX ET DES  
MODÈLES EXCLUSIFS POUR LE RÉASSORTIMENT  
ET POUR LE PRINTEMPS 1908.

## Carrés d'Art

TAPESTRY, BRUXELLES, AXMINSTERS SANS  
COUTURES, VELOURS ET LAINE, UN BEL  
ASSORTIMENT.

Cretonnes, Mousselines d'Art,  
Rideaux de Dentelle,  
Linoléums, Prélarts, Mats.

ASSORTIMENT SANS EGAL DE

Couvertures Grises et Blanches  
et de Confortables.

TOUT ICI POUR VOTRE DÉPARTEMENT DE FOURNITURES DE MAISON.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, C. A.

M. de Grandpré, de la maison Debenhams (Canada), Ltd., nous dit que les affaires et les collections sont très bonnes.

Les soies et les lainages de haute qualité sont très fermes, et en très forte demande; les lainages de qualité moyenne tout en étant en bonne demande sont un peu moins fermes. Il est à remarquer d'ailleurs, que, depuis environ une dizaine d'années, la demande pour les marchandises de haute qualité a augmenté de 25 à 30 pour cent., au détriment des marchandises de qualité moindre.

Les fabricants de soieries à la verge ou en rubans quoique offrant des dates de livraison plus rapprochées qu'il y a quelque temps, semblent être encore assez surchargés d'ordres pour ne pas accorder de concessions sur les prix. Les commandes pour l'automne ont été placées à une avance de 5 à 7½ p. c. sur les prix des mêmes marchandises du printemps dernier. Il en est de même pour les lainages de haute qualité.

La demande est très bonne pour les soies Taffetas fini souple ainsi que pour les étoffes à robes dans les couleurs unies. Le velours qui, au début, semblait vouloir prendre difficilement est maintenant en très forte demande, c'est un des grands articles du jour.

Les rubans, voiles et voilettes se vendent également très bien.

Dans les plumes pour garnitures de chapeaux, les plumes d'autruche tiennent toujours leur place, mais les plumes de fantaisie à effet souple genre "fluffy ruffle" sont également en vogue.

Quant aux chapeaux, ceux en feutre pressé à forme Niniche sont très en faveur. Les "Flops" qui avaient été lents à partir ont eu une plus grande demande qu'on ne s'y attendait et se vendent actuellement très bien.

Les couleurs préférées sont les suivantes: noir, cuir, champagne, brun, bleu marin et quelques verts. Le blanc a été très bon au commencement de la saison, mais à mesure que la saison avance les couleurs foncées prennent le pas sur le blanc.

\* \* \*

M. Des Trois Maisons, de la maison J. M. Orkin et Cie, nous dit que, dans le commerce de la mode, les affaires sont très bonnes. La demande pour les marchandises de la saison du printemps est meilleure encore que l'an dernier à pareille époque. Malgré l'avance considérable des prix qui a eu lieu depuis quelques années sur les soieries, rubans, etc., la demande est excellente, il en est de même pour les tulles et les chiffons.

Il y a une bonne demande également pour les plumes et surtout la plume boudine. Les fleurs de tout genre seront certainement l'article la plus en vogue durant la prochaine saison.

Les paiements se font très régulièrement est malgré la prétendue rareté de

l'argent, on ne constate aucun ralentissement dans les collections. L'argent rentre aussi bien que possible et, d'après les apparences, collections et commandes, la confiance dans notre province surtout, ne fait pas défaut.

\* \* \*

Il y a, nous dit-on, chez MM. Révillon Frères, une bonne demande pour les soieries, les dentelles-guipures et les dentelles suisses. Pour les soieries il y a une tendance à la hausse, de même que pour les rubans qui sont également de bonne vente. Dans les dentelles on voit peu de variétés dans les modèles jusqu'à présent.

Les paiements se font régulièrement.

En raison de l'expansion considérable qu'ont prise ses affaires dans ces dernières années, la maison Debenhams (Canada), Ltd., a décidé que, dès la saison prochaine, elle enverrait deux acheteurs en Europe: MM. J. H. Palmer et M. E. Petit.

Les voyageurs de la maison J. M. Orkin & Co, sont tous partis sur leurs routes respectives avec leurs échantillons de nouveautés en articles pour la mode.

M. Henry Bogue et son assistant viennent de partir pour la Beauce et le Bas du fleuve dans les intérêts de la maison J. M. Orkin et Cie.

La maison J. M. Orkin et Cie a retenu les services en qualité d'acheteur de chapeaux en forme, de M. Reed, autrefois de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd.



#### CRAVATES

M. E. O. Barette, de la maison E. O. Barette & Co., nous avise que les affaires sont actuellement plus actives que l'an dernier à pareille époque. Jamais la demande de cravates pour l'époque des Fêtes n'a été meilleure.

La demande porte en grande partie sur les Four in Hand d'une largeur de 2 1/4 à 2 1/2 pouces.

Il n'y a, à vrai dire, pas de nuance prédominante, mais on remarque toutefois, une tendance au retour des couleurs brunes.

Parmi les nouveautés de la maison en fait de cravates, M. Barette nous signale le Four in Hand plié et coupé sur le demi-biais.

#### ARTICLES DE COU

Les manufacturiers sont très occupés à la production d'articles pour Noël. A cette époque de l'année, les marchandises en boîtes sont toujours en demande, et le commerce a été tenté cette saison par

quelques très belles valeurs dans cette ligne.

Les cols durs en toile n'offrent que peu d'améliorations ou n'en offrent pas du tout. La plupart des détaillants ont en mains un assez bon assortiment, mais ils disent qu'il se fait très peu d'affaires dans ce rapport, car, dans certaines parties des Etats-Unis, les ventes de ces articles n'ont pas été très remarquables.



Jabot séparé en chiffon et dentelle.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Des affaires bien meilleures ont été faites avec les cols rabattus mous et brodés ayant une bande large, modérément raide. Les noeuds fantaisie de toute espèce ont une bonne vente à mesure que le costume tailleur prend de plus en plus d'importance. Les genres jabot, Beau Brummel et Marie-Antoinette deviennent de plus en plus populaires, car l'un est fait pour être porté avec l'autre.

La vente des costumes tailleur aidera aussi celle des parures pour manteaux, vente qui a été plutôt désappointante sur le marché local, quoiqu'elle ait été remarquable en Europe.

A Paris, on voit maintenant le col stock extrêmement élevé, avec des pointes qui montent jusqu'aux oreilles. Ce genre a été adopté à New-York et c'est la dernière nouveauté dans cette ville en fait d'articles de cou.

Dans les grandes villes comme Montréal et Toronto, la condition du marché des articles de cou est quelque peu désappointante. Certains des plus grands magasins de ces deux villes refusent

# Printemps 1908

Immense Assortiment de Nouveautés en **Etoffes**  
à **Robes et Costumes**, pour la Nouvelle Saison.  
Voyez les échantillons maintenant en possession de  
nos voyageurs et demandez les qualités suivantes :

Mohairs pastel rayés, Taffetas à carreaux satinés, Bengalines, Tartans, Costume mélange, Ottomans, Drap Vénitien, Crépolines, Voiles, Khantonas, Loriento à carreaux, Baratheas, Rozellas, Popelines, Mohairs, Brillantines, Alpacas rayés, Mélange à carreaux, Granite Rayé, Drap Sédan, Voile Rayé, Taffetas, Mohair glacé, Rayés soie et laine, Mélange Pastel, Panama de laine, Mohair Pékin rayé, Popeline en laine, Armures, Cachemire laine, Cachmire coton.

## INDIENNE

Notre assortiment est au complet et nos dessins sont variés et de bon goût.

## INDIENNE

Notre Drap à 6½ cts ,

Notre Drap à 8 cts.,

Notre Drap à 9½ cts.,

Notre Drap à 10 cts.,

Notre Drap à 10½ cts.

Sont les meilleurs sur le marché.

Commandez sans réserve, les prix sont encore à la hausse.

TWEEDS—DRAP ITALIEN—DRAP A PARDESSUS  
TAPIS—PRÉLARTS.

# P. Garneau, Fils & Cie, = Quebec

242 RUE ST-JACQUES  
MONTREAL.

SALLE D'ÉCHANTILLONS :

INGLESIDE BUILDING  
VANCOUVER.

# MACHINE PARLANTE

---

---

Beau Cadeau de Noël



Cette machine, avec 6 Cylindres, peut être  
vendue en détail, avec un beau profit,  
pour \$6 00

---

---

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Wertern Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C. A.

# MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE  
CHIFFON, DENTELLE,  
MOUSSELINE, LINON,  
:: POINT DE TULLE ::

Le "Nec Plus Ultra" de la  
Perfection:

Matinées Parfaitement Ajustées dites "Pearl"

Confectionnées d'après la Célèbre Forme de  
Palmemberg & Son, Patron de 1907 : : :

Demandez-les à votre marchand.

**PEARL M'F'G CO.**  
BROMPTONVILLE, QUE.

La principale différence entre les

# GANTS de STOREY

et ceux de qualité inférieure, c'est  
—ARGENT DANS VOTRE POCHE,  
aussi longtemps que vous restez  
dans le commerce des Nouveautés.

## LES GANTS de STOREY

sont toujours demandés par les personnes difficiles, parce que LES MEILLEURS GANTS sont une preuve de bon goût et de manières raffinées. Si vous voulez avoir la clientèle payante, mettez en stock et recommandez les gants de Storey.

**W. H. Storey & Son**  
ACTON, ONT. Limited

## FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

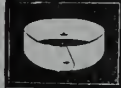


















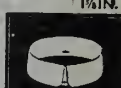







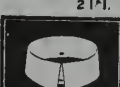
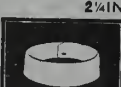
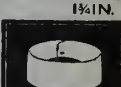
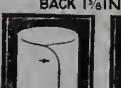

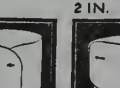




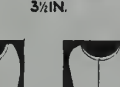
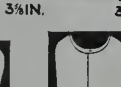
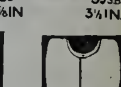
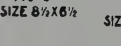
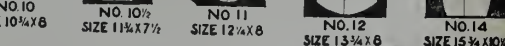
EN

"CAOUTCHOUC"

# "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN<br>BACK 1 1/2 IN                                        | 349<br>2 1/2 IN<br>2 IN                                                              | 369<br>2 1/2 IN<br>2 IN                                                               | 249<br>2 1/2 IN<br>1 1/2 IN                                                           | 59<br>1 1/2 IN<br>1 1/2 IN                                                            |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 199<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                            | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                             | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                                                            | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                          |
|    |    |    |    |    |
| STYLE 39 1/2<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                   | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                             | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|   |   |   |   |   |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN.                                     | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE ALBION.<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                      | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                        | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.                                                       | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.                                                         | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                         |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.                                          | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 3/4 IN.                                                        | 399<br>2 3/4 IN.<br>2 IN.                                                             | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN<br>1 1/2 IN                                               | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.                                                       |
|  |  |  |  |  |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN                                                          | 29<br>3 1/2 IN.                                                                      | 9<br>3 1/2 IN.                                                                        | 279<br>3 1/2 IN.                                                                      | 289<br>3 1/2 IN                                                                       |
|  |  |  |  |  |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                                                          | NO 10<br>SIZE 10 1/4 X 8                                                             | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2                                                      | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                                                              | NO 12<br>SIZE 13 1/4 X 8                                                              |
|  |  |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |
| NO 14<br>SIZE 15 1/4 X 10 1/2                                                       |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |                                                                                       |

Articles en Toile non surpassés pour la  
Qualité, le Fini, l'Ajustage et la Perfection. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

toute espèce de nouveauté dans cette ligne, et cela malgré le fait que lorsqu'une exhibition extraordinaire sera faite ou qu'une ligne d'occasion d'un assez bon

La ceinture en soie obtient un regain de faveur. On remarque quelques modèles très jolis. Les ceintures en cuir de toute sorte auront une forte demande.



Dernier genre de Paris et de New-York.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

genre sera produite, le comptoir sera encombré. Un magasin, dans chacune de ces villes fait, dit-on, de belles affaires dans cette ligne. Chacun de ces magasins fait constamment un étalage en vitrine et a en stock un bel assortiment des principales lignes et des dernières nouveautés.

Dans les articles en chiffon, le col à bande étroite ou le col stock, avec un noeud de dentelle ou de ruban, est l'article de vente, ou bien, c'est le petit col stock à pointes. On offre, pour porter avec les blouses fantaisie en net et dentelle, avec col attaché, des bandes de col étroites en velours surmontées d'un ruché et garnies de broderie sur ruban.

Pour le commerce des jours de fête, des genres assortis de ruchés sont mis en boîtes. Quant aux marchandises en chiffon, c'est le col stock qui se vend le plus. Contrairement à la coutume habituelle, le col stock avec jabot n'est pas demandé.

Dans les magasins qui ont affaire à la haute clientèle, les écharpes en chiffon, les boas en plumes d'autruche, en marabout et en plumes de coq se vendent pour costumes du soir et costumes habillés.

#### LE COMMERCE DES CEINTURES

On s'attend à une saison exceptionnellement bonne dans le commerce des ceintures, principalement pour les ceintures en élastique, ornées d'acier taillé, car depuis quelque temps les ceintures en cuir uni sont beaucoup portées et le public recherche maintenant quelque chose qui fasse plus d'effet.

Pour les genres souples, en cuir écrasé, le goût du jour est aux nuances ordinaires.

La ceinture "Fluffy Ruffle", bien qu'elle soit depuis quelque temps sur le marché, est toujours en bonne demande. C'est une ceinture unie, avec d'habitude cinq morceaux de métal placés à intervalles, sur toute sa longueur. La largeur de deux pouces semble avoir la préférence en ce moment.

\* \* \*

MM. A. O. Morin et Cie, nous disent que les affaires sont satisfaisantes et la collection très passable vu les circonstances du marché financier. L'échéance du 4 novembre s'est très bien passée.



#### LES MARCHES DE LAINE D'AUSTRALASIE

Saison 1906-1907

L'accroissement de la production de la laine a été considérable; en trois ans le nombre de moutons a augmenté de 23 millions; le record de plus de deux millions de balles a été atteint, l'année 1906-1907 comportant une augmentation de 229,733 balles sur l'année précédente, et de plus de 700,000 sur la saison 1903-1904. Une hausse notable dans les prix a concordé avec ce mouvement d'expansion. Les valeurs atteintes n'ont jamais été aussi élevées: la prospérité générale dans le monde entier, l'augmentation de la population et la capacité de consommation plus forte sont les raisons principales de cet état de choses; plus particulièrement l'Australasie est redevable aux industries pastorales de la situation exceptionnellement favorable qu'elle occupe; sur un chiffre de \$300,000,000 que celles-ci ont produit, environ \$200,000,000 proviennent de la laine.

Le rendement de la laine par tête de mouton est sensiblement plus fort en 1906 qu'en 1896, puisqu'il a suffi de tondre 49.5 moutons, pour obtenir une balle, alors qu'il en fallait 59.65 il y a vingt ans.

Le nombre de balles obtenues pour 1,000 moutons est environ d'un quart plus élevé aujourd'hui, puisqu'il s'élève à 20.2 alors qu'il n'était que de 16.75 en 1896. Ces résultats font honneur aux éleveurs, qui, par des croisements rationnels, ont sensiblement amélioré la race.

L'Europe recherche la laine australienne, l'Amérique ne suffit pas à sa consommation et l'Extrême-Orient offre de nou-



Ceinture en cuir cordé, ornée d'or, avec boucle en nacre.

Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Il y a une bonne demande de rassortiment pour les marchandises d'hiver notamment pour les bas en laine et les foulards.

veaux marchés; les Japonais ont doublé et triplé leurs achats au cours de cette année, la Chine et les Indes construisent des filatures.

# RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs de Modèles et Manufacturiers



ARTICLES DE COU POUR DAMES  
CEINTURES POUR DAMES  
VALANTS PLISSES  
RUCHES



HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

## PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

### Sous-Vêtement "Ceetee"

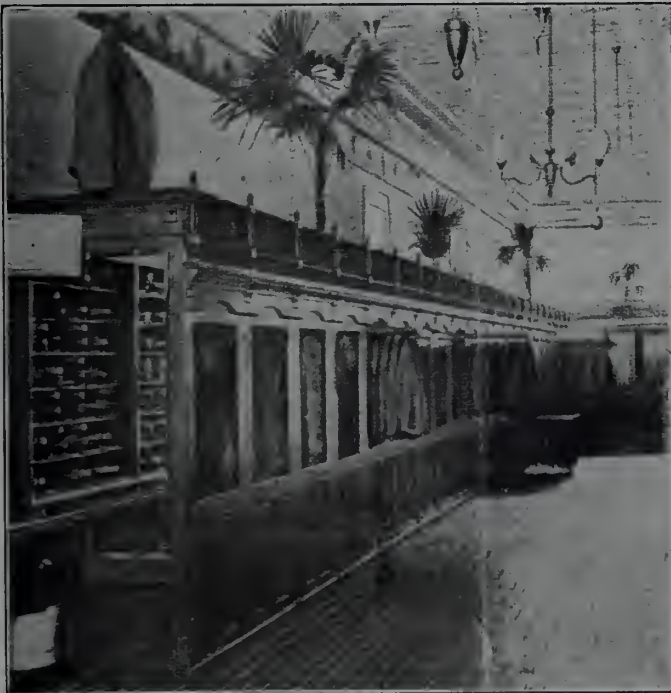
**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

**THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED**

GALT, CANADA.

# Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

**Pour la manipulation économique et scientifique des confections pour Hommes et Femmes**

Garde-Robes à Sections—  
Chacun est complet par lui même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

**Weir Wardrobe Co. of Canada,  
LIMITED**

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

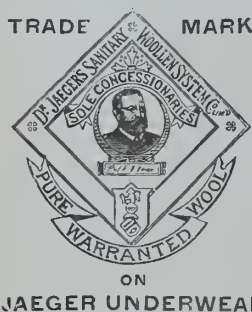
Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa.

Aux marchands-tailleurs désireux d'acheter dans des conditions exceptionnelles de bon marché des tissus de laine dans les genres les plus nouveaux, nous conseillons de faire une visite ou d'écrire à MM. Mark Fisher, Sons & Co.

Ces messieurs viennent de terminer leur inventaire et ont décidé d'écouler à très bas prix les lignes dont l'assortiment n'est plus au complet. Nos lecteurs devaient profiter d'une pareille aubaine.

Pour les beavers, meltons et étoffes à pardessus, nos lecteurs trouveront un choix immense chez MM. Mark Fisher, Sons & Co. Nous les engageons à ne pas acheter sans avoir vu ce que cette maison peut leur offrir. Leur annonce d'autre part intéresse les marchands-tailleurs comme les marchands de nouveautés. Lisez la et demandez des échantillons en vous recommandant de "Tissus & Nouveautés".

Dr Jaeger's sanitary woolen system



Le nom de Jaeger est bien connu dans le monde entier, pour la pureté absolue des marchandises que vend cette maison, et la valeur de ses vêtements de sport en laine pure est reconnue par les sportsmen vivant sous tous les climats.

Cette maison manufacture de nombreux articles spéciaux. Dans la revue que nous avons passée de son stock, nous avons été frappés particulièrement par ses rugs de campement, en poil de chameau, ses sacs de couchage faits de trois couches de duvet de poil de chameau. Les casquettes tricotées faites par cette maison peuvent être portées comme des casquettes ordinaires ou peuvent être rabaisées de ma-



nière à couvrir les oreilles, la bouche et la poitrine, ne laissant que les yeux exposés. La maison Jaeger fabrique des gants nouveaux pour le tir au fusil, la

conduite en voiture et la conduite des automobiles, des sweaters, des cardigans et des spencers, pour procurer une forte chaleur et donner de la protection au corps. Son stock de sous-vêtements, en pure laine naturelle, est fait pour tous les climats et comprend un grand nombre de pointures.

Cette Compagnie a équipé plusieurs expéditions arctiques et antarctiques, ainsi que des explorateurs des régions tropicales, et les officiers de l'armée de l'Inde apprécient également la qualité des marchandises Jaeger. Le grand explorateur africain, Sir H. M. Stanley, était un fervent partisan des vêtements Jaeger.



United Garment,  
Shirt Style.

Une courte histoire de la Compagnie aura probablement de l'intérêt.

Il y a environ 30 ans, Gustav Jaeger, docteur en médecine et professeur à l'université de Stuttgart, fut conduit, en raison de sa mauvaise santé à étudier la question des vêtements et du couchage à un point de vue hygiénique et à développer son système d'adaptation des vêtements à la nature physiologique et à la fonction de la peau. Avec une extrême difficulté, il parvint à faire manufacturer certains articles d'après ses idées; lui, sa famille et ses amis se rendirent bientôt compte de l'avantage qu'il y avait à être vêtus uniquement de laine pure. Il commença à répandre ses idées par le monde entier et, à Londres, ses idées trouvèrent un champ particulière-

ment fructueux. Une Compagnie anglaise fut établie pour permettre au public de mettre à profit d'une manière pratique les réformes hygiéniques du Dr Jaeger et bien que ces réformes aient été accueillies au début avec dérision et scepticisme, la Compagnie démontra d'une manière triomphante la valeur de ces réformes. La laine pure, non teinte, était un caractère essentiel du système qui fut bientôt reconnu par tous les médecins et par les gens réfléchis, comme basé sur le bon sens et les lois naturelles, de sorte que la vente des vêtements et du couchage Jaeger augmenta rapidement. Bientôt, "les sous-vêtements en laine naturelle" Jaeger



furent imités de tous les côtés; ces imitations étaient faites en laine et coton mélangés. Toujours la Compagnie a combattu l'étalage frauduleux des termes "laine pure", "tout laine", etc., et son influence a agi plus fortement que tout autre facteur pour arriver à une description correcte des lainages donnée par les manufacturiers et les marchands et, en général pour relever le niveau de l'honnêteté dans le commerce. Les lignes strictes établies par le Dr Jaeger, quant à la pureté et à la qualité, ont été suivies fidèlement par la Compagnie qui n'a jamais vendu un vêtement adultéré. Il y a maintenant vingt-trois ans que la Compagnie Jaeger a débuté dans le petit magasin de la rue Fore, à Londres; ce magasin s'est



A GUARANTEE OF  
**BEST VALUE**

TRADE  MARK

**SUSPENDER**

MADE IN CANADA  
BY  
THE BERLIN SUSPENDER  
AND  
BUTTON CO.

Agent pour la province de Quebec :

**W. C. H. HORTON, 204, rue St-Jacques,  
MONTREAL**





?

Pourquoi les marchands qui réussissent le mieux dans le pays se servent-ils de nos

## Figure de Cire

Faites d'après Nature ?

Parce qu'elles ajoutent un charme si merveilleux à L'Étalage du Magasin.

**A. S. RICHARDSON**

MANUFACTURIER

103-105 rue Ontario, TORONTO.

239 rue St-Jacques, MONTREAL

Nous pouvons vous fournir tout ce dont vous avez besoin en fait d'Accessoires pour Etalage de Magasin.

## Nous attirons le Public à votre Magasin

Grâce à nos campagnes de publicité extensive. Vous conservez sa clientèle en vendant les sous-vêtements marqués ainsi :



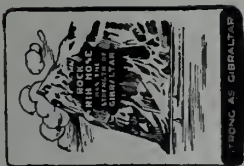
Les affaires portant sur les articles **PEN-ANGLE** sont des affaires satisfaisantes, parce que notre garantie protège et le marchand et le client.

**Penmans Limited**  
Paris, Canada.



### PRINCESS RIB

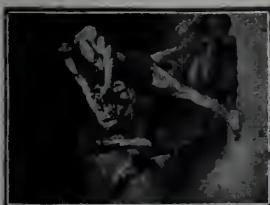
Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



### ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



### HERCULES RIB

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS**  
TORONTO ET MONTREAL

## Prospérité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"  
Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

**Rock Island Overall Co.**  
ROCK ISLAND, P. Q.

ensuite développé pour devenir le grand établissement de la rue Milton et de la ruelle Moor qui occupe des centaines d'employés. En 1890, une succursale fut établie en Australie avec des dépôts à Melbourne et Sydney et, en 1904, une succursale canadienne fut établie à Montréal, succursale qui est le bureau principal de la Compagnie pour le Dominion. Tel est le développement d'une grande idée.

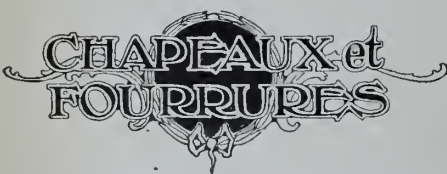
Le succès du système du Dr Jaeger a eu naturellement pour effet de faire offrir au public d'autres vêtements soi-disant sanitaires, sous une recommandation plus ou moins spécieuse. Diverses sortes de-tissus ont été produites et on a essayé diverses manières de tisser les textiles



Double over Chest.  
Patent Draught proof  
opening in front.  
Ribbed Bottom.

tels que le lin et le coton afin que les vêtements ainsi tissés produisent sur les personnes qui les portent à peu près le même effet que les marchandises Jaeger; mais ces essais n'ont réussi qu'à faire ressortir la valeur du système de laine pure Jaeger.

La Compagnie Jaeger envoie aux personnes qui en font la demande un joli catalogue illustré où sont représentés tous les divers sous-vêtements que la Compagnie manufacture pour dames, hommes et enfants, ainsi que les vêtements de sport, les vêtements pour le froid, les corsets et vêtements d'intérieur pour dames, etc., etc., produits de la Compagnie Jaeger.



COMMERCE DE FOURRURES A LA  
FOIRE DE NIJNI-NOVGOROD  
EN 1907

La peau d'écureuil (petit-gris) est le principal article du commerce des fourrures à la foire. L'apport s'est élevé approximativement à un million de peaux. Les prix moyens étaient: peaux d'écureuil (petit-gris) de la Russie d'Europe, 27 kopecks (\$0.216) la peau; peaux d'écureuil de la Sibérie: région de l'Enisséï, 32 kopecks (\$0.256) la peau; région de la Léna, 40 kopecks (\$0.32) la peau; région de Yakoutsk, 49 kopecks (\$0.392) la peau; région de Nertchinsk, 50 kopecks (\$0.40) la peau.

La plupart de ces peaux ont été achetées en destination de l'étranger. Au com-

mencement de la foire, la demande a surtout porté sur les sacs de petit-gris à six rangs de peaux dont l'apport a été totalement vendu à raison de 35 à 37 roubles (\$28.00 à \$28.96) le sac. Sac à sept rangs, 40 à 50 roubles (\$32 à \$40). La marchandise sibérienne de meilleure qualité valant de 45 à 53 roubles (\$36 à \$42.4). Sacs à huit rangs, de 70 à 85 roubles (\$56 à \$68), et en qualité extra de 105 à 115 roubles (\$84 à \$92) le sac.

La marmotte fut exclusivement vendue à l'étranger; cette fourrure est peu demandée.

A la foire de 1906, la zibeline de couleur foncée resta, par suite des prix élevés, entre les mains des vendeurs. Dans le courant de l'hiver dernier, une certaine quantité de cette fourrure s'écoula à Moscou avec une réduction de prix et une autre partie fut vendue à la foire d'Irbit avec un rabais encore plus grand à la suite duquel les négociants subirent des pertes sensibles.

Les acheteurs étrangers arrivés à la foire firent des offres à 20 p. c. au-dessous des prix élevés. Si cette nouvelle baisse s'était produite, les vendeurs auraient encore subi des pertes, vu que la marchandise avait été payée en Sibérie à des prix élevés. Le commerce des peaux de zibeline a donc été peu animé. Une certaine quantité de peaux de zibe-

line, de couleur claire, furent vendues aux prix suivants: zibeline de Minoussinsk, de 34 à 36 roubles (\$27.2 à \$28.8); de l'Amour, de 45 à 70 roubles (\$36 à \$56); de Saunisk, de 63 à 70 roubles la peau (\$50.4 à \$56). En peaux foncées de zibeline, il n'y eut aucune importante transaction, à l'exception de quelques peaux vendues de 140 à 160 roubles (\$112 à \$128) la pièce.

Les prix des peaux de renard blanc subirent une forte baisse. Renard de Yakoutsk, 9 à 10 roubles (\$7.2 à 8); renard de Enisséï, 10 roubles (\$8); renard d'Arkhangel, 6 roubles (\$4.80) la peau.

L'apport de l'hermine a été beaucoup plus grand qu'à la foire précédente. Les demandes de l'étranger pour cette fourrure furent cette année peu nombreuses parce que les gros acheteurs de Leipzig et de Londres possédaient encore des stocks importants de cette marchandise provenant de la foire de 1906. Voici les prix: hermine de Yakoutsk, 1 rouble 50 kopecks (\$1.20) au lieu de 2 roubles 25 kopecks (\$1.80) à 2 roubles 60 kopecks (\$2.08), prix de l'année dernière; hermine de la région de l'Enisséï, 1 rouble 60 kopecks (\$1.28) la peau.

On ne comptait à la foire qu'un petit nombre de peaux et fourrures de chèvre du Thibet. La peau se vendait 4 roubles (\$1.20) et le sac de 30 à 40 roubles (\$24 à \$32).

La martre fut très recherchée en Sibérie par les acheteurs étrangers, de telle sorte que l'apport de cette fourrure à Nijni-Novgorod était insignifiant. Martre au poil soyeux, de 12 à 15 roubles (\$9.60 à \$12); martre de montagne, de 8 à 10 roubles (\$8) la peau.

En fourrures de provenance étrangère, il faut mentionner: une grande quantité de peaux de kangourou (400,000 peaux) et de castor, ce dernier s'est vendu de 15 à 20 roubles (\$12 à \$16) la peau et un apport moindre de peaux de genette, rat musqué d'Amérique, loutre, etc.

A l'exception de 80,000 peaux de karakoul (astrakhan) achetées à Boukhara en destination de l'étranger, presque toute la quantité disponible fut expédiée à la foire. Les prix de cette marchandise à Boukhara étaient élevés parce que tout le stock de l'année dernière avait été vendu et qu'ensuite il se produisit une grande demande de la part des acheteurs étrangers. Environ 1,000 balles de peaux de karakoul furent livrées en Angleterre et aux Etats-Unis à raison de 92 à 120 roubles (\$72 à 96) la dizaine de peaux.

La valeur de l'apport des fourrures à la foire, approximativement la même qu'en 1906, s'élevait à 11 millions de roubles (\$8,800,000.)

M. T. A. Durand nous avise que, dans les fourrures, les ventes ont été très bon-

### COMMENT VOUS EN TIREZ-VOUS AVEC LES FILS ?

Vous n'y êtes pas du tout pour les profits, si vous tenez des fils faits par des trusts étrangers. Quand les combines et les ententes ont fait monter les prix du gros — et que la douane a perçu les droits d'entrée — il ne reste rien pour le détaillant.



### LES FILS DOMINION

sont les fils d'un "commerce équitable." Il n'y a pas de droit à payer sur eux et ils sont faits par la seule compagnie indépendante au Canada.

Nous les vendons directement aux marchands à des prix qui **rappor-**  
**tent net un cent de plus par**  
**bobine** que les fils faits par le trust.

Demandez les prix et une bobine  
échantillon.

SEULS AGENTS DE VENTE

The Andrew H. McDowell Co., Inc.

MONTREAL et TORONTO.

**Hamilton Cotton Co.,**  
 — HAMILTON —

**MARQUE "STAR"**

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
 Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les  
 grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
 32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
 et dans toutes les longueurs désirées.

**MARQUE "IMPERIAL"**

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant  
 une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le  
 Commerce du Printemps.

— AGENT POUR LA VENTE : —

**W. B. STEWART**

11 rue Front Est, - TORONTO, Ont.

Toutes nos Riches et  
 Elegantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction du-  
 rant les mois d'Été. Nous avons toutes  
 les **Pelleteries** en vogue en une im-  
 mense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse,  
 Electric Seal et Near Seal.  
 Collerettes, Etoles et Man-  
 chons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les  
 fourrures. Emmagasiner et Assurance  
 des fourrures pour la Saison d'Été.

**T. A. DURAND**

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

**Les Gants  
 de Peau de**



**PEWNY**

— Sont les Gants —

dont chaque paire est accompagnée  
 d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
 risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

**AUTOMNE 1907**

HOMESPUNS  
 HARRIS

**Etoffes à Costumes  
 pour Dames**

**Draps pour Manteaux**

**HARRIS & COMPANY**

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

nes, pendant tout le mois d'octobre; elles sont encore satisfaisantes en novembre mais sans la température contraire, elles auraient été meilleures encore.

Les collections sont un peu plus difficiles et la rareté momentanée de l'argent fait que la tendance à acheter des fourrures moins dispendieuses se fait sentir.

La Compagnie Paquet, Limitée, vient de publier son catalogue des fourrures pour la saison 1907-08.

Comme toujours, le catalogue de cette maison est superbement illustré et donne une idée exacte des modèles superbes qui sortent de ses ateliers. Avec chaque gravure est un numéro de référence qui permet de se reporter à la désignation complète du modèle, forme, matériel, longueur, etc., etc. La liste de prix qui accompagne le catalogue complète les détails qui ne sauraient trouver utilement leur place dans ce dernier.

La Compagnie Paquet, Limitée, importe elle-même les peaux vertes, et, elle est la seule en Amérique qui leur fasse subir, sans s'adresser ailleurs, toutes les préparations nécessaires avant de les transformer en manteaux, paletots, pélerines, collerettes, collets, étoles, cravates, colliers, boas, écharpes, manchons, casques, képis, mitaines, gants, etc.

Nous engageons fortement les marchands intéressés dans ces lignes et qui ne les auraient pas encore reçus à s'adresser à la Compagnie Paquet, Limitée, Québec, pour obtenir et le catalogue et la liste de prix pour la saison 1907-08.



Satisfaction complète au sujet du commerce, voilà le message qu'envoie la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Limited, Toronto. "Les marchands de gros et les manufacturiers ont fait circuler des rumeurs à l'effet que le commerce n'était pas aussi bon que d'habitude, dit cette maison, mais, par notre expérience, nous avons vu que les choses se passent d'une manière tout-à-fait contraire. Les voyageurs de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Limited, font des affaires remarquables dans ce pays et la firme dit qu'ils n'ont jamais pris auparavant un aussi grand nombre de commandes pour les articles de tapisseries, les rideaux en dentelle, les stores, etc. Leur succès cette saison est attribué en partie à la magnifique collection d'échantillons qu'ils offrent. Jamais autrefois ils ne se sont présentés au commerce avec un assortiment aussi considérable et aussi bien choisi; la plus grande partie de leurs marchandises ont été achetées avant la forte hausse de prix qui s'est produite et la maison est en mesure de faire profiter le commerce des anciens prix. Parmi les nouvelles lignes offertes, il y a une belle ligne de denims provenant de la propre manufacture de cette maison. Cette firme a récemment augmenté ses facilités de production de rideaux en dentelle et est en mesure d'offrir au commerce un assortiment qui est un honneur pour l'esprit d'entreprise des Canadiens.

Les commerçants du voisinage de Montréal devraient visiter le nouveau magasin de cette maison, au coin des rues St-Pierre et des Récollets, où ils trouveront, sans aucun doute, les marchandises qu'il serait avantageux pour eux de mettre en stock.

#### Amélioration constante des qualités

Il n'y a pas de très longtemps que les manufacturiers canadiens étaient supposés ne produire que les marchandises de la qualité la plus médiocre. Même à cette époque, beaucoup de manufacturiers du pays produisaient des articles supérieurs, mais ils n'obtenaient pas toujours l'estime qui leur était due. Tout cela a été changé depuis quelques années grâce à la confiance nationale croissante dans nos propres moyens. Rendus hardis par le changement du sentiment public et poussés au progrès par les vastes marchés que le développement récent du pays a ouverts, les manufacturiers canadiens sont maintenant plus portés à établir leurs justes revendications quant à la supériorité de leurs articles et, en même temps, ils améliorent la qualité de ces articles et affermissent leur position par tous les moyens possibles. Une maison qui a fait des progrès sous ce rapport est celle de Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., de Toronto. Un exemple du succès de sa politique d'entreprise est donné par l'amélioration constante des produits de son établissement de Valleyfield qui, outre chaque année une avance marquée sous le rapport de la qualité et des modèles artistiques. La production de Valleyfield comprend les rideaux en tapestry, les dessus de chaises longues, les dessus de tables et les denims. Ce dernier arti-



**The Robert Ryan Co.**  
REGISTERED  
TROIS-RIVIERES, Que.  
Manufacturiers de

**Gants, Mitaines, Raquettes,  
Mocassins, (Soullers Mous)**

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:

**"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."**

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**  
Agents de Vente.

## J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES

EN GROS

Nous sollicitons de nos clients la faveur de leurs Commandes d'importation pour les Marchandises de la Saison Nouvelle.

Nos voyageurs sont sur leurs routes respectives avec un set d'échantillons complet de Marchandises pour le printemps 1908.

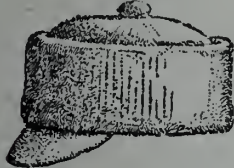
# LAINÉ PURE JAEGER

JAEGER



Dressing Jacket, "Twilight" Design  
\$3.75 chaque.

JAEGER



"Fleecy" Knitted Travelling  
Cap (Turned up).

JAEGER



"Fleecy" Knitted Travelling  
Cap (Turned down).  
\$1.00 chaque, doublée ou non

JAEGER



"Cromer." \$1.75

JAEGER



"Teck." \$1.50

## Nouveautés pour Noël

### LONGUES ECHARPES EN DENTELLE PURE LAINE

| No.  | Grandeur | Couleurs                                                              | Prix de détail<br>Chaque |
|------|----------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 4934 | 30x80    | Entièrement Blanches                                                  | \$0.75                   |
| 4926 | "        | Blanches, avec Pois Chenille en Couleur                               | 0.75                     |
| 4952 | "        | Blanches, mises seules en Boîtes de Fantaisie.                        | 0.75                     |
| 4953 | 30x90    | " " " "                                                               | 1.00                     |
| 4941 | 25x70    | " avec Dessins en Soie de Couleur aux bouts                           | 1.00                     |
| 4906 | 30x90    | Unies Blanches, Grises ou Noires                                      | 1.00                     |
| 4925 | 34x84    | Entièrement Blanches<br>et qualités meilleures jusqu'à \$5.00 chaque. | 1.25                     |

### CHALES EN DENTELLE TOUT LAINE

|                                        |               |                          |      |
|----------------------------------------|---------------|--------------------------|------|
| 4921                                   | Carrées de 48 | pouces de côté, Blanches | 0.75 |
| 4902                                   | " 60          | " " " "                  | 1.00 |
| 4903                                   | " 72          | " " " "                  | 1.25 |
| et qualités meilleures jusqu'à \$6.50. |               |                          |      |

### ECHARPES ET CHALES EN DENTELLE DE LAINE A MAILLES (Chain)

Grande Nouveauté en Crème et Noir . . . \$1.00 à \$3.50 chaque

Châles Honeycomb et de Fantaisie \$1.00 à \$3.50 chaque

### POUR HOMMES

|                       |                                     |            |
|-----------------------|-------------------------------------|------------|
| Gilets Tricotés       | Sweaters                            | Gants      |
| Robes de Chambre      | Cardigans                           | Casquettes |
| Vareuses de repos     | Vareuses de Golf                    | Pantoufles |
| Casquettes Nord-Ouest | Duveteuses (Fleecy) Doublées ou non | \$1.00     |

### POUR DAMES

|                                                                                                          |                  |                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|
| Golfers                                                                                                  | Robes de Chambre | Spencers Confortables |
| Jaquettes de Golf                                                                                        | Jaquettes Kimono | Gants                 |
| Blouses                                                                                                  |                  | Pantoufles            |
| Les prix ci-dessus sont sujets à l'Escompte Commercial ordinaire<br>Liste illustrée de Prix sur demande. |                  |                       |

SOUS-VETEMENTS JAEGER POUR TOUTES LES SAISONS.

**Dr. JAEGER'S** SANITARY WOOLLEN **SYSTEM** COMPANY LIMITED  
MAGASIN DE GROS. 301 rue St-Jacques, Montreal.

cle forme une nouvelle ligne qui fait rapidement son chemin. L'assortiment des marchandises produites par cette manufacture est plus complet cette saison qu'jamais, et la firme a dit que les prix sont si bas que les importations de l'étranger sont à peu près réduites à néant. Les rideaux de dentelle fabriqués dans la manufacture de cette maison ont aussi une réputation bien établie auprès des commerçants et la production de cette manufacture comprend non seulement des rideaux de dentelle, et des rideaux bobinet, mais aussi des rideaux de mousseline, des stores Bonne Femme, des panneaux en dentelle pour portes, des dessus de lits et des lignes similaires.

Les commerçants situés dans le voisinage de Montréal trouveront qu'il est de leur intérêt de visiter le nouveau magasin de cette maison, coin des rues St-Pierre et des Récollets.



M. A. O. Morin, chef de la maison A. O. Morin et Cie est de retour d'Europe où il était allé dans l'intérêt de son commerce.

M. A. O. Morin nous dit qu'en Europe et plus particulièrement en France, les affaires sont excellentes. Tout est cher sur les marchés européens, les prix sont plus élevés que jamais surtout dans les laines et les soieries.

\* \* \*

M. A. Racine, jr., de la maison A. Racine et Cie se déclare satisfait de l'échec du 4 novembre et nous dit que, depuis cette date, les collections ne se sont pas ralenties.

Il y a une bonne demande de rassortiment en marchandises d'hiver telles que sous-vêtements, bas, couvertes, en un mot, toutes les marchandises en laine. Malheureusement les manufacturiers de sous-vêtements et d'articles en laine sont en retard dans les livraisons et les expéditions des commandes à la clientèle de détail s'en ressentent forcément.

En ce qui concerne les ordres pour le printemps, la demande est bonne et les voyageurs reçoivent des ordres qui témoignent de la confiance du commerce de détail dans les affaires.

#### Greenshields Limited, Montréal

Les divers départements de la maison Greenshields Limited, Montréal, sont pleins d'activité. Les ordres sont considérables et les commis voyageurs annoncent des conditions absolument satisfaisantes dans tout le Dominion. De plus, ils sont enthousiastes au sujet de leurs lignes d'échantillons.

Le département des confections de la maison Greenshields fait rapport que ses affaires sont dans une condition excellente. Ceci est absolument vérifié par l'augmentation des affaires relativement à la saison précédente. Les vêtements con-

fectionnés, pour dames et enfants, les confections pour enfants, les jupes pour dames et jeunes filles ont une demande décidément plus forte que dans toute saison précédente. La tendance, considérée en général, est pour les vêtements d'une catégorie supérieure. La maison Greenshields a pris ses précautions complètes pour livraisons faites de bonne heure et entièrement dans toutes les lignes. Elle conseille fortement à tous les marchands de gros de placer leurs ordres de bonne heure, afin d'obtenir les meilleurs prix possible et des livraisons promptes, car le marché, en ce moment, n'offre aucune tendance à la baisse pour tous les tissus. Tout indique que les prix seront plus élevés pour les commandes de répétition. En ce moment, la chose la plus importante qui ait de l'intérêt pour les marchands détaillants, c'est d'obtenir des livraisons de bonne heure, ce qui veut dire pour eux une saison plus longue quand elle débute avec une offre complète de ces marchandises. Cela constitue la meilleure publicité qu'un marchand puisse faire.

Dans le département des marchandises tricotées, il y a une grande activité et quelque crainte est exprimée qu'il puisse s'y produire un manque. En ce moment, la maison Greenshields fait des affaires énormes en bas et chaussettes pour l'automne et l'hiver. Elle conseille aux marchands d'examiner ses stocks de bas et chaussettes en cachemire, à côtes et unis, car, quand les contrats actuels seront expirés, il y aura sûrement une grande différence dans les qualités à prix populaires. Bien plus, cette maison attire l'attention de ses clients sur sa marque "Square Knit" qu'elle contrôle entièrement. Cette maison a un bel assortiment de bas et de chaussettes en balbriggan et en laine naturelle qu'elle offre en ce moment au commerce. Dans ces lignes spécialement, la maison Greenshields s'aperçoit que la demande est beaucoup plus considérable pour les marchandises de la plus haute qualité que dans les saisons précédentes. Le marchand qui paie un peu plus pour ces marchandises assure à ses clients une satisfaction générale. Pour les lignes importées, la maison Greenshields offre un assortiment particulièrement bon de marchandises brodées, cou-de-pied en dentelle allover et en dentelle ordinaire, ainsi qu'en soie unie, Lisle, Lisle brillant et Lisle mercerisé. Une autre ligne populaire qui est l'objet d'une faveur générale, c'est un bas en lisle avec talon et bout d'une couleur qui ne passe pas. Cette dernière ligne mentionnée est populaire dans tous les marchés du monde. Quant à la question des couleurs, cette maison s'attend à une forte demande pour les nuances tan, les nuances claires pour costumes du soir, et blanc étant la couleur dominante.



#### PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE COTONNIERE

Une nouvelle saison est commencée pour le coton et des conjectures sont faites au sujet de la récolte probable. A la fin du mois d'août, la récolte était estimée par M. Hester, secrétaire du Cotton

Exchange de la Nouvelle-Orléans, à 13,510,000 balles et, par M. King, secrétaire du Cotton Exchange de New-York, à 13,593,948 balles. L'estimation du Département de l'Agriculture, qui devait être publiée le 2 septembre, l'a été le 9 septembre; on a dit alors que les chiffres de cette estimation concernaient la récolte au 25 août, qu'ils étaient donc inexacts à la date de leur publication. Les changements usuels dans les probabilités de la récolte des diverses localités ont eu lieu depuis la publication des bulletins des deux Cotton Exchange; mais la diminution signalée dans une localité sera sans doute compensée par une augmentation dans une autre section, de sorte que la moyenne sera bien maintenue.

A en juger par les conditions des années précédentes, on peut s'attendre à ce que ces estimations soient surpassées au moment où la récolte aura été complètement faite, car les estimations de première heure faites au cours des cinq ou six dernières années ont été inférieures d'environ un million de balles aux estimations finales. Si la même chose se reproduit cette année, on peut s'attendre à une récolte de 14,000,000 de balles.

Les prix que l'on désire obtenir pour le nouveau coton est de quinze cents, mais on rapporte que les filateurs européens possèdent une quantité de coton inusitée pour l'époque, leurs stocks étant estimés à 1,984,000 balles; cette quantité est en excès de 669,000 balles sur celle qu'ils détenaient à la même époque, l'année dernière.

Après les ouragans qui s'abattirent sur les États du Sud, au mois de septembre dernier, les filateurs européens craignaient que la fourniture du coton ne correspondît pas à leurs demandes; aussi en achetèrent-ils plus qu'ils n'en avaient besoin à cette époque ou pour la saison et, en ce moment, ils en ont plus qu'il ne leur en faut.

L'approvisionnement visible de coton américain, en ce moment est fortement en excès de celui des années précédentes. Si on rapproche cet état de choses du fait que les filateurs étrangers ont un surplus d'approvisionnement et que la nouvelle récolte commence à se dessiner, on voit qu'il existe du coton en excès, ce qui peut avoir un effet appréciable sur les prix immédiats qui sont de 11½ à 11¾, base pour le coton "middling"; aussi l'essai fait par les "Cotton Associations" pour faire monter le prix, sans qu'il y ait aucune demande réelle semble-t-il quelque peu présomptueux.

Bien que les achats des manufactures du pays excèdent ceux de l'année passée, les exportations sont considérablement inférieures à ce qu'elles étaient l'année dernière, condition qui peut aussi produire son effet sur les prix futurs. — (Textile American).



## La Maison des Gants du Canada

LES GANTS D'AUTOMNE de toutes descriptions sont maintenant en stock et nous pouvons exécuter vos ordres promptement.

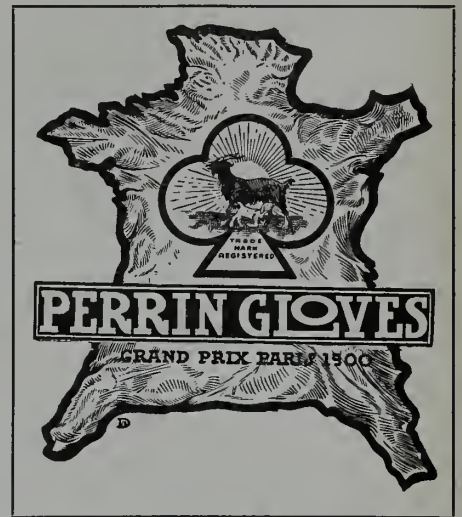
### Gants de Peau, Gants de Laine, Gants Doublés.

Notre stock de Gants de Peau est le plus vaste au Canada. Gants Longs ou Courts, toutes les nuances et toutes les longueurs, à des prix populaires.

## PRINTEMPS

1908

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet des tout derniers genres et des nuances les plus récentes en fait de gants en tissus et en peau.



# PERRIN FRERES & CIE

28 Carre Victoria, MONTREAL

## Méfiez-vous des Imitateurs !

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

# “PATON”

SUR CHAQUE BOITE DE

## Lacets de Chaussures en Coton, Lin, Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin.

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre et à Six Brins.

Aiguilles Marque Church

**GEO. D. ROSS & CO.,** 72 rue Bay, Toronto,  
140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.



### SOIE SAUVAGE DANS L'EST DE L'AFRIQUE

Une découverte importante a été faite dernièrement par un Allemand qui explorait la région des lacs de l'Est de l'Afrique. Cette découverte, si elle est véridique, intéressera tous ceux qui font usage de soieries. Voici ce qu'écrivit, à ce sujet, M. G. E. Eager, consul à Barmen, Allemagne, d'après le journal "The Commercial":

"Le voyageur en question a trouvé une soie sauvage qui, non seulement a de l'importance pour l'industrie de la soie, mais qui offrira également de l'intérêt aux savants. Ces derniers pourront sans doute, grâce à cette découverte, retrouver la source qui fournissait la soie aux races anciennes. L'explorateur qui a découvert cette soie a obtenu des concessions territoriales des autorités coloniales anglaises et allemandes.

"Je suis informé que, selon toutes probabilités, les cocons produisant cette soie peuvent être dévidés en un seul fil, si le procédé est fait avec soin, ce qui augmente la valeur de cette soie. Des expériences dans le but de reconnaître ce fait n'ont pas encore été terminées. Outre les cocons, les chenilles qui les produisent fournissent une matière supérieure pour la filature de la soie de déchet.

Les cocons sont enfermés, au nombre de 50 à 800 ou davantage, dans une enveloppe épaisse ou uide, formée d'une substance qui est de la pure fibre de soie et, comme cette substance peut être obtenue en grandes quantités, elle pourrait influencer le marché des déchets de soie d'une manière importante, dès que les opérations d'exploitation auront été entreprises sur une échelle suffisante. Un fait des plus importants concernant cette soie, c'est qu'elle peut être blanchie et ramenée à un blanc très beau, ce qu'on ne peut pas obtenir avec d'autres soies sauvages bien connues, dont la plus connue est le tussah.

"La région des lacs africains semble donner de belles promesses pour la production de la soie; il existe là, en effet, des arbres en abondance, dont les feuilles constituent la nourriture préférée des chenilles qui produisent cette soie."

La maison A. S. Richardson informe sa clientèle qu'elle a déménagé dans son nouvel établissement situé 105 rue Ontario, coin de la rue Queen, Toronto.

Le grand espace supplémentaire de plancher acquis par cette maison lui facilitera grandement l'exécution des commandes. Le nouvel établissement est muni des appareils les plus nouveaux et

les meilleurs et de commodités pour l'exécution rapide et exacte des commandes.

Son département d'accessoires de magasins en nickel et en laiton sera sous le même toit, ce qui fera de cette manufacture l'établissement le plus complet de son genre dans le Dominion.

Les clients de cette maison sont cordialement invités à faire une visite au nouvel établissement de Toronto et à examiner sa nouvelle manufacture et ses nouvelles salles d'exhibition.



—M. J. M. Orkin, chef de la maison du même nom, vient de partir pour faire un voyage d'affaires en Europe.

—M. Charles Reid, jr., autrefois de M. M. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, fait maintenant partie de la maison J. M. Orkin & Co., où il est entré en qualité d'acheteur et de gérant pour le département des chapeaux. Depuis qu'il est entré dans ces nouvelles fonctions, M. Reid a fait un voyage d'achat à New-York.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de mercerie à Montréal avec les échantillons de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co. pour le commerce des fêtes.

—M. W. L. Doran, président de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co., toutes deux de Niagara Falls, Ont., est de retour au Canada depuis quelques semaines après avoir fait un voyage étendu en Angleterre, en France, en Suisse et en Allemagne.

—M. Ruelland qui était autrefois à l'emploi de la maison Caverhill, vient d'accepter une position de voyageur dans la maison Debenhams (Canada), Limited, qu'il représentera dans le district de la Baie des Chaleurs et sur une partie de l'Intercolonial.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin et Cie, est parti il y a quelques jours en Europe pour compléter ses achats en marchandises du printemps. Son absence durera environ cinq semaines.

### LES GENRES PARISIENS POUR L'HIVER

Le correspondant du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit à la date du 28 octobre:

Le costume tailleur composé d'une jupe à carreaux ou à rayures et d'une jaquette d'un tissu semblable, mais teint à la pièce, jouit pour le moment d'une faveur considérable. L'idée est quelque peu singulière et le résultat n'est pas toujours agréable à l'oeil. Néanmoins c'est une des nouveautés de la saison.

La jupe ne dépassant pas le cou-de-pied que l'on voyait généralement au commencement de l'automne, fait rarement partie des modèles les plus récents. Pour ces modèles on emploie la jupe qui touche

juste le soi, mais cette longueur même ne s'observe que pour les costumes trotteurs. Le costume tailleur plus habillé offre souvent un effet de traîne plus prononcé. Ce genre de costume est souvent complété par un long vêtement du type redingote; mais, bien qu'il soit admis au champ de courses et aux réunions mondaines du même genre, il n'est pas considéré, cette année, comme convenable pour les visites.

La toilette de visites a une blouse d'un tissu semblable à celui de la jupe, s'ouvrant d'une manière quelconque sur la poitrine et demandant, comme complètement, une chemisette en lingerie, ou bien la blouse entière est faite de dentelle. Dans d'autres cas encore, au des nombreuses blouses japonaises, ou boléros, est portée par-dessus une blouse entièrement en dentelle ou en soie blanche. Cette dernière a des manches descendant presque jusqu'au poignet, tandis que le corsage, qui cache la blouse en grande partie, a des manches larges et courtes, si courtes qu'elles se terminent souvent à mi-distance entre l'épaule et le coude.

### Costume de rue

L'ourlet, de couleur autre que celle de la jupe et fait de taffetas ou de quelque tissu transparent, qui a obtenu tant de succès l'été dernier, existe encore avec le même genre de tissus portés chez soi ou pour les toilettes du soir, tandis que pour les costumes trotteurs, un ourlet de velours ou de drap le remplace, le contraste des couleurs dans les deux cas étant toujours observé.

### Le triomphe des galons

On peut dire que la présente saison est le triomphe des galons pour toutes les descriptions de toilettes d'extérieur, excepté pour celles d'un genre très habillé, ceux du type japonais venant en premier lieu, ainsi que les rubans traités de la même manière. On produit, en France, des imitations admirables de broderie japonaise de toute description. Ces imitations sont extrêmement belles et sont l'objet d'une grande demande. Leur seul inconvénient est qu'elles sont plus coûteuses que la broderie importée. Toutefois comme on ne peut pas obtenir des quantités suffisantes de ces dernières, les imitations se vendent facilement.

### Robes en velours miroir à chaîne imprimée

Les grands magasins offrent de magnifiques confections en velours miroir à chaîne imprimée. Le fond en est noir, blanc ou de couleur; le dessin est du genre cachemire que l'on voit d'habitude dans les dessins indiens.

La partie supérieure de la jupe a un dessin allover, tandis que la partie inférieure est couverte d'un dessin très grand



# Préparatifs pour le Commerce de Noël



*P. S.—Les ordres  
par la malle sont  
exécutés le jour même  
de leur réception.*

Nous faisons des préparatifs pour notre commerce d'assortiment de Noël, en temps opportun, afin de fournir à nos clients les marchandises mêmes dont ils ont besoin : **Articles corrects, à prix corrects et au temps correct.** En ce moment, le commerce demande des lignes attrayantes, telles que : **Albums à cartes postales, Teddy Bears, Bourses, Sacs à Main, Articles de toilette Sélects, Parfums, Brosses, Cartes de Souhaits, Albums de Photographies, Boîtes à Gants, Boîtes à Mouchoirs, Ceintures en Soie, Ceintures en Cuir, Horloges Nouveauté, Boîtes Japonaises à Bibelots, Dessous de Plats Japonais, Paniers à Papiers.**

Les clients désirant mettre en magasin un petit stock d'articles pour Noël devraient nous donner une commande pour une de nos caisses à \$25, \$50, \$75 ou \$100. Ces caisses seront choisies par des hommes au courant des besoins du commerce de détail.

**Envoyez-nous aujourd'hui votre commande ; nous emballerons et nous attendrons vos instructions.**

## John M. Garland Son & Co.

### OTTAWA

Marchandises Sèches en Gros.

qui ne l'entoure pas d'une bande droite, mais qui s'étend, par intervalles, jusqu'à la partie supérieure. Ces costumes seront adoptés pour les dîners ou le théâtre. Parmi toutes les diverses sortes de tissus de cette espèce, le velours miroir est le plus en vogue.

#### Importance du corsage sans manches

La place prise par le corsage sans manches est très importante, qu'il s'agisse d'une blouse, d'un boléro ou de tout autre genre. Parfois, il n'y a aucun semblant de manches; d'autrefois, une bande droite dépassant de quelques pouces le creux du bras donne une certaine idée de manche, l'entournure étant, dans tous les cas, extrêmement grande.

Cet arrangement exige naturellement une chemisette ou un gilet comme vêtement de dessous et c'est à ce vêtement, non au corsage de dessus, que les manches appartiennent. Les manches sont longues ou demi-longues, de sorte que, suivant la mode actuelle, la plupart des toilettes comportent ce qui peut être regardé comme un double corsage. C'est un genre très intéressant produisant un effet très habillé.

On peut dire, d'une manière générale, que les manches longues gagnent du terrain, plus pour les robes que pour les manteaux, bien qu'il soit probable que les manches demi-longues conserveront leur part dans la faveur publique. Cela semble être indiqué par la production presque exclusive de gants longs.

#### Popularité de la serge

La serge a été rarement aussi populaire qu'à présent. Pour les costumes tailleur ordinaires, on l'emploie autant que le drap. Ce n'est que pour les toilettes plus habillées que le drap lui fait concurrence.

Les couleurs à la mode pour la serge sont le bleu plutôt foncé, la couleur pourpre, le vert et le brun. Parmi ces couleurs les deux premières nommées sont les principales, mais bien que la couleur pourpre soit presque toujours employée comme garniture d'une même couleur, le noir est souvent employé comme garniture sur le bleu, soit sous forme de galon, soit sous forme de soutache. Mais bien que le bleu ne soit pas à présent une couleur principale pour les chapeaux, la quantité de chapeaux pourpres est extraordinaire et on a beaucoup recours pour ces chapeaux à des garnitures de même couleur.

#### Le chapeau postillon

Une nouveauté, c'est le chapeau postillon, dont le nom suffit à indiquer la forme. Il a été bien adopté et, par quelques femmes, avec beaucoup de plaisir, ce chapeau ayant des dimensions raisonnables et même plutôt petites, une rareté pour

le moment. Mais, les chapeaux absolument monumentaux de la saison actuelle ne conviennent pas au goût de tout le monde, ni au visage de toutes les femmes.

Le chapeau postillon est en feutre ou couvert de satin noir ou de couleur. Quand il est en couleur, c'est généralement en gris ou en brun. Contre la calotte élevée et conique, on place quelques garnitures en plumes raides, non pas des ailes, et trois rouleaux étroits de velours de même couleur entourent la calotte à égale distance.

#### Bandes de fourrures, dentelle, velours ou drap

Des vêtements, extrêmement élégants, sont composés de bandes alternées de fourrure et de dentelle, ou bien de fourrure et de velours; la dentelle et le velours étant toujours de la même couleur que la fourrure. On emploie dans ce but le chinchilla, le "broadtail", la martre zibeline, et d'autres fourrures. La dentelle qui forme partie de ces vêtements est pesante, mais pas trop épaisse; la guipure de Cluny est celle qui convient le mieux.

Le vêtement en question est d'une coupe courte, non ajustée, ayant des manches demi-longues ou n'ayant pas de manches du tout et ces deux cas se produisent aussi fréquemment l'un que l'autre. De petits manteaux semblables, mais moins habillés, se composent de bandes de velours et de drap ou de satin; c'est la continuation, sous une forme différente de la faveur actuelle dont jouissent les rayures.

#### Costumes en velours à carreaux Shepherd

Le costume tailleur fait de velours à carreaux Shepherd est très joli et très élégant, qu'il soit en noir et blanc ou en blanc et couleur. Parfois, les carreaux sont unis; d'autres fois, chacun d'eux a, en son centre, une petite poise de la couleur opposée. Les deux genres sont extrêmement populaires. Ils sont souvent garnis de bandes en biais du matériel bordées de chaque côté par un plissé couteau de satin ou de taffetas noir.

De tels costumes se font pour la plupart dans le genre demi-tailleur et sont considérés comme assez habillés, l'étoffe étant toujours de première qualité. Ils sont complétés par une jaquette courte et non ajustée. Cette dernière, faite dans le goût du moment, n'est pas toujours de la même étoffe que la jupe, le velours noir lui étant substitué, ou même du velours de couleur, si les carrés en couleurs sont d'une nuance foncée, nuance qui, au cas d'étoffe teinte à la pièce, compose la jupe.

D'autres de ces costumes ont des corsages plus ajustés et du genre japonais et on y voit combinés le velours à carreaux et teint à la pièce.

#### L'ESPRIT CONSERVATEUR EN AFFAIRES

Un grand nombre d'annonceurs semblent se faire une idée erronée de ce qu'est l'esprit conservateur. Avoir l'esprit conservateur signifie en réalité éviter la témérité dans les entreprises et la spéculation; malheureusement l'expression est souvent employée comme excuse pour des méthodes surannées. Toute maison d'affaires à l'esprit conservateur qui refuse d'adopter des systèmes douteux et qui dirige ses affaires suivant des méthodes légitimes, en se conformant aux changements de conditions et en se tenant toujours au niveau des circonstances.

Un annonceur à l'esprit conservateur n'est pas celui qui s'en tient à dire dans ses annonces qu'il est dans les affaires et à insinuer que c'est peut-être lui qui offre les meilleurs avantages sur terre; c'est celui qui offre ses marchandises au public d'une manière ouverte, convaincante, décrivant leurs qualités et disant pourquoi elles méritent la considération des acheteurs. Un annonceur à l'esprit conservateur peut être celui qui emploie de grands espaces pour ses annonces dans des centaines de publications; mais c'est aussi celui qui sait que chaque intermédiaire qu'il emploie lui rapporte des profits, et qui fait rendre à chaque dollar dépensé en publicité des bénéfices proportionnés. C'est une bonne chose d'avoir l'esprit conservateur. Mais ne vous imaginez pas que vous êtes doué de cet esprit simplement parce que vous êtes trop engoué de vos idées pour adopter des méthodes modernes.

#### COTON HYDROPHILE

Il ne faudrait pas vous imaginer que le coton hydrophile est simplement la ouate telle qu'elle sort de la gousse du cotonnier: cette substance, si utile en chirurgie et dont l'emploi se vulgarise de plus en plus pour de multiples usages, qui a remplacé avec avantage l'ancienne et classique charpie, que l'on ne pouvait point considérer comme réellement propre au point de vue antiseptique ou aseptique, exige une préparation compliquée. Il faut tout à la fois la traiter pour lui assurer une véritable propreté médicale, et la préparer de telle manière qu'elle soit aussi absorbante que possible, puisque c'est une de ses raisons d'être.

On choisit du coton assez gros de fils. puis on l'épure mécaniquement, on le carde, ensuite on le fait bouillir, on le traite par des alcalis; on le blanchit avec la ouate obtenue, on la soumet à une légère action de l'acide sulfurique, on savonne de nouveau, on lave finalement à l'eau pure et on met en paquet avec le plus grand soin, après avoir bien séché comme de juste; on étuve finalement.

# AU COMMERCE



**TOUTES LES INDIENNES** ven-  
dus par les principaux Importateurs en Gros et  
portant la marque ou l'étiquette ci-dessus sont

## GARANTIES

par

**Calico Printers' Assn., Ltd,**  
Manchester, Angleterre,

être leur

**Qualité "CROWN" Standard**  
de drap, qui ne changera pas de saison à saison.

**Aucune autre qualité ne portera cette marque.**

Représentant au Canada : J. E. BIZZEY, 78, rue Bay, Toronto.

## HABIT DE SOIREE

L'habit de soirée représenté par la figure 886 est en worsted non fini. Les longueurs de l'habit sont de 19 pouces jusqu'à la taille, 40 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont modérément étroites et surélevées. Les coutures de côté sont

L'enroulement est long et étroit et le devant du gilet est bien incliné. Les bords sont bordés d'un braid étroit et les plis sont repassés. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par deux boutons.

Le gilet en soie blanche a un collet châle et son ouverture est en forme de V. Il est fermé par trois boutons placés près

Les mesures sont les suivantes:  
 Mesure à l'aisselle . . . . . 9 1-2 pces.  
 Longueur à la taille naturelle 17 1-4 "  
 Longueur à la taille de façon 19 "  
 Longueur totale . . . . . 40 "  
 Première mesure d'épaule . 12 3-4 "  
 Deuxième mesure d'épaule . 18 "  
 Mesure d'omoplate avec 1 1-4  
 pouces pour la façon . . 13 1-4 "



arondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces, l'habit fini. La gorge a une bonne profondeur. Les devants qui n'ont pas de revers séparés sont souples. Les revers ont un parement de soie jusqu'à la boutonnrière et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 1 1/2 pouce en arrière, au centre.

l'un de l'autre. Le bas du gilet s'abaisse et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ajusté aisément sur les hanches et dessine la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure de 18 1-2 à 19 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas. Les coutures de côté ont deux bandes étroites de braid de soie.

Poitrine . . . . . 39 "  
 Taille . . . . . 35 "  
 Tirez à angle droit les lignes A-E et A-R  
 De A à B, 9 1-2 pouces.  
 De A à C, 17 1-4 pouces.  
 De A à D, 19 pouces.  
 De A à E, 40 pouces.  
 Aux points B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.

# NOUVEAUTES POUR LES FETES.

RAYURES OMBRE

## Nouveautés

à

## Cinquante Cents,

## Soixante-quinze

## Cents,

et

## Un Dollar.

VERTS

BRUNS



Envoyez-nous un ordre ouvert pour  
la valeur de Cinquante Dollars.

---

---

CHAQUE LIGNE SE VENDRA.

F est à mi-distance entre A et B.  
G est à mi-distance entre A et F.  
Aux points F et G, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.  
De B à H, 19 1-2 pouces.  
De H à J, 2 pouces.  
K est à mi-distance entre B et H.  
De K à L, 3 1-2 pouces.  
Abaissez la perpendiculaire L-4.  
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de B à L et élevez la perpendiculaire.

M est à mi-distance entre B et L.  
De M à N, 1 1-2 pouce.  
Elevez la perpendiculaire N-P-O.  
De P à Q, 1-8 pouce.  
De O à R, 1-6 de la poitrine.  
De R à S, 5-8 pouce.  
De S à T, 1-4 pouce.  
Tirez la ligne S-O.  
De O à 33, 1-2 pouce.  
De C à U, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.  
Tirez la ligne B-U et abaissez la perpendiculaire.

De V à W, 1-8 de la poitrine.  
Au point W, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.

De X à Y, 1 1-4 pouce.  
Au point Y, abaissez la perpendiculaire. Le point 19 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.

De Q à Z, 5-8 pouce.  
K est à mi-distance entre L et M.  
3 est à mi-distance entre 4 et Y.  
Le point 32 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.

Formez le corps de côté tel qu'indiqué.  
De 4 à 5, moitié de la taille.  
De 5 à 6, 2 1-4 pouces.  
Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.  
Le point 8 est à mi-distance entre L et J.  
Tirez la ligne 7-8-9.

Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 3-4 pouce, 13 1-2 pouces, de A à T et de L à 9.

Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 pouce, 19 pouces, de B à 11 et de L à 10.

Tirez la ligne 9-10-12.  
De 9 à 12, 1-4 pouce de moins que de T à 33.

De 12 à 13, 1-2 pouce.  
Formez l'épaule et l'entournure du bras.  
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 9-8.

De 9 à 24, 16- de la poitrine.  
Menez une ligne arrondie de 24 à J.  
De 24 à 25, 1-6 de la poitrine, plus 1 pouce.  
De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.  
Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.  
De 5 à 14, 1 pouce.  
Formez le bord du devant par la ligne J-14.

Abaissez la perpendiculaire 5-15.  
De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.  
Appliquez la mesure de taille, 17 1-4 pouces, net, de 3 à Y, de X à D, et de N à 2, et formez le côté du devant.

Tirez la ligne 32-16.  
De 34 à 27, 1-2 pouce.  
De 31 à 18, même distance.  
Tirez la ligne 18-27.  
De 27 à 17, 1 1-2 pouce.  
De J à 26, 2 1-2 pouces.  
Au point 25, découpez un V de 3-4 pouce, et formez le bord du devant tel qu'indiqué.  
De 34 à 31, 1-3 de la distance de 34 à 19.

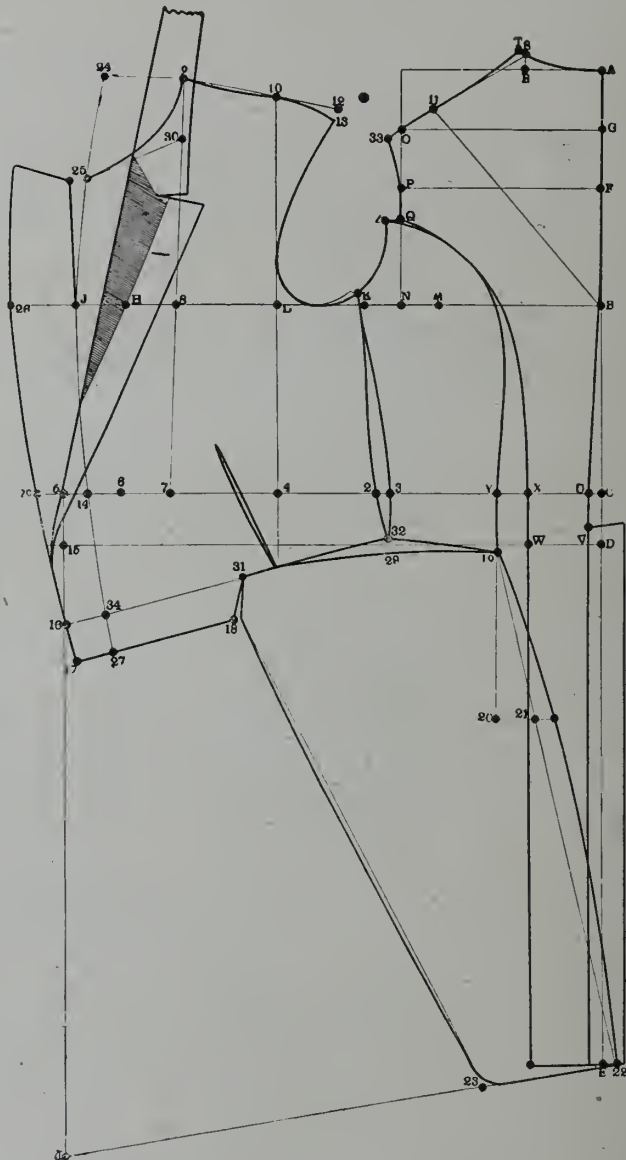
#### Basques

Abaissez la perpendiculaire Y-20 qui a 9 pouces.

Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 31 et de 1-4 pouce à la ligne 18-23.

#### PALETOT HABILÉ

La figure 887 représente un paletot habillé en laine noire. Le genre de ce paletot est le genre "box" ample; sa longueur est de 45 pouces, pour un homme de stature moyenne. Les épaules ont une



De 20 à 21, 1 1-2 pouce.  
Tirez la ligne 19-21-22.  
De 19 à 22, 14 pouce de plus que de V à E.  
De 26 à 28, même distance que de 19 à 22.  
Tirez la ligne 22-28.  
De 22 à 23, même distance que de 34 à 31.  
Tirez la ligne 23-18.  
Au point 18, découpez un V de 1-4 pouce.  
Le point 29 est à 5-8 pouce au-dessous du point 32.

largeur naturelle. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement de soie allant jusqu'au bord et mesurant 2 pouces à l'entaille. Le collet, recouvert de drap mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. Les devants sont souples de manière à s'enrouler librement. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et les manches sont finies par une manchettes retournée de 2 1-2 pouces. Les bords ont une piqûre invisible.

# RUBANS

Nous vous prions de voir nos échantillons pour la Saison du  
PRINTEMPS 1908, avant de placer vos ordres.

Nous faisons des prix spéciaux pour les ordres donnés de  
bonne heure.

---



---

## Walter H. Barry & Co.

280 RUE ST-JACQUES, MONTREAL

LA MAISON DES RUBANS DU CANADA.

# RÉVILLON FRERES

A RESPONSABILITE LIMITEE

HAUTES NOUVEAUTÉS POUR LA  
SAISON DES FÊTES

*Les acheteurs feront bien de s'en rendre compte par  
eux-mêmes en venant admirer l'exposition de vraies dentelles  
réunies dans notre stock. Dentelles Princesse, Duchesse,  
Point de Gaze, Point de Venise, Etc. Mouchoirs, Echarpes,  
Berthes, Cols, Fichus.*

*SOIERIES.—Ne faites aucun achat avant de voir nos  
hautes marques garanties solides.*

FONDÉE

EN

1723



134-136 RUE MCGILL, --- MONTREAL

PARIS LONDRES NEW YORK LEIPZIG SHANGHAI EDMONTON  
MOSCOU NIJNI NICOLAIEV RHABAROSK BOKHARA PRINCE ALBERT

REDINGOTE CROISEE

Les figures 888 et 889 représentent le devant et l'arrière d'une redingote croisée.

L'étoffe est un worsted noir non fini pour la redingote, un worsted à rayures

pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie jusqu'à la boutonnière; ils mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et est plus large de 1-4 pouce en arrière. Les bords sont piugés invisibles.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 18 1/2 pouces au genou et 16 à 16 1/2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . 9 3-4 pces



pour le pantalon et une étoffe blanche pour le gilet.

Les longueurs pour la redingote sont : 19 pouces jusqu'à la taille, 42 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne. Les épaules ont une largeur et un fini normaux. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 23-8

Les basques flottent d'une manière modérée et les plis sont repassés.

Les manches sont finies par une manchette rapportée fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet. Il mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale.

|                                                  |        |   |
|--------------------------------------------------|--------|---|
| Longueur à la taille naturelle                   | 17 1-2 | " |
| Ceinture de façon                                | 19 1-4 | " |
| Longueur totale                                  | 42     | " |
| Première mesure d'épaules                        | 13     | " |
| Deuxième mesure d'épaules                        | 18 3-8 | " |
| Mesure d'omoplate plus 1 1/4 pouce pour la façon | 13 1-2 | " |
| Poitrine                                         | 40     | " |
| Taille                                           | 36     | " |



## L'Achat et la Vente au point de vue Négatif et au point de vue Positif

Nous ne vous demandons pas d'acheter des marchandises démodées, vieilles, défraîchies, à bas prix, parce qu'elles sont hors de saison, souillées, endommagées, ou des marchandises qui sont chères à tout prix, à cause du temps qu'elles ont passé dans notre magasin et qui a détérioré leur valeur entière.

Les marchandises que nous désirons vendre sont absolument en demande : ce sont des marchandises nouvelles, à la mode, fin de siècle sous tous les rapports, marchandises que les gens achètent et qu'ils pensent à acheter pour se préparer, eux et leur famille, aux saisons d'Automne et d'Hiver. Marchandises qui se vendront sans avoir à employer un vocabulaire qui vous fait perdre votre temps, votre énergie et le respect de vous-même.

Une des maximes du commerçant qui réussit est la suivante : "Faites d'aussi fortes affaires que possible, avec un stock aussi faible que possible." Des marchandises invendables absorbent l'intérêt et souvent privent un marchand de son escompte pour paiement au comptant. Un stock de marchandises bien assorties, pour lesquelles il y a de la demande et ayant la meilleure valeur possible, attire plus de clients, procure plus de profits et répand plus de dignité sur votre magasin ou votre entrepôt que toute agglomération de marchandises supposées être des "bargains."

Nous vous invitons respectueusement à examiner notre stock de marchandises sèches générales, tapis, fournitures de maisons, articles pour hommes et lainages.

"La vérité est plus forte que la Fiction" et est éternelle. Nous sommes en affaires dans la cité de Toronto depuis le 27 septembre 1849 ; nous sommes encore en affaires et nous y resterons tant que nous pourrons faire un commerce honnête, honorable et profitable.

# John Macdonald & Co., Limited

## RUES WELLINGTON ET FRONT EST

### TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.

Menez à angle droit les lignes A-E et A-S.

De A à B, 9 3/4 pouces.

De A à C, 17 1/2 pouces.

De A à D, 19 1/4 pouces.

De A à E, 42 pouces.

Aux points B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

F est à mi-distance entre A et B.

G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De B à H, 1 pouce.

De H à J, 2 pouces.

De J à K, 1 1/4 pouce.

L est à mi-distance entre B et H.

De L à M, 3 1/2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire M-5.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1/2 pouces, de B à M et élevez la perpendiculaire.

De N à O, 1 1/2 pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire O-Q-P.

De Q à R, 1 pouce.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De S à T, 5-8 pouce.

De T à U, 1-4 pouce.

Tirez la ligne T-P.

De P à V, 1-2 pouce.

De C à W, 1-2 pouce.

Tirez la ligne B-W et abaissez la perpendiculaire.

De X à Y, 1-8 de la poitrine.

Au point Y, abaissez la perpendiculaire et finissez le dos tel que représenté.

De Z à 2, 1 1/4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 2-26.

Le point 24 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.

De R à 3, 5-8 pouce.

Le point 4 est à mi-distance entre 2 et 5

L est à mi-distance entre M et N.

Le point 36 est à 1-4 pouce au-dessus de la taille.

Formez le corps de côté tel que représenté.

De 5 à 6, 1-2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 6-15.

De 15 à 16, 1-8 de la poitrine.

De 6 à 8, 2 1/4 pouces.

Le point 9 est à mi-distance entre 5 et 6.

Le point 10 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne 9-10-11.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3/4 pouce; 13 3/4 pouces, de A à U et de M à 11.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce; 19 3/8 pouces, de B à 31 et de M à 17.

Tirez la ligne 11-17-18.

De 11 à 18, 1-4 pouce de moins que le U à V.

De 18 à 19, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 11, menez la perpendiculaire à la ligne 10-11.

De 11 à 12, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

De 6 à 7, 1-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 12-K-7-16.

De 12 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1/2 pce.

De 11 à 14, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 14-13 et formez la gorge.

Appliquez la mesure de taille, 18 pouces net, de 4 à 2, de Z à W et de 8 à 32 et

formez le côté de la partie intérieure.

### Basques

Tirez la ligne 16-24-25.

De 24 à 26, 1-2 pouce.

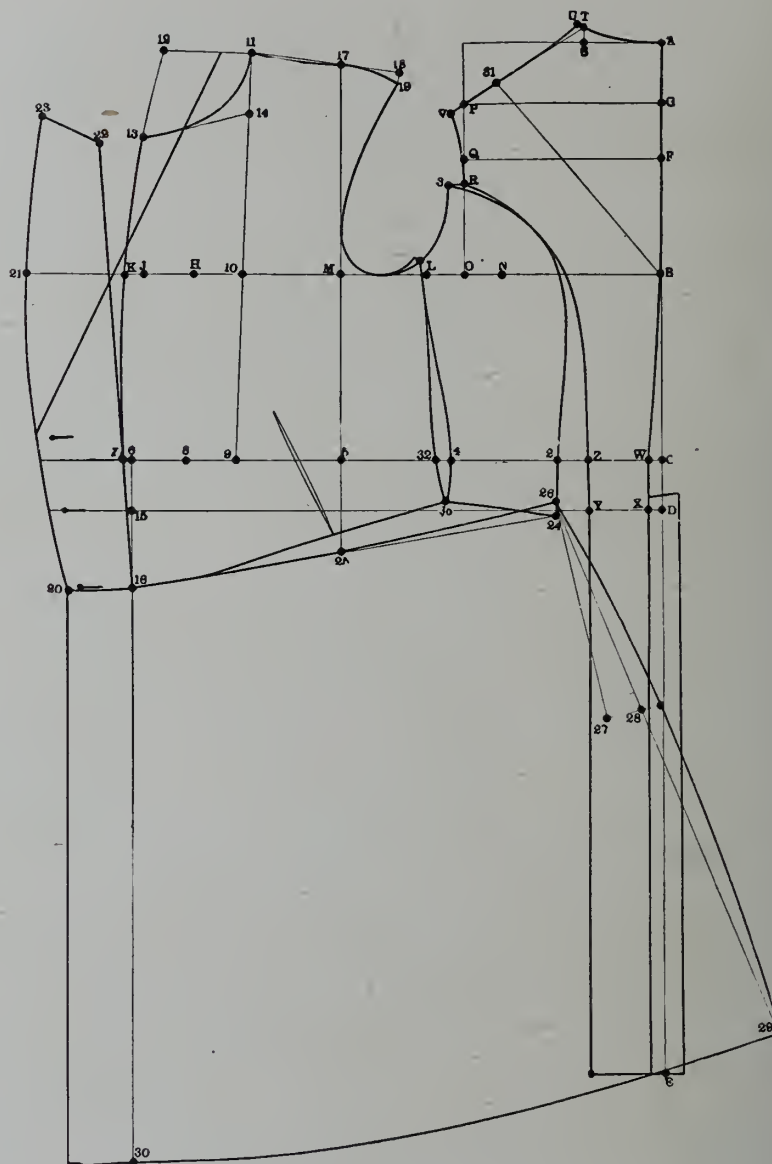
Placez l'équerre le long de la ligne 26-25 et abaissez la perpendiculaire 26-27, dont la longueur est de 9 pouces.

De 27 à 28, 1 1/2 pouce.

Tirez la ligne 26-28-29.

De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de D à E.

De 16 à 30, même distance que de 26 à 29.



### Revers

Tirez la ligne 16-7-22.

De 7 à 22, même distance que de 6 à 13.

De 22 à 23, 2 1/2 pouces.

De 16 à 20, même distance.

A la première boutonnière, donnez aux revers une largeur de 3 1/2 pouces.

De 16 à 20, décrivez une courbe ayant son centre au point 22 et formez le bord du devant.

Formez le bord du devant par une courbe menée à la ligne de taille.

Finissez les basques tel que représenté, en arrondissant de 3/4 pouce au point 26.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

# Aux Marchands Tailleurs

---

---

¶ Nous désirons porter à votre connaissance que nous avons terminé notre inventaire et que nous avons plusieurs Lignes désassorties sur lesquelles nous pouvons coter des prix très bas.

¶ Nous vous invitons à venir nous voir ou à nous écrire à ce sujet.

¶ Nous désirons également attirer votre attention sur le fait que nous avons un immense choix de BEAVERS ET MELTONS BLEUS ET NOIRS, ainsi qu'un grand assortiment d'ETOFFES A PARDESSUS dans les patrons les plus nouveaux.

¶ Pour les Marchands de Nouveautés nous avons nos BEAVERS A MANTEAUX POUR DAMES dans des prix variant de 85 CTS. A \$3.50 la verge et pour lesquels nous sollicitons votre inspection.

¶ Echantillons fournis sur demande.

## Mark Fisher Sons & Co.

Rue Craig et Carré Victoria, - - - - - MONTREAL.

**LA PLUME D'AUTRUCHE A TRAVERS LE TEMPS**

M. G. Tournier a fait, dans le "Naturaliste", auquel nous empruntons ces lignes, une intéressante étude sur la plume d'autruche.

La plume d'autruche a été employée depuis la plus haute antiquité et à l'origine, alors qu'elle était encore fort rare, on la portait comme amulette. Les fresques des hypogées et des nécropoles de l'Égypte nous montrent des guerriers coiffés de plumes et des chars attelés de chevaux empanachés, et Polybe raconte que les soldats romains avaient un panache de trois plumes noires ou rouges d'environ 40 centimètres de haut.

Sous Sésostris, l'éventail en plumes est déjà le complément d'une dame de la cour et les Grecs, avant les Romains, ornaient leur front d'une de ces légères plumes.

C'est vers le treizième siècle que le panache ou bouquet de plumes fit son apparition en Occident, où il resta essentiellement un ornement masculin.

François 1er porte une toque bordée d'une passe de plumes d'autruche et, sous Henri II, les Médecins introduisent en France la mode des plumes d'autruche dans les coiffures féminines.

En 1590, à la bataille d'Ivry, Henri IV illustra le panache blanc et les mousquetaires de Louis XII achevèrent de le rendre complètement populaire.

Au dix-septième siècle, les majestueux lits à colonnes des princes et des grands ont leurs baldaquins surmontés de pana-

ches superbes et, sous Louis XIV, les dames portent le tour de plumes au chapeau.

En 1750, l'usage de la plume d'autruche, après s'être un moment affaibli, est remis en honneur par la célèbre Mme de Pompadour.

Les jolies bergères du peintre Watteau sont coiffées de chapeaux ornés de grandes plumes et Marie-Antoinette exagère tellement la mode du panache que cela tourne en véritable passion et que certaines plumes sont payées jusqu'à \$160 et même \$200 la pièce!

Trois plumes ne suffisent plus, on invente la coiffure dite à la Minerve, cimeter de dix grandes plumes d'autruche, mouchetées d'yeux de paon.

Aussi, lorsque la reine passe dans les galeries de Versailles c'est une réelle fête de plumes qui ondule au-dessus des têtes. On raconte même que Marie-Antoinette se rendant à un bal donné par le duc d'Orléans fut obligée de faire ôter

son panache pour pouvoir monter en carrosse!

L'emploi de la plume d'autruche fut introduit en Angleterre par lord Stermont, ambassadeur près de Louis XIV, qui avait emporté de Paris une plume d'un mètre de long pour l'offrir à la duchesse de Devonshire qui s'en para aussitôt.

Aujourd'hui, l'usage de la plume d'autruche est universel et à Londres, elle s'est tellement démocratisée que la première pauvre venue arbore quelques plumes.

Aux Etats-Unis, les plumes de dimensions extraordinaires sont l'attribut des dignitaires de certains ordres de franc-maçonnerie.

L'industrie de la plume d'autruche, qui jusqu'en 1870 avait toujours été le monopole de la France, est aujourd'hui presque passée entièrement aux mains des Anglais. Le Cap exporte, chaque année, pour \$7,000,000 de plumes qui fournissent la matière première d'une industrie dont le chiffre d'affaires n'est pas loin de \$25,000,000.

A Paris, le mouvement d'affaires n'est plus guère que de \$2,400,000, mais il occupe encore environ 4,000 ouvriers des deux sexes.

L'usage des plumes d'autruche, qui s'est continué depuis près de quatre mille ans, est donc loin de se terminer de sitôt.

**Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.**

**A. O. MORIN & CIE**

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

**337, rue ST-PAUL  
MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

PAGINATION DES ANNONCES

|                                       |    |                                        |    |                                    |    |
|---------------------------------------|----|----------------------------------------|----|------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .         | 27 | Fairbairn, Rhys D. . . . .             | 29 | Paquet, J. Art. . . . .            | 7  |
| Baldwin & Partners, Ltd., J. & J.     | 51 | Featherbone Novelty Co. (The)          | 41 | Pearl Mfg. Co. . . . .             | 27 |
| Barry & Co., W. H. . . . .            | 45 | Fisher, Sons & Co., Mark . . . .       | 49 | Perrin, Frères et Cie . . . . .    | 37 |
| Berlin Suspender & Button Co. (The)   | 30 | Garland, Son & Co., John M. . . .      | 39 | Penman Mfg. Co (The) . . . . .     | 20 |
| Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . . .  | 2  | Garneau, Fils & Cie, P. . . . .        | 25 | Racine et Cie, Alph. . . . .       | 17 |
| Brophy Cains & Co. . . . .            | 15 | Greenshields, Ltd., 1, 22, 23, 26, 33, | 52 | Révillon Frères, Limitée . . . . . | 45 |
| Calico Printers Association . . . . . | 21 | Hamilton Cotton Co. (The) . . . .      | 33 | Richardson, A. S. . . . .          | 20 |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The)    | 31 | Harris & Co. . . . .                   | 33 | Rock Island Overall Co. (The) . .  | 31 |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .      | 5  | Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .       | 9  | Ross & Co., Geo. D. . . . .        | 37 |
| Dominion Textile Co (The) . . . . .   | 19 | Jaeger Woollen Mills, Dr . . . . .     | 35 | Ryan Co., Robert (The) . . . . .   | 34 |
| Dominion Thread Mills, Ltd. (The)     | 32 | MacDonald & Co., John . . . . .        | 47 | Storey & Son, Ltd., W. H. . . . .  | 27 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . . .    | 34 | Morin & Cie, A. O. . . . .             | 50 | Sword Neckwear Co. (The) . . . .   | 43 |
| Durand, T. A. . . . .                 | 33 | Morrice, Sons & Co., D. . . . .        | 13 | Tooke Bros., Ltd. . . . .          | 11 |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .        | 7  | Orkin & Co., J. M. . . . .             | 34 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .   | 20 |

# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Autruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX; ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

*Printemps*

1908

## Sous-Vêtements de Watson

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons à vous soumettre. Sous-Vêtements en Coton, Fil Lisle, Laine ou Soie, pour Hommes, Femmes et Enfants. Vous recherchez des marchandises qui aillent de paire avec la dignité de votre maison, et que vous puissiez recommander en toute sécurité à vos clients. Nous avons exactement ce que vous recherchez. . . . .

## Sous-Vêtements

Qui Dureront et Ne Rétréciront Pas.

**Watson Manufacturing Co., Limited.**

Paris, Ontario, Canada.

**Agents:** McCLUNG & BURNS, A. L. GILPIN, J. A. MURRAY, BRYCE & CO.  
Toronto, Ont. Montréal, Qué. Sussex, N.B. Winnipeg, Man.



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

DECEMBRE 1907

Broadcloths  
West-of-England

DE

Priestley

PESANTEUR LEGERE  
TEXTURE FORTE  
SOUPLES A MANIER  
SE DRAPENT ET TOMBENT BIEN

Ces draps sont tissés sur les propres métiers de Priestley. On n'y emploie que la meilleure laine Worsted et Australienne, et ils ont un

**Finissage qui  
ne peut se Tacher**

et qui est lustré et permanent.

Pour la livraison prompte d'ordres d'expédition, nous tenons toujours des lignes complètes de noir et de couleurs usuelles. Dans le stock Bradford (en gris) les couleurs à la mode d'une saison peut être fournies promptement.

**GREENSHIELDS Limited**

SEULS AGENTS DE VENTE

MONTREAL

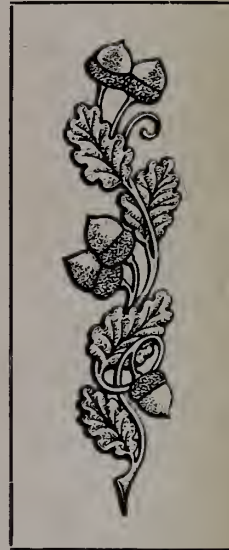
Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C.A.

Broadcloths  
West-of-England

DE

Priestley



Broadcloths  
West-of-England

DE

Priestley

Broadcloths  
West-of-England

DE

Priestley

# Pensez !

Faites vos achats chez nous, quand vous désirez vos marchandises immédiatement.

Nous nous faisons un devoir de livrer les marchandises le jour même de leur achat, et, dans la presse des affaires des jours de fête, cela devrait vous faire impression.

Mous serions heureux de vous voir dans notre magasin.

# Agissez !

The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montreal, Que.



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis. \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, DECEMBRE

No 12

À tous nos Lecteurs

Nous présentons nos Souhaits de Bonheur  
et de Prospérité pour l'année 1908.

"Tissus et Nouveautés."

## RUMEURS BETES ET MECHANTES

Nous ne saurions nous élever avec trop de force, contre les gens à l'imagination fertile qui, depuis quelque temps, inventent à qui mieux mieux toutes sortes d'histoires sur le compte de fortes et puissantes maisons commerciales ou industrielles.

Il n'est pas de jour où, sur la rue, on ne dise que telle ou telle maison—dont la solvabilité est généralement à toute épreuve—se trouve embarrassée dans ses affaires et que les banques lui refusent crédit.

Ces rumeurs, sans aucune base, sans aucun fondement, ne sont pas simplement ridicules, elles sont stupides et dangereuses.

Répétées à la ville, colportées à la campagne, elles finiront, si on n'y prend garde, par créer une atmosphère de méfiance dans laquelle le commerce ne peut prospérer.

Le malheur est qu'il est impossible de remonter à la source des fausses nou-

velles ainsi répandues et nous savons que quelques maisons victimes de ces bruits malveillants n'hésiteraient pas un seul instant à faire arrêter les coupables, si elles venaient à les connaître.

Ce n'est pas à Montréal seulement que les esprits inventifs dont nous parlons se livrent à des manoeuvres coupables propres à jeter la méfiance dans le public et le discrédit sur des maisons de tout premier ordre. Une note reçue de notre représentant dans la province d'Ontario nous fait savoir qu'à Toronto des individus de même acabit s'exercent gratuitement au massacre de maisons de commerce aussi solides que le roc.

On peut se demander quelle sorte de mentalité ont tous ces fabricants de fausses nouvelles, mais il est impossible de comprendre quel intérêt les fait agir.

Les maisons sur lesquelles s'exercent les langues aussi méchantes que dangereuses sont, nous le répétons, d'anciennes maisons, solidement établies et qui ont connu des temps autrement difficiles que ceux par lesquels nous pourrions passer,

si la confiance venait à manquer. Dans des temps de crise sérieuse comme nous en avons connus dans le passé, elles ont aidé, soutenu leur clientèle; elles ont été leurs banquiers, pour ainsi dire, et après les années de prospérité que nous venons de traverser, ces maisons qui font du commerce et non de la spéculation sont plus fortes que jamais.

Voilà les maisons auxquelles on ose s'attaquer.

L'argent est rare, dit-on. C'est vrai, il n'y a pas d'argent en quantité suffisante pour satisfaire tous les appétits de la spéculation, mais l'argent ne manque pas pour faire face à tous les besoins raisonnables du commerce proprement dit.

Nous irons plus loin et nous dirons en toute assurance que, si par impossible, quelque maison de l'importance de celles dont les noms ont été mis en avant depuis quelques semaines, venait à être momentanément embarrassée, elle trouverait immédiatement auprès des banques le crédit nécessaire pour sortir de la gêne. L'intérêt même des banques

leur commanderait de ne pas laisser succomber de telles maisons.

Ceci dit, nous répéterons encore une fois pour terminer qu'il n'y a pas le moindre fondement dans les bruits stupides et méchants qui ont été répandus à satiété sur le compte des meilleures maisons que Montréal possède dans toutes les branches du commerce.

#### LES DROITS DE DOUANE

Les perceptions des droits de douane dans le port de Montréal ont été pendant le dernier mois de \$1,448,154.33 en diminution de \$39,913.67 sur le mois correspondant de 1906.

De ce fait, il ne faut pas déduire qu'il a été importé moins de marchandises le mois dernier que durant le mois de novembre 1906. Le contraire paraîtra sans doute plus vrai, si on veut se souvenir qu'à pareille époque, l'an dernier, les recettes de la douane à Montréal ont profité des sorties anormales d'entrepôt, en raison des changements de tarif alors en perspective.

#### LE TAUX DE BANQUE

M. L. G. Chiozzo Money, M. P., écrit ce qui suit dans un article paru dans le "London Leader":

Personne ne peut dire la quantité des transactions faites par les habitants du Royaume-Uni entre eux, mais il est certain qu'il faudrait une très longue ligne de chiffres pour les représenter. La Chambre des Compensations des banquiers de Londres a négocié, l'année dernière, des chèques pour une valeur de £12,711,000,000, chiffre assez impressionnant.

Si ce nombre, £12,711,000,000, est étonnant, encore plus étonnante est la transaction d'une somme aussi énorme au moyen de petites feuilles de papier, avec des noms écrits dans un des coins. Un chèque, bien entendu, n'est pas un moyen légal de paiement. Si le lecteur n'offre un chèque de £100, je peux le refuser. Pour l'or ou son équivalent, les billets de la Banque d'Angleterre (qui sont garantis par un dépôt bien défini en or), sont la seule monnaie légale. Dans la pratique, les paiements en or sont inconnus, sauf pour le paiement des salaires hebdomadaires et dans le commerce au détail. Il est probable que le stock entier de métal jaune du Royaume-Uni ne s'élève pas à plus de £110,000,000 à £120,000,000.

Sur cette somme, il n'y en a environ qu'une moitié, disons £50,000,000 ou £60,000,000 dans les poches, les coffres-forts ou les tiroirs du public, tandis que l'autre moitié est tout ce que les banques possèdent. En outre, sur ce petit montant d'or que possèdent les banques, la Banque d'Angleterre détient la plus grande partie; en ce moment, elle a environ £30,000,000 en or.

C'est parce que la Banque d'Angleterre détient à peu près presque tout l'or

du pays qu'elle a une si grande influence sur le marché monétaire. La Banque d'Angleterre est à la fois le banquier du gouvernement, le détenteur du stock national d'or et d'argent non monnayés et le gardien des réserves des autres banques. Bien que cette banque soit une société par actions, gagnant des dividendes pour ses actionnaires particuliers, elle remplit réellement des fonctions nationales et ses actions sont dirigées, ou tout au moins devraient être dirigées par des considérations purement nationales.

La monnaie d'or, qui est en dernier ressort le seul instrument légal d'échange, est par elle-même une commodité commandant un prix qui varie avec chaque fluctuation de la demande et de l'offre. Par conséquent, quand la Banque a une bonne réserve d'or, le prix de l'argent comme marchandise est bas. Quand, d'autre part, la Banque a une réserve dégarinée, le prix de l'argent s'élève.

Le prix de l'argent, le taux auquel les billets d'échange peuvent être escomptés ou le taux d'intérêt qui doit être payé pour un emprunt, sont établis sur le marché monétaire de Londres par la Banque d'Angleterre. C'est le "taux de banque" (le taux le plus bas auquel la Banque d'Angleterre excomptera les billets d'échange de premier ordre à trois mois), qui gouverne le marché; ainsi, en ce moment, avec un taux de banque de 7 p. c., un billet de premier ordre à trois mois ou un billet de banque (c'est-à-dire un billet de premier ordre, d'une garantie absolument incontestable), ne peut pas être escompté à moins de 7 p. c. d'intérêt alors qu'un billet de commerce ne serait pas escompté à moins de 7½ p. c.

Si la tension qui existe sur le marché américain était diminuée, et si le taux de banque tombait à 5 p. c., l'escompte diminuerait ainsi que les taux de dépôts et de prêts.

Pourquoi la Banque d'Angleterre fixe-t-elle un prix aussi élevé pour l'or à une époque comme celle-ci? La réponse est que l'élévation du taux de banque est une mesure prise pour défendre le petit stock national d'or, et ce système agit d'une manière simple. Quand l'argent est cher à Londres, il est évident qu'il est profitable de l'envoyer à Londres. L'or est attiré à Londres par le taux d'intérêt qu'on peut y obtenir. C'est pourquoi dès que la réserve d'or de la Banque diminue, le taux de banque s'élève. Cette élévation de taux a pour effet de remplir les coffres de la Banque.

Ceux qui font des transactions sur l'argent surveillent avec anxiété chaque jeudi la publication du rapport que la Banque d'Angleterre est obligée par la loi de publier chaque semaine. Ce rapport indique la réserve d'or que la banque possède. Si l'on s'aperçoit que l'or a

diminué, on craint immédiatement sur le marché que l'argent ne devienne cher. Si l'on s'aperçoit que l'or est rentré dans les coffres de la Banque, le marché devient plus facile.

Au point de vue technique, la réserve de la Banque d'Angleterre n'est pas l'or conservé pour la garantie des billets dans le département d'émission des billets, mais c'est l'argent liquide conservé par le département des opérations de banque contre les réclamations des dépositaires d'argent à la banque. Les dépôts sont payables à demande et la force de la Banque d'Angleterre, à tout moment, est déterminée par la proportion qui existe entre les dépôts et l'argent liquide conservé pour rembourser ces dépôts. Les dépôts, il faut se le rappeler, comprennent les dépôts des grandes banques privées et ceux des banques par actions qui sont elles-mêmes appelées à tout moment à rembourser des centaines de millions en espèces sonnantes.

A combien s'élève cette précieuse réserve?

Le 21 novembre, elle ne s'élevait qu'à £19,915,401.

Il n'y a aucune loi qui force une banque privée ou une banque par actions à conserver une proportion donnée de ses dépôts en espèces sonnantes et il est évident que c'est l'intérêt même de la banque de n'en conserver qu'une faible proportion en argent liquide. L'argent liquide est pour le banquier de l'argent qui ne rapporte pas. En conséquence, des centaines de millions de dépôts sont pour plus des 9-10 immobilisés en garanties variées, hypothèques, billets de change, prêts, etc. Le banquier a confiance qu'il ne se produira jamais plus que la faible demande usuelle pour le remboursement en espèces sonnantes. M. Asquith, questionné par moi à la Chambre des Communes, admet la gravité de la question, mais a confiance que les banques elles-mêmes augmenteront leur réserve pour prévenir l'intervention du gouvernement.

Voilà où en est la question, mais on ne devrait pas en rester là. Le peu d'or possédé doit être augmenté, car nous ne savons jamais quand la panique et le désastre peuvent se produire.

#### LE MAGASIN A DEPARTEMENTS

Par Hartley Davis

(Suite).

Le gérant des marchandises a aussi la direction de la publicité; il décide quel département doit être exploité et quel espace les autres devront avoir; il décide aussi des étalages qui devront être mis en montre. Dans ces deux cas, le temps est un facteur très important. La somme d'argent qui devra être dépensée en publicité est décidée par les chefs de la maison — à notre époque, les propriétaires sont presque complètement occupés

# PRINTEMPS 1908

“Debenhams pour les Nouveautés”

## RUBANS

¶ Nous nous attendons à une DEMANDE CROISSANTE pour les RUBANS pendant la saison prochaine. Nous avons placé de forts contrats, probablement les plus importants qui aient jamais été donnés par une Maison Canadienne. Nos fabrications bien connues seront continuées et nos valeurs seront améliorées.

## SOIERIES

¶ La tendance de la Mode est sans contredit aux Soieries Larges et Souples et aux Shantung. Ces marchandises sont complètement représentées dans notre stock.

Un Leader :—TAFFETAS NOIR GARANTI

## ETOFFES A ROBES

¶ Les broadcloths en pesanteurs légères et de fines qualités seront en forte demande. Nous avons des numéros splendides et des colorations exquis.

## SERGES

¶ Notre Maison de Paris nous écrit :—La Serge Bleu Marin est très en évidence.

¶ Nous garantissons nos “Serges Atlantic.”

Demandez des Echantillons.

## MODES

¶ A MONTREAL, nous tenons, en plus des articles ci-dessus, une ligne complète de chapeaux exclusifs et d'ARTICLES DE MODISTES.

NOS VOYAGEURS sont maintenant en route et seront heureux de vous faire une visite.

# DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MONTREAL

TORONTO

18 RUE STE-HELENE

COIN DES RUES BAY & WELLINGTON

DEBENHAM & CO.

|                |           |            |
|----------------|-----------|------------|
| PARIS          | NEW YORK  | MELBOURNE  |
| CAPE TOWN      | BRUXELLES | BOSTON     |
| ST. PAULS E.C. | LYON      | ST-ETIENNE |

LONDRES WIMPOLE ST. W. JOHANNESBURG

par les finances de l'établissement et par des questions politiques qui donnent à chaque magasin son caractère particulier. La publicité est le plus fort item de dépense d'un magasin à départements après l'argent dépensé pour les marchandises. L'année dernière, les journaux quotidiens de New-York ont reçu \$500,000 de Siegel Cooper Co., \$450,000 de John Wanamaker, \$400,000 de R. H. Macy & Co., \$300,000 de Simpson Crawford; Altman & Co., dépensèrent le moins de tous les grands établissements, leurs dépenses étaient inférieures à \$100,000. Mais Altman & Co. ont d'autres dépenses que l'on pourrait faire rentrer légitimement dans celle de la publicité; une de ces dépenses est la somme énorme affectée au système de livraison. Toutes leurs voitures et tous leurs automobiles sont aussi beaux que ceux que l'argent peut procurer et les chevaux attelés aux wagons coûtent environ \$1,200 la paire.

Dans les établissements n'ayant pas de gérant des marchandises, le gérant de la publicité a beaucoup d'autorité. Son rôle principal consiste à s'assurer que chaque pièce de cinq cents dépensée en publicité rapporte des affaires pour la somme de \$1. Un de ses devoirs les plus durs est la distribution d'aumônes. Quelques-uns des grands magasins allouent, chaque année \$10,000 pour charité et distribuent en outre de nombreux articles de marchandises. Le gérant de la publicité reçoit un salaire annuel de \$4,000 à \$10,000, et son travail vaut beaucoup plus que cela. Le salaire du gérant des marchandises varie de \$15,000 à \$50,000 par an. Le maximum est payé dans le magasin connu sous le nom de "The Fair", de Chicago. Fréquemment, le gérant des marchandises, outre son salaire, touche un certain pourcentage sur les affaires totales. Après lui, viennent les acheteurs, les chefs réels de départements, dont la position relative dépend de l'importance des départements dans un magasin particulier, car chacun a ses particularités. La plupart des acheteurs reçoivent de \$5,000 à \$10,000 par an, mais les salaires varient de \$2,000 à \$35,000, cette dernière somme étant payée à l'acheteur de toiles du magasin Marshall Field de Chicago. La Compagnie Siegel Cooper payait à son ancien acheteur d'épicerie \$20,000 par an. Celui-ci commençait comme commis à raison de \$10 par semaine. Malgré les règles qui fixent un modèle-type pour l'établissement tout entier, l'acheteur a beaucoup de latitude. On lui confie une certaine partie du magasin et une proportion convenable du loyer est portée à son compte. Ce système est basé sur le coût de la bâtisse, quand la Compagnie la possède, ou bien sur ce que la Compagnie paie, quand elle loue la propriété. On lui impute aussi une part des frais généraux de chauffage, d'éclairage, de livraison, de tenue de li-

vres, de publicité et d'autres choses. On lui donne un certain capital pour faire les affaires, et ses achats de chaque mois sont régularisés par les ventes du mois précédent. Dans certaines limites, il peut fixer le nombre des commis vendeurs et les salaires qui devront être payés dans ce département.

Comme le gérant des marchandises, l'acheteur fait tous ses efforts pour maintenir les stocks bas, afin que le capital investi dans le département puisse fructifier. Par exemple, prenons la vente des livres. Si l'acheteur est raisonnablement sûr qu'il peut vendre 200 exemplaires d'un certain roman, il n'achète pas ce nombre en une seule fois. L'éditeur obtient d'habitude 75 cents pour un livre coté \$1.50; il vend chacun d'eux à \$1.08—le prix de vente est fixé avec autant de soins que toute autre chose, dans un magasin à départements, comme je l'expliquerai tout à l'heure. Quand les dix premiers livres sont vendus, l'acheteur en commande dix autres, dont il paie le prix sur ce qu'a rapporté la vente des dix premiers, et

du département. Chaque chose est déterminée sur une base de pourcentage. Au prix auquel les marchandises sont facturées au magasin, on ajoute les frais fixes qui comprennent le loyer, la livraison, la tenue des livres, les frais de vente, etc. Le tout variant de 18 à 30 p. c. et la moyenne de ces frais étant de 25 p. c. La partie la plus variable de ces frais est le loyer. Il est évident que des départements tels que ceux de l'ameublement, des pianos et des ustensiles de ménage, qui exigent un vaste espace, doivent payer un loyer élevé en conséquence. A ces frais fixes, on ajoute le profit net qui, dans la plupart des magasins, varie grandement avec chaque département. Il n'est pas basé sur le prix le plus élevé qu'on peut persuader au public de payer, comme autrefois, mais sur le nombre de fois que le stock, c'est-à-dire le capital actif, peut être renouvelé dans le cours d'un an. Dans quelques départements, le profit fait sur des articles particuliers ne peut être que de 2 ou 3 p. c. Dans d'autres, il peut aller jusqu'à 40 p. c. Cependant, à



Tableau de distribution téléphonique dans le magasin de Marshall Field Company

ainsi de suite jusqu'à ce que la demande pour ce roman soit épuisée. S'il vend les 200 exemplaires, il a fait une affaire de \$216 avec un capital de \$7.50 et il emploie les profits faits sur chaque série de dix livres à l'achat d'autres livres qu'il désire.

Bien entendu, la plupart des articles vendus dans les magasins à départements ne peuvent pas être obtenus sur le marché ouvert. Certaines choses doivent être commandées longtemps d'avance, en réalité avant qu'elles soient fabriquées. L'acheteur s'arrange pour que des livraisons soient faites chaque mois ou à des intervalles plus courts, payant comptant à chaque livraison, et il évite ainsi d'immobiliser du capital sur la commande entière.

La manière dont le prix de vente est fixé varie dans les divers magasins, mais le calcul est toujours le même. Le gérant des marchandises quand il y en a un, fixe toujours le prix de vente. Plus souvent, ce devoir incombe à l'acheteur

la fin de l'année, les deux départements auront le même pourcentage de profits nets. Un article qui se vend pour 70 cents dans un département peut être passé à un autre département et vendu pour 50 cents, sans qu'on fasse la moindre différence dans le profit net du magasin, à la fin de l'année.

La plupart des gens pensent que la coutume de fixer les prix avec des cents d'appoint a pour but de faire paraître les marchandises meilleur marché, mais ce n'en est pas la raison. Quand on fait des calculs de pourcentage, on est forcé d'obtenir des décimales. Prenons encore comme exemple la vente des livres. Le magasin paie 75 cents pour chaque volume. Il ajoute 25 cents pour frais généraux fixes et 8 cents pour le profit. Si le département n'était pas forcé d'avoir des articles ordinaires, pour des milliers de dollars, articles qui se vendent lentement, le pourcentage de profits serait inférieur; sans le commerce énorme des jours de fête, le pourcentage de profits

**Ce qui est Acheté Sagement est Vendu plus Facilement !**

**V**OUS avez agi sagement si, pour votre assortiment de Gants et de Mitaines, vous avez préféré la fameuse marque "J. A. P." Vous le savez d'ailleurs si vous les avez achetés l'an dernier. Nous n'en faisons mention que pour l'avantage de ceux qui n'en ont pas fait l'épreuve. Si vous n'avez jamais gardé en assortiment les gants et les mitaines "J. A. P." nous vous conseillons de voir un de nos voyageurs avant de faire vos prochains achats.

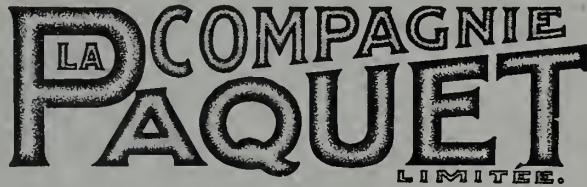
Les Gants et les Mitaines sont sous des milliers de formes différentes, depuis le gant le plus élégant pour dames jusqu'à la mitaine très chaude et très forte pour ouvriers. Chaque paire est au maximum de la valeur. Toutes les coutures sont garanties et bordées. La bonne renommée de la marque "J.A.P." doit être maintenue à tout prix. Toute amélioration connue est mise en pratique par nos ouvriers pour la fabrication de la marque "J. A. P."



Si vous n'êtes pas encore sur notre liste, envoyez-nous une carte et nous vous y mettrons immédiatement.

Succursales :

VANCOUVER,  
WINNIPEG,  
TORONTO,



Succursales :

MONTREAL.  
OTTAWA,  
ST. JEAN, N. B

Division du Gros - - - Bureau Principal et Manufacture : QUEBEC, P. Q.

Pour éviter toute confusion, veuillez adresser : DIVISION DU GROS.

**"Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les seuls fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Cotes à l'Aiguille à Ressort."**

Si vous avez appris à vos clients à insister pour avoir les

**SOUS-VETEMENTS**

**ELLIS COTELES A L'AIGUILLE A RESSORT,**

**vous avez remporté un succès en affaires.**

Leur douceur de texture et leur élasticité extrême assurent un ajustage parfait — chose absolument essentielle dans cette ligne de marchandises. Ils sont irrétrécissables et leur supériorité sur toutes les autres fabrications est évidente par elle-même pour la personne qui les porte. . . . .  
Une fois portés, toujours portés. — Voilà l'histoire des SOUS-VÊTEMENTS ELLIS.



**ELLIS M'F'G CO., LIMITED**  
**HAMILTON, ONT.**

serait plus élevé. C'est encore de la spécialisation".

Ce que j'ai appelé "profit net" n'est pas absolument net. Il doit couvrir les pertes de casse et de destruction générale, le manque des marchandises à se vendre et les vols. Les magasins qui vendent à bon marché souffrent plus sérieusement des vols que ceux où les prix sont plus élevés, parce que leurs employés sont moins dignes de confiance. Pendant des années, les propriétaires estimaient que leurs pertes par vol étaient dues pour la moitié à la malhonnêteté des employés et pour moitié aux visiteurs du magasin, mais aucun d'eux ne s'est aventuré à estimer le total de ces pertes. Il existe une morale assez curieuse chez certains employés. Ils ne considèrent pas comme un vol de prendre certains articles pour leur usage propre, tandis qu'ils considèrent comme vol de prendre ces articles pour quelqu'un d'autre, même pour un membre de leur famille. Ces employés coupables ne sont presque jamais poursuivis, même s'ils sont surpris et que leur vol est manifeste. On les renvoie naturellement et des avis sont affichés dans les vestiaires, expliquant la raison de ce renvoi. Mais quand un employé vole des marchandises pour les vendre et qu'il est pris, son arrestation a lieu.

Les voleurs professionnels ont été éliminés à cause de poursuites systématiques intentées contre eux. Le plus grand nombre des vols commis par des étrangers sont attribués à des femmes, généralement de bonne réputation, qui cèdent à une tentation soudaine. Une chose curieuse, c'est qu'elles prennent rarement des articles de quelque valeur. Elles se bornent à voler jusqu'à ce qu'elles soient prises—chaque magasin emploie de 5 à 15 détectives dont la moitié sont des femmes—et alors, les personnes coupables sont invitées à se rendre au bureau du gérant où on les fouille et où on les questionne d'une manière serrée. Elles sont détenues jusqu'à ce que l'enquête soit terminée, mais si ce qu'elles ont dit est prouvé, et si on s'aperçoit que ce ne sont pas des voleuses de profession, on les laisse partir. Ces personnes commettent rarement une seconde offense. De plus, les journaux ne nomment jamais un magasin où une personne est arrêtée pour vol, pour la simple raison que cela en chasserait les clients. Un magasin de détail de Broadway qui faisait de grosses affaires, fut réellement ruiné par la publication des détails de plusieurs arrestations qui eurent lieu dans ce magasin.

Les magasins à départements de New-York connaissent au moins une centaine de kleptomanes. La plupart des gens admettent que les kleptomanes sont atteints d'une maladie et qu'il faut les traiter comme des malades. Il est assez original de constater que deux des pires kleptomanes appartiennent à des familles

de hauts fonctionnaires de l'assurance et qu'une autre est la femme d'un caissier de banque. Il existe un cas malheureux d'une femme dont la fille, un enfant de dix ans, l'accompagne toujours et informe promptement une autorité du magasin, quand sa mère y entre.

Retournons aux employés des grands magasins.

L'acheteur a sous ses ordres un assistant dont le salaire est quelquefois très important et qui dépend de celui payé à son chef; après ce dernier, vient le commis proposé au stock, qui gagne de \$25 à \$60 par semaine. Puis viennent les vendeurs. Parmi les hommes, ceux qui sont les mieux payés sont ceux du département de l'ameublement et des pianos; ils reçoivent d'habitude un salaire hebdomadaire minimum fixe et une commission

maine; dans celui de Siegel Cooper, aucun employé ne reçoit moins de \$4 par semaine et ceux dont les salaires sont inférieurs à \$7 ont un lunch gratuit, lunch si bon que, même les chefs de départements en profitent quand ils veulent économiser du temps.

La demande pour les vendeurs réellement bons est plus grande que l'offre, et les chances d'avancement sont excellentes. La caissière en chef des magasins Macy qui gagne maintenant \$6,000 par an, commença comme jeune caissière dans cet établissement, à raison de \$3 par semaine.

Les employés d'un quelconque des grands établissements seraient suffisants pour peupler une petite ville. Le magasin actuel de Wanamaker, à Philadelphie, a plus de 7,000 employés et le nouveau ma-



Coin du magasin de Macy, Broadway et Trente-quatrième rue, New-York

calculée à intervalles réguliers. Les commis des départements des ventes, sont aussi parmi les mieux payés; les meilleurs vendeurs de ce département gagnent \$25 par semaine. Pour les femmes, le département des modes est le meilleur; les salaires varient de \$15 à \$35 par semaine, mais il y a deux longues saisons de chômage. Les vendeuses du département des manteaux et des costumes gagnent de \$15 à \$30 par semaine.

Les salaires payés aux vendeurs les plus anciens dans les départements généraux des meilleurs magasins varient de \$9 à \$18 par semaine. Les vendeurs les plus jeunes gagnent de \$6 à \$8. Au-dessous de ces employés sont les caissiers, les ompaqueurs, les vérificateurs, les jeunes filles caissières et les messagers. Dans les magasins de Macy et de Wanamaker, on débute à \$3 et \$3.50 par se-

gasin en aura 10,000 répartis sur un espace de plancher de plus de 42 acres. Le magasin Wanamaker, à New-York, emploie environ 5,000 employés; il a un espace de plancher de 10 acres dans la vieille bâtisse A. T. Stewart et de 22 acres dans la nouvelle bâtisse Wanamaker, ces deux bâtiments étant reliés par des passages souterrains. Le magasin de Macy est encore le plus grand qui existe sous un seul toit, avec 26 acres de planchers. Le jour où j'ai vu les chiffres actuels,—c'était dans la saison morte, le temps en faisait le mois le moins actif de l'année—il y avait 4,625 employés dans le magasin. Le public en général ne vient pas en contact avec la moitié des employés de même genre du magasin Macy ne les vendeurs, les inspecteurs, les employés semblables du magasin Macy ne sont au nombre que de 2,000. Le person-

Employés, 3,000

Broches, 200,000

Métiers, 5,000

**Capital, \$3,000,000.00**

# Montreal Cotton Company

MANUFACTURE A VALLEYFIELD, Que.

S. H. EWING - - - - - Président

H. MARKLAND MOLSON - Vice-Président

**DIRECTEURS :**

Jacques Grenier

A. Hamilton Gault

F. Orr Lewis

Hon. L. J. Forget

W. C. Finley

C. B. Gordon

Sec.-Trés.,

Gérant,

JOHN LOWE, Jr.

LOUIS SIMPSON

Département des Ventes sous la direction de

A. W. COCHRANE et C. H. BLACKADER

**MONTREAL****TORONTO****WINNIPEG**

## Filature, Tissage, Blanchiment, Teinture et Finissage

Toutes les espèces de Cotonnades, dont les lignes les plus importantes sont :

**SATEENS** en grande variété : Noirs et de Couleur, Finissages les plus nouveaux : Blouse, Soie, Jupon, Chemise.

**DOUBLURES POUR ROBES** : Percalines Moire, "Spun Glass", "Ladies Silesias," Surah, Croisés, Foulards, Cambrics.

**CACHEMIRES POUR ROBES** : Noirs et de Couleur, double rempli.

**TOILES POUR ROBES ET DRAPS A COSTUMES** : Finissages Cachemire et Toile.

**LAWNS** : 32 pces. et 40 pces. Finesse spéciale, finissages Toile, "Grass" et Tablier.

**TISSUS POUR SOUS-VETEMENTS** : 35 pces et 36 pces., en grande variété de finissages : Nansouck, Madapolam, Mousseline, Fin Shirting.

**MOUSSELINE DE FANTAISIE** en grand assortiment, tant pour les styles que pour les prix.

**DRAPS ITALIENS**, 32 pces. et 54 pces. Finissages extra, brillants et permanents. Prix populaires.

**BEATRICES ET CROISES**, 32 pces et 54 pces.

**SILESIES POUR HOMMES**, Noires et de Couleur. Fabrications fines et spécialement fortes.

**TISSUS POUR POCHEs**, en grande variété.

**CANEVAS EN COTON**, Noirs et de Couleur.

**TISSUS POUR MANUFACTURES** : Tissus pour Corsets, Tissus à Parapluies, Tissus pour Valises, Toile pour Chaussures et Coutils.

**DÉPARTEMENT DE LA TAPISSERIE** : Cotonnades Damasquinées, Rideaux Damasquinés Fantaisie et en Repts., Dessus de Tables, etc.



Chapeau en dentelle revêtu de malines champagne et garni d'autruche, de marabout et de roses.



MODELE  
de  
LOUISON,  
272 rue St-Honoré,  
PARIS.



MODELE  
de  
JEANNE CASTEL,  
42 rue Cambon,  
PARIS.



Chapeau satin en taupe recouvert de couleur rose. Du feuillage, des fleurs et des grappes de raisin sont combinés dans l'ornementation.





Chapeau de satin rose avec calotte en dentelle d'argent, et roses argent avec feuillage argent.




---

MODELE  
de  
MARIE CROIZET,  
19 rue de la Paix,  
PARIS.

---




---

MODELE  
de  
Mme GRIOTTERY,  
PARIS.

---



Bonnet de crêpe avec rempli blanc formant diadème. Long voile de crêpe avec bord brodé et festonné.

nel improductif, comme on l'appelle, est divisé de la manière suivante, en chiffres ronds: livraison, 600; manufacture, 350; empaqueteurs et vérificateurs, 300; personnel des bureaux, 250; commissionnaires, hommes préposés au nettoyage, hommes des ascenseurs, 200; comptables, 160; receveurs, 150; emballeurs, 150; per-

qui est à la tête de ce département depuis 30 ans, est excessivement fier de ce record. C'est une chose très remarquable quand on considère que les livraisons de la maison Macy sont en moyenne de 35,000 paquets par jour dans les mois ordinaires et de 70,000 dans la saison des fêtes.

chaque paquet. Le surintendant ou son assistant ouvre le coffre et les voituriers ainsi que leurs aides, transportent les paquets aux voitures.

Le système "C. O. D." qui est si commode pour les clients, cause beaucoup de dépenses et beaucoup d'ennuis au magasin à départements. D'abord, il nécessite des caissiers spéciaux; chaque voiturier est sous caution et la maison paie la prime; on exige de ce voiturier qu'il règle à chaque voyage. La quantité de personnes qui demandent que des marchandises leur soient envoyées C. O. D. et qui changent d'idée quand ces marchandises arrivent, est très considérable. En outre, il y a quantité de gens, à l'esprit curieusement pervers, qui trouvent très amusant de commander qu'une quantité de marchandises soient envoyées à une personne qui n'en est nullement avertie et cela naturellement a pour résultat des ennuis sans fin. Quelquefois, il y a un motif différent. Dans un magasin, il y a eu un cas particulier d'une femme qui avait commandé pour des milliers de dollars de marchandises et qui les avait fait envoyer à différentes adresses avant qu'elle ait été prise. Elle enseignait à sa fille la manière de faire des achats.



Le magasin Macy possède le plus grand restaurant de magasin à départements, à New-York

sonnel des machines, 60. Le gérant général s'occupe de tout ce monde avec l'assistance du surintendant général et de ses subordonnés, y compris les inspecteurs qui sont une sorte d'officiers de police. Si les employés peuvent peupler une petite ville, le nombre des personnes qui entrent dans un de ces grands magasins journalièrement peuplerait une grande ville. Ce nombre descend rarement au-dessous de 150,000, tandis que, durant la saison des fêtes, il atteint 250,000.

Quand une cliente, dans un magasin à départements, indique au commis de lui faire livrer ses achats, elle est loin de s'imaginer le système hautement organisé par lequel ce qu'elle a acheté est transporté chez elle. Prenons comme exemple le magasin Macy, qui prétend avoir le système de livraison le plus parfait dans le pays. Le sous-sol tout entier, d'une étendue de deux acres, est consacré à l'emballage et au département de livraison, avec un petit espace pour le bureau des plaintes, qui emploie 60 personnes, occupées à faire des enquêtes sur environ 350 plaintes par jour, plaintes faites par lettre, par téléphone ou verbalement. Les neuf-dixièmes environ de ces plaintes sont dues à des erreurs faites par des clientes elles-mêmes ou à la non-livraison de marchandises commandées, mais qui ne sont pas en stock. Si on donne au bureau des plaintes la date d'un achat et le nom de l'acheteur, il peut suivre à la trace, en cinq minutes, le paquet entre les mains de toutes les personnes qui l'ont manipulé. Les erreurs réelles faites par le département des livraisons du magasin Macy sont d'environ 1-2 à 1 p. c. Le surintendant Price

Dans ce magasin de Macy, quand les paquets sont enveloppés, on les jette dans un conduit où ils sont saisis par un transporteur travaillant d'après le principe d'une courroie sans fin; une courroie conduisant à une autre, de plancher en plancher, et à travers un grand espace. Du verre fragile est ainsi transporté avec autant de sécurité qu'un rouleau de mousseline. Quand ils arrivent au sous-sol, les articles sont déchargés sur quatre grandes courroies sans fin, arrangées en forme de rectangle, qui les apportent aux

Le magasin Macy peut faire des livraisons dans Manhattan, pour moins de 5 cents. Les livraisons coûtent à d'autres magasins de 5 à 10 cents. Chaque voiturier de la maison Macy est supposé faire un certain nombre de voyages par jour et on le paie pour chaque voyage supplémentaire qu'il fait. Les uniformes des voituriers leur sont fournis et c'est la coutume de Nathan Strauss de donner à chaque voiturier \$25 et à chaque aide, \$15, après la saison des fêtes, car, dans



Un département du magasin de Wanamaker, Philadelphie

trieurs. Ceux-ci, à leur tour, jettent les paquets sur d'autres transporteurs qui les emmènent à des tables où ils sont classés suivant les diverses parties de la ville et les faubourgs. On les trie de nouveau d'après les diverses routes qu'ils doivent suivre, chaque route ayant son coffre particulier et un commis fait une entrée de

cette saison, les voitures de livraison partent à sept heures du matin et rentrent à minuit. Ces hommes ont aussi une semaine de vacances payée chaque année.

Les magasins à départements se montrent de plus en plus disposés à s'occuper du bien-être de leurs employés. La question du salaire, qui est toujours d'une

# Printemps 1908

## Nos arrivages sont a l'ordre du JOUR.

Nous commençons l'année 1908 et avons l'intention d'en faire **NOTRE RECORD.**

Nous avons commandé à cet effet, dans tous les grands centres manufacturiers **CANADIENS** et **EUROPEENS**, l'assortiment le plus varié que nous ayons jamais réuni et nous sommes maintenant a en obtenir livraison.

### Nous pouvons vous fournir des cotations avantageuses.

NOTRE COLLECTION D'ARTICLES DE TOILETTE POUR DAMES ET MESSIEURS EST TRES ATTRAYANTE.

Lingerie de Dames,  
Sous-Vêtements de Dames,  
Bas de Coton,  
" " Fil,  
" " Dentelle,  
" " Cachemire,  
" " Fantaisie,  
Blouses d'Indienne,  
" de Lawn,  
" de Soie.

Les Chemises,  
Faux-Cols,  
Cravates,  
Sous-Vêtements  
pour Messieurs sont des  
Spécialités auxquelles  
nous portons beaucoup  
d'attention et dont nous  
voulons faire un grand  
succès.

Les **Gants longs** en fil, en soie, en dentelle, en taffetas, blancs, noirs, gris, drab, seront plus en vogue qu'ils ne l'ont été jusqu'ici; nous nous en sommes procuré un grand stock.

Hâtez-vous de nous donner vos commandes dans cette ligne particulière si vous voulez éviter la rareté des saisons passées.— " Nous avons déjà enregistré de grandes commandes dans ces lignes."

Faites l'inspection de nos Echantillons et vous y trouverez des occasions splendides.

Nous contrôlons certaines marques de **Marchandises Spéciales**, en Tissus à Robes— qui ne peuvent être égalées.

## Une spécialité de notre commerce :

Prélarts, Linoléums, Tapis, Carpettes, Rideaux, Damas, Etc.

Les commandes par la malle reçoivent une attention particulière et sont expédiées promptement.

Bureau à Québec:  
L. J. A. NOEL  
70 rue St-Joseph

**A. RACINE & CIE.**  
340-342 Rue St-Paul, Montreal

Bureau à Ottawa:  
P. E. BISSONNETTE  
111 rue Sparks

grande importance, ajustée d'après le travail fait par chaque employé, c'est-à-dire que, dans beaucoup de ces magasins, les salaires sont fixés d'après la quantité de marchandises que chaque commis peut vendre, et ce plan sera probablement adopté d'une manière générale. Dans le magasin de Filene à Boston, il existe un système presque complet de participation aux profits. A New-York, le système de paiement des salaires, sur une base de pourcentage, est ce qu'on appelle payer les employés d'après ce qu'ils gagnent pour le magasin. Si une employée est payée \$7.50 par semaine et que les frais de vente du département soient de 3 p. c., elle est supposée vendre pour \$250 de marchandises par semaine. Si elle vend en moyenne pour \$300, elle vaut \$9 par semaine, de sorte que la maison peut porter son salaire à \$8 ou \$8.50 et peut encore réduire les frais de vente en ce qui concerne cette employée. La fixation des salaires est faite de manières diverses dans les divers magasins, mais tous d'appuient sur le même principe. Dans le magasin Saks & Co., presque tous les employés reçoivent une commission.

La plupart des magasins ont une association à bénéfice mutuel, avec un fonds de réserve pour les maladies, et ces maisons trouvent une grande économie à aider libéralement cette association, parce qu'elle élimine à peu près complètement les feintes de maladie. L'association des employés du magasin Siegel Cooper à New-York est très prospère et possède un fort surplus; en outre, M. Greenhut tient un grand hôtel à Long Branch, N. J. où chaque femme et chaque jeune fille employées dans le magasin peuvent passer des vacances de deux semaines, complètement payées et sans avoir à dépenser un cent pour elles-mêmes. Dans le magasin, il y a un hôpital pour les cas imprévus, avec un médecin et des garde-malades toujours prêts, et là, les médicaments sont fournis gratuitement.

Le fléau de tous les magasins à départements est la tuberculose, et le médecin du magasin Siegel Cooper observe attentivement la grande armée des employés. Quand, chez un employé, des symptômes indiquent cette maladie, le malade a le privilège d'aller à un sanatorium que M. Greenhut possède à Summit, N. J. pour y demeurer jusqu'à ce qu'il soit guéri ou, si la maladie est trop avancée pour être guérie, jusqu'à sa fin. C'est une des plus belles institutions de bienfaisance que je connaisse et une des plus belles choses à son sujet, c'est que M. Greenhut n'en parle jamais.

Dans ce grand magasin, il y a aussi une femme qui, par ses fonctions, devient un personnage important. Les employés l'appellent "the welfare woman". Personne, dans cette grande ruche, n'est plus occupé qu'elle, personne n'est plus

aimé. Elle est partout, prêchant l'honnêteté et la gaieté; c'est la mère de tout l'établissement.

Les magasins de Wanamaker ont des clubs où la bienfaisance est exploitée sous forme d'instruction et de devoirs sociaux. Dans ces clubs, on enseigne les langues vivantes, la littérature et d'autres choses intellectuelles et la firme donne des contributions libérales à ces clubs. La plupart des amendes imposées dans les magasins à départements sont appliquées à ces organisations d'employés. On prétend, au sujet des magasins à départements, qu'ils rendent plus de services que les autres grandes institutions. Cela n'est pas exactement vrai, mais il est vrai qu'ils rendent au public un service plus grand à meilleur compte que toute autre institution. Voyez la salle de repas et de



La célèbre fontaine du magasin de Siegel Cooper Company, New-York

correspondance, les restaurants qui sont généralement une source de pertes, les arrangements qui sont faits dans la plupart des magasins pour prendre soin des bébés. Sous ce rapport, le magasin Wanamaker est un des premiers; dans la nouvelle bâtisse, à New-York, il y a un des plus beaux auditoriums du pays, 1,500 personnes peuvent y trouver place et on y donne deux concerts chaque jour, pendant presque toute l'année. Cet établissement a ses propres chanteurs et instrumentistes et emploie en outre quelques-uns des grands maîtres. Richard Strauss recevait \$3,000 pour trois concerts. Ces concerts coûtent environ \$50,000 par an et l'entrée y est gratuite. Bien entendu, cela rapporte de l'argent—rappelez-vous que les magasins de Wanamaker

sont les premiers de New-York comme volume d'affaires—mais le public en profite néanmoins.

Cet article est publié avec l'autorisation spéciale de "Everybody's Magazine", qui a bien voulu nous prêter les illustrations qui l'accompagnent. Ce n'est qu'un seul des nombreux et bons articles du numéro de septembre de ce magazine.

#### LE SYSTEME DANS LES MANUFACTURES

Un système parfait pour la direction des manufactures a-t-il été imaginé, et, dans le cas de la négative, pourquoi? N'est-il pas avéré que trop souvent nous essayons d'ajuster la manufacture au système, au lieu de conformer le système aux besoins de la manufacture? Combien c'est chose commune de faire changer la machinerie entière d'un département afin de faciliter la manipulation des marchandises et, si le changement a été bien imaginé, on perd vite de vue l'ennui qu'il a causé et les frais qu'il a nécessités, car les bénéfices qui en découlent deviennent plus apparents. Mais c'est au point de vue de la manipulation plus expéditive des produits de la manufacture que la question se pose du système à employer, c'est-à-dire d'un système qui rende le plus de services à la fabrication. On permet trop souvent aux bureaux d'assumer une importance suprême, et surtout quand une question s'élève entre les bureaux et les ateliers, la décision est rendue en faveur des premiers. N'est-ce pas là une erreur? Les bureaux existent-ils pour la manufacture, ou la manufacture pour les bureaux? Quelle est de ces deux départements celui qui produit l'argent? Ils sont essentiels l'un à l'autre, cela est vrai, mais la manufacture devrait être considérée en premier lieu et le système de l'office devrait se plier à celui de la manufacture.

Je ne prétends pas, dit "Shoe and Leather Reporter", que le système ne soit pas essentiel dans les bureaux; mais quand on change ou quand on établit un système dans une manufacture, on ne devrait pas prendre en considération le confort ou la commodité des bureaux. C'est la manufacture qui fait le travail et on devrait lui donner toute l'aide possible. Mais en dehors de tout rapport avec les bureaux, jusqu'où pouvons-nous aller en toute sécurité avec notre système de manufacture. Je dis en toute sécurité, car je connais plus d'un établissement manufacturier qui a arrêté complètement ses progrès par la routine décorée du titre de système, et devenue si compliquée qu'il était impossible de conduire les départements conformément à ce système prétendu. Je considère le système dans la manufacture comme la chose la plus essentielle et, plus il est

---

# Comment Augmenter votre Commerce de Cotonnades..

Vous pouvez vendre plus de Cotonnades—peut-être pour le double de vos ventes actuelles—en offrant des modèles plus nouveaux, des colorations plus belles ; en offrant un assortiment meilleur, plus frais, en donnant une valeur plus considérable pour le prix et un prix plus bas pour une qualité meilleure.

Vous pouvez faire tout cela, en mettant en stock les

## Cotonnades Kingcot

Ne vous fiez pas à notre parole—prouvez ce fait à votre complète satisfaction. Demandez au premier représentant d'une bonne maison qui viendra près de vous de vous montrer les échantillons KINGCOT. Ils vous prouveront, comme ils l'ont prouvé à beaucoup d'autres marchands, que nos revendications sont justes.

Voici les lignes KINGCOT :

|                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| <b>Ginghams,</b>               | <b>Tissus pour Tentés,</b> |
| <b>Etoffes à Robes,</b>        | <b>Shirtings,</b>          |
| <b>Ginghams pour Tabliers,</b> | <b>Oxfords,</b>            |
| <b>Saxonys,</b>                | <b>Denims,</b>             |
| <b>Flanellettes,</b>           | <b>Galateas,</b>           |
| <b>Domets,</b>                 | <b>Tissus à Matelas,</b>   |
|                                | <b>Cotonnades.</b>         |

---

## LE FIL DE PAPIER

## Nouveau produit allemand pour la fabrication des tissus

simplifié, meilleur il est. Chaque pas fait dans la simplification d'un système flexible de manufacture est un pas dans la bonne voie, qui fera certainement faire des économies, car cette simplification diminuera le nombre des employés de bureau. Je sais que c'est une chose commune maintenant de s'assurer les services d'un homme dont la profession est d'établir des systèmes et de lui payer une bonne somme d'argent pour installer un système tout établi d'avance; cette manière de faire a d'habitude pour résultat l'achat d'un lot complet de fournitures à la vente desquelles cet homme est intéressé et, après tout son système, peut ne pas convenir à votre manufacture: c'est de l'argent dépensé en pure perte.

Une chose qu'on ne devrait jamais perdre de vue, c'est que toute cette dépense, à quelque compte qu'on la fasse figurer, a été supportée par les produits de la manufacture, par conséquent il faut faire tout ce qui est possible pour supprimer le travail improductif. Un système sans utilité signifie un plus grand nombre d'employés aux écritures, et ces employés font un travail non productif. Je crois qu'il est possible d'avoir un système général de manufacture très peu détaillé et de le suppléer par un département simple, mais assez étendu pour permettre au gérant ou au surintendant de se rendre compte, chaque jour, de la quantité de marchandises sortant de chaque département. Si on dispose alors d'un peu d'argent, que cet argent soit employé à faire le nécessaire pour découvrir et enregistrer les petites pertes qui se produisent. Tout homme intelligent peut entrer dans une manufacture et, au bout de quelque temps, représenter par son travail plus que le salaire qu'il gagne. Donnez-lui le droit d'examiner le prix de revient de toutes les fournitures, de s'assurer de la quantité employée et je peux affirmer que la direction aura de la peine à croire les rapports de cet homme, avant de les avoir vérifiés. Je connais personnellement une maison qui a fait cela et qui a ainsi économisé une somme supérieure de quelque trois mille dollars au salaire de cet ouvrier; je suis sûr que ce n'est pas un cas isolé.

Je n'ai certainement pas d'objections à un système en général; mais je ne favorise aucun système qui cause l'emploi d'un certain nombre d'employés supplémentaires, ajoutant ainsi aux dépenses de la manufacture. Je donnerais plutôt cet argent à la main-d'œuvre productrice, en essayant ainsi d'améliorer la qualité du produit. Mettez toute votre énergie à perfectionner des systèmes qui élimineront tous les éléments non producteurs, en vous rappelant que vous devez prélever une part sur les profits que vous rapporte l'ouvrier, pour payer l'homme qui tient les comptes.

Un tel intérêt s'est manifesté au sujet des résultats des recherches faites à l'investigation du Bureau des Manufactures sur la fibre de papier pour son emploi dans les industries textiles, que les renseignements suivants recueillis par M. Carl Bailey Hurst, consul à Plauen, prennent une nouvelle importance, dit "Scientific American":

Bien que le terme "fil de papier" soit l'expression populaire pour dénommer la nouvelle substance, le terme "fil de bois" est préférable. Ce fil, à proprement parler, est de la fibre de cellulose convertie en bandes plates de l'épaisseur et de la largeur voulues pour la fabrication d'un fil d'un poids donné. Ces bandes étroites sont filées sur des machines d'une construction spéciale, quelquefois séparément, d'autrefois, quand on veut obtenir une force plus grande, autour d'un mince fil de coton; le fil le plus fort contient de deux à cinq pour cent de la matière entrant dans la composition du "xylolin", la variété de fil de papier fabriquée en Saxe.

On ne cherche pas à obtenir de l'élasticité dans le fil de papier; la force et la flexibilité sont les objets en vue. Au moyen du nouveau procédé, on peut produire, avec la fibre du bois, un fil à bien meilleur marché que celui qu'on obtient des déchets des filatures de coton; ces déchets, dont la quantité est limitée et irrégulière, et qui, à la teinture ne peuvent pas prendre les nuances les plus délicates, sont plus coûteux que la cellulose et lui sont inférieurs pour l'usage auquel on emploie le "xylolin". Un tissu fait de fil de papier peut être lavé un grand nombre de fois. On peut citer, comme exemple, une pièce de drap blanc, placée à dessein à la porte d'un bureau où il entraient beaucoup de monde, qui a été foulée aux pieds incessamment pendant deux ans, qui a été lavée quelque chose comme cinquante fois et qui, après cela, était blanche et solide, de sorte qu'elle est encore loin d'être mise hors de service.

On a donc essayé de tisser de la filasse ordinaire de papier; mais tous les essais ont été futiles.

Plusieurs brevets ont été pris aux Etats-Unis pour convertir le papier en fil, et une manufacture fabrique son fil de papier d'après un perfectionnement américain, dont le brevet est expiré depuis longtemps. Les produits allemands, d'après les spécimens que j'ai pu observer, possèdent une épaisseur parfaitement uniforme et n'ont aucune analogie avec la ficelle à attacher les paquets.

La question du coût est à considérer tout d'abord. D'après les renseignements

fournis par les manufactures de Saxe, la main-d'œuvre, pour la production de 1 kilogramme (2.2 livres) de fil de bois, coûte 3 pfennig (4 pfennig valent environ un cent); en Bohême, ce prix est un peu moindre. Le fil de papier se vend en gros à raison de 80 pfennig (19 cents) le kilogramme, tandis que le fil de coton le moins cher propre aux industries textiles, coûte dans la même région 2.4 marks ou 57 cents le kilogramme—soit trois fois le prix du fil de papier. Une machine à filer pour la production de fil de xylolin de calibres moyens, a de 72 à 100 broches; 2,000 broches peuvent produire 6,000 kilogrammes (5.90 grosses tonnes) de fil de bois par jour. Moyennant 2,000 marks (\$476) environ, on peut construire une machine de 120 broches pour la filature du "xylolin".

Comme ce fil peut être tissé pour former presque toutes les espèces de tissus, tels que étoffes à robes, tentes, costumes de bain, imitations de chapeaux de Panama, tapis et sacs à grains, un seul établissement manufacturier ne peut pas produire tous les articles à la fabrication desquels le fil de papier peut être employé. Bien que l'industrie n'en soit plus à la période expérimentale, son développement est si récent qu'on ne trouve pas généralement dans les magasins de détail de tissus de papier ou de bois. Il y a maintenant en Allemagne deux manufactures produisant ensemble 10,000 kilogrammes (9.8 grosses tonnes) de xylolin par jour. Un grand manufacturier, après avoir obtenu des résultats non équivoques, au moyen du nouveau fil, a placé, dit-on, un ordre de 300,000 kilogrammes (295¼ grosses tonnes) pour sa manufacture de tapis.

Une des plus importantes maisons de filature et de tissage du jute en Europe a fait un contrat pour avoir le privilège de fabriquer un tissu à sac, qui est une combinaison de fil de papier et de jute, article qui a obtenu un grand succès, non seulement à cause de son bon marché relativement aux sacs de jute, mais aussi parce qu'il n'a aucune odeur. Un tissu à sac en fil de papier uniquement peut être employé avantageusement pour le sucre, le café, le sel et autres produits affectés par les odeurs fortes. Les tapisseries non imprimées, mais tissées en couleurs, ainsi que les tissus à essuie-mains en xylolin, sont également produits en grandes quantités. Non seulement le nouveau fil peut être employé pour les tissus les plus communs, mais on l'a aussi essayé avec succès pour des dentelles faites à la main. Ce fil peut être employé aisément pour les tissus tricotés et plissés. Le xylolin tissé, traité avec une substance d'imperméabilisation, ne semble pas se fendre par le plissage ou le frottement. On se figure peut-être qu'un tissu en fil de pa-

---

*UNE*

---

# Satisfaction Complete

---

---

Il n'y a rien de mieux que l'article le meilleur,  
et le meilleur article, c'est les

## **FAUX - COLS**

---

---

## **DE TOOKE**

---

---

Ils satisfont les clients, et un client satisfait est  
le meilleur actif qu'un détaillant puisse posséder.

Un article se vendant facilement et un public  
satisfait font du commerce un plaisir aussi bien  
qu'un profit.

---

Mettez en stock les Faux-Cols de Tooke  
et augmentez votre commerce.

---

---

## **TOOKE BROS., Limited**

---

---

**MONTREAL.**

---

---

pier s'enflamme facilement et qu'une allumette enflammée tombant sur un tapis en fil de papier pourrait être excessivement dangereuse. Le fait est, toutefois, qu'une allumette enflammée endommage davantage un tapis en laine ou en jute et, dans ce cas, amène plus probablement des conséquences désastreuses. Bien que pouvant s'enflammer, un tapis ordinaire en fil de papier brûle à peine plus facilement qu'un plancher en bois. Des critiques pouvant induire en erreur ont été faites au sujet du tissu de papier, critiques tendant à le comparer au papier ou au caoutchouc en feuilles; d'autre part, l'expérience a prouvé que même les vêtements de dessous en fil de papier sont satisfaisants.

Des personnes faisant autorité en matière de vêtements hygiéniques, critiquent le port de vêtements tissés de telle sorte qu'ils ne permettent qu'un échange très lent des émanations toxiques du corps avec l'air extérieur. En conséquence, il y a tout lieu d'espérer qu'il se fera un grand usage de vêtements en fil de papier tissés ou tricotés, non seulement parmi le public qui ne peut pas acheter de vêtements plus coûteux, mais parmi les classes aisées, parce que le matériel en papier est propre et facilement blanchi. Le savon caustique, au lieu d'endommager le tissu le rend plus souple.

Les emplois dont le fil de papier est susceptible sont si divers qu'il est difficile de limiter son champ d'utilité. On ne peut s'attendre à ce qu'il fasse diminuer d'une manière appréciable la production d'autres textiles; mais, en raison de son prix relativement bas, il a des droits à la considération des manufacturiers et des humanitaires. C'est littéralement un fil nouveau. Le succès commercial atteint par sa découverte, démontre son utilisation pratique.

Les manufacturiers allemands opposés aux innovations voient cette découverte d'un bon oeil et considèrent ce fil comme presque indispensable dans de nombreux usages textiles.

### LA DENTELLE

La dentelle a son histoire et, à sa naissance, la plus gracieuse des légendes.

C'était, nous dit la revue allemande "Fraunheim", au temps où la maison de Bourgogne régnait sur les Flandres. Alors vivait une jeune fille remarquable par sa beauté et plus encore par sa bonté. Sans se plaindre, Serena Barbara travaillait jour et nuit pour gagner le pain de ses trois petits frères et sœurs. Parfois même elle chantait, car elle était aimée d'un pauvre faiseur d'images qu'on appelait Arnold van Beltz. Un jour de printemps, tous deux agenouillés devant une statue de la Vierge, exposaient à leur protectrice leur tristesse d'être si pauvres, et la priaient d'être clémente à leur amour. La

statue de pierre s'anima et s'inclina jusqu'à toucher le tablier noir de la jeune fille. Puis des doigts de la Vierge sortirent de longs fils blancs qui s'entortillèrent, se nouèrent, se croisèrent à l'envi, pour former enfin un tissu admirable de légèreté. Malgré son étonnement, la jeune fille avait ouvert les yeux, et très grands. Aussi quand elle fut revenue à la maison, elle possédait non seulement un tablier de magnifique dentelle, mais mieux encore, le secret de sa fabrication. Et voilà comment Serena devint heureuse et riche pour le reste de ses jours.

La dentelle affirme d'abord son succès aux Pays-Bas et en Italie. Au milieu du seizième siècle nous la trouvons en France. Henri II la mit à la mode et plus particulièrement le col de dentelles. Il portait auparavant la rigide fraise espagnole. On raconte qu'affublé de ce fâcheux sortepareil, il tomba sur un groupe d'étudiants parisiens venus à Saint-Germain pour se mêler à la joie d'une fête populaire. Ceux-ci, ornés de fraises de papier monumentales, entourèrent le roi et crièrent à qui mieux mieux: "A la fraise on connaît le veau".

Sa Majesté fit jeter en prison les insolents. Mais onques ne le vit à l'avenir porter un autre col que celui de dentelles.

Depuis lors, et malgré qu'Henri IV y fût opposé, la dentelle fit à ce point fureur dans le royaume qu'elle devint comme la caractéristique de la mode française. Les seigneurs du dix-septième siècle en mirent partout.

Les dentelles venaient alors de Venise, les plus réputées tout au moins. Un instant, lors du mariage de Louis XIV avec l'infante Marie-Thérèse, la fabrication espagnole fut en vogue. On sait comment Colbert implanta en France la nouvelle industrie.

La dentelle d'Atençon fut accueillie partout avec une telle faveur que, dès le milieu du siècle suivant, Venise ne fabriquait plus de dentelles.

Puis ce fut la Révolution. On y affecta une simplicité spartiate. Mais les femmes n'en prirent pas leur parti. Et déjà, dans les salons du Premier Consul, Mme Récamier s'étendait négligemment, sous le prétexte d'une migraine, sur un lit de repos où s'amoncelait la plus belle dentelle du monde.

### LES COULEURS CLAIRES ET LES VÊTEMENTS MASCULINS

Les partisans des couleurs claires pour les vêtements masculins, seront sans doute fiers que le "Lancet", journal médical hebdomadaire de Londres, ait émis l'idée que les tissus de couleur brillante sont plus chauds que ceux de couleur foncée et qu'ils mettent les gens en meilleure humeur pendant les mois les plus tristes de l'année. Ce journal conseille aux hommes d'adopter des costumes aux

couleurs claires et des gilets aux nuances gaies.

Personne ne contestera que les couleurs brillantes rendent les gens de meilleure humeur, car c'est un fait connu que certaines personnes atteintes de mauvaise humeur chronique deviennent immédiatement aimables quand elles portent des vêtements aux couleurs brillantes les jours où le temps est maussade.

Portons donc plus de ces vêtements, s'ils ont pour effet d'améliorer notre caractère. Il y a place pour plus de gaieté dans la vie et, si les couleurs brillantes de nos vêtements améliorent le caractère des hommes, pourquoi ne pas remplacer par des vêtements d'un aspect gai les vêtements noirs et bleus d'un caractère sévère, les gris de demi-deuil?

### LE CHANVRE EN ITALIE

L'année 1906 a été exceptionnellement bonne pour la qualité des chanvres.

A raison des hauts prix pratiqués sur les marchés italiens, l'exportation a été moins forte que d'ordinaire, aussi une grande partie de la récolte de 1906 a été utilisée dans les filatures italiennes qui avaient augmenté en nombre et en importance.

Les filatures allemandes ont été largement approvisionnées, puis on en envoya beaucoup moins en France et très peu en Angleterre.

La nouvelle récolte du chanvre pendant l'année actuelle 1907, ne pourra pas atteindre son plein développement, auquel la saison a été contraire, la quantité en souffrira, on peut craindre aussi que la qualité ne laisse à désirer.

Voici un relevé des exportations et importations de chanvre du 1er janvier au 31 décembre 1906:

|                   | Lbs.        | \$        |
|-------------------|-------------|-----------|
| Exportation . . . | 103,129,400 | 8,323,430 |
| Importation . . . | 8,340,200   | 527,460   |

Il convient de noter la grande différence existant entre l'exportation et l'importation.

La culture des chanvres est, en effet, une des principales de toute l'Italie et elle se concentre presque entièrement dans l'Emilie.

Les gros preneurs sont l'Allemagne avec 30,497,940 livres, la Grande-Bretagne avec 21,974,700 livres et la France avec 9,813,100 livres.

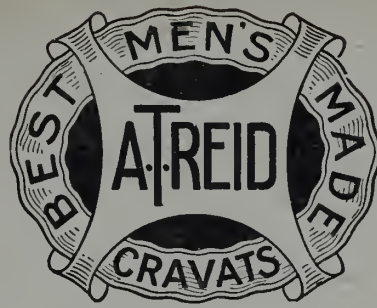
### Personnel

—M. T. Béland, chef de la maison T. Béland et Cie, de Québec, un des principaux établissements de nouveautés de cette ville, vient de passer plusieurs jours à Montréal, à l'occasion de la convention de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, qui a été tenue à Montréal, cette semaine.

M. T. Béland est le président de l'Association des Marchands-Détailleurs de la ville de Québec.



Une Garantie



de Perfection

## Cravates pour les Fêtes Prêtes pour Livraison.

L'année dernière nous avons reçu une forte demande pour les cravates, juste avant Noël et on nous priait de nous "HATER."

Nous n'avions pas en mains de stock préparé et notre manufacture était trop occupée par les commandes pour satisfaire à ces requêtes.

Nous avons prévu la même demande, cette année et nous avons fait pour notre stock un vaste assortiment de cravates "four-in-hand" en soie à \$4.00 la douzaine et au-dessus, que nous pouvons livrer

### A une Minute d'Avis

Notre meilleure attention sera accordée à votre commande

## Echarpes de Reid pour Hommes

FAITES PAR

# Featherbone Novelty Mfg. Co., Limited

BUREAU A MONTREAL:  
Edifice Imperial Bank

Toronto

BUREAU A WINNIPEG:  
Edifice Hammond

20 NUANCES  
POUR LE PRINTEMPS 1908.

(Véritable Bengaline de Reid)

LA MEILLEURE POUR  
CRAVATES D'HOMMES

## LES TRADUCTIONS NUISIBLES .

Dans notre pays, la connaissance des deux langues française et anglaise est pour ainsi dire nécessaire à tout commerçant comme à tout industriel.

Les commerçants franco-canadiens ont, sous ce rapport, une avance marquée sur leurs concurrents anglo-canadiens, car non seulement les premiers en très grand nombre parlent couramment, mais écrivent généralement assez bien l'anglais comme le français.

Toutefois, il est juste d'ajouter, que depuis quelques années, un plus grand nombre de commerçants et de manufacturiers de langue anglaise se sont mis à l'étude de la langue française et il est moins rare qu'autrefois de rencontrer des hommes de quelque instruction ne pas parler français.

Les Anglais reconnaissent bien la valeur de la clientèle française et la preuve, c'est qu'aujourd'hui nombre de manufacturiers de langue anglaise publient ou font imprimer aussi bien en français qu'en anglais leurs circulaires, leurs étiquettes, etc.....

Leur intention est excellente, mais les résultats ne sont pas toujours ceux qu'ils attendent et à cela il y a une raison. Les circulaires et les étiquettes, surtout celles qui indiquent le mode d'emploi de la marchandise, sont traduites de l'anglais en français à coup de dictionnaire par des traducteurs qui possèdent sans doute le génie de la langue anglaise mais ignorent bien souvent celui de la langue française et ne connaissent guère le valeur des mots.

De telles traductions sont plus nuisibles qu'utiles, elles ne prêchent pas en faveur de la marchandise. Si elles ont une action sur le consommateur, c'est une action plutôt répulsive qu'attractive. L'idée qui vient naturellement à l'esprit du consommateur est que, si le manufacturier a lésiné afin d'économiser les quelques centins ou les quelques piastres qu'il aurait fallu déboursier pour s'assurer les services d'un bon traducteur, c'est que la qualité de la marchandise ne valait pas ce supplément de dépense.

Du moment que le manufacturier de langue anglaise décide d'annoncer sa marchandise en langue française, il doit prendre même peine, même souci et même soin que ceux qu'il prend pour rédiger en anglais ses circulaires, étiquettes, etc....

L'effet que produit sur la clientèle française une réclame en mauvais français est exactement le même que celui que produit sur la clientèle anglaise une réclame en mauvais anglais. La conclusion est facile à tirer,

## L'INDUSTRIE DE LA DENTELLE EN BELGIQUE

La manufacture de la dentelle est une industrie de fantaisie; c'est un art merveilleux, art essentiellement national en Belgique, où cette industrie existe depuis 500 ans environ. La fabrication de la dentelle a lieu dans toutes les provinces de Belgique, à l'exception de celle de Liège, mais les Flandres sont le principal siège de cette industrie. Sur un total de 46,500 fabricants de dentelle, les Flandres de l'Ouest en comptent 25,500 et celles de l'Est, 18,200. L'art de fabriquer la dentelle est encore très pratiqué parmi les populations flamandes qui ont toujours montré une habileté presque proverbiale dans tous les travaux d'aiguille. On peut dire que dans certains districts, toutes les femmes, jeunes ou vieilles tiennent les fuseaux ou l'aiguille, et là où la fabrication de la dentelle a reculé devant l'invasion de la grande industrie, elle possède encore une certaine popularité; son souvenir demeure vivant et il faudrait peu de chose pour régénérer cet art.

La dentelle est fabriquée dans les demeures particulières, et presque toujours par des femmes. Ce travail ne demande pas du tout de changement dans la disposition de la maison occupée par la dentellière. Une fois qu'elle est fabriquée, la dentelle est portée à des vendeurs intermédiaires qui seuls traitent avec la dentellière et qui fournissent la dentelle aux manufacturiers et aux entrepreneurs.

Les dentellières travaillent en général sur commande et sur contrat; elles sont payées aux pièces; elles résident presque toutes dans les différents villages des Flandres, tandis que les manufacturiers résident dans les grands centres: Gand, Bruges et spécialement Bruxelles.

Il y a deux sortes de dentelle: la dentelle à l'aiguille et la dentelle au fuseau. Ce qui caractérise la dentelle à l'aiguille, c'est le relief des fleurs; ce qui caractérise principalement la dentelle au fuseau, ce sont les lignes du dessin.

La Belgique tient la première place dans la manufacture de ces deux sortes de dentelle; ses dentellières savent exécuter presque tous les points connus.

La dentelle à l'aiguille est faite uniquement à l'aiguille. Cette dentelle se compose d'un tissu fait de différents points festonnés et tous travaillés avec un seul fil, d'après un dessin fourni par le manufacturier.

La dentelle à l'aiguille faite en Belgique se subdivise en: point de Bruxelles, Application Bruxelles, point de Venise, point rose et point Burano.

La dentelle au fuseau est faite sur un coussin monté sur un support, avec de petits fuseaux pour guider les fils et des épingles pour fixer la dentelle sur le modèle. Une dentellière travaillant au fu-

seau emploie aussi une sorte de dévidoir et un rouet pour enrouler le fil autour des bobines.

Si, en général, la dentellière à l'aiguille doit déployer plus d'initiative que la dentellière travaillant au fuseau, c'est néanmoins un fait bien connu que l'art de manier les fuseaux ne s'acquiert pas aisément; l'apprentissage est très long pour certains genres de dentelle, et quelquefois l'exécution est si remplie de difficultés que seules des dentellières spécialement bien douées sont capables de l'entreprendre.

Les espèces suivantes de dentelle au fuseau sont exécutées en Belgique: le Point de Valenciennes, le Point de Flandres, le Point de Lille, le Point de Paris, la Dentelle Chantilly ou Grammont, la dentelle Espagnole, le point d'Angleterre, l'Application de Bruxelles, la dentelle torchon, la guipure, la dentelle Duchesse et la dentelle de Bruges, la dentelle mélangée et la dentelle de fantaisie.

En parlant de dentelle, il faut dire un mot de l'industrie de la broderie sur tulle qui touche d'assez près celle de la dentelle.

La broderie sur tulle est exécutée à l'aiguille, au crochet ou sur un châssis mécanique, avec le crochet. Cette industrie occupe un petit nombre d'ouvrières à Anvers, Maldeghen et spécialement à Lierre où elle tend à devenir plus importante que celle de la dentelle de Mechlin.

Trois agents essentiels coopèrent à la manufacture de la dentelle:

1o L'entrepreneur commercial ou manufacturier qui centralise la production de certains articles pour lesquels il a reçu des commandes ou dont il prévoit la vente et qui sont presque entièrement manufacturés en dehors de son établissement. Il distribue ses ordres aux intermédiaires et fournit généralement la matière brute.

2. L'intermédiaire qui est placé entre la dentellière et l'entrepreneur commercial; cet intermédiaire est quelquefois un agent, d'autrefois, c'est un couvent dirigé par des soeurs.

3. La dentellière travaillant chez elle.

La dentelle belge destinée à l'exportation est envoyée aux maisons de gros qui, à leur tour, la vendent aux marchands de drap, aux modistes, aux couturières et quelquefois directement à des clients.

La dentelle belge n'a pas grand chose à craindre de la concurrence étrangère, car rien n'est produit au dehors qui soit semblable aux articles belges; mais, les nombreuses imitations mécaniques, surtout celles du point de Venise, du point de Chantilly et de la dentelle Valenciennes, font beaucoup de tort à l'industrie belge.

Le recrutement des dentellières se fait

Pour le Commerce de Noël

# Tissus pour Blouses

---

Département des Etoffes à Robes

---

*Cachemires Brodés.*

*Lainages Rayés pour Blouses.*

*Crêpes de Chine.*

*Tissus Soie et Laine pour Blouses.*

*Tissus Cordés Bedford, Nuances Crème.*

Assortiment complet dans toutes les  
Nuances du soir les plus nouvelles.

Ordonnez de bonne heure.

**GREENSHIELDS LIMITED,**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL.**

GREENSHIELDS & CO., LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

# GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co. Limited  
Vancouver, C. A.

Les Tissus les plus Nouveaux

...et les...

Genres et Dessins les

plus Récents

Pour la saison prochaine seront trouvés  
dans les assortiments vastes et complets  
de nos voyageurs, en

***Echantillons pour le Printemps***

***1908***

Pour Votre Propre Satisfaction,  
Placez vos Ordres de Bonne Heure.

# Commerce de Noel

---

## Département des Soieries

**Tamalines de Fantaisie**

(A Rayures et à Carreaux)

**Taffetas de Fantaisie**

(Toutes les Nouvelles Couleurs)

**Popelines de Fantaisie**

**Tussors de Fantaisie**

**Pompadours de Fantaisie**

Assortiment complet de Taffetas Noirs  
et de Couleur, la meilleure valeur et les  
meilleurs prix dans le Commerce.

**Ecrivez pour Echantillons**

# GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.

par tradition. La mère enseigne à sa fille la fabrication de la dentelle qu'elle a pratiquée elle-même depuis son enfance; mais, en règle générale, elle ne lui apprend plus le métier, mais l'envoi aux écoles de fabrication de la dentelle où on apprend à l'enfant à faire la dentelle qu'elle préfère. Il y a en Belgique 160 écoles où on enseigne l'art de la fabrication de la dentelle et de la broderie sur tulle; et les trois-quarts de ces écoles sont dirigées par des religieuses. Les statistiques ne donnent pas de chiffres spéciaux pour la dentelle, les chiffres donnés concernent la dentelle, le net et les dentelles blondes.

Le tableau ci-dessous donne les totaux des importations et des exportations de dentelle:

| Espèces             | Importations |           | Exportations |           |
|---------------------|--------------|-----------|--------------|-----------|
|                     | Générales    | Spéciales | Générales    | Spéciales |
| Coton...            | 18,966,575   | 2,488,564 | 23,100,620   | 6,619,072 |
| Toile...            | 211,943      | 144,642   | 979,674      | 912,393   |
| Soie ...            | 5,251,020    | 187,123   | 5,195,505    | 131,455   |
| Broderie à la main. | 24,508,222   | 19,713    | 209,413      | 150,44    |
|                     | 24,508,222   | 2,839,842 | 29,485,032   | 7,813,358 |

Les principaux clients de la Belgique sont: l'Angleterre, l'Allemagne, la France et les Etats-Unis.

Le contrat de travail entre la dentellière et l'intermédiaire est toujours verbal et souvent tacite. La rémunération seule est fixée et, de plus, est toujours établie par l'intermédiaire, car le manufacturier intervient rarement. La dentellière est presque toujours payée aux pièces et, dans un petit nombre de cas rares, elle est payée à la journée.

Actuellement, la manufacture de la dentelle subit une crise, et l'avenir de cette industrie ne paraît pas très brillant; les événements d'un caractère économique, la diminution du luxe réel, le mode, la concurrence faite par les imitations, et spécialement l'organisation commerciale déplorable de l'industrie de la dentelle ont contribué à produire cette situation.

Néanmoins, d'autre part, l'habileté traditionnelle des dentellières flamandes et brabançonnaises, la simplicité de leurs moeurs, la réputation et la demande considérable pour la dentelle belge font espérer que cette belle industrie artistique réussira à se maintenir.

A Bruges, le Gruuthouse Mansion restauré et disposé pour la réception des collections municipales d'antiquités, contient une collection précieuse de dentelles appartenant à la ville.—(Le Moniteur des Exportateurs Belges).

#### PUBLICITE SYSTEMATIQUE

Pour chaque ligne de machinerie fabriquée, le département de la publicité devrait préparer une petite brochure il-

lustrée, si possible, donnant des renseignements complets concernant cette ligne particulière. Ces brochures peuvent être envoyées par la poste, à des personnes ayant des listes choisies de noms, comme moyen d'atteindre indirectement les personnes visées, et elles peuvent être envoyées directement à d'autres personnes, en réponse à des demandes d'informations. Des listes classifiées de noms peuvent être obtenues, divisées et subdivisées d'une manière telle qu'il soit possible d'obtenir les noms de maisons faisant partie de presque toutes les branches de commerce. En se procurant ces listes choisies et en envoyant par la poste des brochures et d'autres matières à publicité, il est possible d'atteindre indirectement un grand nombre de personnes qui peuvent devenir des clients. Le coût de ces brochures est d'habitude un peu plus élevé que celui d'une annonce dans un journal commercial, mais ces brochures ont l'avantage de pouvoir donner plus de renseignements que cela n'est possible dans une annonce. En combinant les deux méthodes, il est presque certain que tous les clients en perspective seront atteints indirectement.

Des cartes postales et des lettres circulaires devraient aussi être préparées et envoyées aux personnes ayant une liste de clients éventuels. En préparant une série de six à douze cartes, lettres et pamphlets et en les envoyant à intervalles réguliers, les personnes indirectement visées auront leur attention attirée sur les produits de la maison de commerce et apprendront quelles sont leurs bonnes qualités. Si ce genre de travail est fait d'une manière systématique, il est certain qu'une bonne proportion des personnes comprises sur la liste seront intéressés, des demandes de renseignements seront reçues pour plus amples informations. Ces demandes sont ce que les maisons de commerce recherchent. Chaque demande de renseignements signifie un nouveau client, une plus grande possibilité de vendre.

Nous voyons ainsi, dit "Selling Magazine" que le premier devoir du département de la publicité consiste à annoncer dans les journaux commerciaux et à travailler sur une liste de noms choisis. Ce travail est fait par le département de la publicité seul et dépend, pour son succès, du soin et du jugement apportés dans sa préparation et dans le placement des annonces; il dépend également de la manière systématique avec laquelle les listes d'expédition sont employées. Le second devoir du département de la publicité est de convertir les clients en perspective en clients réguliers. Pour ce travail, le département a l'aide du gérant des ventes et des vendeurs. Cette aide additionnelle est précieuse, mais

n'amoindrit en rien l'importance du travail du département, car le gérant des ventes et les vendeurs ne peuvent travailler qu'avec un petit nombre de clients en perspective directs à la fois, tandis que le département de la publicité est continuellement au travail avec la liste entière de ces clients en perspective.

Quand une demande de renseignements est reçue par la poste, ou quand le nom de quelque acheteur intéressé est envoyé par un vendeur, une carte devrait être établie montrant d'un seul coup, d'oeil le nom et l'adresse de l'acheteur en perspective et la ligne particulière à laquelle il s'intéresse.

Les cartes devraient être classées d'après les territoires parcourus par le vendeur. Puis, comme les vendeurs s'occupent aussi d'acheteurs futurs directs, il sera facile de travailler en harmonie avec eux, en suppléant à leurs visites par l'envoi de matière à publicité, juste avant leur visite. Le commerçant qui se propose de faire des achats connaîtra alors d'avance le nom de la firme et le produit qu'elle vend.

Les opinions diffèrent sur la question du temps qu'il faudra employer pour travailler un client futur et on ne peut pas pour cela établir de règle fixe et stricte. L'auteur est d'opinion que beaucoup de clients en perspective ont été perdus parce qu'on les a abandonnés trop tôt. Par conséquent, le travail devrait continuer jusqu'à ce qu'il soit prouvé irrémédiablement que de l'acheteur en perspective on ne peut pas faire un client régulier. Tant qu'il y a une possibilité, on devrait continuer le travail.

#### LES MARCHANDISES CANADIENNES EN AUSTRALIE

M. J. V. Larke, agent commercial canadien, écrit ce qui suit de Sydney, Australie: "Les importations d'effets d'habillement et de textiles ont augmenté dans chaque branche du commerce. Les importations provenant du Canada ont été de £21,150 en 1905 contre £24,831 en 1906; c'est une belle augmentation. Si les manufactures canadiennes pouvaient fournir une plus grande quantité de marchandises en pièces, le marché les prendrait."

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

# Printemps 1908

Nous offrons au commerce la ligne la plus considérable, la plus ÉLÉGANTE et la plus MODERNE d'ÉTOFFES à ROBES et de DRAPS à COSTUMES qui puissent être réunis.

Les échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

Une attention spéciale devrait être donnée aux genres suivants comme ARTICLES DE VENTE de la saison prochaine :

|                              |                     |                         |
|------------------------------|---------------------|-------------------------|
| Mohairs Pastel Rayés         | Lorento à Carreaux  | Voiles Rayés            |
| Overchecks en Satin Taffetas | Drap Barathea       | Taffetas Unis           |
| Bengalines Unies             | Popelines           | Mohairs Glacés          |
| Tartans                      | Drap Rozella        | Rayures Soie et Laine   |
| Mélange pour Costumes        | Mohairs Unis        | Pastel Mélangé          |
| Ottomans                     | Brillantine Unie    | Panamas en Laine        |
| Drap Vénitien                | Alpagas Rayés       | Pékin Mohair Rayé.      |
| Crépolines                   | Mélanges Carreautés | Popelines en Laine      |
| Voiles                       | Granites Rayés      | Armures                 |
| Khantonas                    | Drap Sedan          | Velouté Cachemire, etc. |

## INDIENNES

## INDIENNES

## INDIENNES

Notre assortiment est complet. Patrons et genres pour tous.

Voyez notre Drap à 6½c.

Voyez notre Drap à 8c.

Voyez notre Drap à 9½c.

Voyez notre Drap à 10c.

Voyez notre Drap à 10½c.

Tous ces draps sont d'une valeur exceptionnellement bonne dans les conditions actuelles et devraient être commandés largement, car les prix sont toujours sujets à monter.

Assortiment Complet de NOUVEAUX TWEEDS, ÉTOFFES à PANTALONS, et GARNITURES pour TAILLEURS.

FOURNITURES de MAISONS, TAPIS, CARRÉS, PRÉLARTS.

CARRÉS en LINOLEUM dans toutes les grandeurs—une innovation. Demandez les prix, etc.

# P. GARNEAU, FILS & CIE., - QUEBEC

SALLES D'ÉCHANTILLONS :

242 rue St-Jacques,  
MONTREAL, P. Q.

Edifice Ingleside,  
VANCOUVER, C. A.

# MACHINE PARLANTE

---

---

Beau Cadeau de Noël



Cette machine, avec 6 Cylindres, peut être  
vendue en détail, avec un beau profit,  
pour \$5.00

---

---

## GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited  
Winnipeg, Man.

**MONTREAL**

Greenshields & Co., Limited  
Vancouver, C.A.





LES  
**PERSPECTIVES D'AFFAIRES**

DEPRESSION!

Qui a dit le mot ?

- ¶ C'est simplement une question de tempérament. Désirez-vous une preuve quelconque pour être assuré que la prospérité du Canada est permanente et sûre? Pensez à nos ressources vraiment merveilleuses — notre bois de construction — notre pulpe.
- ¶ Toutes les paroles ne devraient que vous exciter à faire de plus grands efforts — un commerce des fêtes faisant record et des plans bien conçus pour le Printemps 1908.
- ¶ Nos voyageurs offrent maintenant la plus grande variété et les lignes les plus complètes dans notre histoire. Donnez un ordre en ayant toute confiance en de bonnes affaires au printemps. Chaque département a quelques valeurs exceptionnelles.

Etoffes a Robes

Soieries

Tissus Lavables



Bas

Sous-Vêtements

Gants

¶ Vos Ordres Pressées pour les Fêtes recevront une prompt attention.

**BROPHY-CAINS, LIMITED,**

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

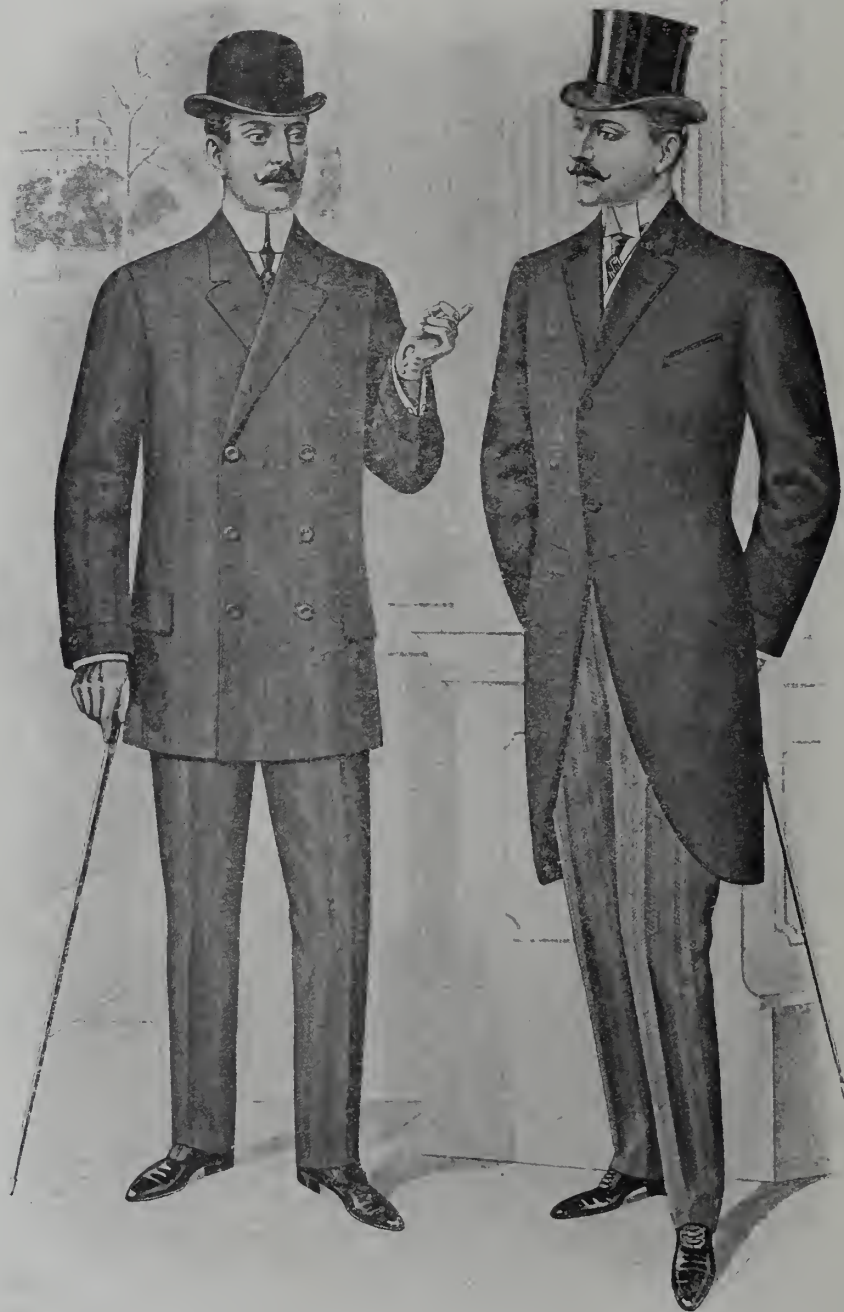
CHAPEAUX POUR LE MILIEU DE  
L'HIVER

(Du correspondant spécial à Paris du  
journal "Illustrated Milliner")

Les chapeaux sont arrivés à une pé-  
riode où ils sièent bien en général et  
cela est fort heureux. La majorité des

laissés sous les bords, il y avait grand  
danger que ces chapeaux ressemblent à  
un casque de pompier ou à toute autre  
chose extravagante. Il y avait de ces  
chapeaux qui avaient une telle courbure  
qu'on pouvait craindre pour la sécurité de  
la garniture au bord extrême. D'autres  
avaient une telle hauteur d'ornements

siné pour la tête même de la personne  
que l'on sert. Si on tenait compte de ce  
point essentiel, il y aurait moins de dé-  
faveur pour certains modèles et plus de  
popularité pour d'autres. Les chapeaux  
sont invariablement faits en prenant pour  
objectif un genre de tête spécial ou une  
coiffure spéciale, et, comme la plupart



modèles qui ont eu le plus de succès la  
saison dernière dépendait beaucoup des  
personnes qui les portaient, et souvent ils  
étaient portés par des personnes aux-  
quelles ces chapeaux ne convenaient pas  
du tout. Ils étaient extravagants pour la  
plupart et là où la chevelure n'était pas  
assez abondante pour remplir les vides

qu'il ne fallait pas songer à entrer dans  
un fiacre ou passer par une porte de  
grandeur moyenne. Les modèles d'au-  
jourd'hui sont très bons quant aux styles  
et à la combinaison des couleurs. Il y a  
des formes et des grandeurs pour chaque  
cliente et on devrait faire un effort pour  
trouver le chapeau même qui a été des-

des choses, si la forme du chapeau ne  
s'adapte pas au genre de tête pour lequ-  
elle est faite, elle obtient peu de succès.  
Il n'y a pas beaucoup de sens commun  
à montrer à une femme un grand cha-  
peau artistique qui, selon toute probabi-  
lité, s'abaissera sur son front et voilera  
sa petite figure, simplement parce que

c'est l'article le plus nouveau. En voulant pousser un genre à tout hasard, on risque fort de jeter le discrédit sur des modèles assez bons. Il y a sûrement assez de variétés de modèles sans qu'on en impose un en particulier et, quand on comprendra bien la sagesse de cette idée, on verra des modèles faisant bien meil-

En arrière, il s'abaisse d'une manière marquée. Le dessus du bord et la calotte sont en feutre pourpre et le dessous du bord est en bleu Apollon. La calotte est haute de 3 pouces, large de 6 pouces et longue de 7 pouces. Une bande de fourrure fait le tour de la calotte, et un feuillage de rosier formant effet de longue

dèle est une innovation pour la saison et son introduction a été saluée avec enthousiasme. Ce chapeau a été créé par Suzanne Blum.

Modèle de la maison Louison  
(Page 10).

Un modèle extrêmement bon est en



leur effet et celles qui les porteront leur feront ainsi généreusement la meilleure réclame.

Quelque chose de très original et d'entièrement nouveau est le gondolier. Ce chapeau a un bord de 5 pouces en avant, roulé et haut de chaque côté. Ce bord a une largeur de 6 pouces sur les côtés.

plume, en nuances variées, dans les couleurs bleu et pourpre, forme directement garniture au-dessus. Deux roses de coloration iridescente sont placées à gauche et en arrière et deux autres roses, à l'extrémité arrière, reposent sur le bord. Dans les deux cas, ces roses sont mortées l'une au-dessus de l'autre. Ce mo-

dentelle et sa garniture peut servir de modèle grâce à sa légèreté magnifique. Le matériel le plus léger a été choisi pour son ornementation et il donne à la personne qui le porte un port royal qu'on ne rencontre pas souvent. Le bord à droite et en avant est très grand, et il est encore plus large à gauche. Il est en-

tièrement couvert de Malines champagne et bordé de velours brun sur lequel sont parsemées à profusion de petites paillettes d'or. Deux plumes d'autruche majestueuses avec centre en marabout garnissent le devant à droite, et ces plumes sont d'une légèreté merveilleuse. Une touffe de feuillage, de couleur verte naturelle supporte deux roses de soie blanche, avec pétales en or et étamines jaunes. Le dessus du bord est royalement drapé de deux rangs de dentelle d'or légèrement plissée. Une torsade de ruban de velours, rappelant par sa couleur celles de l'orient, garnit la base de la calotte et complète le chapeau.

#### Beau chapeau en satin

(Page 11).

Un modèle, aussi rafraîchissant qu'une brise d'automne, est très large et donne satisfaction par la manière complète dont il a été créé. Ce modèle vient directement de la maison Jeanne Castel, 42 rue Cambon, Paris, et c'est un autre succès que cette modiste a remporté. Le chapeau est en satin et le dessous du bord est du rose le plus tendre, tandis que le dessus est de couleur taupe. Un bandeau couvert de chiffon brun sert à le placer haut sur la tête, de manière à faire ressortir un relevé gracieux du bord à gauche. Il y a en avant un assortiment de garnitures qui a été bien choisi et bien combiné. Un peu de feuillage de bégonia couvre en partie un petit bouquet de feuilles et de baies de micocoulier qui s'avance jusqu'à l'extrémité du bord. Une petite branche de feuilles d'érable, dans leur coloration d'automne, se fait voir derrière une monture formée de 16 roses que les premières gelées ont évidemment atteintes. Une grappe de raisin en velours couleur taupe quitte la garniture du devant et s'étend jusque par-dessus le bord droit. En arrière, le bord est égayé par un groupe de grappes de raisins de velours et par quelques feuilles d'orme dont la coloration varie du pourpre à la couleur bois brun foncé. "Stupéfiant", voilà le mot qui décrit le mieux ce modèle. Il n'a pas de point faible. Il est si bien fini dans tous les détails qu'il porte évidemment une marque de qualité qui lui est personnelle.

#### Marie Crozet, 19 rue de la Paix, Paris

Une forme nouvelle réunit toutes les nuances agréables de l'acajou vénérable, dans une soie taffetas changeante. Très élevé en arrière et à gauche, ce chapeau forme une arche concave qui donne place ainsi à un bouquet magnifique de 18 roses enfouies littéralement dans des feuilles de rosier. La beauté principale du chapeau consiste dans les couleurs célestes des roses. Elles font penser aux

jours d'automne, aux forêts embrasées par le soleil couchant, à un aimable ravage causé par la première apparence de la gelée. Elles sont glorieuses, majestueuses et sont des spécimens parfaits d'un feuillage de printemps. Le fond composé de feuilles, donne l'idée, par sa couleur, de cendres qui s'éteignent et, par ses tons dégradés, fait ressortir la vivide beauté des roses. La calotte en taffetas est drapée dans des plis très lâches.

L'établissement de Marie Crôzet, 19 rue de la Paix, a produit un modèle intéressant, en forme de cloche. Ses couleurs sont celles des bonbons très roses et d'un brun argenté. La forme est en satin, avec un bord d'un pouce, en biais plissés pour le dessus et pour le dessous. La calotte est faite en dentelle argentée Cendrillon, munie de fil métallique pour produire un effet ondulé. Six roses argentées garnissent sa base et ont des feuilles d'argent appropriées à chaque endroit où les roses et la dentelle se réunissent. Une légère bande de velours brun forme les bandeaux. En outre, il y a une large bande de Malines brune qui se drape sous le bord, tout près des cheveux. Ce modèle donne une idée de délicatesse qui le fera adopter et le rend complètement convenable pour tous les costumes habillés.

#### Suzanne Blum, No 1, rue de la Paix, Paris

Un chapeau tout en argent est un modèle riche et, à cause de son prix coûteux, toute garniture, sauf celle indiquée plus loin, détériorerait son apparence. Une quantité de pétales de roses en argent et or est partagée en trois rangs; un rang supérieur et un rang inférieur en argent et un rang central en or. Ces feuilles couvrent entièrement la calotte en forme de guirlande. En avant et à gauche, se trouve une garniture remarquable d'avoine en or et en argent, dans toute la splendeur de cette céréale quand elle est dans les champs, avec une longue barbe dor et des crins de cheval en argent. On peut voir sur ce chapeau une série de plis cousus sur le sommet, formant le bord du drap uni d'argent de la calotte. Le modèle a été sans doute créé pour être porté après le coucher du soleil, et promet de produire un effet merveilleux à la lumière électrique.

Un modèle d'une combinaison exquise est de couleur acajou, brun et taupe. La calotte et le bord sont en velours brun et le dessous du bord a un parement en satin taupe. Un cercle de plumes de héron brunes surmonte une guirlande de roses en soie brune placée tout autour du bord; l'effet monotone est splendide. Là où le bord est rattaché à la calotte à gauche, un noeud en satin taupe a été placé, fixé par une rose simple en haut et tout près des cheveux, pour tenir le noeud

en place. Ce qui fait la particularité de ce chapeau, c'est un éclat marqué que les roses en soie empruntent à la couleur taupe voisine. Cela a l'air d'une réflexion de lumière et c'est véritablement une oeuvre d'art. L'effet des couleurs brun et taupe, comme couleurs séparées, est presque perdu dans un mélange délicieux de ces deux nuances.

#### Camille Roger, 6, rue de la Paix, Paris

Cette maison a produit un chapeau entièrement en satin, dans la nouvelle coloration écaille. Ce chapeau a une calotte ronde, avec bord ondulé, se relevant légèrement à gauche. La calotte est élégamment drapée de filets de soie or; une large aigrette de héron forme la garniture du côté gauche. Une grosse rose blanche, en soie japonaise, avec centre formé de pétales d'or et d'étamines jaune et or est placée en avant. Une double rose avec pétales en argent et des étamines blanches et argent, et occupe la place la plus élevée en avant. Le bandeau est mince et en velours brun entortillé de chiffon brun.

#### CUTAWAY A TROIS BOUTONS

Ce vêtement, représenté par la figure 893, est très populaire pour l'après-midi. Les étoffes représentées sont un Vicuna noir pour le cutaway, un worsted rayé pour le pantalon et une étoffe de fantaisie, de couleur claire, pour le gilet. Les longueurs du vêtement sont: 18 pouces jusqu'à la ceinture et 38 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont modérément étroites et ont un effet militaire. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2½ pouces, le vêtement fini. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 13 pouce à l'entaille et 11½ pouces en arrière. Les bords ont une trasse plate et les coutures sont unes. Les devants se ferment par trois boutons dont le dernier est à 3½ pouces au-dessus de la couture de taille. Les plis sont repassés. Les manches sont finies par une manchette imitation fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons, avec un collet; il mesure 12-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 pouces, longueur totale. Le devant est fermé par quatre boutons et la partie inférieure est modérément inclinée. Toutes les poches sont finies avec une bande.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe depuis le genou jusqu'en bas. Il mesure 18-2 à 19 pouces au genou et 16 à 16-2 pouces en bas.

*À nos Clients et Amis,*

*Nous offrons nos vœux les plus cordiaux pour qu'ils passent  
d'une manière agréable le temps des fêtes de Noël,*

*Et nous leur souhaitons un*

*Nouvel An Heureux et Prospère.*

---

THE W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)  
MONTREAL.

**Méfiez-vous des Imitateurs !**

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

**“PATON”**

SUR CHAQUE BOITE DE

**Lacets de Chaussures en Coton, Lin,  
Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin.**

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre  
et à Six Brins.

Aiguilles Marque Church

**GEO. D. ROSS & CO.,** 72 rue Bay, Toronto,  
140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.

Les mesures sont les suivantes:

|                                                           |                  |       |
|-----------------------------------------------------------|------------------|-------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                             | 9                | pces. |
| Longueur jusqu'à la taille naturelle . . . . .            | 16 $\frac{3}{4}$ | "     |
| Taille pour la façon . . . . .                            | 18 $\frac{1}{4}$ | "     |
| Longueur totale . . . . .                                 | 37               | "     |
| 1e mesure d'épaule . . . . .                              | 12               | "     |
| 2e mesure d'épaule . . . . .                              | 17               | "     |
| Mesure d'omoplate, plus 1-2 pouce pour la façon . . . . . | 12 $\frac{1}{2}$ | "     |
| Poitrine . . . . .                                        | 36               | "     |
| Taille . . . . .                                          | 32               | "     |

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-R.  
 De A à B, 9 pouces.  
 De B à 32, 1-4 pouce.  
 De A à C, 16 3-4 pouces.  
 De A à D, 18 3-4 pouces.  
 De A à F, 37 pouces.  
 F est à mi-distance entre A et 32.  
 G est à mi-distance entre A et F.  
 Aux points G, F, B, 32, C, D et E, tirez des perpendiculaires à la ligne A-E.  
 De C à U, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.  
 Tirez la ligne F-U et abaissez la perpendiculaire.  
 De 18 à H, 18 pouces.  
 De H à I, 13-4 pouce.  
 De I à J, 3-4 pouce.  
 K est à mi-distance entre 18 et H.  
 De K à L, 3 1-2 pouces.  
 Abaissez la perpendiculaire L-4.  
 Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de 18 à L et élevez la perpendiculaire.  
 M est à mi-distance entre 18 et L.  
 De M à N, 13-8 pouce.  
 Elevez la perpendiculaire M-O-P.  
 De A à R, 1-8 de la poitrine, plus 3-4 pce.  
 De R à S, 5-8 pouce.  
 Tirez la ligne S-P.  
 De P à 2, 1-2 pouce.  
 De S à T, 1-4 pouce.  
 De O à Q, 11-8 pouce.  
 De V à W, 1-8 de la poitrine.  
 Au point W, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.  
 De X à Y, 11-4 pouce.  
 Abaissez la perpendiculaire Y-20.  
 Le point 19 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de la taille.  
 De Q à Z, 5-8 pouce.  
 Le point 3 est à mi-distance entre Y et 4.  
 Le point 29 est à 1-4 pouce au-dessus de la ligne de la taille.  
 Formez le corps de côté tel qu'indiqué.  
 De 4 à 5, moitié de la taille.  
 Abaissez la perpendiculaire 5-28.  
 De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.  
 Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.  
 Le point 8 est à mi-distance entre L et I.  
 Tirez la ligne 7-8-9.  
 Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 pouces, de 18 à 11 et de L à 10.  
 Tirez la ligne 9-10-12.  
 De 9 à 12, 3-8 pouce de moins que de T à 2.  
 De 12 à 13, 1-2 pouce.  
 Formez l'épaule et l'entournure du bras.

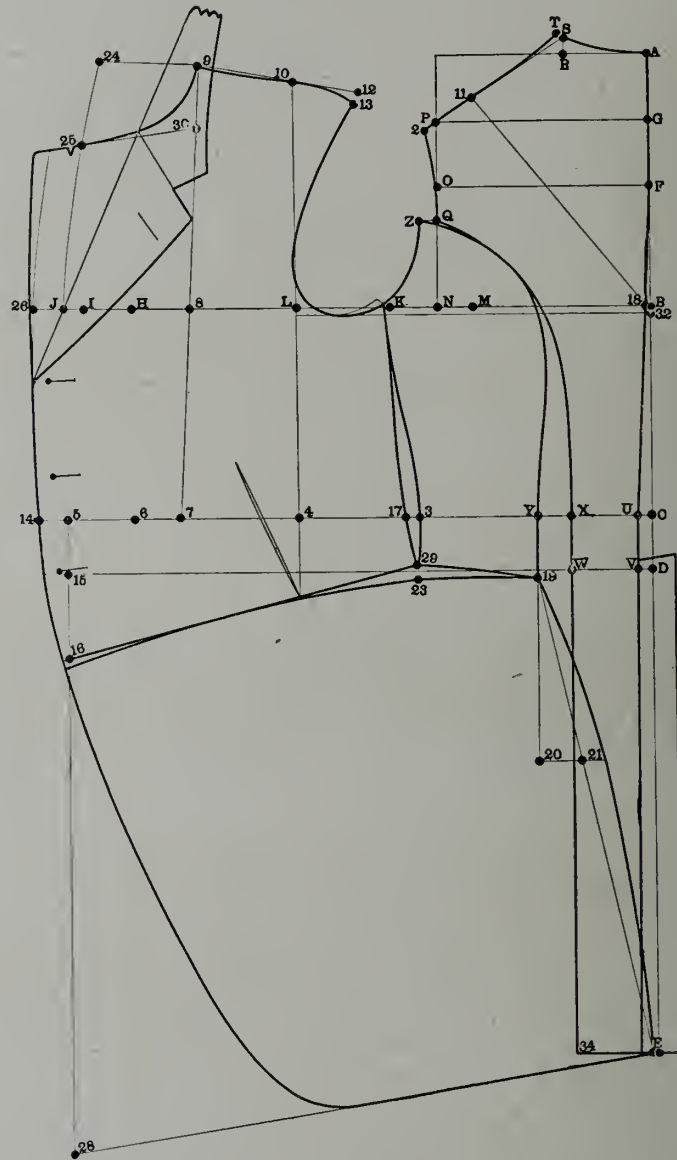
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 8-9.  
 De 9 à 24, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.  
 Menez une ligne courbe de 24 à J.  
 De 24 à 25, 1-6 de la poitrine.  
 De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.  
 Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.  
 De 5 à 6, 2 1-2 pouces.  
 Appliquez la mesure de taille, 16 pouces, net, de 3 à Y, de X à U et de 6 à 17 et formez le côté de la partie de devant.

De J à 26, 1 pouce.  
 De 5 à 14, même distance.  
 Finissez tel que représenté.

Maintenant à Winnipeg

Une maison bien connue de l'Est s'y est assuré une représentation locale.

La Andrew H. McDowell Company, Incorporated, de Toronto et Montréal, recherchait depuis quelque temps un point



Tirez la ligne 16-29.

Les Basques

De 29 à 23, 5-8 pouce.  
 De Y à 20, 9 pouces.  
 Menez la perpendiculaire 20-21, dont la longueur est de 11-2 pouce.  
 Tirez la ligne 19-21-E.  
 De 19 à E, 1-4 pouce de plus que de W à 34.  
 De 16 à 28, même distance que de 19 à E.  
 Tirez la ligne 28-E.  
 Arrondissez les basques de 3-4 pouce au point 21.

offrant plus de commodité pour la distribution de ses marchandises dans l'ouest. Elle a fait des arrangements pour un bureau local, 63 rue Albert, Winnipeg, où elle sera représentée désormais par la Western Commission Company—laquelle est composée des représentants dans l'ouest de MM. John Knox & Company.  
 MM. Andrew H. McDowell Company sont marchands à commission de produits textiles en général; une de leurs spécialités est les "Fils Dominion," dont ils sont les seuls agents de vente.  
 Les "Fils Dominion" sont les produits de la seule manufacture indépendante de fils au Canada, et ils s'insinuent d'une manière soutenue dans les bonnes grâces des marchands progressifs.

**Hamilton Cotton Co.,**  
HAMILTON

**MARQUE "STAR"**

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.  
Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les  
grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toutes les longueurs désirées.

**MARQUE "IMPERIAL"**

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant  
une apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le  
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

**W. B. STEWART**

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

Les Gants  
de Peau de



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

Toutes nos Riches et  
Elegantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction du-  
rant les mois d'Eté. Nous avons toutes  
les **Pelleteries** en vogue en une im-  
mense variété. Choix sans pareil de

Manteaux Mouton de Perse,  
Electric Seal et Near Seal.  
Collerettes, Etoles et Man-  
chons Vison.

Nous réparons rapidement toutes les  
fourrures. Emmagasiner et Assurance  
des fourrures pour la Saison d'Eté.

**T. A. DURAND**

309 RUE ST-PAUL  
MONTREAL.

*Tissus Harris*

*Friezes*

*Homespuns*

*Etoffes a Costumes*

*Draps pour Manteaux*

REPRESENTANTS :

|                    |   |   |          |
|--------------------|---|---|----------|
| G. A. WOODILL      | - | - | HALIFAX  |
| HECTOR PRÉVOST     | - | - | MONTREAL |
| E. J. DIGNUM & CO. | - | - | TORONTO  |
| McRAE & WALKER     | - | - | WINNIPEG |

**HARRIS & CO., LIMITED**

ROCKWOOD, ONT.

## VESTON SAC CROISE

L'étoffe représentée par la figure 892 est un worsted de fantaisie non fini. Le veston est taillé assez ample sur la poitrine et modérément ajusté à la taille. La longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont de largeur naturelle et ont un effet modérément militaire. La gorge est de profondeur moyenne; les revers mesurent 2 1/2 pouces à l'entaille et 13 1/2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1/2 pouce à l'entaille et 1 3/4 pouce en arrière. Les poches de côté ont des pattes pour être sorties ou rentrées. Les bords ont deux piqûres distantes l'une de l'autre de 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette étroite retournée, avec une fente ouverte, un bouton et une boutonnière.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet. Il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1/2 pouces, longueur totale. Il est fermé par 5 boutons et le bas est incliné modérément.

Le pantalon est coupé assez ample sur les hanches et les cuisses et il indique la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 1/2 pouces au genou et de 16 1/2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

|                                                           |             |
|-----------------------------------------------------------|-------------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                             | 9 3/4 pces. |
| Longueur jusqu'à la taille . . . . .                      | 17 1/2 "    |
| Longueur totale . . . . .                                 | 30 1/2 "    |
| 1e mesure d'épaule . . . . .                              | 12 1/2 "    |
| 2e mesure d'épaule . . . . .                              | 17 3/8 "    |
| Mesure d'omoplate avec 1/2 pce<br>pour la façon . . . . . | 13 "        |
| Poitrine . . . . .                                        | 38 "        |
| Taille . . . . .                                          | 34 "        |
| Hanches . . . . .                                         | 39 "        |

Menez à angle droit les lignes A-E et A-I.

De A à B, 9 3/8 pouces.

De B à 24, 1-4 pouce.

De A à C, 17 1/2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1/2 pouces.

F est à mi-distance entre A et 24.

G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, 24, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De C à 12, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-12 et abaissez la perpendiculaire.

De N à P, 19 pouces.

De P à Q, 1 3/4 pouce.

De Q à R, 3-4 pouce.

S est à mi-distance entre N et P.

De S à T, 3 1/2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces, de N à T et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre N et T.

De W à Y, 1 3/8 pouce.

Au point Y, élevez et abaissez les perpendiculaires.

De Y à O, 1-12 de la poitrine.

De A à L, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne M-J.

De J à K, 1-2 pouce.

De M à J, 1-4 pouce.

Le point 17 est à 1-2 pouce en arrière de la ligne droite.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De Z à 4, moitié de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 4-26.

Formez l'épaule et l'entourne du bras.

Au point 6, menez la perpendiculaire à la ligne U-V.

De 6 à 10, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

Menez une ligne arrondie de 10 à R.

De 10 à 3, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.

De 6 à 5, 1-8 de la poitrine.

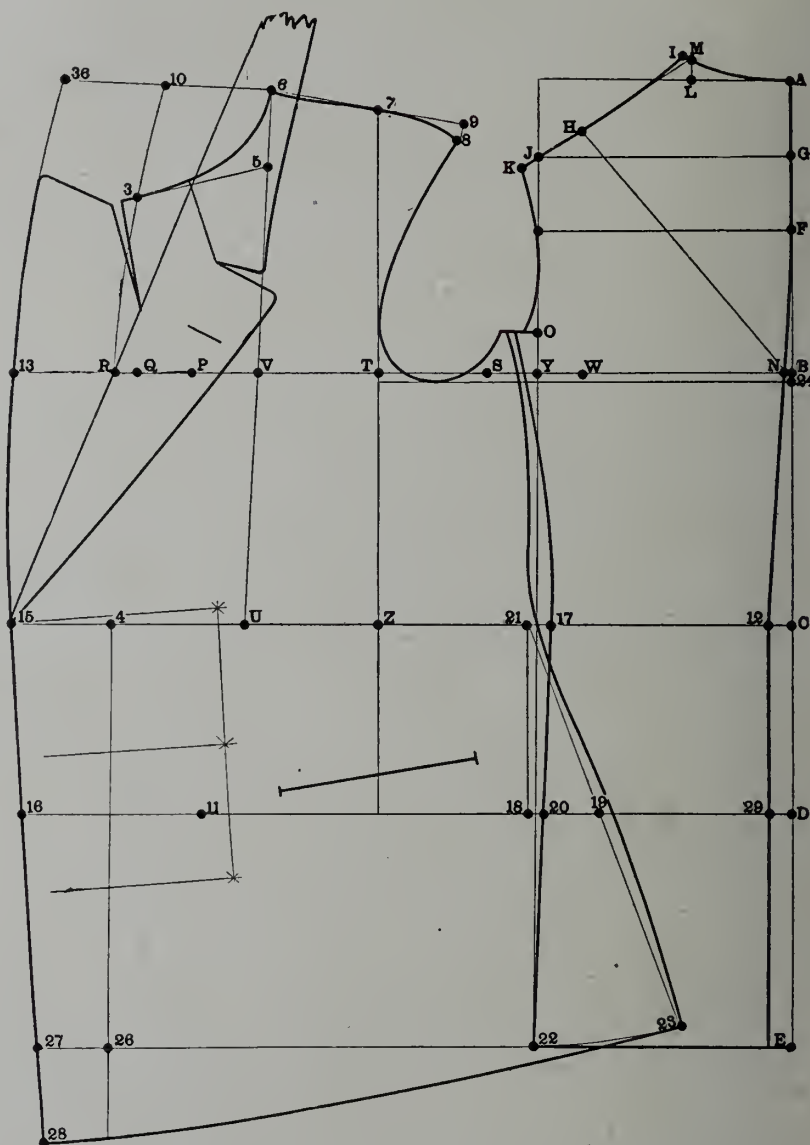
Tirez la ligne 5-3 et formez la gorge.

De 10 à 36, 3 1/2 pouces.

De R à 13 et de 4 à 15, même distance.

De 26 à 27, 2 1/4 pouces.

Formez le bord de devant par la ligne 13-15 et 27.



Le point U est à mi-distance entre Z et 4.  
Le point V est à mi-distance entre T et 2.

Tirez la ligne U-V-6.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 3/4 pouces, de A à I et de T à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 5/8 pouces, de N à H et de T à 7.

Tirez la ligne 6-7-9.

De 6 à 9, 3-8 pouce de moins que de I à K.

De 9 à 8, 1-2 pouce.

De 27 à 28, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 16 à 11, 6 pouces.

Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, 20 pouces, de 20 à 29 et de 11 à 19.

De 19 à 18, 2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 18-21.

Tirez la ligne 21-19-23 et formez le côté de la partie avant.

De 22 à 23, décrivez une courbe ayant O comme centre et finissez tel que représenté.



# *Le dernier appel pour les Marchandises des Jours de Fête*

*Liste Partielle de ce qui est offert par les Départements*

## Articles pour Hommes

Gants et Mitaines pour Garçons et Hommes.  
Sweaters pour Garçons et Hommes.  
Mufflers pour Garçons et Hommes.  
Casques pour Garçons et Hommes.  
Articles de Cou pour Garçons et Hommes.  
Tuques de Couleur pour Garçons,  
Bretelles pour Garçons et Hommes.

## Articles pour Femmes et Enfants

Echarpes en Laine Glacée pour Femmes et Jeunes Filles.  
Gants pour Femmes et Jeunes Filles  
Kimonas Japonais pour Femmes.  
Jerseys de Golf pour Femmes.  
Gants montant au Coude pour Femmes,  
Déshabillés tricotés pour Femmes.  
Capuchons et Casquettes en Laine pour Enfants.  
Manteaux en "Bear Skin" pour Enfants.  
Echarpes en Laine Glacée pour Enfants.

OFFRE SPÉCIALE DE TOILES POUR LES FÊTES, POUR NAPPES ET  
SERVIETTES ASSORTIES, ARTICLES OURLÉS À JOUR.

## Dépt. des Fournitures de Maison

Dessus de Coussins d'Art.  
Formes de Coussins.  
Panneaux de Portes.  
Portières Tapestry.  
Cordelières et Glands pour Coussins.  
Dessus de Lits Blancs.  
Confortables en Edredon,  
Couverts en Soie et Satin.

Ecrivez vos  
Ordres  
Pressés sur  
nos  
Blancs d'Ordres  
Par la Malle  
et ils seront  
exécutés le  
jour même  
de leur  
Réception.

## Etoffes a Robes et Soieries

Coupons Spéciaux de Crispin Noir,  
Corde-de-Soie, Popelines, Draps  
Satin Vénitiens, Drap Chiffon,  
Chaîne de Soie, Mohairs, Serges,  
Voiles, London Twines.  
Broad Cloths à froid, Vénitiens, Panamas,  
Tweeds de Fantaisie, Draps Tartan,  
Plaids Ombrés, Tweeds Bannockburn.  
Peaux de Soie Noires, Louisines Noires,  
Chiffon, Taffetas Noirs et de Cou-  
leur.

**Le Dépt. des Lainages** Offre quelques Etoffes pour Gilets de très bon goût, dans les dessins et les couleurs populaires. Echantillons sur demande. Un assortiment complet d'échantillons pour 1908 est maintenant entre les mains des voyageurs; si vous les examinez, vous verrez que nous sommes parmi les maisons faisant bien les choses.

# John M. Garland, Son & Co.

MARCHANDISES  
SECHES EN GROS

OTTAWA

TAPIS ET  
LAINAGES

**PARDESSUS CHESTERFIELD DEMI-AJUSTE**

Les figures 894 et 895 représentent le devant et le dos d'un pardessus à demi-ajusté. L'étoffe représentée par la fig. 894 est un cheviot de fantaisie, et celle représentée par la fig. 895 est une étoffe noire à pardessus. Les longueurs sont de 46 pouces, pour un homme de stature moyenne et la fente centrale a une longueur de 18 pouces. Les épaules sont de largeur naturelle; la gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1/4 pouces à l'entaille et 10 1/2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet du pardessus noir est couvert de velours; il mesure 13 1/4 pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. Les bords ont deux piqûres distantes de 3 1/8 pouce et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches sont finies par une manchette étroite retournée. Le collet du pardessus de fantaisie est de la même étoffe que le pardessus et les coutures sont rabattues et piquées pour s'assortir au bord.

Les mesures, prises par-dessus le gilet, sont les suivantes:

|                                                             |             |
|-------------------------------------------------------------|-------------|
| Mesure à l'aisselle . . . . .                               | 9 3/8 pces. |
| Longueur à la taille . . . . .                              | 17 1/2 "    |
| Longueur totale . . . . .                                   | 46 "        |
| 1e mesure d'épaule . . . . .                                | 12 1/2 "    |
| 2e mesure d'épaule . . . . .                                | 17 3/8 "    |
| Mesure d'omoplate avec 1 1/2 pce<br>pour la façon . . . . . | 13 "        |
| Poitrine . . . . .                                          | 34 "        |
| Taille . . . . .                                            | 34 "        |
| Hanches . . . . .                                           | 34 "        |

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de taille et de hanches et 3 1/4 pce à la mesure d'omoplate.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-T.

De A à B, 9 3/8 pouces.

De B à 12, 3 1/4 pouce.

De A à C, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille qui est de 18 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 46 pouces.

F est à mi-distance entre A et 12.

G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, 12, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De C à 17, 3 1/4 pouce.

Tirez la ligne 7-17 et abaissez la perpendiculaire.

De 28 à H, 20 1/2 pouces.

De H à J, 13 1/4 pouce.

De J à K, 3 1/4 pouce.

L est à mi-distance entre 28 et H.

De L à M, 3 1/2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M-N.

Appliquez la mesure d'omoplate plus 1 1/4 pouce, 13 3/4 pouces, de 28 à M et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre 28 et M.

De O à P, 1 1/2 pouce.

Au point P, élevez la perpendiculaire.

De P à V, 1 pouce.

De A à T, 1-8 de la mesure de poitrine, 41 pouces, plus 3-4 pouce.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne U-R.

De R à S, 3-4 pouce.

De U à 7, 1-4 pouce.

Le point 19 est à 1-2 pouce en arrière de la ligne droite.

Tirez la ligne 25-3-4.

De 25 à 5, 3-8 pouce de moins que de R à S.

De 4 à 5, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X-Y.

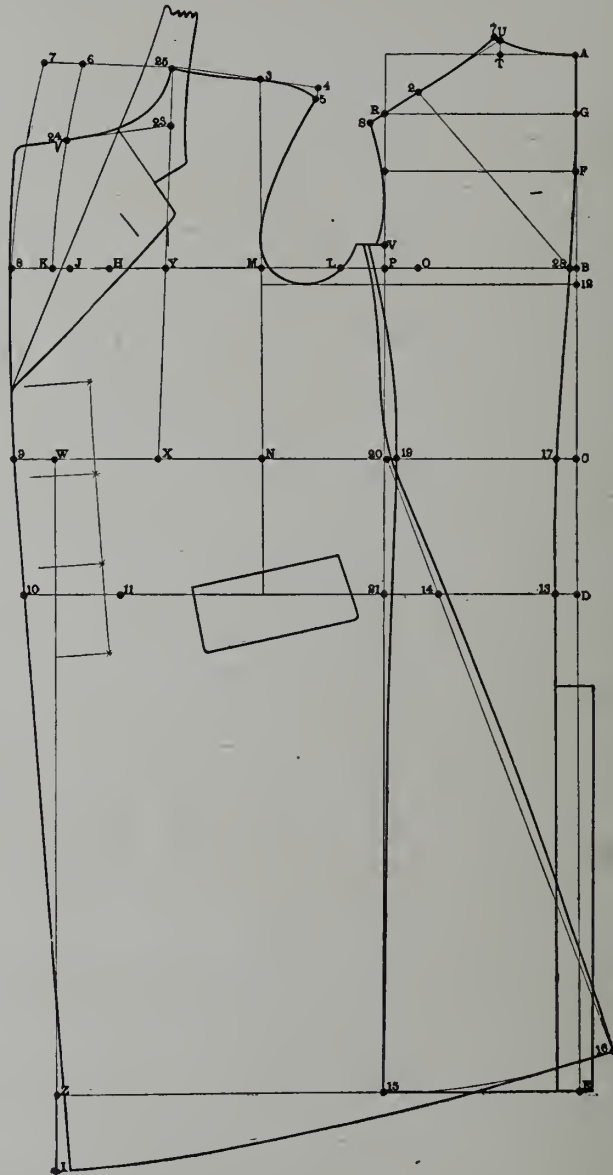
De 25 à 26, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à 24, 1-6 de la poitrine.

De 25 à 23, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.



Formez la partie arrière tel qu'indiqué.

De N à W, 1-2 de la mesure de taille, 37.

Abaissez la perpendiculaire W-I.

X est à mi-distance entre N et W.

Y est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne X-Y-25.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pouce, 13 1/2 pouces, de A à 7 et de M à 25.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 18 5/8 pouces, de 28 à 20 et de M à 3.

De K à 8, 2 pouces.

De W à 9, même distance.

Le point Z est à 1-4 pouce en arrière de la ligne droite.

Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.

De Z à 1, 1-4 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 10 à 11, 4 1/2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1/2 pouce, 21 1/2 pouces, de 21 à 13 et de 11 à 14.

# AU COMMERCE



TOUTES LES INDIENNES ven-  
dus par les principaux Importateurs en Gros et  
portant la marque ou l'étiquette ci-dessus sont

## GARANTIES

par

The Calico Printers' Assn., Ltd,  
Manchester, Angleterre,

comme étant leur

### Qualité "CROWN" Standard

DE DRAP, qui ne CHANGERA PAS de saison à  
saison. Aucune autre qualité ne portera  
cette marque.

Représentant au Canada : J. E. BIZZEY, 78, rue Bay, Toronto.

De 14 à 21, 2 pouces.

Elevez la perpendiculaire 21-20.

Tirez la ligne 20-14-16 et formez le côté du devant.

De 15 à 16, décrivez une courbe ayant V comme centre et finissez tel qu'indiqué.



### UN MARCHÉ DE PLUMES D'AUTRUCHES

Deux capitales d'Europe centralisent tout le commerce des plumes d'autruche qui ornent les chapeaux, les boas, les éventails et même les robes de nos élégants: c'est Paris et Londres. Mais le trafic de ces coûteuses dépouilles des grands échassiers africains n'a pas la même provenance dans les deux villes: tandis que les plumes du marché anglais sont exclusivement fournies par les autruches domestiques du Cap, celles du marché français viennent des autruches sauvages, tuées au Soudan et apportées à Tripoli de Barbarie par les grandes caravanes arabes.

Il serait difficile de donner la préférence absolue aux unes plutôt qu'aux autres, car Londres procure des pièces plus homogènes, et Paris les vend plus volumineuses et plus durables, la différence résidant, non dans la préparation qui est la même pour les deux centres, mais dans l'origine.

Par son recrutement et son transport, le plumage qui, de tout le bassin du Tchad, afflue à Tripoli pour se diriger tout entier en France, constitue un des chapitres les plus curieux de notre négoce exotique. Apporté dans l'ancien foyer de la piraterie barbaresque par les caravaniers, cette riche matière exige une somme considérable d'efforts et de dangers avant de s'entasser dans les dépôts du faubourg Montmartre.

L'Arabe qui l'achète aux chasseurs nègres du Sokoto, du Bornou et du Ouadaï, assume une terrible responsabilité lorsqu'il entreprend de lui faire traverser, à dos de chameaux, le désert saharien où les Touaregs pillards le guettent en embuscade. Les frais de ce long et difficile mode de transport, et surtout les pertes considérables infligées par le brigandage, expliquent le prix si élevé de la marchandise française.

Avec ses deux ou trois millions d'exportation, elle avait cependant lutté avec avantage jusqu'ici contre sa concurrente de l'Afrique australe; mais une baisse inopinée l'a réduite à ce point que certains négociants parisiens n'ont pas hésité à s'approvisionner à Londres.

Pour prédire la durée de cette défaite, il faudrait connaître exactement les causes qui l'ont produite. Or, les agents consulaires eux-mêmes ne sont pas d'accord à ce sujet: les uns en accusent un redoublement de la piraterie du désert, les autres l'attribuent aux désordres politiques du Soudan, d'autres enfin l'expliquent par la création de nouveaux débouchés sur la mer Rouge ou l'Atlantique. Aucune statistique, aucun renseignement, ne sont assez certains pour trancher la question de l'origine du mal; de sorte qu'il est encore impossible de dire s'il sera tout à fait momentanée, s'il durera longtemps, ou s'il restera définitif.

Après trois mois de pérégrination dans les dunes et sur les plateaux pierreux du Sahara, les ballots de plumes parviennent à Tripoli, chez cinq ou six entrepreneurs israélites qui ont fourni des avances de numéraire ou de marchandises aux caravaniers et qui partageront avec eux les bénéfices de la vente en Europe.

Sur le marché de Tripoli, la livre de cette matière vaut de \$10 à \$13, suivant la qualité, pourvu qu'elle provienne d'autruches mâles (le pennage des femelles ne dépasse jamais \$5). Dans l'état brut où la fournissent les négociants africains, elle se distingue de celle du Cap par la petite loque d'épiderme arrachée qui pend toujours à sa racine.

Les plumes mâles se divisent en deux catégories: les blanches (abiad) et les noires (assoud). Les premières jouissent d'une meilleure réputation, si bien que, pour les parures noires, on les teint plutôt que de prendre celles revêtues naturellement de cette couleur.

La catégorie blanche comprend quatre qualités: "Prime France, Seconde France, Tierce France" et "Queue masculine".

La catégorie noire se divise en: "Fleur noire, Seconde noire, Bajocco" et "Languette".

Les plumes femelles ou "genah" se classent en: "Femelles claires, Femelles sombres, Petite Queue, Fleur bistre" et "Languette Roi".

Les entrepositaires de Tripoli font d'abord subir à leur marchandise un lavage; puis ils la classent par qualités et l'empaquettent par ballots. On estime à environ 15 pour 100 la perte occasionnée par ce travail.

Des soins analogues, à l'arrivée à Paris, diminueront encore d'autant l'approvisionnement. Rendues à destination et prêtes à être livrées aux modistes, les belles plumes se vendront en moyenne \$30 la livre.

Ce dernier chiffre laisserait croire que les bénéficiaires d'un pareil négoce gagnent des sommes considérables et deviennent vite millionnaires. Il n'en est pas ainsi. Beaucoup de ces trafiquants sombrent au contraire dans des faillites. Leurs opérations en effet ont autant d'a-

léa que les pires jeux de hasard: leurs provisions varient de prix chaque semaine et passent par les plus extrêmes appréciations. Qu'une cargaison, achetée à haut prix, arrive au moment d'une baisse et que cette baisse se prolonge plusieurs mois, tout est perdu...

La plupart des israélites, qui détiennent actuellement ce monopole sur la côte barbaresque et sur les bords de la Seine, sont les neveux ou les parents éloignés de leurs homonymes qui tenaient les grands entrepôts, il y a dix ans. Ces prédécesseurs ont fini par la ruine.

Récemment encore, les Compagnies de navigation elles-mêmes n'étaient pas à l'abri de dommages très graves, à cause de leur précieux chargement. Elles payaient intégralement la valeur des caisses dont le contenu se mouillait, soit par une chute dans la mer, soit par une irruption des vagues dans les cales. Mais elles ont fini par s'apercevoir que les marchands, après avoir touché le montant des matières avariées, réparaient ces plumes qu'ils avaient gardées et les vendaient tout aussi cher que les autres. Depuis deux ans, les armateurs mieux renseignés ne remboursent plus qu'un tant pour cent équivalant au dommage réel, c'est-à-dire cinquante fois moins qu'auparavant.

Que de choses elles auraient à nous raconter les parures des chapeaux que nous voyons s'épanouir sur les jolies têtes de nos élégantes, depuis les drames de chasse dans les fourrés du Soudan, jusqu'aux frisures des ateliers de modistes en passant par les épisodes du désert, les affolements du marché tripolitain et les tempêtes de la Méditerranée!

H. M. de Mathuisieulx.

### RAPPORT DE LA MAISON DEBENHAM SUR LA MODE

26 novembre 1907.

Nous vous écrivions dans notre rapport qu'une des facteurs principaux du commerce de la saison prochaine sera les mohairs. Le succès de cet article est maintenant assuré et les ordres que nous avons déjà enregistrés sont exceptionnellement forts pour cette période de l'année.

Dans les affaires de la plus haute catégorie, un fait très caractéristique s'est manifesté en faveur de marchandises bordées. Ces articles sont employés énormément par les meilleures maisons de modèles de Paris, de Berlin et de Vienne et ont une demande très favorable sur ce marché.

Gazes.—Tout indique que les gazes légères auront de nouveau une demande active, tant pour les genres unis que pour les genres imprimés. Là encore, la collection de marchandises bordées est de

# MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE  
CHIFFON, DENTELLE,  
MOUSSELINE, LINON,  
:: POINT DE TULLE ::

Le "Nec Plus Ultra" de la  
Perfection:

Matinées Parfaitement Ajustées dites "Pearl"



Confectionnées d'après la Célèbre Forme de  
Palmberg & Son, Patron de 1907 :: ::



Demandez-les à votre marchand.

**PEARL M'F'G CO.**  
BROMPTONVILLE, QUE.

La principale différence entre les

# GANTS de STOREY

et ceux de qualité inférieure, c'est  
—ARGENT DANS VOTRE POCHE,  
aussi longtemps que vous restez  
dans le commerce des Nouveautés.

# LES GANTS de STOREY

sont toujours demandés par les per-  
sonnes difficiles, parce que LES  
MEILLEURS GANTS sont une preuve  
de bon goût et de manières raffi-  
nées. Si vous voulez avoir la  
clientèle payante, mettez en stock  
et recommandez les gants de Storey.

**W. H. Storey & Son**  
ACTON, ONT. Limited

## FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

# "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
|-------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 109<br>FRONT 1 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.  | 349<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.     | 369<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 249<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 59<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 159<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 3/4 IN.      | 199<br>2 IN.<br>1 3/4 IN.     | 269<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.        | 269A<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.                | 39<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 39<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.   | 229<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 359<br>2 IN.<br>1 1/2 IN.        | 139<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 449<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ETON<br>FRONT 2 1/2 IN.<br>BACK 2 1/2 IN. | 499<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 509<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.    | 569<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.             | 469<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE ALBION<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.   | 209<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | REGAL<br>2 1/2 IN.<br>2 IN.      | 339<br>2 1/2 IN.<br>2 1/2 IN.             | 329<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN.   |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 189<br>FRONT 2 IN.<br>BACK 1 1/2 IN.      | 439<br>2 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | 399<br>2 IN.<br>2 IN.            | STYLE Churchman<br>1 1/2 IN.<br>1 1/2 IN. | Churchman<br>2 IN.<br>1 1/2 IN. |                               |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| STYLE 19<br>WIDTH 3 1/2 IN.                     | 29<br>3 1/2 IN.               | 9<br>3 1/2 IN.                   | 279<br>3 1/2 IN.                          | 289<br>3 1/2 IN.                | 395B<br>3 1/2 IN.             |
|                                                 |                               |                                  |                                           |                                 |                               |
| NO 9<br>SIZE 8 1/2 X 6 1/2                      | NO 10<br>SIZE 10 1/4 X 8      | NO 10 1/2<br>SIZE 11 1/2 X 7 1/2 | NO 11<br>SIZE 12 1/4 X 8                  | NO 12<br>SIZE 13 3/4 X 8        | NO 14<br>SIZE 15 3/4 X 10 1/2 |

Articles en Toile non surpassés pour la  
Qualité, le Fini, l'Ajustage et la Per-  
fection. En vente dans toutes les Maisons  
de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

beaucoup en excès de tout ce qui a été offert jusqu'ici et une des nouveautés les plus en évidence est une Marquise imprimée (G 2148, 2145); le dessin est en imitation de ruban, avec un effet Tartan; le résultat ainsi obtenu est d'une nouveauté frappante. Sous ce rapport, nous indiquons que les nets de coton seront de forts articles de vente pendant la saison prochaine, particulièrement pour les blouses, l'idée principale pour ces articles étant un fond en filet avec dessins à motifs carrés. On voit aussi des nets en soie à petits dessins en nuances drap élégantes. Ces marchandises ont un air particulièrement frais et l'idée actuelle est qu'elles seront grandement employées avec de larges bandes de soie unie, de la même couleur, au bas de la jupe, la soie formant aussi la base de la garniture du corsage. Cette idée est grandement encouragée par les meilleurs costumiers, car elle fournit un vaste champ à leur imagination pour la création de nouveaux effets.

**Soieries.**—Dans les soieries unies, les articles principaux sont des satins et des Shantung. larges et souples. Tous les manufacturiers importants ont placé beaucoup de ces articles dans les maisons de Paris.

Les chiffons Taffetas attirent toujours une grande attention, et on en offre quelques-uns de qualités magnifiques, mais les articles mentionnés plus haut intéressent beaucoup plus les maisons de modes. Les largeurs favorites sont 36" et 44" pour les satins, et 24" et 44" pour les Shantungs.

Les couleurs joueront un rôle important dans les articles pour le printemps et de très jolies nuances (qui sont plus ou moins des modifications de celles de la saison d'automne), aideront à tenir des articles frais et nouveaux. Les tons doux dans le vieux rose, le vieux bleu, le Saxe, l'héliotrope, le bronze, ainsi que la couleur cannelle, les bruns clairs, les nuances saphir mates, sont annoncés. D'une manière générale, les nuances sont ce qu'on avait l'habitude d'appeler autrefois "nuances d'art" et sont pour la plupart des "demi-tons". Ce fait indique l'emploi de ces soieries pour les robes du jour et les costumes trotteurs.

Pour le commerce de haute catégorie, les tissus de fantaisie ne sont pas très en évidence, si ce n'est les tissus de fantaisie tissés avec de la soie Shantung; tout indique que, dans ces lignes, il y aura un développement extraordinaire. Par rapport à cet article, les soies imprimées sont de nouveau en avant et les dessins formés par un arrangement de pois et de rayures et de patrons en cachemire sont ceux qui seront le plus employés. Pour les costumes d'une élégance raffinée, les bordures sont très correctes; elles sont généralement sur un

fond de Shantung ou d'étoffes légères telles que la mousseline et les Ninons.

En ce qui concerne le genre de dessin, il y en a une espèce qui occupe une place très importante dans la collection pour le printemps: c'est le dessin "chevron"; l'effet "herringbone" se voit dans toutes les catégories de tissus de fantaisie imprimés et tissés; il est aussi adopté par les manufacturiers de soieries unies, tant pour le noir que pour les dessins de couleur.



#### DENTELLES

La tendance de la mode est en faveur des dentelles pesantes et le crochet irlandais est la dentelle le plus en évidence.



Col Stock Nouveauté; mis en boîtes pour le commerce de Noël.

Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Le point de Venise et la guipure se vendent aussi. La dentelle Princesse est maintenant à la première place et c'est celle qui jouit de la plus grande faveur pour le soir. Les bandes et les allover ont été de forts articles de vente, mais les bordures et les galons étroits se sont aussi très bien vendus. Pour les chapeaux, le finissage en Chantilly prend de l'importance. Cette dentelle est largement employée comme garniture, aussi bien pour les chapeaux en velours que pour les chapeaux en fourrure. Le crochet irlandais, le point de Venise, la guipure et la dentelle Cluny sont tous de bons articles de vente.

La demande a été moins forte pour la Valenciennes pendant la première partie de la saison. Cette dentelle reprend le dessus, et la demande au comptoir est assez grande.

Monsieur le Marchand, cette époque est celle où vous devez vous débarrasser de votre stock de laissés pour compte, d'ar-

ticles dépareillés et d'articles qui se vendent mal. Les articles de fantaisie, les costumes pour poupées, etc. sont maintenant en vente, et les bargains en dentelles, même si les marchandises ne sont pas tout-à-fait up-to-date, sont recherchés ardemment.

#### LE MARCHÉ DES GANTS

Le journal "Dry Goods Economist" dit ce qui suit sur la situation du marché des gants:

Les détaillants locaux rapportent que la tendance de la demande est de nouveau en faveur des gants longs et que, depuis quelque temps, les ventes des gants, longueurs 16 et 12 boutons, sont en majorité.

La faveur accordée maintenant aux manches japonaises ouvertes a sans doute contribué beaucoup à produire ce résultat, bien qu'on ait remarqué que de nombreuses blouses à manches courtes

sont portées avec des paletots à manches longues et, avec ces vêtements, on porte des gants longs. Un sentiment plus optimiste règne parmi les détaillants et les importateurs qui avaient craint que les gants courts gênassent beaucoup les ventes des gants de plus grande longueur.

Les gants à revers et les gantelets continuent à occuper une forte position sur le marché, pour la satisfaction des manufacturiers de Gloversville et de Johnstown. Toutefois les affaires au dehors sont calmes, les teinturiers de peaux et les coupeurs ayant fort peu de travail.

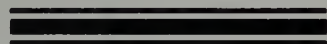
Quelques gantiers locaux diminuent leurs longueurs 20 boutons à la longueur limitée 16 boutons et peuvent ainsi les vendre, bien que ces gants soient faits de deux morceaux. Les longueurs 24 boutons se vendent très peu en ce moment, tandis que les longueurs 12 boutons se vendent plus abondamment que cela n'avait eu lieu depuis un certain

# LES COLS SUCCESS

TIENNENT LA TÊTE

POUR

LE STYLE ET LA QUALITÉ



Faits dans tous les styles populaires  
et vendus à des prix populaires

TOUS les MARCHANDS de GROS TIENNENT

# SUCCESS

nombre de mois. On donne aussi plus d'attention aux gants mousquetaires, longueur 8 boutons.

Les nuances fantaisistes, prune, bleu, rouge, etc., se vendent lentement. Jusqu'à présent, elles ont cousé du désappointement.

Bien que les prix des gants en agneau pour le printemps soient fermes, des concessions de \$1 à \$2 sont généralement faites sur les véritables gants de chevreau, de grandes longueurs. On s'attend à une baisse de prix des nouvelles peaux d'agneaux. Toutefois, comme on ne pourra se procurer aucune des nouvelles peaux pour le commerce du printemps, et comme on en emploiera une petite proportion pour les besoins de l'automne prochain, on ne s'attend pour le moment qu'à peu ou à pas de changement dans les prix des gants en peau d'agneau.

Achetez des lacets de chaussures portant une marque défiant les imitations. Les imitations sont nombreuses sur le marché, mais les articles portant le nom de Paton ne sont pas imités. Ces lacets en coton, lin, laine, soie, cuir et peau de marsouin sont renommés pour leur qualité. La maison Geo. D. Ross & Co., qui a l'agence pour la vente de ces lacets, a aussi celle des fils de coton de Dewhurs et des aiguilles de la marque Church. Voyez l'annonce de cette maison dans une autre partie de cette revue.



#### LE COMMERCE DE LA SOIE DU JAPON

M. Harrington, attaché à l'ambassade anglaise à Tokio, dit, dans un rapport sur le commerce de la soie, que les exportations de soie, en 1906, se sont élevées à £16.124.603, soit à plus de 37 pour cent des exportations totales du pays. L'augmentation sur les douze mois précédents n'a pas été inférieure à £4.542.135. L'activité a été spécialement remarquable pendant le dernier semestre de l'année; pendant cette période, le commerce japonais, malgré la concurrence que lui ont faites les soieries européennes, a fait de bonnes ventes, à de bons prix. En ce qui concerne la soie brute, la saison a été bonne et la demande a augmenté à un tel point que les prix ont atteint un chiffre très élevé.

La valeur totale de la soie a été de £1,274,369 contre £7,334,050, l'année précédente. Sur les 102,187 balles exportées, 73,050 prirent la direction de l'Amérique. Les soieries manufacturées ont subi une forte avance, tant en quantité qu'en valeur. La hausse des prix a été générale tout le long de l'année, pendant

laquelle la demande a augmenté constamment. La soie de Habutaï figure pour la plus grande part dans cette augmentation; la valeur de cette soie est passée de £2,864,252 à £3,345,120; toutefois ce dernier chiffre est moindre qu'en 1904. La qualité de la soie Echizen Habutaï a, dit-on, quelque peu diminué, à cause du prix élevé de la matière brute, ce qui a nécessité l'emploi de soie inférieure. Les soies de Kagas et Kawamattes ont maintenu leur qualité, mais dans le cas de la soie de Habutaï, on se plaint toujours de l'insuffisance de l'inspection officielle, ce qui conduit à un abaissement de la qualité.

Dans les mouchoirs en soie, il y a eu une amélioration considérable tant en quantité qu'en valeur. Les exportations de la soie de Kaiki ont diminué en quantité et en valeur; toutefois cette diminution ne concerne que les mélanges de soie et de coton, les exportations de soies tout soie de Kaiki ont augmenté de £15,400 à £24.223.



#### LES VENTES DE LAINE A LONDRES

La sixième série des ventes de laine à l'encan s'est terminée le 10 décembre. Le premier jour, les prix avaient une tendance à la baisse et devinrent peu à peu plus faciles. En clôture, la laine mérinos était 10 à 15 pour cent au-dessous du prix moyen d'octobre et la laine crossbreds, de 7 1/2 à 15 pour cent au-dessous de son cours moyen dans ce même mois. Les laines d'une belle venue ont subi le moins de diminution. La situation financière instable, de forts approvisionnements et la condition défectueuse de quelques laines ont contribué à la faiblesse du marché. Pendant cette série de ventes, 55,000 balles ont été prises par le commerce domestique, 56,000 par des acheteurs du continent et 2,000 par l'A-

mérique. Quinze mille balles restent en mains pour la prochaine série.

A l'encan tenu le 10 décembre, 8,259 balles ont été offertes. La concurrence était active et les pleins prix ont été payés, particulièrement pour les nouvelles tontes d'une belle venue. Les laines crossbreds offraient de l'amélioration et avaient un marché plus soutenu.



#### LES EXPORTATIONS DE COTON DU ROYAUME-UNI

L'année dernière, les exportations de coton du Royaume-Uni, pour lesquelles on a pu se procurer des chiffres, se sont élevées à \$500,000,000 et ce record sera dépassé pendant l'année courante. Par rapport à ce chiffre, les exportations des autres pays manufacturiers de coton n'ont aucune importance. Elles n'atteignent que les chiffres suivants: Allemagne, \$118,000,000; France, \$78,000,000; Etats-Unis, \$53,000,000.

Les importations faites par les Etats-Unis, cette année, dépasseront \$75,000,000. Malgré que les Etats-Unis produisent les trois quarts du coton de l'univers et aient un capital de \$600,000,000 placé dans leurs établissements manufacturiers de coton, ce pays est un des meilleurs clients du Royaume-Uni pour les cotonnades, dont la matière première est d'abord importée d'Amérique en Angleterre.

Comme valeur des importations de coton, les Etats-Unis occupent le troisième rang dans l'univers. Ils ne sont dépassés que par l'Inde et la Chine.

#### LA PRODUCTION DU COTON AUX ETATS-UNIS

Le bureau de la statistique du Département de l'Agriculture, à Washington, a publié, à la date du 10 décembre, un rap-



A GUARANTÉE OF  
BEST VALUE

TRADE **B** MARK

**SUSPENDER**

MADE IN CANADA  
BY  
THE BERLIN SUSPENDER  
AND  
BUTTON CO.

Agent pour la province de Quebec :

**W. C. H. HORTON,** 204, rue St-Jacques.  
MONTREAL



# Imitation Parfaite

LETTRE AU CLAVIGRAPHE

**J. HIRSCH & SONS, LIMITED**

CIGAR MANUFACTURERS.  
DISTILLERS AND IMPORTERS.

Mr. A. LIONAIS,  
Trades Publishing Co.,  
25 St. Gabriel Street,  
CITY.

Dear Sir :-

Permit us to extend our congratulations on the excellent work done for us by your firm in connection with the Irving Cigar Band Premium Catalogues just received. We may say that we consider this--the third issue--of our catalogue far surpasses, in point of press work and illustrations, any we have previously had made by any other firm.

The binding, embossing and color printing are most satisfactory.

Thanking you for your promptness in executing our order.  
We remain, with regards,  
Yours respectfully,  
J. HIRSCH & SONS, LIMITED.

**Lettres**

**Circulaires**

**En tous Genres**

La Compagnie de Publications Commerciales

Departement de l'Impression

§ § § § § § §

Montreal

port, basé sur les divers rapports de ses correspondants et agents, au sujet de la récolte du coton en 1907-1908. Ce rapport estime que la production des Etats-Unis s'éleva à 5,581,988,000 livres (non compris les filasses), ce qui représente 11,678,000 balles de 500 livres, poids brut.

### LE COTON EGYPTIEN

L'Egypte prend rapidement une place plus importante parmi les pays producteurs de coton. Depuis la construction de la digue d'Assouan, la récolte du coton d'Egypte a augmenté d'une manière soutenue et, l'année dernière, elle s'élevait à 6,750,000 kantars; en mettant le kantar à 100 livres pour simplifier les calculs, cela fait 675,000,000 de livres, soit plus de 1,300,000 balles de 500 livres. L'Egypte produit plus de coton, relativement à son étendue et à sa superficie cultivée, que tout autre pays du monde.



### RUGS ET CARRÉS

Dans le département des tapis, la demande semble augmenter pour les rugs et tapis de toute sorte, dit le journal "Maritime Merchant." Cela est dû, sans aucun doute, au plus grand nombre de parquets en bois dur. En outre, un rug est plus facile à nettoyer qu'un tapis, et ce fait est probablement responsable, à son tour, du plus grand nombre de parquets en bois dur. Les anciens carrés écossais en laine, à partir de l'article à bas prix jusqu'à celui d'un prix moyen, les carrés Tapestry et Balmoral, les carrés Axminster, Wilton et de Turquie, tous se vendent largement. Le prix des couvertures de parquets s'est élevé peu à peu. Cela est surtout vrai des tapis de Bruxelles et de velours. Les prix pour le printemps sont environ de 15 à 25 cents plus élevés par verge qu'ils ne l'étaient pour l'automne, ce qui correspond à une avance d'environ 10 pour cent.



Par suite du décès de M. Henry Hamilton, ancien président de la Hamilton Company, des changements sont survenus dans le Bureau de Direction de la dite Compagnie. Le nouveau bureau se compose de MM. Henry Hamilton, président; George Hamilton, vice-président;

Auguste Singer, secrétaire; M. D. P. Lyons, directeur; John T. Burns, directeur.

\* \* \*

Parmi les candidats pour la position de directeur de l'Association des Voyageurs de Commerce, nous relevons le nom de M. Ph. Le Maistre. Ce monsieur est un des voyageurs les plus connus parmi ceux qui sortent de Montréal dans la ligne des chemises pour hommes et blouses. Il a occupé autrefois une position importante chez MM. Tooke Bros., Ltd., et il est maintenant gérant de la Salem Shirt & Waist Co., de Montréal.

L'élection de M. Le Maistre nous paraît assurée.

\* \* \*

Nous apprenons que trois des principaux employés de la maison Hermann H. Wolf & Co., de Montréal, viennent de former une société pour succéder à la maison H. H. Wolff, dans le commerce des lainages et des fournitures pour tailleurs, la maison Wolff continuant comme par le passé à faire le commerce dans d'autres nombreuses lignes de la marchandise sèche.

La nouvelle société qui prendra effet à partir du 1er janvier 1908 est intitulée Barlow, Mongenais & Co., et se compose des personnes suivantes toutes avantageusement connues dans les cercles commerciaux de la Province de Québec:

M. E. W. Barlow qui dirige le département des lainages de la maison Wolff depuis 18 ans. Avant cela, M. Barlow avait été employé pendant 10 ans dans l'ancienne maison Mackay Bros.;

M. J. B. H. Mongenais depuis 16 ans à l'emploi de MM. H. H. Wolff & Co. et voyageur pour la maison dans la Province de Québec. M. Mongenais est un des voyageurs de commerce les plus connus qui sortent de Montréal et il a su par ses qualités s'assurer une très belle clientèle;

Et M. Ernest Herzberg qui a occupé pendant de nombreuses années une position importante dans la maison Wolff, et qui sera chargé de la partie financière et administrative de la nouvelle société.

MM. Barlow, Mongenais et Cie occuperont provisoirement une partie des locaux de MM. H. H. Wolff & Co. et, dans les premiers mois de l'année prochaine, ils transféreront leurs bureaux et magasins dans la nouvelle bâtisse Victoria, située au Carré Victoria.

### The W. R. Brock Co., Limited

En cette saison de l'année, à cause de l'avance sur le prix des lainages, les marchands éprouvent quelque difficulté à obtenir une étoffe satisfaisante pour les manteaux de dames et d'enfants, à un prix populaire.

La Compagnie Brock a été assez heureuse pour placer ses ordres avant cette hausse, et cela lui permet d'offrir plusieurs lignes aux anciens prix. Une étoffe

des plus intéressantes est un cheviot de laine, de 54 pouces qui peut se détailler à 75c. et cette étoffe vaut maintenant plus de 50c. à la manufacture; on peut bien dire qu'à ce prix, c'est un "bargain". Nous comprenons toutefois que l'approvisionnement en est limité et il serait probablement bon pour ceux qui ont l'intention de donner une commande d'agir immédiatement. On peut se procurer des échantillons sur demande.

Le département des articles de fantaisie vient de mettre en stock l'assortiment le plus joli d'ouvrages japonais en fils tirés, que nous ayons vu depuis quelque temps. Une belle variété de modèles est offerte et, aux prix cotés, nous avons confiance que les marchandises se vendront rapidement.

La Compagnie offre un assortiment de \$40 qui, nous le croyons, devra intéresser les marchands des petites villes. Ce lot contient une pièce de chaque modèle et de chaque grandeur en stock et le chiffre de \$40 donne une réduction d'environ 20 p. c. sur le prix régulier.

Il serait bon de nous écrire pour un de ces lots pour votre commerce de Noël, car les marchandises sont maintenant en stock et l'expédition peut être faite immédiatement au reçu de votre lettre.

### Greenshields, Limited, Montréal

Dans tous les départements de la maison Greenshields, Ltd., Montréal, le mot d'ordre le mois dernier était la prise d'inventaire. Cela a servi à la maison à se débarrasser des lignes qui se vendaient lentement, lignes qui ont été vendues comme "jobs". Toutefois, quelques-uns des départements avaient un nombre de "jobs" plus petit qu'au cours de beaucoup d'années précédentes, tandis que dans d'autres départements il n'y avait absolument pas de "jobs" du tout.

Dans le département des tapis et des fournitures de maisons, de nouvelles marchandises arrivent journellement et sont presque aussitôt expédiées. Ce département rapporte qu'il fait de bonnes affaires pour le printemps, malgré la situation difficile du marché monétaire. L'assortiment vaste de tapis, de rideaux, de carrés de toute description, de linoleums, de matings, de cretonnes et de mousselines d'art tenu par cette maison est à la hauteur de tout ce qui existe dans le même genre sur le marché. De plus, ces articles comprennent tout ce qu'il y a de plus nouveau en dessins et colorations. Les marchands feraient bien d'examiner ce stock dont ils trouveront les prix corrects.

Au moment où nous écrivons, la prise d'inventaire devant être terminée, le département des confections de Greenshields est très occupé à expédier des lignes appropriées au commerce de Noël; les ordres pour ces lignes, jusqu'à présent, excèdent de beaucoup ceux des autres saisons.

La maison remarque aussi que les marchands de tous les pays accordent une plus grande attention que dans les années précédentes à la vente des articles blancs pour le mois de janvier. Cela est mis en évidence par les grandes expéditions de ces lignes faites par cette maison. La demande pour toutes les lignes de confections est très forte, les marchands se rendront parfaitement compte que c'est un des départements les plus profitables et les plus satisfaisants du commerce.

Pour l'automne 1908, la maison Greenshields offre un des assortiments les

Au Commerce

Décembre 1907

# ETOFFES à ROBES

Nous avons un vaste stock d'Etottes à Robes  
en

## EFFETS TWEED,

que nous liquidons à de fortes  
réductions

## Sur les Prix Réguliers

Ecrivez pour échantillons, ou demandez  
à les voir quand vous serez

## Dans Nos Magasins

---

---

John Macdonald & Co., Limited

RUES WELLINGTON ET FRONT EST

TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.

plus complets de fourrures qui ait jamais été présenté au commerce au Canada. Le succès remporté par ce département dans le passé rend cette maison sûre que ses lignes sont correctes. Elle offre un grand nombre de marchandises exclusives en fait de fourrures les plus à la mode, contrôlées par elle au Canada, à des prix qui intéresseront les acheteurs. Un assortiment complet sera entre les mains de ses voyageurs vers le premier de l'an.

#### John MacDonald & Co.

Une rumeur, que cette maison a refusé d'honorer d'une remarque quelconque, a été mise en circulation, à l'effet que cette maison avait liquidé ou avait l'intention de liquider. Cette rumeur n'a pas le moindre fondement; elle est fautive et il n'y a jamais eu la moindre raison pour la faire circuler. Le pavillon de la maison John MacDonald & Co. a été fixé au haut du grand mât, il y a bien des années. Il flotte encore là et la firme a assez de jeune sang dans les veines pour l'y maintenir pendant des années à venir. Pour parler le jargon d'aujourd'hui, quelqu'un a dormi sur le dos, et, en se réveillant, a mis en circulation le rêve qu'il a fait.

Voici l'époque pour les marchands de nouveautés de réassortir leur stock en marchandises pour le printemps 1908. La maison P. Garneau, Fils & Cie, Québec, possède un immense assortiment de nouveautés en tout genre, dans diverses qualités; ces marchandises sont d'un goût parfait et de dessins variés. Ces articles mis en vente par la maison P. Garneau, Fils & Cie, n'ont pas de rivaux sur le marché. Aussi, les marchands sont invités à consulter l'annonce de cette maison et à faire leur choix dans son assortiment.

#### POUR ATTIRER ET RETENIR LA CLIENTELE

La plupart des marchands croient que dès qu'ils ont induit le public à entrer dans leur magasin, et qu'ils lui ont persuadé de faire des achats, ils ont réussi à moitié dans leur commerce. Ils ont l'habitude de traiter les personnes qui sont devenues leurs clients d'une manière un peu sans gêne, comme si ces clients étaient une chose à eux. Ces marchands dépensent toute leur énergie à attirer dans leur magasin d'autres personnes et ils se sentent si sûrs de la clientèle qu'ils ont qu'ils ne donnent pas aux acheteurs l'attention qu'ils devraient leur accorder. L'ancien client a toujours plus de valeur que le nouveau, mais, quoi qu'il en soit, l'ancien est très apte à ne pas recevoir l'attention qui lui est due. C'est là que beaucoup de marchands ne savent pas s'y prendre pour retenir leur clientèle régulière ou celle qui deviendrait régulière. Un homme dans les affaires doit toujours se considérer comme se tenant sur un parquet très glissant en tant que la loyauté de ses clients est concernée.

La race humaine est égoïste et la forme la plus naturelle de l'égoïsme consiste à rechercher des avantages dans les achats

que l'on fait. Ceci est surtout mis en évidence à l'époque actuelle, quand le public a le moyen d'acheter librement et là où il le veut. Quand des gers ont cette indépendance d'action, tous les détaillants devraient s'occuper de leurs habitudes et de leur manière de faire, sans quoi ils s'apercevront que les clients qu'ils pensaient leur appartenir se sont éclipsés et ont disparu.

Le sens commun et le tact du marchand ont une force aussi grande que celle qui consiste dans la possession de marchandises à vendre.

Il est bien évident qu'un homme qui possède le capital peut acheter des marchandises et se monter un magasin, mais il s'en faut que tous les hommes sachent comment conduire un magasin ou puissent l'apprendre.

Il faut du sens commun dans la tenue de tout magasin et le sens commun doit être assisté par le tact dans les relations avec le public, sans quoi, il n'est pas possible de faire du commerce.

Une cliente est d'abord tentée par vos prix ou par les marchandises que vous avez en montre. Elle revient de nouveau et souvent; peu à peu, vous pensez que c'est une cliente régulière et vous commencez à la négliger quelque peu, peut-être parce que vous croyez qu'elle est si habituée à fréquenter votre magasin qu'elle y reviendra souvent.

Quand elle est venue dans votre ma-

gasin pour la première fois, vous lui avez accordé beaucoup d'attention; au bout de quelque temps, vous oubliez réellement si elle est venue ou non et enfin, un beau jour, vous découvrez qu'elle vient d'un autre magasin, avec les mains pleines de paquets et vous vous rendez compte que vous perdez sa clientèle.

Il n'était pas question pour vous de la servir et de lui vendre des marchandises, mais cette personne en est venue à penser que la seule chose dont vous vous souciez quand elle est venue au magasin était l'argent qu'elle vous payait pour ses achats. Ses déductions pouvaient être erronées, mais vous admettez qu'elle avait de bonnes raisons pour penser comme elle l'a fait et qu'elle n'était pas très loin de la vérité quand elle pensait que vous auriez dû vous occuper d'elle davantage.

Bien entendu, ceci ne s'applique pas à tous les cas et certaines personnes préfèrent qu'on les traite simplement sur une base d'affaires. C'est là que le tact joue son rôle dans l'art de tenir magasin. Un vendeur a tort de poser à une cliente qu'il ne connaît que comme une bonne acheteuse, des questions personnelles concernant sa famille, tandis que la même question posée à une autre personne serait de la meilleure diplomatie. Si une femme est portée à parler de ses affaires personnelles pendant qu'elle est dans le magasin, vous devez savoir qu'une conversation au sujet de sa famille desserrera les cordons de sa bourse; mais si elle est réservée et peu portée à parler de telles questions, vous pouvez être également sûr que vous la dégoûterez par de tels essais de conversation et qu'à l'occasion vous la chasserez de votre magasin.

Quand une cliente demande une certaine marchandise et que le vendeur lui offre de cette marchandise à un certain prix, si la cliente dit qu'elle désire quelque chose à moitié de ce prix, le vendeur manque certainement de sens commun aussi bien que de tact en lui disant qu'elle ne peut pas acheter des marchandises à aussi bon marché. Cette cliente, si elle est quelque peu intelligente, se trouvera offensée et le fera voir d'une manière très pratique, en refusant d'acheter quoi que ce soit ou en ne revenant plus au magasin.

Si vous désirez qu'un homme s'assesse, prenez-vous un bâton et le frapperez-vous pour le forcer à s'asseoir sur une chaise? Si vous désirez vendre à une cliente une marchandise meilleure que celle qu'elle demande n'est-il pas plus facile de lui faire changer d'idée que d'essayer de la faire penser comme vous?

Il y a une chose très importante pour retenir les clients après qu'ils ont commencé à faire des achats dans votre magasin. Dans le commerce aussi bien que dans la politique et la religion, les ennemis les plus violents d'un établissement

### Tenez les FILS qui Rapportent des Profits

Vous devez tenir du fil—et du bon fil. Mais, il n'y a pas de raison pour que vous ne fassiez pas un bon profit général sur le fil, comme sur les soieries et les dentelles.

Le trust du fil est trop âpre aux profits<sup>8</sup> pour laisser le détaillant en faire beaucoup. Mais, il y a au Canada une manufacture indépendante qui a pour principe de traiter le marchand équitablement.

#### LES FILS DOMINION

sont faits par cette Compagnie qui partage les profits. Ils sont lustrés, forts, exempts de toute imperfection et garantis d'une solidité standard. Si vous êtes fatigué de travailler pour un trust étranger et si vous désirez faire un profit raisonnable sur les fils, écrivez pour obtenir une bobine échantillon gratuite de **FILS DOMINION**.



SEULS AGENTS DE VENTE

The Andrew H. McDowell Co., Inc.

TORONTO—MONTREAL—WINNIPEG.

# Rhys D. Fairbairn, Limited

MANUFACTURIERS

Ruches de Cou, Articles de Cou pour Dames,  
Ceintures pour Dames,  
Blouses en Soie et Dentelle Jupes Plissées

Hugh Henry, 204 rue St-Jacques, Montréal.

107 rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

## PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

SOUS-VETEMENT  
"CEETEE"

### Sous-Vêtement "Ceetee"

**Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

**THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED**

GALT, CANADA.

# Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

Pour la manipulation économique et scientifique des confections pour Hommes et Femmes

Garde-Robes à Sections—  
Chacun est complet par lui-même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour Pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

**Weir Wardrobe Co. of Canada,**  
LIMITED

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa

sont ceux qui ont été auparavant des amis enthousiastes et qui ont renoncé à cet établissement pour des raisons réelles ou imaginaires. Si une cliente ne vient plus chez vous, ne la laissez pas partir offensée, car elle peut faire plus de mal à votre établissement que toutes vos dénégations et vos explications peuvent jamais lui faire de bien.

Quand une matière à discussion se présente, vous pouvez obtenir un avantage en cédant. Cela fait, la cliente contente et satisfaite restera avec vous et sera pour vous une acheteuse plus libérale et une amie plus ferme de votre magasin.

Le meilleur moyen d'obtenir une nouvelle clientèle constitue également le meilleur moyen de conserver l'ancienne. Un marchand n'obtient pas de nouvelles clientes, à moins qu'il n'ait prouvé la supériorité de son stock et de ses prix, et pour cela, il faut que ses marchandises attirent l'attention des anciennes clientes.

Il se peut que le marchand détaillant attire la clientèle sans grand effort; mais ces clients ne seront pas très importants et feront partie de cette clientèle passagère qui cherche toujours un nouveau magasin pour faire ses achats. Si le marchand trouve que sa clientèle vaut la peine qu'il fasse des efforts pour la conserver, il doit faire ce qui compte le plus pour avantager son commerce aux yeux du public avisé et observateur.

#### LE MANTEAU

Il n'est peut-être pas de partie des vêtements dans le choix de laquelle on fasse si peu de cas des considérations hygiéniques que le manteau, dit le journal "The Lancet", de Londres. L'erreur la plus grande dans le choix d'un vêtement est de croire que les mots pesanteur et chaleur sont synonymes. En réalité, ces termes sont presque toujours diamétralement opposés. Les étoffes pesantes sont souvent bonnes conductrices de la chaleur et sont destinées à laisser la chaleur du corps s'échapper, tandis que les

étoffes légères sont mauvaises conductrices et conservent ainsi la chaleur et l'énergie du corps. De plus, le pardessus lourd est une taxe imposée aux ressources de l'organisme et détruit l'économie qu'une bonne étoffe isolante doit assurer. En outre, une étoffe pesante favorise un état malpropre et contraire à la santé, en ce qu'elle emprisonne les exhalaisons de la peau.

L'étoffe la meilleure est donc celle qui a le poids minimum et qui donne la chaleur maximum tout en étant assez poreuse pour permettre la ventilation.

On ne se rend pas compte généralement qu'en empêchant la chaleur du corps de se dissiper, c'est-à-dire en le préservant du froid, les vêtements servent en réalité à économiser le combustible, c'est-à-dire les aliments. Si nous pouvions nous accoutumer à ne pas nous vêtir du tout quand il fait froid, nous devrions absorber beaucoup plus d'aliments afin de compenser la déperdition rapide de chaleur qui se produirait, le corps n'étant pas enveloppé dans des tissus non conducteurs.

Cela ne doit pas être perdu de vue par les partisans de la suppression du manteau. Il est possible naturellement de se dispenser d'un manteau, pourvu que les vêtements soient particulièrement chauds. Toutefois, le manteau offre l'avantage marqué qu'on peut le mettre par-dessus un costume relativement léger; tout en empêchant ainsi la chaleur de s'échapper, il ménage entre lui et les vêtements un espace d'air permettant à la ventilation de se faire.

Il semble qu'il ne soit guère douteux qu'un manteau bien choisi entourant un costume chaud mais léger, est, pour les raisons données plus haut, beaucoup plus confortable qu'un costume ordinaire fait de drap pesant.

Il y a un autre point important au sujet des qualités d'un manteau: c'est la couleur de l'étoffe.

Une teinte foncée—noir, gris foncé, brun foncé ou bleu foncé—est en contradiction totale avec les indications de la science. L'ours des régions polaires

n'est pas pourvu d'une fourrure noire; si sa fourrure était noire, il ne pourrait pas défier le froid impunément. Une étoffe de couleur claire n'abandonne pas la chaleur aussi facilement qu'une étoffe de couleur foncée, et cela semble indiquer que nos notions quant à la couleur des vêtements pour l'hiver sont illogiques. La mode et les coutumes nous lient et sont rarement d'accord avec des idées raisonnables. Si l'on voulait suivre les données de la science et se conformer au bon sens, on achèterait pour l'hiver des vêtements d'une nuance claire plutôt que d'une nuance foncée. Et pourquoi chacun s'habille-t-il d'une étoffe d'enterrement dès que l'hiver arrive, alors qu'il est nécessaire de faire tous les efforts pour lutter contre la tristesse de ses journées sombres?

#### LA PUBLICITE QUI CONVIENT

Les raisons alléguées dans certaines localités pour les annonces mal faites sont aussi singulières qu'intéressantes. Un marchand donne comme excuse que le public de sa communauté n'est pas très intelligent et ne comprendrait pas une bonne annonce; il faut donc que le langage employé soit à sa portée. Nous croyons que les termes employés dans une annonce devraient consister en mots simples facilement compris par toutes les classes de la population; mais ce n'est pas ce qu'on entend par "langage à la portée de l'intelligence des lecteurs", s'il faut en juger par les termes employés dans l'annonce en question, dit un confrère, car beaucoup des mots qui y sont employés ne peuvent pas être prononcés par les personnes d'une haute intelligence, et, quand on les prononce, ils n'ont aucune signification. Il est très difficile à un rédacteur d'annonces de faire croire à des gens intelligents que c'est le peu d'intelligence du public de sa localité qui est cause du langage précieux et emphatique employé dans ses articles de publicité.

Quel profit peut rapporter à quelqu'un la réputation de faire des annonces

## J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES

EN GROS

Nous sollicitons de nos clients la faveur de leurs Commandes d'importation pour les Marchandises de la Saison Nouvelle.

Nos voyageurs sont sur leurs routes respectives avec un set d'échantillons complet de Marchandises pour le printemps 1908.



?

Pourquoi les marchands qui réussissent le mieux dans le pays se servent-ils de nos

## Figure de Cire

**Faites d'après Nature ?**  
Parce qu'elles ajoutent un charme si merveilleux à  
**L'Étalage du Magasin.**

**A. S. RICHARDSON**  
MANUFACTURIER

103-105 rue Ontario, TORONTO.  
239 rue St-Jacques, MONTREAL

Nous pouvons vous fournir tout ce dont vous avez besoin en fait  
d'Accessoires pour Etalage de Magasin.




Pourquoi les vêtements PEN-ANGLE sont-ils

### PLUS SOUVENT DEMANDES


que ceux de toute autre ligne, et pourquoi le public se sent-il toujours sûr quand il les achète ?  
Si vous pouvez répondre à cette question, vous verrez pourquoi il est prudent de mettre en magasin un fort stock de vêtements PEN-ANGLE.

**Penmans Limited,**  
Paris, Canada.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



**ROCK RIB**

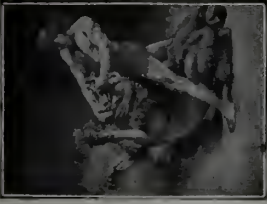
Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

**CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS**  
TORONTO ET MONTREAL.



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance



TRADE MARK.

## The Robert Ryan Co.

REGISTERED  
TROIS-RIVIERES, Que.  
Manufacturiers de

**Gants, Mitaines, Raquettes,  
Mocassins, (Souliers Mous)**

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."  
Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

## OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur — pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**  
Agents de Vente.

grandes, superbes, si ces annonces ne contiennent rien qui offre un intérêt spécial aux lecteurs? Ne vaut-il pas mieux choisir des articles représentant quelque chose et les montrer d'une manière claire au lecteur, de sorte que celui-ci puisse saisir d'un coup d'oeil ses points saillants? Une petite annonce accompagnée d'une gravure appropriée produira une impression plus forte sur l'esprit que des annonces grandes, flamboyantes et au style boursofflé, si communes pour certains commerçants.

On a souvent dit que la brièveté est l'essence même de l'esprit, mais dans une annonce, la brièveté est cela même qui attire. Nous sommes à une époque d'affaires où chaque homme et chaque femme désire mettre le temps le plus à profit. On aime des déclarations courtes, concises, qui arrivent au but immédiatement. S'il faut une longue lecture pour obtenir des renseignements au sujet de choses ordinaires, cette lecture devient fatigante et manque d'attrait. Employer assez d'espace pour faire parade devant le public de ce que chaque commerçant a dans son magasin, n'est ni économique pour l'annonceur, ni intéressant pour le lecteur.

Pour quelque raison, beaucoup de personnes en sont venues à la conclusion que ces grandes annonces sont surtout faites au sujet des articles les plus médiocres d'un magasin, et quand elles se rendent dans ce magasin, elles ne trouvent qu'un petit nombre de ces articles valant le prix qui leur est assigné, et si

elles veulent avoir quelque chose de bon, elles doivent le payer un bon prix.

Comment cette idée s'est-elle logée dans la tête de beaucoup de personnes, nous ne le savons pas; mais cette idée existe comme une sorte de superstition et il est impossible de la déloger. Il y a à cela quelque bonne raison et, pour changer l'esprit du public, il faudrait employer quelque traitement héroïque.

Un moyen d'arriver à ce but consiste à employer des annonces courtes, où sont présentées les meilleures marchandises qui existent dans le magasin, de la manière la plus claire possible. Si l'appât offert ainsi au public n'est pas aussi fort que celui présenté par une longue liste d'articles médiocres, ayant fait un trop long stage dans le magasin, il contribuera davantage à établir la bonne réputation du détaillant et à le représenter commé honnête et sincère. Il est beaucoup plus facile de passer d'un bon article à un article de qualité inférieure

que de faire l'inverse. Il peut arriver souvent qu'un client ne désire ni la plus basse ni la plus haute qualité, mais se contente d'un article tenant le milieu pour la qualité et le prix. Il est donc de mauvaise politique de s'en tenir dans les annonces uniquement aux qualités inférieures, car cela crée l'impression que tout dans le magasin est vendu à bas prix. Une annonce n'est jamais bonne que si l'article annoncé est bon. Le temps n'est plus où on faisait passer pour bon un article inférieur au moyen de phrases pompeuses dans des articles de publicité.

Le public aujourd'hui demande quelque chose de substantiel, quelque chose qui vaille le prix qui en est demandé. Il ne se laisse pas décevoir par l'appât du bon marché; il sait que les marchandises aux prix les plus bas sont aussi les plus chères qu'il puisse acheter et il agit en conséquence. Il n'est pas impossible pour un marchand d'insister également sur tout ce qu'il a en magasin; mais les lignes doivent être classifiées de telle sorte que quelques articles dans chaque ligne puissent être montrés comme type de la ligne entière. Les annonces courtes sont particulièrement utiles pour présenter un seul article ou un petit nombre d'articles de manière à faire ressortir la ligne que ces articles servent à représenter.

Pour faire connaître cette ligne, il est inutile d'annoncer chaque article qui en fait partie; il suffit d'en présenter un ou deux qui peuvent être choisis comme modèles types de la ligne entière.

**A. O. MORIN & CIE**

IMPORTATEURS EN GROS  
DE NOUVEAUTES

**337, rue ST-PAUL**  
**MONTREAL**

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

PAGINATION DES ANNONCES

|                                        |       |                                               |    |                                                      |    |
|----------------------------------------|-------|-----------------------------------------------|----|------------------------------------------------------|----|
| Arlington Co. (The) . . . . .          | 29    | Fairbairn, Rhys D. . . . .                    | 47 | Paquet, Ltée, maison . . . . .                       | 7  |
| Baldwin & Partner's Ltd., J. & J.      | 51    | Featherbone Novelry Co. (The)                 | 19 | Pearl Mfg. Co. (The) . . . . .                       | 39 |
| Berlin Suspender & Button Co.          |       | Garland, Son & Co., John M.                   | 35 | Penmans, Ltd. . . . .                                | 49 |
| (The) . . . . .                        | 42    | Garneau, Fils et Cie, P. . . . .              | 25 | Racine et Cie, Alphonse . . . . .                    | 13 |
| Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . . . . | 2, 29 | Greenshields, Ltd., 1, 21, 22, 23, 26, 33, 52 |    | Richardson, A. S. . . . .                            | 49 |
| Brophy, Cains & Co. . . . .            | 27    |                                               |    | Robert, Ryan Co. (The) . . . . .                     | 49 |
| Calico Printers Assoc., Ltd. . . . .   | 37    | Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .           | 33 | Ross & Co., Geo. D. . . . .                          | 29 |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The)     | 49    | Harris & Co. . . . .                          | 33 | Standard Shirt Mfg. Co. (The) . . . . .              | 41 |
| Debenhams (Canada), Ltd. . . . .       | 5     | MacDonald & Co., John . . . . .               | 45 | Storey & Son, Ltd., W. H. . . . .                    | 39 |
| Dominion Thread Mills, Ltd. (The)      | 46    | Montreal Cotton Co. . . . .                   | 9  | Tooke Bros., Ltd. . . . .                            | 17 |
| Dominion Wadding Co. (The) . . . . .   | 49    | Morin & Cie, A. O. . . . .                    | 50 | Turnbull Co., C. (The) . . . . .                     | 47 |
| Durand, T. A. . . . .                  | 23    | Morrice, Sons & Co., D. . . . .               | 15 | Watson Mfg. Co. (The) . . . . .                      | 51 |
| Ellis Mfg. Co. (The) . . . . .         | 7     | Orkin & Co., J. M. . . . .                    | 48 | Weir Wardrobe Co. of Canada,<br>Ltd. (The) . . . . . | 47 |



# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE - BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

**DUNCAN BELL**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

*Printemps*

1908

## Sous-Vêtements de Watson

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons à vous soumettre. Sous-Vêtements en Coton, Fil Lisle, Laine ou Soie, pour Hommes, Femmes et Enfants. Vous recherchez des marchandises qui aillent de pair avec la dignité de votre maison, et que vous puissiez recommander en toute sécurité à vos clients. Nous avons exactement ce que vous recherchez. . . . .

## Sous-Vêtements

Qui Dureront et Ne Rétréciront Pas.

**Watson Manufacturing Co., Limited.**

Paris, Ontario, Canada.

**Agents:** McCLUNG & BURNS, A. L. GILPIN, J. A. MURRAY, BRYCE & CO.  
Toronto, Ont. Montréal, Qué. Sussex, N.B. Winnipeg, Man.



**Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY**

**La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY** est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

**DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.**

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**Cravenette**," SI ELLES SONT DE QUALITE STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenette**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

**GREENSHIELDS LIMITED**

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

**MONTREAL**

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER, C. A.





