

"Tissus et Nouveautés"

(TISSUES & DRY GOODS)

MONTREAL

SEPTEMBRE, 1911

Etoffes à Robes de Priestley Pour l'Automne 1911

Faites des Tissus de Priestley les articles leaders de votre Département de Etoffes à Robes, cet Automne. C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

LE VELETTA
EN LAINE

Priestley



Veletta en laine

répond aux
demandes de
la mode pour
les lainages
souples pour
Costumes
d'Automne.

Le Veletta
en Laine

fait des costu-
mes attrayants
et donne un
service splen-
dide.

¶ Serges Concord
et Sandown, en
Noir, Bleu Mari-
ne et Crème.

¶ Comme durabi-
lité et apparence,
rien ne les surpas-
se pour tous les
usages.

AMBROSE

Priestley



Ambrose en soie et laine.
Toutes les bonnes couleurs,
y compris les nuances du soir.

EN LAINE
ET SOIE.

Etoffe idéale
pour Robes
Habillées.

C'est un tissu
que les fem-
mes aimeront
porter.

Seuls Agents pour les Etoffes à Robes de Priestley :

GREENSHIELDS LIMITED.
MONTREAL.

TISSUS ET NOUVEAUTES

On peut obtenir et retenir

La Clientèle des Hommes Renseignés

Uniquement en leur
fournissant les

SOUS-VETEMENTS QUI VONT BIEN ET DURENT LONGTEMPS.

LES SOUS-VETEMENTS

ST-GEORGE

POUR HOMMES

Sont faits pour donner
une satisfaction
complète.



Les matériaux employés à la confection des Sous-Vêtements St-George sont choisis avec le plus grand soin. Nos manufactures sont munies de la meilleure machinerie, et notre section du finissage est soumise à l'inspection la plus rigide.

Nous vous donnons un service qui ne le cède à aucun autre. Les expéditions sont promptes, et un mot de vous suffit à attirer notre attention sur chacun de vos besoins.

La Maison qui vous vient en aide.

The Schofield Woolen Co., Limited

OSHAWA, ONTARIO

Tooke

CRAVATES POUR NOEL

Pour le commerce de Noël, nous produisons la ligne de cravates la plus attrayante que nous vous ayons jamais offerte. Les dessins sont nouveaux et différents—les couleurs particulièrement riches et variées—la qualité splendide.

Les cravates à rayures transversales, style Romain, les patrons Persans et Mauresques, les effets de satin all-over sont des leaders. Les couleurs rouges et vertes sont les favorites. Les Cravates Tooke sont superbes pour un étalage en vitrine à Noël.

Livraison dans deux semaines, si on le désire. Donnez un ordre maintenant pendant que les lignes sont encore au complet.

Tooke Bros. Limited
MONTRÉAL.



"Pullan Garment"

Comme Style, Qualité, Ajustage, Confection,
Les Vêtements Pullan sont des leaders.

Vous augmenterez vos ventes de Vêtements Confectionnés, si vous tenez les "Vêtements Pullan."



1029

Un de nos meilleurs articles de vente pour l'automne, en Broadcloth ou drap Vénitien. Doublure garantie.

\$19.50 - \$16.50

Procurez-vous un costume-échantillon.



838

Élégant Manteau avec Collet "Collège" en Beau Kersey ou Beaver.
\$7.50 - \$6.75



1021

Un leader pour votre département en beau Cheviot ou Vénitien.

\$10.00 - \$11.50

Procurez-vous un costume-échantillon.

Les ordres par lettre pour un seul vêtement, spécial ou comme échantillon, recevront notre attention immédiate, à notre bureau de Montréal ou à notre bureau principal à Toronto.

Beau catalogue des principales lignes envoyé immédiatement sur demande.

BUREAU A MONTREAL, EDIFICE LINDSAY.

Edifice

PULLAN

M. PULLAN & SONS

ETABLIS EN 1902

Maison exclusive pour Manteaux, Costumes et Jupes.

TORONTO, Ontario.

Coin des rues
Bay et
Wellington,
TORONTO.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

Revue Mensuelle

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St-Denis, Montréal. Téléphones Est 1185 1186, Boite de l'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, MONTRÉAL, Can.

Représentant spécial pour la province d'Ontario : J. S. Robertson Co., 152 rue Bay, Toronto.

Vol. XIII

MONTRÉAL, SEPTEMBRE

No 9

ETOFFES A ROBES.

Très bel assortiment de serges, cheviotes, tissu écossais et lainages fantaisie, genre masculin. — Beaucoup de commandes ont été faites en serges et mohairs unis. — Bonne demande pour tissus écossais mélangés, à prix populaires.

L'abstention des acheteurs à s'approvisionner d'avance, et la nécessité où ils sont d'être prêts cependant pour l'ouverture de septembre, a créé un gros courant d'achats.

Un important assortiment de serges, de cheviotes, de tissus écossais et de lainages fantaisie assez épais, tant pour costumes que pour manteaux, a été enlevé rapidement. La présence sur le marché des gros acheteurs pour modes a été soulignée par les ordres qu'ils ont remis de "broadcloths" à l'usage des chapeaux. Les couleurs les plus demandées furent : le bleu de roi, le brun, le pourpre et le blanc.

Les fabriques ont reçu nombre de commandes pour les articles courants, tels que serges et mohairs unis ; le prix modéré de ces articles leur assure une grande vogue. Les fabriques, surchargées de commandes dans ces sortes d'étoffes, sont obligées d'obtenir de leurs acheteurs des délais de livraison et pour ce qui est des lainages de fantaisie, les ordres sont remis dès maintenant pour le printemps prochain.

Les expositions des étoffes de printemps sont différées.

Les producteurs américains se voient dans l'obligation de reculer l'exhibition de leurs échantillons pour les modes du printemps prochain ; les ordres qu'ils ont à exécuter pour l'automne et l'hiver ne leur laissant aucun répit. Seules les fabriques qui ne font pas les lainages bon marché sont en mesure de donner leurs échantillons d'articles de printemps.

ALBUM POUR LES MARCHANDS ET LES MODISTES.

La maison Walter H. Barry & Co. a publié un magnifique album en couleurs, dans lequel de splendides gravures représentent les dernières créations de la mode à Paris. Les modèles des grandes modistes parisiennes y figurent : Germaine, Feurly, Maria-Guy, Poyanne, Alphonsine, Lewis, Buzenet, Maria, Anna, Georgette, Lomson, Suzanne Weiss. Voilà pour les chapeaux. L'album contient aussi des costumes de Margaine Lacroix et de Henri Vergne.

Tous ces modèles, au nombre de vingt, sont décrits dans une page spéciale.

Les marchands devraient se procurer ce bel album, qui les renseignera sur les modes parisiennes les plus nouvelles. Ils l'obtiendront en en faisant la demande à Walter H. Barry & Co., 230 rue St-Jacques, Montréal.

GARNITURES EN VOGUE.

Les acheteurs ne s'en tiennent pas à des formes et des garnitures particulières et ils achètent une diversité d'échantillons dans tous les genres, ce qui fait que les affaires portent sur un grand nombre d'articles divers.

Les petits chapeaux et les chapeaux moyens sont en grande faveur, sans que pour cela les modèles à larges bords soient abandonnés. Les grands chapeaux ont leurs bords rabattus sur les côtés. Les casques modifiés sont très seyants et conservent bien des fidèles.

La demande actuelle. — Les formes converties en velours, taffetas, soies lourdes et broadcloth, sont très demandées ; également les feutres français blancs. Beaucoup de "sombros" aux bords légèrement roulés pour fin de saison d'été et commencement d'automne. Les minuscules formes en feutre et tout spécialement les formes dites "pierrat", Les chapeaux de fin de saison sont garnis de plumes, d'ailes, d'écharpes, de rubans. Il se fait une grande vente d'ailes, touffes de fantaisie, plumes d'antruche défrisées et de vautour. Les turbans sont également portés. La dernière nouveauté en plumes d'antruche est la petite plume "Prince de Galles" qui figure parmi les dernières importations françaises.

Plumes de coq et soie écrue. — Ces ornements sont employés pour les jolis modèles. Les imitations de plumes de paon dans leurs couleurs naturelles ou teintes remplacent les plumes de prix. Les franges en antruche sont d'un bel effet ; on les pose sur 5 à 6 rangs autour des hautes calottes Pierrot et des casques. Du dessus de la calotte s'éleve généralement une plume d'antruche droite. On emploie la malines sur les chapeaux sans bords. Un nouveau modèle importé est une forme turban en cœur brun, entourée de malines noire. Le large noeud de taffetas, de satin ou de velours est toujours grand genre. Le taffetas changeant violet et vert est très employé.

Couleurs pour le début de l'automne. — Le blanc et le noir sont très à la mode : tout blanc, blanc ou noir combiné avec pourpre, vert émeraude, bleu de roi ou cerise. On voit des chapeaux tout pourpre, tout vert. Le brun et le bleu marine remplacent le noir et permettent les mêmes combinaisons avec les autres teintes. Le jaune indien est une haute nouveauté. Le turban de velours noir avec des ailes blanches piquées de noir est très plaisant. Une forme mexicaine très seyante est garnie de velours blanc avec soutache noire et une vaste rosette de franges de soie noire. Un petit chapeau d'un effet sûr a la calotte en velours noir, le dessous de la passe en peluche blanche et pour tout ornement une bande et une touffe de marabout blanc.

LA SITUATION DES SOIERIES.

Les articles courants constituent le noyau des achats pour l'instant. — Les soieries à face satinée continuent à tenir la tête. — Les crêpes unis et imprimés sont en demande. — La saison s'annonce bien pour les articles de fantaisie et on s'attend à de bonnes affaires en tissus à poils.

Il n'y a pas de changement marqué à signaler sur le marché des soies. Jusqu'à ce jour, les acheteurs ont limité leur choix aux articles courants en tête desquels viennent les tissus à face de satin, de différentes qualités. En seconde ligne on peut placer le satin "duchesse" et la "messaline" qui sont la base des achats de gros; enfin, les tissages en surah à \$1,50 la verge, en largeur de 36 pouces, s'élèvent rapidement. Les crêpes météores sont assez demandés, ainsi que tous les crêpes en général, unis comme imprimés.

On parle confidentiellement d'achats importants faits pour l'automne et l'hiver en voiles de soie, mousselines de soie et étoffes transparentes pour la confection des toilettes habillées.

Mouvement pour les fantaisies.

Bien que le mouvement des modes de la prochaine saison soit clairement dessiné, on peut remarquer qu'il se produit une demande très concluante pour les fantaisies et les tissus imprimés pour écharpes. Malgré la longue vogue des bordures, depuis celles en soie, jusqu'à celles en coton, on les considère toujours, dans les articles riches, comme des nouveautés.

Taffetas et mousselines.

Pour ces articles, on s'en tient principalement aux sortes teintes en noir et à un petit nombre de nuances unies. On s'attend à ce que la demande dans ces sortes de tissus se développe aux approches de l'ouverture de la saison de printemps 1912. Le taffetas glacé tient une bonne place dans les nouveautés, tant sur le marché de New-York que sur celui de Lyon et tout porte à croire que cette faveur croîtra encore avec le printemps.

Les fantaisies en métal et les broches se vendent en assez forte quantité. La manière qu'ont les acheteurs de passer leurs commandes au jour le jour, empêche les usines de produire ce dont elles seraient capables. Mais il faut bien reconnaître que, malgré la réduction de leur production, leur stock courant suffit à répondre aux besoins; c'est donc qu'en général la production excède la demande.

LES FOURRURES DE LA NOUVELE SAISON.

Costumes tailleurs en taupe ou en "boradtail" avec sac à main assorti.

La fourrure tient une place importante dans l'habillement.

Une idée qui, pense-t-on, fera son chemin, c'est le costume tailleur en fourrure.

Costume tailleur en taupe.

Parmi les nouveautés qui ne manqueront pas d'attirer l'attention, on remarque un tailleur en taupe; les peaux sont placées de manière à former une rayure correcte; la coupe est la même que pour les costumes en étoffe. La jupe est étroite et la veste courte. Le grand sac à main est également en peau de taupe, il est orné d'une large frange et est retenu par un cordeau très long, il n'a rien à envier, en grand, à ses rivaux, les sacs en cuir et en velours.

Robe en "broadtail" et en hermine.

La jupe est de "broadtail" et a, de chaque côté, une ouverture dont les bords sont retenus par des bandes en hermine. La jaquette est établie avec les mêmes combinaisons de fourrures. Une délicieuse nouveauté, d'un modèle riche et qui a été très admirée, accompagne et complète cet ensemble: un sac à main en hermine, garni d'une longue frange en soie blanche, superposée à une seconde frange de queues d'hermine.

Garniture en loup gris.

Les accessoires, garnitures, tels que manchons et étoles, offrent également de bien jolies nouveautés. Les préférences semblent aller aux pelletteries de fantaisie. Une jolie garniture en loup gris fut très remarquée: L'étole est large et longue, le milieu en opossum d'Australie, les bords en loup gris; le manchon est composé de bandes en loup montées sur chiffon. On en fait également en opossum d'Australie bordé de lourdes franges de soie grise.

Le phoque (seal) argenté est la grande nouveauté.

Les chapeaux porteront cette année beaucoup de fourrures et l'hiver prochain ils seront garnis de phoque et de taupe. Le phoque et le rat musqué teints en gris feront prime. On est arrivé à donner à cette fourrure le véritable relief de l'argent, néanmoins, comme il est difficile d'obtenir une teinte uniforme, on ne peut employer ces sortes que pour les chapeaux. Que les modistes se réjouissent, elles seront seules à employer cette fourrure argentée.

Nouvelles étoles en fourrures.

Les nouvelles étoles sont très larges. Beaucoup d'entre elles sont combinées fourrure et satin ou fourrure et mousseline de soie. On remarque un penchant pour les larges étoles drapées en forme de burnous. La largeur croissante des étoles a nécessité la création de nouveaux genres pour en permettre le port facile et confortable. A l'opposé des étoles larges en fourrure, on fait aussi de petites cravates étroites en loutre et en taupe joliment travaillées en forme de mosaïque. Ces écharpes en miniature n'ont pas plus de 6 pouces de large et sont assimilables à de véritables cravates se portant élégamment autour de la gorge.

Fourrures blanches et noires.

Les fourrures blanches et noires, soit seules, soit combinées, sont appelées à être très portées la saison prochaine. L'assemblage du noir et du blanc a été préconisé l'an dernier par Mme Paquin, on sait avec quel succès.

Le marchand qui donne à ses clients des poids et des mesures exacts est juste envers lui-même et honnête envers eux.

* * *

Certains marchands traitent les commis voyageurs comme s'ils étaient des voleurs. Les mêmes marchands se flattent, si leurs clients les traitent de la même manière.

* * *

D'après le recensement qui vient d'être terminé, la population de Londres, Angleterre, est de 7,252,963 contre 6,581,402 en 1901.

QUELQUES NOTES SUR LES NOUVEAUTES D'EUROPE.

Les dernières créations.

Bernard et Drécoll, les ciurriers parisiens, ont, seuls, déjà présenté au public leurs nouveautés. Les grandes maisons qui viennent en tête du mouvement élégant ont reculé de quelques jours l'apparition de leurs modèles pour l'automne et l'hiver. Leurs idées ingénieuses sont soigneusement tenues secrètes. A une insinuation qu'une des siennes était déjà publique, Paul Poiret oppose un démenti formel. Il n'y a pour l'instant, encore aucune donnée précise; la curiosité féminine chuchote des "on-dit", mais tout se réduit à de simples suppositions. Paul Poiret a promis d'ici peu une exposition sensationnelle, des indiscretions laissent supposer qu'il a rénové entièrement le genre de ses toilettes et qu'il va nous présenter tout un assortiment d'idées radicalement nouvelles. Attendons.

Exposition d'automne de Bernard.

Jusqu'à ce jour, c'est Bernard qui nous a offert les plus belles créations de la saison. Ses modèles ne sont pas forcément nouveaux, mais le détail et le dessin offrent mille particularités inédites. Cette maison, d'ailleurs, ne vise pas au lancement de nouveautés sensationnelles, elle laisse ce rôle aux maisons Paquin, Poiret et Callot Soeurs. Ce qui caractérise l'exposition Bernard, c'est le nombre croissant des costumes tailleurs comportant une jaquette de 32 pouces de long environ. Il y en a naturellement de plus courtes, mais la note dominante de la saison est la jaquette longue.

Les jupes sont encore étroites.

La jupe en général reste étroite. Quelques modèles présentent des effets légèrement drapés et certains même en reviennent aux plus, mais le sentiment général est pour le maintien de la jupe étroite. Les costumes tailleurs ont une coupe tout à fait masculine. C'est le veston avec grands revers roulants. Pour leur confection, c'est également une étoffe semblable à celle des vêtements d'hommes qui est employée. Les nuances sombres et les tissus rêches sont en faveur. Les draps à double face ont une tendance à s'imposer aussi. L'aspect général de ces modèles donne l'impression d'une simplicité de parfaite distinction.

Longueur des manches.

Les manches longues pour les vêtements de l'après-midi caractérisent le mouvement nouveau. Et non seulement pour les vêtements du dessus, mais aussi bien pour les corsages. Par contre, les toilettes du soir conservent invariablement les manches courtes.

Coupe des manches.

La forme des manches pour corsage est celle des *kimonos* légèrement modifiée et ne dépassant pas la moitié de l'avant-bras; à cet endroit, un point de couture, gracieusement compris, rattache cette première partie à une manche de coupe régulière descendant jusqu'au poignet. Quelques-unes de ces manches ont, à l'endroit du coude, un léger bouffant et se terminent en forme de manchette.

En somme, coupe normale, nul effet extravagant, aucune de ces nouveautés criardes destinées à révolutionner la coupe du vêtement. La maison Bernard veut avant tout établir des modèles pour la vente et non pour la parade, des vêtements confortables et simples. Les directeurs de cette maison par leurs rapports avec nombre d'acheteurs améri-

cains, ont su se mettre en garde contre les idées extrêmes et par trop avancées; ils savent que ces genres-là excitent la curiosité amusée des passants, mais ne leur donnent nulle envie d'acheter.

La note orientale.

Elle est fortement représentée par la maison Bernard dans de merveilleuses tuniques brodées qui sont destinées à être portées conjointement avec les costumes-tailleurs. Ce sont des tuniques pour le buste, elles ne dépassent pas 24 pouces, sont établies en taffetas, richement brodées de motifs orientaux. L'exécution de ces broderies est d'une perfection merveilleuse et assurera un gros succès à ces nouveaux modèles.

La tendance de la coupe des vêtements.

La coupe "normale" est recherchée aussi bien pour les toilettes du soir que pour les toilettes de ville. Les plus des jupes ont rarement plus de 2 pouces de profondeur, cependant la forme de jupe collante aux hanches est maintenue.

Une forme de jupe entièrement nouvelle.

Une des jupes les plus intéressantes pour costumes tailleurs est celle dite "portefeuille". Elle est en deux parties, mais sans coutures, les deux parties au lieu d'être jointes par une piqûre, sont roulées sur le côté, devant et derrière. Bien que cette jupe soit étroite, elle est très commode et agréable à porter. Elle est séparée, sans l'être, elle a à la fois le raffinement et l'élégance sobre d'une jupe droite et toute l'aisance d'une jupe divisée. C'est le modèle favori de la maison Bernard et c'est là une invention pratique appelée à un gros succès.

Echarpes reversibles.

L'emploi d'étoffes à deux faces est en pleine vogue pour les écharpes; de cette façon, elles sont susceptibles d'être portées des deux côtés simultanément, offrant chaque fois un aspect différent. Il en est de merveilleuses, entièrement bordées d'hermine; d'autres en caracul noir, sont bordées de larges franges de soie de nuances claires.

ARTICLES DE COU.

Le courant des demandes.

Les articles de cou se vendent bien. Les dentelles n'ont pas été à pareille fête depuis longtemps et les broderies sont loin d'être délaissées.

Les grands cols, les jabots de côté, les chemisettes et les fichus se vendent couramment.

Les jabots se font en tissus souples et transparents et en dentelles de Malines. Les dentelles de Venise et de Cluny sont les reines du marché, bien que celles striées d'or leur disputent cette suprématie.

Les broderies sont employées pour la confection de volants de 45 et de 27 pouces, elles s'offrent aussi sous forme d'ouvrages découpés et d'oeillets, et celles de tentes fondues reproduisant des motifs indiens sont très admirées.

Les broderies épaisses de fleurs d'une seule couleur, en blanc ou en batiste écarlate, sont d'un superbe effet sur les étoffes de couleur.

De magnifiques broderies sur tulle de Bruxelles, exécutées sur métier, se différencient difficilement de celles faites à la main, elles deviendront vite populaires.

Dans les articles de coton, en fait de fantaisie, on trouve beaucoup de motifs en forme de goutte d'eau ou de pois.

Robes moitié fourrure.

La maison Bernard tient une spécialité de manteaux en fourrure et est par conséquent admirablement placée pour créer des modèles de robes en fourrure. Les plus nouveaux sont: moitié fourrure, moitié soie ou velours. Une combinaison de velours noir et d'hermine forme une tunique d'un effet harmonieux. Une robe du soir splendide est composée: le corsage de serge blanche et de velours bleu, le bas de la robe, d'hermine, les petites queues noires formant une frange tout indiquée d'un chic incomparable. Dans cette robe, les manches sont en fourrure comme le corsage. L'aspect général, quoique un peu lourd, est vraiment élégant et les gros acheteurs qui ont vu ce modèle l'ont fort remarqué.

Dentelles et mousselines combinées avec de la fourrure.

Les petites fourrures (qui n'ont de petit que le nom) sont le plus souvent combinées avec des dentelles ou des soies. De volumineuses écharpes de fourrure — hermine, loutre, taupe — se trouvent considérablement augmentées en largeur par l'addition de ces grandes bandes de chiffon qui elles-mêmes sont bordées de fourrure.

Les manchons sont également des combinaisons de fourrures et d'étoffes drapées ou unies, et paraissent plutôt être l'oeuvre de modistes que de fourreurs, tellement ils sont ouvragés.

Robes du soir en dentelles.

Les robes du soir en dentelles blanches, noires et champagne, sont très en vogue. C'est la note dominante des robes du soir pour l'hiver prochain. Il y a longtemps que l'on prévoyait l'usage des dentelles pour cette confection. Callot, il y a plus d'un an, avait pressenti ce goût.

En juillet 1910, un joli modèle de dentelle blanche fut créé pour l'illustration de certains journaux de mode, et l'on considéra cette gravure comme une véritable curiosité, tellement la mode était différente de cette époque. Mais les grands couturiers s'étaient emparés de cette idée, ils la développèrent en différents motifs, tous plus réussis les uns que les autres et les adeptes ne se firent pas attendre. Mme Paquin en fut une des premières enthousiasmées et le succès de ses robes en dentelles, l'été dernier, confirma pleinement sa divination du goût du public.

Popularité des fichus.

Les formes "fichu" continuent à avoir les faveurs du public, cette mode qui a fait fureur, le printemps et l'été écoulés, ne semble pas à sa fin.

Passenteries avec bordures en métal.

Nombreuses sont les passenteries ornées de légères bordures tissées ou brodées en métal. Tout le monde a remarqué le dessin ravissant de celle en mousseline de soie bordée d'un tissage métallique. Bernard a créé un joli modèle de robe en mousseline de soie rose pâle, garnie d'une bordure d'argent. Ces gazes avec leurs bordures métalliques sont de la dernière nouveauté. Elles furent portées pour la première fois à Londres, aux fêtes du couronnement et ce qui contribua à leur succès, fut leur ressemblance avec les magnifiques gazes, striées de motifs métalliques, que portaient les princesses et les princesses hindous.

Les nouveaux modèles de Drécoll.

Le jour de l'ouverture chez Drécoll, beaucoup d'acheteurs américains se pressaient dans ses salons. A en juger à première vue, peu d'idées différentes de celles de Bernard; les genres peut-être un peu moins accentués.

Des modèles plus larges.

Les jupes drapées et celles garnies de volants donnent inévitablement de l'ampleur. Drécoll a fait un effort louable pour s'écarter de la jupe collante sans toutefois l'abandonner complètement; il présente les deux façons au jugement du public. Parmi ses dernières créations, on remarque une robe garnie tout autour, de volants, comme à la mode d'autan; le haut de la jupe est d'une largeur moyenne. Ce modèle n'est guère agréable à la vue et il a peu de chances de se populariser.

Longueur des jaquettes.

Drécoll, de même que Bernard, préconise la jaquette longue, il va même plus loin que lui; quelques-unes des siennes ont 40 pouces, la plupart 36. La ligne de coupe pour la jaquette est très prononcée, elle se boutonne sur le devant. C'est un modèle qui semble devoir plaire aux acheteurs américains. Chez Drécoll, même caractéristique pour les manches que chez Bernard; longues pour l'après-midi, courtes pour le soir. Quelques-unes de ces dernières sont terminées par des ruches au-dessus du coude.

Une robe Louis XVI.

Un essai de Drécoll d'une robe, style Louis XVI, semble ne pas avoir été pris au sérieux et aucun acheteur n'y fit attention. Le corsage était de taffetas changeant, le décolleté se terminait en forme de fichu et était garni d'une guirlande de toutes petites roses, la jupe était presque droite et froncée légèrement à la taille.

Dans les robes de jeunes filles, la plupart des jupes sont froncées à la taille, mais on sent fort bien que c'est là, purement, un ornement et non un moyen d'obtenir de l'ampleur, car l'allure générale demeure étroite.

Les couleurs luxuriantes, les gammes étincelantes de tons, les broderies chatoyantes de l'orient sont chères à Drécoll et une de ses plus belles robes du soir est baptisée: "l'Odalisque". Elle a tous les charmes enveloppants que suggère son nom; elle se compose de gaze rouge, ornée de merveilleuses broderies d'or et d'argent. Drécoll emploie une multitude d'ornements et sème à profusion sur ses modèles, les guipures, les brocarts et les broderies en métal, les incrustations aux effets Pompadour et Rococo, les franges, les pierres du Rhin montées sur fil d'or pour les motifs de grande taille, etc.

D'après un relevé qui a été fait par le Monetary Times, il appert que les pays d'Europe ont investi au Canada la somme d'environ \$140,000,000.00. Ceci nécessairement à part les capitaux anglais.

* * *

Même si vous savez mieux de le client ce qui lui convient, il n'est pas toujours sage de le lui dire.

* * *

Le marchand qui tient à réussir doit payer ses fournisseurs avec ponctualité, et pour cela, il faut qu'il apporte une attention toute spéciale aux ventes qu'il fait à crédit, et à ses recouvrements.

"The Kayser"

Gants Soie avec doigts renforcés brevetés.

Une Garantie avec chaque paire.

**GANTS LONGS SOIE
MOUSQUETAIRES**

**Placez vos ordres DE SUITE pour
livraison PRINTEMPS et ETE 1912.**

Afin de vous donner entière satisfaction nous vous demandons de placer vos ordres pour les **Gants Kayser** à la première visite de notre voyageur.

Nous pouvons vous assurer que les ordres ainsi placés seront **livrés à bonne date** et très soignés.

Nos voyageurs pourront vous donner les renseignements les plus complets sur les **genres, longueurs et nuances** de la saison prochaine qui sont définitivement décidés.

Les **Gants Kayser** n'ont pas de concurrence pour leur qualité et leur élégance et vous ne pouvez avoir de meilleur stock en magasin. **Mêmes prix et mêmes valeurs qu'aux Etats-Unis.**

Une importante **campagne de Publicité** commencera de bonne heure en 1912 et les fera encore mieux connaître à vos clients.

**PERRIN, FRERES & COMPAGNIE,
28 Carré Victoria - MONTREAL.**

COSTUMES ET JUPES.

L'ouverture de la saison a eu lieu chez les couturiers et leurs salons ont reçu nombre de visiteurs. Les fabriques sont très surmenées et il leur est difficile de répondre immédiatement aux demandes; seuls les modèles courants, rapides à établir, sont livrés rapidement.

La vogue est aux serges et aux chevottes, ainsi qu'aux étoffes qui ne comportent pas d'envers et sont en conséquence susceptibles d'être retournées. Les fantaisies seront en faveur cette année. Les robes habillées sont faites de zibeline, de broadcloth, de velours unis et de fantaisie; les modèles tout à fait riches sont composés de mousseline de soie, de broadcloth et de velours. Les tissus légers, tels que crêpe de Chine et satin, ont beaucoup d'amateurs.

Les jupes voilées sont encore en faveur. — Ce genre ne s'éteindra pas cette année encore; les ornements en franges et en boutons de fantaisie complètent les modèles riches, ceux d'un prix moins élevé sont garnis de simples galons. Les crêvés se remarquent encore sur certains corsages.

Cette année, la saison d'automne s'ouvre plus tôt que les années précédentes et le costume tailleur bénéficie de cette ouverture prématurée.

Style des jaquettes. — Les jaquettes mesurant de 28 à 30 pouces semblent devoir s'imposer, elles sont d'un effet légerement flottant à la taille.

Jupes séparées. — Elles se porteront cette année et les assortiments en seront faciles, elles devront être retenues à la taille par une ceinture à large boucle.

AGENCE DE TAPIS A QUEBEC.

Afin de prendre encore plus de soin de leurs nombreux amis de la province de Québec, MM. Otto E. Veit & Co. ont donné l'agence des célèbres Carres Axminster, de la maison Herman Katz, de Celsnitz i/V, à M. Chas. Morin, 308 rue St-François, Québec. Ce monsieur à une ligne complète d'échantillons et sera enchanté de montrer à toute personne intéressée des échantillons, des cartes en couleurs, etc. La maison Veit & Co. tient un stock bien assorti à Toronto.

UN HONNEUR POUR LE CANADA.

La maison Nisbet & Auld, de Toronto, doit être félicitée de l'exhibition excellente qu'elle a faite à l'Exposition Nationale Canadienne, qui a eu lieu récemment à Toronto. Cette exhibition, qui a été grandement admirée par les milliers de visiteurs qui ont pénétré dans l'édifice Manufacturers Building par l'entrée principale, consistait en un vaste assortiment de Tweeds, Homespuns de Fantaisie, Draps Reversibles pour Manteaux et quelques homespuns pouvant être portés indifféremment par des hommes ou par des femmes. Tous ces tissus de fabrication canadienne étaient contenus dans une grande montre en chêne. L'assortiment était disposé de telle façon que les diverses couleurs ressortaient très avantageusement et pouvaient être vues de tous les côtés en produisant un effet égal.

MM. Nisbet & Auld croient fermement en l'aptitude du manufacturier canadien à produire une classe supérieure de tissus du dernier genre, convenant au marché canadien, et à l'occasion de cette exposition, plus que dans toutes leurs exhibitions précédentes, ils ont clairement démontré la vérité de leurs prétentions.

L'exhibition tout entière, qui aurait pu être vendue de nombreuses fois, a été achetée par MM. K. T. Holman & Co., Summerside, Ile du Prince-Edouard.

PARADE ET ETALAGE

Point ne suffit, à la foire, d'amuser les badauds; il faut les faire entrer.

Après une parade imposante et des pitreries amusantes, mobilisant tout son personnel, le grand cirque voit le public jusque-là pressé autour de ses hautains escaliers, se disperser et s'évanouir pour aller vers d'autres forains dont les baraques sont moins belles et où un seul individu clame les mérites des puces savantes ou d'un veau à six pattes.

Pour banale que soit cette constatation, nous devons reconnaître qu'elle s'applique, à merveille, aux questions de l'étalage.

Là, aussi, ce n'est pas l'étalage savant et somptueux qui retient le client. Bien souvent, il ne fait que l'attirer, l'arrêter un instant pour le laisser partir vers d'autres magasins plus sobres moins bien montés.

Pourquoi?

Parce que, ce qui est agréable à l'oeil de l'individu, n'est pas toujours dans son intérêt.

Parce que souvent le bel étalage, par trop imposant, effraie l'acheteur.

Défiés-vous, en général, lorsque le public passera devant votre magasin en disant: "Quel bel étalage!..." A moins que ce cri n'émane d'un spécialiste, il est l'indice que vous avez fait fausse route.

Le public doit être capté par l'harmonie de l'étalage, par sa mise en oeuvre artistique.

Ces points, en réalité, ne doivent être que les accessoires qui conduisent le passant:

- 1° A constater qu'il a besoin des articles que vous vendez;
- 2° A se rendre compte que ceux que vous vendez sont parfaits;
- 3° A décider de l'achat chez vous, séance tenante, si possible.

La conclusion rapide, immédiate de l'achat, tel est le but de l'étalage. Evitez qu'il ne fasse pas long feu.

Notez donc que votre étalage doit inspirer aux gens le besoin de vos articles, en en montrant la supériorité. Pour cela, dans tout l'art que vous déployez, veillez à ce que les côtés pratiques de vos articles soient en vue.

Si même ils ne vous paraissent pas suffisamment évidents, deux mots mis sur une pancarte "ad hoc" feront plus que tout l'art déployé.

Le client qui passe devant vos vitrines a oublié vos annonces. C'est donc au moment où il est devant vous que vous devez mettre sous ses yeux, de façon palpable, les qualités de ce que vous vendez. Alors, il n'ira pas chez le voisin. S'il y va, il constatera, puisque vous l'avez documenté intelligemment, que c'est encore chez vous qu'il doit acheter.

Prix et qualités doivent se seconder, mais avec discrétion, dans les étalages.

Pour ne pas effrayer, le prix est nécessaire, car il induit de suite l'effort financier à produire.

Soyez donc artistes étalagistes d'abord, mais n'oubliez pas qu'à cette partie de l'étalage attractive, mais inopérante au point de vue de l'achat, il faut ajouter des éléments plus substantiels: des chiffres et quelques mots.

Faute de quoi, vous verrez le public s'extasier devant votre porte et aller ensuite vers les puces savantes, où il sera peut-être moins bien servi.



INDIENNES



Pour le Printemps.

LES Nouveaux Dessins
 sont des exemples rares d'un
 alliage habile des couleurs et d'une
 impression artistique.

Attendez d'avoir vu notre ligne avant
 de placer vos ordres.

L'ASSORTIMENT

D'INDIENNES

De la DOMINION TEXTILE CO.

Pour le Printemps 1912

Sera entre les mains des Marchands en Gros
 Canadiens pendant le mois de septembre. :- :-



"Il y a plus de profit à faire dans
 les Industries Canadiennes."



Spécialité
Dépts. **D & F**

COMMENCEZ

Spécialité
Dépts. **D & F**

VOTRE

Commerce d'Automne

Avec un assortiment de Marchandises
NOUVELLES et ATTRAYANTES

Passez en revue chaque rayon et voyez
ce qui y manque.

Voici quelques articles qui auront une
grande vogue, la saison prochaine.

SWEATERS—GOLFERS COAT SWEATERS

Nous tenons ces lignes dans lesquelles nous
offrons un grand choix de Nuances et de Tricots.

MERCERIES pour MESSIEURS  CORPS et CALEÇONS

CHAUDS ET CONFORTABLES

Quelques Lignes Spéciales — Demandez à Les Voir.

| | | |
|---------|---|----------|
| No. 226 | Tricot Ecossais à détailler | à \$0.75 |
| " 112 | Tricot Ecossais à détailler | à 1.00 |
| " 114 | Tricot à côtes à détailler | à 1.00 |
| " 122 | Tricot à côtes à détailler | à 1.00 |
| " 247 | Tricot Wool Fleeced à détailler | à 1.00 |

CES DEUX NUMEROS SONT DES FAV 'S.

BAS pour DAMES,  MESSIEURS et ENFANTS,

La plus grande collection de **GRANDES VALEURS** que nous ayons jamais offerte :

| | | |
|---------------|---|--------|
| No. 23 | Bas "Worsted" pour Dames, à détailler | à 25c. |
| " 24 | Bas tout laine pour Dames, à détailler | à 25c. |
| " 36 | Bas laine, pied doublé, à détailler | à 35c. |
| " 424 | Bas laine, valeur extraordinaire, à détailler.. . . . | à 50c. |
| Nos. 44 et 48 | Bas pour Messieurs, à détailler | à 25c. |
| " 61 et 63 | Bas pour Messieurs, à détailler | à 50c. |

Assortiment Complet de Sous-Vêtements en Flanelle pour Dames, dans notre Département F.

Nous invitons MESSIEURS les ACHETEURS à nous rendre visite, Nous aurons toujours quelques bonnes lignes à leur soumettre. Que vous veniez, écriviez ou téléphoniez, vos commandes seront toujours l'objet d'une attention très soignée.

OTTAWA

111 rue SPARKS

A. RACINE & CIE.

MONTREAL

QUEBEC

234 rue ST-JOSEPH.



TOILETTE DE DEMI-SAISON

Robe de taffetas noir garnie d'une frange de soie. Corsage et petite tunique ronde en mousseline pékinée, noire et blanche, le corsage posé sur transparent de dentelle fine blanche. Frange de soie à l'encolure. Ceinture de taffetas noir drapé et pan de mousseline pékinée; les raies posées en hauteur et frange noire au bas. Chapeau Eliane de feutre blanc garni de coques de ruban blanc.



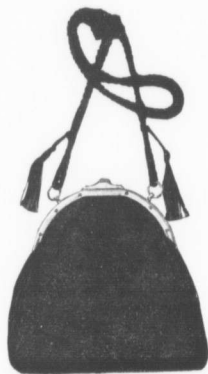
**Dernières
Nouveautés
en
Sacs à Main.**



**Sac en Suède avec Corde-
lière, toutes les couleurs.
\$27.00 la douzaine.**



**Trois de nos
Modèles
quise Vendent
le Mieux.**



**Sac en Cuir à Grain de
"Seal" avec Cordelière,
en Noir seulement.
\$8.50 la douzaine.**



**Sac en Satin avec Corde-
lière, en Noir seulement.
\$16.50 la douzaine.**

Manufacturés par

Flett Lowndes & Co., Limited.

142 RUE FRONT OUEST. TORONTO.

Représentant pour la province de Québec : Mr. A. F. Blair, 47 rue St-Jean, Québec, Qué.

**COSTUME TAILLEUR**

Robe de ratine et jupe avec pli au bas et double pan derrière, l'un en ratine et l'autre en velours. Le dos de la jaquette se continue par-devant en forme de boléro venant se rattacher sur la couture du dos. Revers de satin, jabot de dentelle. Col et pointes aux manches en velours.

Nisbet & Auld, Limited.

Ce que nous Demandons !!

La Première Occasion d'exécuter pour vous

Un Ordre Pressé.

Le stock considérable qui se trouve dans tous nos Départements et le fait que nous le maintenons toujours au complet au moyen des dernières nouveautés au fur et à mesure qu'elles sont mises sur le marché forment la base solide sur laquelle nous vous demandons d'établir votre patronage.

DÉPARTEMENTS :

Lainages pour Hommes.

Fournitures pour Tailleurs.

**Draps à Costumes et Tweeds
pour Manteaux de Dames.**

Toiles de Ménage.

Drap "Farmers".

**Soieries et Doublures
en Satin.**

MONTREAL,

207 rue St-Jacques,

Toronto,

QUEBEC,

Bloc Parent.



COSTUME TAILLEUR

Robe de satin noir et jupe unie. Jaquette avec haute broderie.
Revers et parements de drap blanc. Col de venise.

TRAVAUX FEMININS.

Les beaux jours, les vacances, les promenades en campagne, ne seront bientôt plus qu'un souvenir et pour passer les longues soirées d'hiver, les dames vont faire de leurs doigts habiles ces jolies choses que seule la main d'une femme peut exécuter.

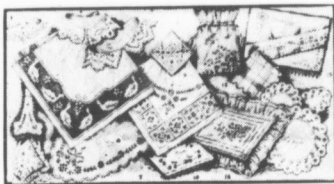
Les travaux de dames sont si variés qu'il faudrait tout un volume pour en donner une description qui, encore, serait incomplète.

Je vais passer en revue les principaux travaux de dames, à portée de toutes les bourses et à portée de toutes les intelligences.

Il semble que la broderie soit le plus ancien des arts de la femme, car il est cité par Aristote, qui vécut avant l'ère chrétienne; on pourrait donc fixer à environ 2,000 ans la date de la création de la broderie. Sa forme a certainement été modifiée, les dessins sont plus délicats, plus jolis, plus modernes que les lourdes broderies antiques que l'on peut admirer dans les musées; mais la manière de travailler n'a pas varié à travers les siècles; c'est toujours une aiguille et un fil; que le fil soit de soie, d'or, de coton, de laine, etc., l'aiguille se manie de la même façon que la maniaient les femmes de l'ancienne Grèce et de l'ancienne Rome.

La broderie se fait soit blanche, soit de couleur; la broderie blanche est usitée de préférence pour la lingerie, les garnitures, telles que cols, poignets, chapeaux, ombrelles, etc. On fait également le costume en blanc, tandis que la broderie de couleur est plutôt réservée aux travaux de fantaisie.

La gravure ci-dessous donne un aperçu des différents genres de travaux que l'on exécute en broderie blanche.



Qu'elle soit pleine (plumetis ou French embroidery) ou à trous (broderie anglaise ou eyelet), la broderie blanche est toujours jolie, toujours de mode et a par conséquent beaucoup plus de valeur que les grossières imitations que l'on vend à bon marché dans les grands magasins. Ces broderies faites à la machine par grosses quantités ne peuvent jamais présenter la beauté, le fini, le cachet d'une broderie faite à la main.

La machine travaille en aveugle, tandis que la brodeuse traduit le dessin par son goût naturel et y mêle une certaine partie de sa personnalité; c'est ce qui explique que le même travail exécuté par deux personnes différentes peut être dissemblable, tout en étant d'une exécution irréprochable dans les deux cas.

La bonne exécution d'un travail dépend non seulement de la brodeuse, mais aussi du matériel qu'elle emploie. Il faut, en premier lieu, se servir de fil de qualité supérieure; pour les cotons, la marque DMC, soit en blanc, soit en couleur, est sans rivale; pour les soies, les soies françaises sont de beaucoup supérieures, quoiqu'on puisse néanmoins obtenir de beaux résultats avec des soies canadiennes ou américaines.

Le tissu également doit être de première qualité et en rapport avec le genre de travail à exécuter.

Un travail trop léger sur un tissu épais est disgracieux, de même qu'un travail trop touffu sur une étoffe légère; le numéro du fil doit aussi être proportionné au genre d'ouvrage. Il serait absurde de travailler quelque chose de délicat avec du gros fil ou, inversement, de travailler une grosse fleur avec un fil trop fin; c'est ici que doit intervenir le jugement de la brodeuse.

La broderie en couleurs est sujette aux mêmes règles avec la différence que la brodeuse doit en plus savoir combiner ses nuances de façon à obtenir un ensemble qui flatte l'oeil. Il faut éviter les oppositions de teintes trop violentes; il y a certaines couleurs qui, prises à part, sont très jolies et qui, l'une à côté de l'autre, blessent la vue et enlèvent tout cachet artistique à un travail, si bien fait soit-il.

Voici un dessin de pavot qui peut se broder soit pour coussin, soit pour devant de piano, couverture de cheminée, etc.; ce dessin est d'un grand effet artistique et d'une exécution facile.



Le costume pour jeune fille est également très joli et peut se faire soit en blanc, soit en couleur; la forme kimono permet des combinaisons de dessins ravissantes et l'on peut assortir le sac à main au costume, ce qui donne un ensemble magnifique.



La mode est actuellement au style oriental et cet assemblage de couleurs disparates forme les plus jolies garnitures que l'on puisse imaginer.

Parmi les broderies artistiques, il convient de citer la broderie Richelieu; la gravure ci-contre représente une pale. La broderie Richelieu, outre sa solidité, offre la facilité de

DEBENHAMS

Le Centre pour les Nouveautés
Réassortiment de Septembre.

Nous avons en stock un vaste assortiment de Garnitures pour Chapeaux et de Formes les plus Nouvelles, pour livraison immédiate.

CHAPEAUX :

VELOURS,
PELUCHE,
CASTOR,
FEUTRE,

GARNITURES :

PLUMES D'AUTRUCHE,
OSPREYS,
MONTURES EN COURA,
MONTURES DE FANTAISIE,
AILES.

Nos assortiments de couleurs sont sans égaux en :

VELOURS, PELUCHES, VELOURS COTELES non coupés,
SOIES et RUBANS.

Importation spéciale de Nouveautés exclusives en Matériaux pour Robes de Soirée, pour vente en mains.

ALLOVERS, DENTELLES, SOIERIES,
NETS et GARNITURES.

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED.

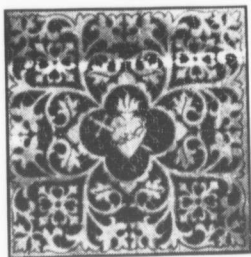
18-20 rue Ste-Hélène, MONTREAL.

QUEBEC,

TORONTO,

OTTAWA.

lavage que ne donnent pas les dentelles, aussi peut-elle être employée pour nappes d'autel, aubes, rochets, etc.



Pour l'ameublement, le filet brodé (dont le dessin montre un carré) est le plus riche travail que l'on puisse faire pour rideaux, dessus de fauteuils, de canapés, portières, etc.; le travail en est très facile, les combinaisons peuvent se varier à l'infini.



Tous ces différents genres de travaux sont enseignés à l'Académie Nationale de Coupe et de Couture et des Arts Féminins, où l'on peut se procurer également tout ce qui concerne la coupe, la couture et les broderies et dentelles en général. Les cours sont sous la direction de personnes d'expérience et sont ouverts tous les jours, de 9 hrs a.m. à 6 hrs De l'Académie Nationale de Coupe et de Couture et des Arts Féminins, 80A rue St-Denis, Montréal.

MOUCHOIR EN TISSU NOUVEAU

Un mouchoir d'un tissu nouveau a été récemment introduit au Canada par la maison Brophy, Parsons & Rodden, Limited, 25 carré Victoria, Montréal. Le tissu dont ce mouchoir est fait porte le nom de "Lissac", il a remporté un grand succès en Europe et aux États-Unis. Les mouchoirs en "Lissac" sont blancs ou de couleur. La couleur est garantie indestructible. Un mouchoir qui perdrait sa couleur serait remplacé gratuitement par six mouchoirs neufs. Les mouchoirs "Lissac" sont mis par douzaine dans des boîtes élégantes. Ils sont vendus en une seule grandeur, une seule qualité, à un seul prix et sous un seul nom. Pour protéger le profit du marchand, la maison Brophy, Parsons & Rodden, Ltd. agissant au nom des manufacturiers d'Angleterre, exige que les marchands à qui elle fournit ces mouchoirs maintiennent le prix de vente au détail qui est fixé à 20 cents. C'est à cette condition seulement que cette maison livrera la marchandise.

LA PLACE DE MAITRE DE POSTE A MONTREAL

Au nombre des vers rongeurs les plus funestes aux oeuvres vives d'un Etat, il faut compter au premier rang le "favoritisme". Autrefois, c'étaient les rois absolus qui gratifiaient leurs courtisans de grasses prébendes ou d'appétissantes sinécures; aujourd'hui, dans les républiques ou sous les rois constitutionnels, ce sont les chefs de partis. De sorte que l'on peut chanter, comme dans la "Fille de Madame Angot",

C'était pas la peine, assurément,
De changer de gouvernement.

Se présente-t-il une vacance dans le moindre service? Un député accourt et la demande pour le fils d'un électeur influent. Un poste important par ses émoluments réclame-t-il un titulaire? Aussitôt les appétits surgissent: c'est à qui convoquera le ban et l'arrière-ban de ses amis pour exercer une pression sur le gouvernement; les ministres sont plus occupés à ce sujet, plus tourmentés que ne le sont à l'étranger qu'il est les diplomates européens à propos du Maroc.

Cette malheureuse coutume d'abandonner à la faveur, et non au mérite, les places qui comportent le plus de responsabilité, peut même quelquefois mener un pays à sa ruine. Tout le monde sait qu'en 1870 la France n'a été écrasée par la Prusse que par son défaut de préparation; chacun s'était fié sur son subordonné, et si le maréchal Lebeuf avait eu dans son ministère des employés compétents, la France n'aurait pas été ainsi surprise et accablée.

Mais, nous dira-t-on, vous exagérez. Il est évident, d'après le titre de votre article, que vous voulez faire allusion à la position enviable de maître de poste à Montréal, et l'on sait que ces fonctions ne sont qu'une sinécure, une place honorifique accordée parfois comme récompense de services politiques; du reste, le bureau de poste de Montréal est une machine toute montée, qui marche toute seule. Nous répondrons à cette observation que toute machine a besoin d'un mécanicien qui en surveille les ronages et que, plus elle est compliquée, plus son mécanicien a besoin de connaissances techniques. La ville de Montréal n'est plus ce qu'elle était il y a 20 ou 30 ans; elle compte aujourd'hui un nombre des grandes villes du monde; son Bureau de Poste est devenu le centre d'un mouvement commercial intense; ses relations s'étendent aux cinq parties du monde; il s'y présente continuellement des questions importantes et délicates à trancher. La nomination de son chef est donc devenue une question d'affaires, et non plus une question de politique.

Du reste, quelle est la position éminente qui peut être taxée de sinécure? Prenons un exemple d'actualité; aucune charge ne semblait être plus facile à remplir que celle de gardien, d'inspecteur, ou même de surintendant au Musée du Louvre, aussi les politiciens se faisaient-ils un plaisir d'y caser leurs amis. Qu'est-il arrivé? La France vient de perdre la plus belle pièce de son érmin artistique, et les journaux nous ont appris que le gouvernement avait balayé tous les fonctionnaires de son musée.

La Commission du Service Civil du Canada fait passer depuis quelques années des examens sérieux à ceux qui veulent entrer dans le service civil, et le système de promotion a été mis en honneur partout. Aussi, nous espérons que, dans le cas actuel, le gouvernement restera fidèle à ces principes, et qu'il choisira comme maître de poste à Montréal celui qui fut le bras droit du regrette M. Harwood, celui dont les capacités et l'urbanité sont appréciées de tous, M. L.-J. Gahoury. Cette position lui revient de droit; ce choix serait unanimement approuvé par les contribuables en général et le commerce en particulier.

Au Commerce. Septembre 1911.
Maison Fondée en 1849.

Nous faisons affaires depuis plus de soixante ans
dans la ville de Toronto.

Le succès de nos clients est le nôtre.

Chaque transaction commerciale a pour but un
bénéfice mutuel.

Si vous désirez réassortir votre stock ou en ache-
ter un nouveau, visitez nos magasins, voyez nos voya-
geurs ou correspondez avec nous.

Notre maison est la grande maison des spéciali-
tés, des réassortiments et des ordres par lettres du
Canada, en ce qui concerne les nouveautés en géné-
ral, les Articles de Ménage, les Merceries pour
Hommes, les Indiennes, les Toiles et les Confections.

John Macdonald & Co., Limited.

TORONTO

REPRÉSENTANTS :

M. J. O. Trempe, 207, rue Saint Jacques, Montréal.

M. D. Fontaine, 76 rue Church, Saint-Roch, Québec.

M. J. H. Carson, (Cowansville,) Cowansville.

Laissez - nous vous prouver

qu'en lingerie et en blouses nous pouvons vous
fournir les valeurs non surpassées, les styles les
plus modernes et les vêtements d'un ajustage par-
fait, que vos clientes difficiles demandent. :- :-



Une carte-postale vous procurera la visite de notre voyageur.

The W. R. Brock Company (Limited)

MONTREAL.



FORME MÉXICAINE

(Calotte haute et pointue),

Bord en velours. Comme garniture, un
ornement en plumes de coq, forme
Bersaglieri.

**Modèle de la Maison Debenhams (Canada) Limited,
Montréal.**

UNE NOUVELLE INDUSTRIE EN CALIFORNIE

La Californie a besoin d'industries manufacturières plus que de toute autre chose; mais les grands centres manufacturiers comme Lowell, Mass., Brockton, Chicago, New York et Birmingham manquent dans cet état.

L'activité industrielle n'y regne que dans quelques villes où les ouvriers sont à l'emploi de quelque grande compagnie de chemin de fer. On constate donc avec plaisir le développement de l'industrie des plumes d'autruche, qui réclame les services de centaines de femmes, et l'établissement de manufactures dans toutes les parties de l'état. A Pasadena, par exemple, près de Los Angeles, environ deux cents femmes travaillent, du lever au coucher du soleil, dans une de ces manufactures de plumes, tandis que de nombreux touristes visitent sans cesse la ferme d'autruches qui se trouve près de cette manufacture et font connaître cette industrie dans toute l'étendue des Etats-Unis. Douze mille autruches environ paissent dans les prairies et sur les plateaux de l'Arizona, et leur nombre augmente de trente pour cent par an. Les femmes ont ainsi une plus grande chance de trouver de l'emploi et, au jour viendra où le commerce anglo-américain des plumes d'autruche, dont la valeur est d'environ trois millions de dollars par an, sera une chose du passé. Les plumes à l'état brut enlevées à l'autruche domestiquée, doivent subir un certain nombre d'opérations avant qu'elles soient prêtes pour le marché. Ce sont les femmes qui s'acquittent le mieux de ce travail. Cependant des Japonais se sont introduits en masse dans cette nouvelle industrie et sont employés au travail préliminaire, c'est-à-dire à la préparation première des plumes, que les ouvrières consistent ensuite et finissent.

Une douzaine de grands magasins dans l'Arizona et la Californie s'occupent uniquement de la vente de ce produit; ces magasins sont bien situés dans les principales rues de Los Angeles et de San Francisco. Des compagnies se sont formées pour l'exploitation des plumes d'autruche et quelques-unes sont extrêmement florissantes.

L'une d'elles a déclaré un dividende de trente-cinq pour cent par an sur ses 300,000 dollars d'actions et, pendant les cinq dernières années, son actif a été porté à plus de \$1,100,000.

Les fermiers de Californie qui se livrent à l'élevage de l'autruche se proposent d'établir des magasins de plumes d'autruche dans toutes les grandes villes de l'Union et de consacrer d'énormes sommes d'argent à de la publicité en faveur de leur produit dans la presse locale des villes, où ces magasins doivent être installés.

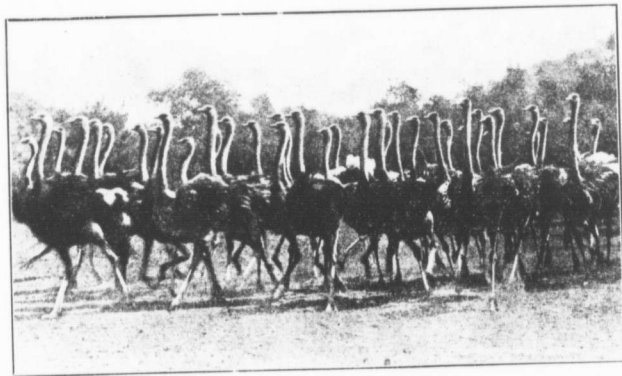
Un des grands avantages du fermier californien qui fait l'élevage de l'autruche est que les sous-produits ou déchets des industries du citron et de l'huile d'olives peuvent être employés à la nourriture des autruches; c'est une providence qui ne coûte presque rien. Ces volatiles consomment de grandes quantités d'alfalfa que les compagnies d'élevage entretiennent à cette fin.

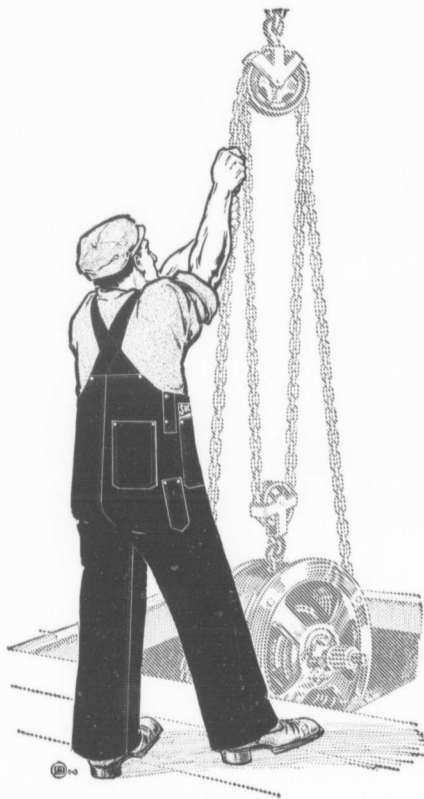
Les gratifications données par les touristes qui visitent les fermes d'autruches forment une précieuse contribution aux fonds d'entretien. Une de ces fermes reçoit quatre cents touristes en moyenne par jour, plus en hiver qu'en été, et les cent dollars ainsi recueillis par jour suffisent non seulement à payer la nourriture d'un millier d'autruches, mais laissent un surplus pour d'autres dépenses.

La demande pour les plumes d'autruche ne cesse jamais, car la mode a décrété que les femmes devaient porter ce splendide ornement, dont la production a le mérite de ne causer aucune souffrance à l'animal; de fait si les plumes n'étaient pas enlevées tous les huit mois par les fermiers attentifs, elles tomberaient d'elles-mêmes et seraient détruites. Ainsi avec un volatile qui ne coûte rien et un marché infatigable qui offre jusqu'à cinquante dollars d'une plume d'autruche, il n'est pas étonnant que les dividendes déclarés par quelques compagnies soient aussi énormes.

L'élevage de l'autruche en Californie a pour précédent la grande industrie anglo-africaine, qui rapporte chaque année, aux Anglais, onze millions de dollars, rien que par la vente de ce produit africain. Il fut un temps où les autruches sauvages du continent noir fournissaient de plume le monde entier; mais grâce à la domestication de l'autruche par les Anglais, en 1865, les femmes des nations civilisées ont à leur disposition une quantité beaucoup plus grande de plumes d'autruche, et l'Angleterre en a profité.

Des fortunes sans nombre ont été faites par des Anglais dans cette industrie lucrative et les immenses plaines d'Afrique sont couvertes d'autruches qui cèdent continuellement leur magnifique plumage au marché de Londres, où les ventes aux enchères suivies par des acheteurs de l'univers entier, ont lieu tous les jours. L'industrie des plumes d'autruches n'en est pas encore là en Amérique, où les plumes sont transmises directement du dos des autruches aux soins du consommateur; les profits sont donc nécessairement beaucoup plus grands, car le fermier américain se passe d'intermédiaires. Il n'est donc pas étonnant que l'éleveur d'autruches américain passe l'été en Europe et qu'en hiver il parcoure l'état dans son automobile de dix mille dollars; il a lieu de se réjouir que l'autruche africaine ait été importée aux Etats-Unis où elle demeurera.





"SUCCESS"

Le Meilleur Overall qui Existe.

La Qualité de durée de l'overall "Success" dépend tout autant du coutil que de la confection. Le coutil que nous employons nous est garanti entièrement pur par la manufacture— pas d'apprêt pour le rendre pesant.

La série "Success" comprend 27 vêtements en trois pesanteurs : 6, 7 et 8 onces.

Dans chaque cas, le coutil a un poids honnête. Un vêtement que nous vendons comme pesant 8 onces, est exactement en coutil de 8 onces, et non d'un poids inférieur de façon à correspondre avec un certain prix.

Avec "Success", vous pouvez être certain que les marchandises sont telles que représentées et absolument exemptes d'apprêt, quel qu'il soit.

Les overall sont taillés suivant de grandes lignes — bonne largeur de jambes, hauts du dos — et chacun d'eux a une double piqûre partout.

Donnez un ordre à votre marchand en gros, ou écrivez-nous directement.

The Canadian Converters Co. Limited.
Montreal

L'Agencement d'un Magasin Moderne

Il existe dans tout le pays, une si grande variété de branches commerciales, que les conseils que nous vous donnons ne peuvent pas s'adapter en particulier à chacune d'entre elles indifféremment.

Les commerçants des campagnes aussi bien que ceux des villes, ne sauraient se désintéresser de cette question de l'agencement d'un magasin, et elle ne doit laisser indifférent aucun homme du pays, quelle que soit sa localité ou sa condition. Que penseriez-vous d'une jeune femme qui, désirant faire partager son sentiment à une jeune fille dont il a fait choix comme compagne de sa vie, se présenterait à elle, sans avoir pris aucun soin de son apparence personnelle? Ne serait-il pas préférable qu'il revêtît son meilleur habit, qu'il arborât son plus gracieux sourire et qu'il prit l'air d'une personne aisée? Oui, assurément. Ainsi donc, si c'est une chose nécessaire en amour ou dans toute autre situation, de parer son extérieur pour produire une impression favorable, cela n'est pas moins indispensable dans les questions matérielles de la vie. Une statistique établit qu'en général, 80 pour cent des achats sont faits par des femmes et si vous êtes convaincus que les femmes sont indifférentes à l'apparence et n'y prêtent aucune attention, il vous est inutile de lire ces quelques lignes. Nous renonçons à vous donner les instructions que nous nous proposons sur l'agencement moderne. Mais, si vous recommandez ce point, alors, nous vous prions de réfléchir sérieusement aux idées que nous allons vous soumettre.

Nous ne doutons pas un instant que vous ne soyez de notre avis et que vous ne pensiez comme nous, à savoir que les femmes sont non seulement extrêmement soigneuses de leur personne, mais qu'elles consacrent encore les mêmes soins minutieux à la tenue de leur foyer. Nous ne saurions les en blâmer, nous les admirons bien, au contraire, et il va de soi qu'elles préfèrent et désirent trouver dans les intérieurs où elles se rendent en visite, les qualités de bonne tenue qui régneront chez elles. Or, nos magasins ne sont-ils pas un peu leur chez-elle? Dites-nous ce que penseraient des dames de vos amies qui viendraient vous faire visite et trouveraient votre maison dans un inextricable désordre et dans un encombrement semblable à celui de certains magasins actuels?

Ainsi donc, si vous désirez que des dames comme il faut viennent visiter votre magasin, mettez-vous à l'ouvrage, nettoyez, rangez, afin qu'il soit convenable et accueillant lorsque ces dames y pénétreront. Malheureusement, pas mal de nos vendeurs pensent que le prix est l'unique chose à prendre en considération et l'élément principal de toute vente; d'autres, à l'esprit plus large, croient que la qualité est le point essentiel; laissez-nous donc vous dire qu'il existe une troisième condition non moins importante que les deux premières et qui est souvent d'un véritable poids pour décider l'acheteur quand les deux autres n'y suffisent pas. C'est l'ordre dans un magasin, sa bonne tenue, son agencement ingénieux, son installation pratique, toutes choses qui facilitent les achats rapides à la satisfaction de tous. On ne peut nier que la devanture d'un magasin ne fasse la toute première impression sur un futur client, et tout dépend du bon ton de cet agencement pour créer une impression favorable ou fâcheuse.

La devanture d'un magasin moderne. — La vitrine d'un magasin moderne solemment garnie des articles récents, les prix de chaque article soigneusement et raisonnablement marqués, ne produit pas seulement une excellente impression

sur le moment, on s'en souvient; le monsieur, la dame, l'enfant, le jeune homme ou la jeune fille, y jettent les yeux en allant à leurs diverses occupations, et plus tard, s'ils n'en n'ont pas le loisir de suite, ils reviennent à ce magasin qui les a frappés, pour acheter tel article exposé qui leur a plu. Bien souvent, l'article qu'ils désirent n'est pas en devanture, ils entrent tout de même et trouvent à l'intérieur ce dont ils ont besoin. Si la bonne impression produite par la montre est confirmée par la satisfaction qu'ils ont de ce premier article acheté, tout porte à croire que dans l'avenir ils deviendront des visiteurs assidus de ce magasin et des clients fidèles. Permettez-nous donc de dire à ceux qui n'ont pas encore une devanture moderne, munie d'une grande vitrine, aussi spacieuse que possible; hâtez-vous d'en acquérir une et de risquer cette dépense! Nous employons ce terme "risquer cette dépense" pour bien montrer à quelques commerçants de nos amis qui considèrent de telles dépenses comme des frais absolument superflus, combien leur jugement est erroné; croyez-nous, vous n'aurez jamais fait un meilleur placement.

Avez-vous déjà réfléchi, en restant quelques instants au seuil de votre porte, à la quantité énorme d'argent liquide enfouie au fond de la poche de tous les passants? Avez-vous songé combien vous pourriez en faire passer de leur gousset dans vos caisses? Laissez-nous vous donner ce bon conseil de poser une devanture moderne à votre magasin; que vos articles soient toujours étiquetés de prix alléchants, et vous serez les premiers surpris de l'augmentation de vos ventes au comptant.

Intérieur du magasin. — Après avoir doté votre magasin d'une devanture nouvelle, vous devez conformer l'intérieur à l'extérieur; sinon vous verrez le désappointement de vos nouveaux clients qui sont venus chez vous, attirés par la montre et ne trouvent pas le dedans en harmonie avec le dehors. Si vous voulez que votre magasin soit fréquenté par de nombreux habitués qui y dépenseront leur argent, mettez, à l'entrée, des articles d'un usage courant, qui se vendent d'eux-mêmes. Sortez de dessous vos comptoirs les piles de paquets qui y dorment, extrayez-en les articles qu'ils renferment, présentez-les d'une façon attrayante et étalez-les sur votre comptoir, vous verrez que vous en doublerez la vente.

Continuez dans cet ordre d'idées, dégagez vos rayons, enlevez-en les marchandises encombrantes et trouvez leur une place au fond de votre magasin; d'un côté, disposez quelques montres vitrées, exposez-y vos marchandises plus spéciales; au-dessus placez un certain nombre de compartiments de différentes grandeurs munis de glaces de façon à laisser voir les marchandises plus délicates tout en les préservant de la poussière et de l'humidité. Si vous n'avez pas le moyen de faire une telle dépense, ne négligez pas de mettre de l'ordre dans vos casiers, arrangez-les d'une façon symétrique et simple, peignez-les proprement, adaptez-y des boîtes spéciales, placez-y vos marchandises, garnissez ces casiers de boîtes quand bien même ces boîtes seraient vides. De l'autre côté du magasin, nous vous conseillons d'adosser au mur quelques casiers profonds, protégés également de vitres, pour y loger les marchandises encombrantes, faire suivre ces casiers d'autres complètement ouverts, destinés à recevoir des articles ne craignant ni la poussière ni l'humidité. Enfin, tout en haut, vous pourrez accrocher certains grands ustensiles.

N'oubliez pas, non plus, que le bureau contribue pour sa part à produire une impression favorable ou contraire.

The Sterling Lace and Novelty Co.



Spécialistes en

Dentelles,
Broderies,
Voilettes et Tissus à Voilettes,
Echarpes d'automobilistes et
de Fantaisie,
Mouchoirs,
Articles de Cou Importés,
Rubans de Soie et de Velours,
Robes en Dentelle et Net,
Soieries et Tullés à Robes,
Boas et Etoles en Plumes.



70 - 72 rue Wellington, Ouest.

TORONTO.

Chapeaux de la Nouvelle Saison



Tous les Genres les plus Nouveaux
pour l'Automne et l'Hiver sont
maintenant en exhibition. :- :-

The D. McCall Company Limited.

MAISON DE MODES EN GROS

WINNIPEG, MONTREAL,
TORONTO, OTTAWA, QUEBEC.

Il ne devra pas seulement être organisé de façon à assurer l'exécution prompte de ce service de l'exploitation, mais il devra être séduisant comme un intérieur de maison et des plus confortables pour ceux qui y passent une partie de leur vie. D'autre part, les clients qui, à l'occasion, visiteront ce département seront séduits par ce luxe sobre et ce confort, cela leur donnera toute confiance pour traiter avec vous.

Que chacun d'entre nous s'imagine un instant flâner dans les rues de sa ville; si, par hasard, il passe devant un magasin bien achalandé ayant une vitrine à la moderne, arrangée par des mains expertes et ingénieuses, nul doute qu'il se sentira attiré, qu'il s'arrêtera et posera la curiosité jusqu'à pénétrer à l'intérieur. Si une fois entré, il remarque que tout y est en harmonie avec la montre, son attention admirative s'y fixera davantage. Un vendeur style, poli et attentif s'approche de lui et lui donne à entendre qu'il est le bienvenu et qu'il n'est pas indiscret du tout. S'il demande à voir un article dont il n'est pas acheteur immédiatement, on lui présente l'objet visé dans la devanture, c'est bien le même en effet, le vendeur insinue que cet article a fait la réputation de la maison et que s'il ne donnait pas satisfaction, on se ferait un plaisir de le lui échanger. Le client est gagné, le marché est conclu rapidement; s'il est satisfait de son achat il indique à tous les membres de sa famille ou à ses amis le magasin d'où sort cet article. Supposez par contre, que notre homme qui sillonne journellement les rues de la ville, soit conduit par le hasard devant un de ces magasins que nous essayons de réformer, un de ceux dont les vitrines servent de débris et dont les carreaux étroits sont couverts de salètés, si bien qu'il y fait sombre comme dans un four et qu'il est impossible de distinguer ce qui s'y cache. Je me demande quel pourra bien être son impression? Cette devanture laisse deviner ce que peut être l'intérieur et donne l'impression qu'on ne saurait y trouver un article de fabrication récente. Je vous prie d'établir une comparaison au plutôt un contraste et après avoir réfléchi sérieusement d'en tirer la leçon qui en découle.

L'éclairage du magasin. — Il ne faudrait pas oublier l'éclairage, qui doit être approprié au magasin. Nos arrière-grands-pères éclairaient leur avec des chandelles, nos pères inaugurèrent les lampes à pétrole, la génération actuelle possède le puissant éclairage électrique et de nombreux bees de gaz, qui non seulement répandent dans le magasin une lumière suffisante, mais l'illuminent souvent de façon merveilleuse.

La science a perfectionné récemment l'invention de la production des courants électriques pour la force motrice, la chaleur et la lumière, l'éclairage par les rayons du soleil eux-mêmes, si bien que partout où le soleil brille, il n'y a pas d'excuse possible pour les magasins pauvrement éclairés. De toute façon, les marchands, qu'ils le veuillent ou non, seront fatalement amenés à suivre le mouvement et à éclairer leurs magasins de manière à ce que le public puisse faire ses achats en connaissance de cause et à son entière convenance. Faites qu'acheter de la marchandise ne devienne pas une chose insupportable, par suite du désordre et de la mauvaise organisation qui regnent trop souvent dans ces magasins, mais par un arrangement savant, qui sera un plaisir des yeux, par une propreté qui rendra le lieu attrayant et réellement irrésistible, faites du magasin un endroit agréable pour l'acheteur; vous en retirerez un énorme profit.

La devise suivante n'a jamais été démentie, que nous sachions: "Un client satisfait devient une excellente réclamation." Et puisque nous reconnaissons cette vérité, nous devons surveiller scrupuleusement la marche de notre maison, vérifier notre méthode, et si chaque client sortant de chez nous n'est pas un client satisfait, c'est qu'il y a quelque chose qui va mal et qui demande une réforme radicale.

Le désir de tout marchand doit être de devenir l'intermédiaire parfait par lequel les produits de la fabrique parviennent aux consommateurs. Ils ne devront pas seulement tenir une bonne ligne d'articles courants à des prix raisonnables, mais encore rendre leurs magasins plaisants pour qu'ils captivent l'attention du public. Aussi bien, ils ne devront pas en vouloir à ceux qui devraient être leurs clients s'ils vont faire leurs achats ailleurs ou confient leurs ordres par correspondance aux maisons dont les catalogues sont parfois si intéressants. C'est la faute du commerçant s'il se laisse enlever ses clients par des maisons venant de cette manière.

LA RECOLTE DU COTON EN 1910-1911.

D'après le rapport annuel sur la récolte du coton, par le secrétaire du Cotton Exchange de la Nouvelle-Orléans, le rendement pour l'exercice terminé à la fin du mois d'août 1911 est de 12,120,095 balles, en augmentation sur 1909-1910 de 1,510,000 balles, en diminution sur 1908-1909 de 1,075,000 balles et en augmentation sur 1907-1908 de 548 balles. Dans l'augmentation par rapport à l'année dernière, 47 pour cent figure dans le groupe "autres Etats du Golfe"; 38 pour cent est attribué au Texas, et 15 pour cent au groupe des Etats de l'Atlantique. Le rapport ajoute:

"Des températures élevées et la sécheresse dans quelques districts en juillet et août, une vague de froid à la fin d'avril, une gelée humide vers la fin d'octobre et le charançon continuellement à réduire l'excès que la récolte présentait par rapport à la récolte de famine de 1909-1910.

"Aucune récolte de coton américain ne s'est jamais vendue à un prix aussi élevé que celle qui vient d'être mise sur le marché, sa valeur totale (y compris la graine) étant de \$10,300,000. La récolte 1909-1910 était jusqu'à date celle qui avait la valeur la plus élevée. La récolte considérable de 1908-1909, avec ses 13,825,000 balles, fut vendue \$254,000,000 de moins que celle de cette saison, et les 13,511,000 balles de 1906-1907 produisirent \$222,000,000 de moins.

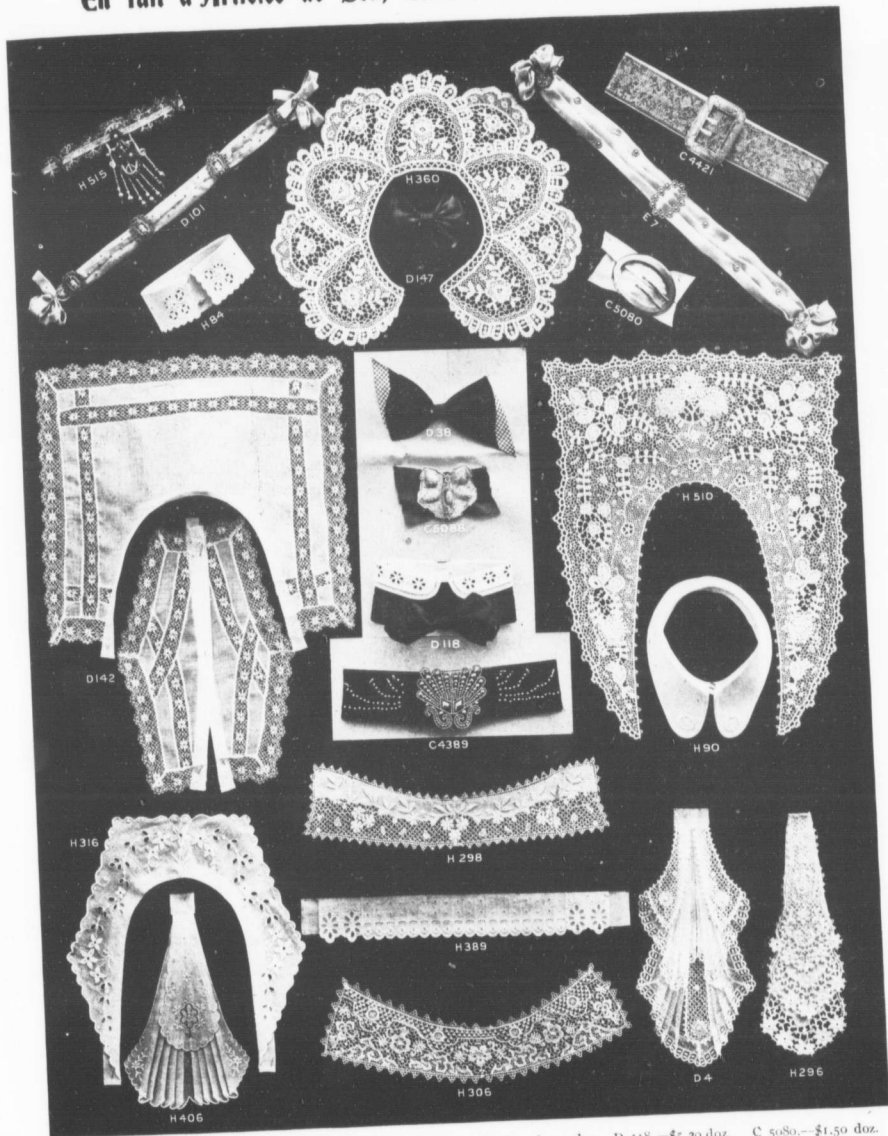
La valeur totale de la récolte pour les sept dernières années est donnée par les chiffres suivants:

| | Balles. | Valeur. |
|---------|------------|---------------|
| 1910-11 | 12,120,095 | \$917,355,589 |
| 1909-10 | 10,609,668 | 778,894,095 |
| 1908-09 | 13,825,457 | 683,794,494 |
| 1907-08 | 11,571,066 | 672,285,093 |
| 1906-07 | 13,510,982 | 716,352,265 |
| 1905-06 | 13,345,988 | 641,720,435 |
| 1904-05 | 13,595,885 | 628,095,350 |

La consommation de coton américain, des deux côtés de l'Atlantique, et au delà du Pacifique, est estimée à 12,934,000 balles, en augmentation de 280,000 balles sur celle de l'année dernière et en diminution de 1,122,000 balles sur celle de l'année précédente. Les manufactures étrangères ont employé 337,000 balles de plus et les manufactures américaines, 57,000 balles de moins. Le Canada a employé 28,864 balles de coton américain de plus que l'année dernière et 15,782 de plus que l'année précédente. Les Etats-Unis ont expédié au Japon 57,387 balles de plus que l'année dernière et 48,113 balles de moins que l'année précédente. Les exportations au Mexique se sont élevées à 6,484 balles, contre 18,831, l'année dernière et 52,928 l'année précédente.

Le marchand qui prend l'intérêt de ses clients est toujours de négliger ses propres intérêts.

En fait d'Articles de Lou, nous sommes au premier rang.



H 84.—\$2.12½ doz. H 362.—\$6.00 doz. H 510.—\$3.00 doz. D 117.—\$3.00 doz. D 118.—\$5.20 doz. C 5080.—\$1.50 doz.
 H 515.—\$1.25 doz. H 298.—\$2.00 doz. H 93.—\$2.12½ doz. D 101.—\$5.00 doz. C 4389.—\$12.00 doz. E 2.—\$6.00 doz.
 H 316.—\$3.25 doz. H 389.—\$2.12½ doz. H 295.—\$2.12½ doz. D 112.—\$5.50 doz. C 4421.—\$10.50 doz. C 5088.—\$3.00 doz.
 H 495.—\$3.00 doz. H 305.—\$1.80 doz. D 4.—\$1.25 doz. D 38.—\$2.12½ doz.

R. D. Fairbairn Co., Limited,
 Président, Rhys D. Fairbairn.

107 Rue Simcoe, Toronto.
 Vice-Présidents, F. J. Knight, W. C. Cliff.

**CONNAISSANCES INDISPENSABLES A UN JEUNE
HOMME QUI SE DESTINE AU COMMERCE.**

Comme parfois des oisillons impatients à se lancer à la conquête de l'air, s'abandonnent à leurs ailes encore trop faibles, et viennent se fracasser sur la terre; ainsi beaucoup de jeunes garçons entraînés par le désir févreux de gagner de l'argent, abandonnent trop tôt le chemin de l'école. Nous les voyons presque tous, à peine arrivés à l'âge de 13 ou 14 ans, tourmenter leurs parents pour obtenir d'eux la permission de se placer. Quelles perspectives attrayantes! plus de devoirs à faire, de leçons à apprendre, de silence à observer pendant des heures; à la place de ces corvées, exécuter un travail facile, pouvoir fumer la cigarette, retirer un salaire à la fin de la semaine, conquérir plus d'indépendance à la maison, car un garçon qui gagne sa vie commence à compter, à s'imposer. Les pauvres enfants! ils ne songent pas, dans leur inexpérience, que de nos jours un homme dépourvu d'instruction est presque une non-valeur dans la société, et que les connaissances mises à leur portée aujourd'hui seraient un capital dont ils retireraient plus tard peut-être d'énormes revenus.

Le plus coupable n'est cependant pas l'enfant, c'est le père; car si, en s'imposant des sacrifices, il peut garder son fils à l'école, c'est son devoir strict de l'y envoyer, même de force. Il doit résister énergiquement, et aux plaintes de son garçon, et peut-être aux prières de sa femme trop faible de caractère.

C'est malheureusement un grand défaut chez notre peuple, cette faiblesse, cette apathie des parents, qui cèdent si facilement aux caprices de leurs enfants. Quiconque a voyagé un peu en France, en Angleterre, en Allemagne, ou ailleurs, peut se rendre compte de l'immense différence qu'il y a sur ce point entre l'Europe et le Canada. Là, il est vrai, l'autorité du père sur les siens est plus respectée, et surtout, le dernier des ouvriers comme le plus pauvre des cultivateurs, évalue à sa valeur le mérite de l'instruction.

Nos éducateurs se plaignent de voir si peu de jeunes gens terminer leurs cours commerciaux. La plupart sortent des écoles à l'âge de 14 ou 15 ans, c'est-à-dire après avoir fait la classe appelée quatrième année dans le programme d'études. Quel est leur bagage à ce moment? Un peu de français, pas assez pour l'écrire correctement; un peu d'anglais, les quatre règles simples et les fractions en arithmétique et quelques notions d'histoire et de géographie.

Et, que doit-on exiger d'un garçon qui veut devenir comptable? Qu'il sache son arithmétique commerciale, qu'il soit en état d'écrire correctement une lettre en anglais et en français, qu'il connaisse la théorie de la comptabilité et surtout qu'il ait une bonne écriture, et puisse calculer rapidement et sans se tromper. Si à ces connaissances, il peut joindre celles de la dactylographie et de la sténographie, il parviendra plus facilement encore à une position enviable.

Il est vrai qu'un bagage moins chargé suffira pour le moment à celui qui veut entrer dans un magasin comme commis; mais y en a-t-il un seul qui en entrant ainsi dans les affaires, n'ait pas l'espoir d'arriver un jour à devenir patron? Et alors, les connaissances dont nous parlons plus haut ne lui deviendront-elles pas indispensables pour surveiller ses employés?

Vous voulez augmenter vos affaires et faire plus de profit: mais que faites-vous pour obtenir ce résultat?

Arrangez vos vitrines de manière à donner aux passants l'impression que vous avez un magasin moderne.

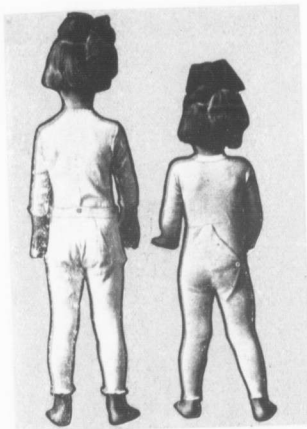


Nouveau Modèle d'Automne.

Collet Marin, incrusté de Worsted de nuance tan.
Cheviotte tout laine à surface rude.

Modèle de M. PULLAN & SONS, Toronto, Can.

Sous-Vêtements que Votre Clientèle Demandra !



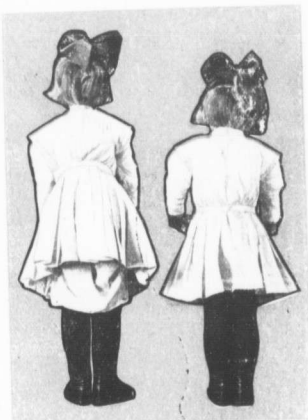
VOUS désirez offrir à votre clientèle les Sous-Vêtements absolument les plus nouveaux et les meilleurs.....et c'est pourquoi vous ne devriez pas manquer de voir la ligne Watson avant de faire aucun achat de Sous-Vêtements. Nos nouvelles machines à tricoter Cooper produisent un Sous-Vêtement côtelé à l'aiguille à ressort, qui est ce qu'on peut voir de mieux comme ajustage, style et durée.....rien ne peut lui être comparé sur le marché canadien, que ce soit en filés cardés, peignés, mercerisés, en lisle, coton, marchandises partie laine ou tout laine. Nous désirons spécialement que vous voyiez nos produits perfectionnés en

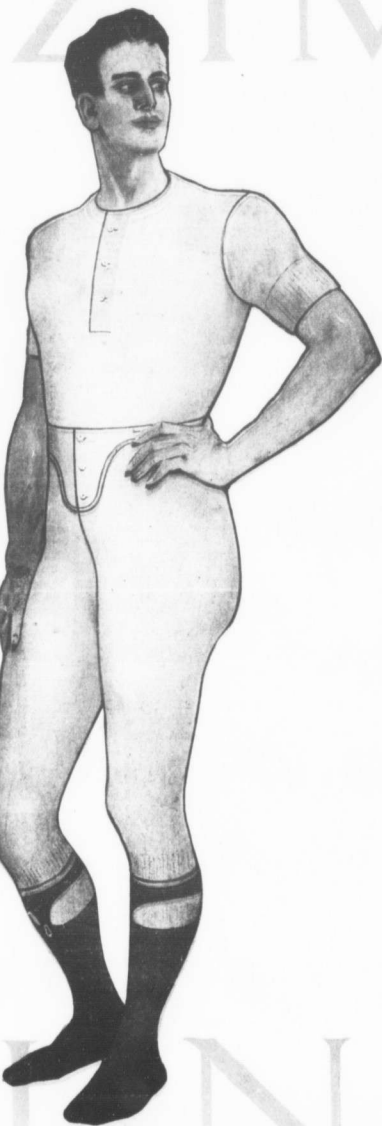
COMBINAISONS DE WATSON POUR ENFANTS.

Voyez aussi les Combinaisons de Watson, de la marque Klosed Krotch pour Hommes et Garçons, brevetée en Janvier 1911..... Sous-Vêtements les plus confortables qui aient jamais été imaginés. Voyez les échantillons.....vous vous rendrez compte immédiatement qu'ils se vendent. Nos voyageurs sont en route pour aller vous voir.....attendez-les.

Watson MANUFACTURING
Company, Limited
BRANTFORD, ONTARIO.

ONTARIO—Edward Burns Co., PROVINCES MARITIMES—
117 rue Wellington Ouest. J. A. Murray, Sussex, N.B.
QUEBEC—A. L. Gilpin, NORD-OUEST—Bryce & Co.,
59 rue St-Pierre, Montréal. Winnipeg, Man.





Avantages de ces marchandises pour le détaillant.

TOUT MARCHAND qui tient les marchandises Zimmerknit peut en faire une ligne profitable et de vente courante, s'il possède simplement l'habileté ordinaire, pour la vente et le commerce, des centaines de marchands qui réussissent et qui sont inscrits dans nos livres. Un homme d'une grande habileté peut en tirer un immense avantage.

Chaque année, les ventes des articles Zimmerknit augmentent. Ce n'est pas tant une augmentation phénoménale qu'un accroissement soutenu, uniforme, substantiel. Chaque année, la production de la manufacture Zimmerknit dépasse celle de la saison précédente.

Cette année, le gros total des ventes a dépassé de 50 pour cent celui de l'année précédente. Nous avons été obligés d'ajouter trois constructions à notre manufacture, au cours des cinq dernières années, pour nous tenir à la hauteur de la demande.

IL Y A PLUSIEURS RAISONS À CELA—raisons tout aussi importantes et d'un intérêt aussi vital pour le marchand qui vend les vêtements Zimmerknit que pour nous, leurs fabricants. Tout d'abord il y a la *qualité*. Comparez le Balbriggan Zimmerknit, par exemple, à l'article importé. Passez votre main sur les deux vêtements. Sentez le soyeux, le moelleux et la douceur de la texture du Zimmerknit. Remarquez les dimensions amples. Observez combien fortes et nettes sont les coutures, comment dans chaque détail le Sous-Vêtement Zimmerknit semble fait pour donner un service et un confort supérieurs.

Une machinerie perfectionnée, brevetée, fait que le Balbriggan Zimmerknit est plus léger, plus doux, plus frais, plus fort que cela n'est possible pour les Sous-Vêtements faits de la manière ordinaire. L'emploi de filés finement peignés et de méthodes de fabrication nouvelles et exclusives, gratifient la ligne Zimmerknit tout entière de ces qualités exceptionnelles.

VOUS pouvez, faire de plus grandes ventes dans votre département des Sous-Vêtements en faisant remarquer ces points à vos clients. Agir habilement suivant cette ligne de conduite, c'est vous assurer des ventes et faire de Zimmerknit l'article qui vous rapportera le plus de profits.

Un autre avantage important pour le marchand d'articles Zimmerknit, c'est qu'en tenant une ligne complète il peut satisfaire à toutes les demandes en Sous-Vêtements de ses clients—habituels et de passage—sans avoir même à acheter d'autres lignes pour constituer un assortiment complet.

Ainsi vous économisez la dépense et la perte occasionnées par des lots vendus au rabais et des grandeurs dépareillées dans plusieurs lignes diverses qu'il faut mettre sur le comptoir des ventes d'occasions et sacrifier à la fin de la saison.

PAR un ordre envoyé à votre fournisseur, vous pouvez remplacer promptement les grandeurs épuisées. Les expéditions sont faites immédiatement. La ligne Zimmerknit est de vente aussi courante que les bas. Elle peut se vendre tout le long de l'année. Vous pouvez la mettre en stock, ramener à un modèle normal votre département des Sous-Vêtements et le rendre aussi profitable et aussi payant que votre département des bas. Vous pouvez tenir la ligne Zimmerknit d'une saison à l'autre, sans aucune perte, parce que vous pouvez facilement reconstituer les grandeurs dépareillées, l'expédition des marchandises est commode à faire, les livraisons sont promptes et vous pouvez faire des commandes en gros ou en petits lots suivant vos besoins du moment.

Nos voyageurs sont maintenant en route avec nos échantillons pour 1912. Ne manquez pas de les voir, même si vous ne voulez pas acheter immédiatement. Cinq minutes passées avec notre voyageur peuvent vous donner une idée plus large et meilleure de ce qui constitue réellement la qualité des Sous-Vêtements.

Au cas où vous ne connaissiez pas la ligne Zimmerknit—la voici—

| | | | |
|-----------------------|-------------|------------------|---------------------|
| Balbriggan Brun | Merino | Lisle | Jerseys d'Extérieur |
| Balbriggan Blanc | Porous Knit | Silkette | Interlock |
| Balbriggan de Couleur | Mesh | Costumes de Bain | Velvet-Rib |

On peut se procurer les Sous-Vêtements Zimmerknit pour Hommes et Garçons, avec Manches Longues et Jambes descendant à la Cheville, Manches Courtes et Jambes descendant au Genou; en Combinaisons, pour grandes et petites statures.

En vente dans les Maisons de Gros.

E. H. WALSH & CO., Montréal, Winnipeg et St. John.

W. R. BEGG, Toronto.

A. R. McFarlane, Vancouver, B. C.

Agents:
THE ZIMMERMAN MANUFACTURING CO., Limited

Hamilton, Ontario

LINOLEUM

FAIT AU CANADA

Cinq Qualités A, B, C, D, E.

Deux Largeurs, 8-4 et 16-4.

DESSINS - Choisis expressément pour le com-
m. rce canadien.

QUALITE - Appropriée au climat canadien.

PRIX - En rapport avec les bourses canadiennes.



PRELARTS

Deux Qualités. - Largeurs 4-4, 5-4, 6-4,
8-4, 10-4.

Toiles Cirées pour Tables

Une Qualité et celle-là la Meilleure.
Largeurs 5 4 et 6-4.

Nous n'hésitons pas à déclarer que nos lignes sont au moins
les égales de tout article de même nature sur le marché.

**Nos Marchandises sont vendues par tous les Marchands
de Nouveautés en Gros.**

The Dominion Oil Cloth Co., Limited,
MONTREAL.

LA RECIPROCITE.

Une notabilité, au moins, voit des avantages au traité proposé de réciprocité, non seulement pour les Etats-Unis et le Canada, mais aussi pour la Grande-Bretagne. Le "London Statist," dans une série de trois articles, a analysé ce projet de traité. Bien que ses opinions soient loin d'être acceptées par tous les Canadiens qui étudient la situation, elles offrent cependant de l'intérêt. Voici ce qu'il dit:

"Au point de vue américain, quel est le but réel de la proposition? C'est d'empêcher le coût de la vie d'atteindre un niveau anormal vers la fin d'une saison de récolte, à cause de faibles approvisionnements ou de spéculation. C'est aussi d'empêcher le coût de la vie de s'élever indûment aux Etats-Unis, proportionnellement au coût de la vie dans d'autres pays où les récoltes sont faibles, alors que la position statistique permet aux spéculateurs de contrôler le marché américain de l'alimentation et de faire monter les prix au-dessus du niveau des valeurs dans le monde.

"Les droits élevés imposés aux produits alimentaires entrant aux Etats-Unis, ont jusqu'à présent aidé matériellement les spéculateurs à obtenir le contrôle de l'approvisionnement alimentaire et les ont encouragés à opérer librement chaque fois que l'occasion se présentait. Si des approvisionnements peuvent être importés du Canada aux Etats-Unis sans payer de droits, les spéculateurs auront à tenir compte des approvisionnements additionnels fournis par ce pays, approvisionnements dont l'importance les empêchera de chercher à créer des "corners". Avec la suppression des "corners", les grandes avances de prix des aliments qui ont lieu de temps en temps aux Etats-Unis du fait de ces "corners," ne se produiront pas et la hausse des prix en sympathie sur les marchés de l'univers, y compris ceux de Grande-Bretagne, sera évitée.

Produits alimentaires canadiens.

"Il faut remarquer que les droits les plus bas s'appliquent aux produits alimentaires canadiens seuls. Il n'est pas improbable que l'admission de produits alimentaires canadiens n'ait pas l'effet désiré, auquel cas une réduction de droits sur les aliments importés de tous les autres pays devra être effectuée pour accomplir le but proposé.

"Une étude attentive des conditions qui existent aux Etats-Unis nous a convaincus que ce pays produira, pendant de nombreuses décades et probablement pendant des siècles, tout ce qui est nécessaire à son alimentation. Il est vrai que parfois, les circonstances locales pourront causer l'achat aux Etats-Unis d'aliments provenant du Canada, tels que du poisson canadien dans la Nouvelle-Angleterre; il est aussi possible qu'une certaine quantité de produits alimentaires canadiens entre aux Etats-Unis pour faire partie de mélanges. Mais, d'une manière générale, l'Amérique exportera et n'importera pas de produits alimentaires, et le traité de réciprocité ne détournera pas une partie importante des produits canadiens de leur destination actuelle, la Grande-Bretagne, au profit des Etats-Unis. Nous doutons même que, dans les années de récoltes déficitaires aux Etats-Unis, les produits canadiens trouvent un fort marché dans ce pays, car les récoltes manquées jettent de la dépression sur les affaires, d'où réduction de la consommation.

"Les conclusions auxquelles nous en sommes arrivés, après une étude indépendante et l'investigation la plus soignée, sont que bien que les Etats-Unis puissent importer une bonne quantité de produits du Canada, aux fins de mélanges, ils n'auront pas besoin de faire des importations pour nourrir leur population pendant de nombreuses années. Donc l'idée que l'arrangement est dû à la nécessité pour les Etats-Unis d'augmenter leurs ressources pour l'alimentation, est entièrement fallacieuse. Comme nous l'avons déjà dit, le principal avantage économique du traité pour les Etats-

Unis, sera leur aptitude à se fournir de produits alimentaires au Canada, si les spéculateurs essaient d'imposer une pénalité au peuple des Etats-Unis en lui faisant payer pour sa nourriture des prix plus élevés que les prix et les approvisionnements mondiaux ne le justifient. L'avantage ainsi obtenu sera partagé par la Grande-Bretagne, qui souffre avec la nation américaine, quand la spéculation fait monter indûment le prix des denrées.

Avantage pour le Canada.

"Le grand avantage, pour le Canada, du traité de réciprocité avec les Etats-Unis, est la valeur qu'aura pour lui le marché américain dans une période difficile, où il devra faire tous ses efforts pour augmenter sa production et où il pourra éprouver une difficulté temporaire à trouver des acheteurs de ses produits. Dans les périodes anormales de crise, le pouvoir qui va être donné au Canada d'envoyer ses produits aux Etats-Unis sans payer de droits, peut être et sera, nous le croyons, d'une immense valeur pour le peuple canadien. Ce dernier aura maintenant le bénéfice d'un autre marché monétaire où il pourra financer ses récoltes, en dehors de celle qu'il peut trouver au Canada et dans la mère-patrie. Il faut nous rappeler que de temps à autre les pays agricoles souffrent des conséquences d'une réduction de la demande pour les produits alimentaires et que, lorsque cela arrive, ils se font une concurrence très active pour la vente de leurs produits. Si ce qui s'est produit vers l'année 1890 et les années suivantes se renouvelait, époque où les pays producteurs d'aliments avaient de la difficulté à écouler leurs produits et ne pouvaient le faire qu'en les vendant à des prix anormalement bas, l'avantage offert au Canada par le marché américain serait très grand.

"On constatera la valeur du marché américain pour le Canada principalement pendant les périodes de dépression; cette valeur consistera dans l'opportunité fournie au Canada de vendre aux consommateurs américains cette portion de son surplus de production qui pourrait être difficile à vendre ailleurs.

"Jusqu'à présent, le développement de la production des aliments au Canada a été stimulé principalement par la possibilité d'écouler le surplus de cette production sur le marché britannique; la Grande-Bretagne achète au Canada 80 pour cent de ses exportations de produits agricoles et d'animaux et plus de 50 pour cent de ses exportations totales de marchandises de toute espèce. C'est le grand marché du Royaume-Uni, où les produits comestibles entrent librement, qui a été le facteur ayant permis au Canada de développer son commerce et de croître en prospérité, comme il l'a fait au cours des récentes années. A l'avenir, le Canada pourra aussi écouler ses produits alimentaires aux Etats-Unis sur un pied d'égalité avec la production des fermiers de ce pays; la plus grande assurance ainsi acquise que le Canada pourra vendre sa production entière, même dans une période de dépression et de diminution de la consommation, donnera un nouvel élan à l'industrie fermière du Canada et tendra à accélérer l'augmentation de la population et de la production de ce pays à l'avenir encore plus que dans le passé.

"Mais il faut se rappeler que la prospérité finale de toutes les sections et de toutes les classes de la population qui trouvent maintenant de l'emploi dans la construction des chemins de fer, des routes, des maisons et des villes dépendra de l'aptitude de l'industrie fermière à subvenir à leurs besoins; si cette industrie ne se développe pas très rapidement, elle ne pourra pas fournir la nourriture à une population aussi nombreuse se livrant à un travail autre que celui de la ferme. Donc, tout stimulant donné à l'industrie fermière contribue à la continuation de la prospérité du peuple entier du Canada. Personne, pensons-nous, ne peut douter que le traité de réciprocité tendra à accélérer l'arrivée en

masse de colons sur les terres non encore exploitées du Canada, et aidera beaucoup à augmenter dans de vastes proportions la production nécessaire à maintenir la population rapidement croissante du pays.

Dépression de l'agriculture.

"Personne, pensons-nous, ne niera que plus grande sera la dépression dans laquelle tombera l'agriculture canadienne dans les périodes d'adversité, plus grande sera la dépression des industries manufacturières. C'est surtout dans l'intérêt des chemins de fer canadiens qu'il est à désirer que le projet de traité de réciprocité soit adopté. Des capitaux immenses ont été investis dans la construction des chemins de fer pour permettre d'ouvrir le territoire à la colonisation, et la prospérité des compagnies de chemins de fer dépendra entièrement, pendant de nombreuses années à venir, de la prospérité de l'agriculture. Par conséquent, tout ce qui tend à donner à cette industrie une plus grande activité et une plus grande stabilité, sera hautement profitable aux chemins de fer du Canada.

"La politique de la Grande-Bretagne a été et est encore de stimuler et d'aider les autres pays du monde à produire les aliments et des matières premières et de créer un surplus nécessaire à l'alimentation du peuple britannique.

"Le traité de réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada résistera-t-il à cette politique? En d'autres termes, assurera-t-il un plus grand approvisionnement de produits alimentaires et de matières brutes pour le peuple britannique ou tendra-t-il à diminuer cet approvisionnement? S'il tend à augmenter la quantité disponible pour la consommation de la Grande-Bretagne, alors le traité est avantageux pour elle, d'autant plus que son aptitude à maintenir une population croissante dans un confort toujours plus grand, est en proportion directe de l'augmentation du surplus de production des autres pays.

Le Capital au Canada.

"En somme, l'arrangement encourage l'augmentation de la production des aliments au Canada et ne s'oppose pas à cette même production ni aux Etats-Unis ni dans d'autres pays; il est donc d'accord avec la politique de la Grande-Bretagne qui consiste à stimuler et à encourager la production des aliments et des matières premières partout où ils peuvent être produits avantageusement et économiquement.

"La Grande-Bretagne profitera de l'avantage que le Canada tirera de l'élan donné à ses productions agricole, minière et forestière; mais à un degré secondaire et d'une autre manière. Le capital que la Grande-Bretagne a placé et place encore au Canada est considérable, et il est essentiel que le Canada ait une population agricole aussi élevée que possible et produise autant de richesse naturelle que possible, de manière à pouvoir payer sans difficulté l'intérêt de ce capital. A ce point de vue, il importe peu à la Grande-Bretagne que le Canada vende ses produits ici ou là, tant qu'il peut envoyer des fonds à Londres pour couvrir les paiements de cet intérêt. Si le Canada ne pouvait pas produire et vendre assez de denrées, de matières brutes et de marchandises manufacturées pour sa population et pour payer son intérêt, les capitalistes de la Grande-Bretagne devraient se priver de cet intérêt et les facilités d'achat de la Grande-Bretagne seraient restreintes.

"Le stimulant donné au développement du Canada par le traité de réciprocité sera très avantageux à la mère-patrie, car il l'aidera à obtenir les aliments dont elle a besoin pour sa population qui augmente, et en même temps déterminera une augmentation appréciable de son revenu; il lui fournira ainsi le moyen d'acheter une forte portion de ses approvisionnements alimentaires au Canada.

UNE LOI TENDANT A PERMETTRE D'ACQUITTER LES CHEQUES REFUSES POUR INSUFFISANCE DE FONDS.

Les associations de détaillants dont les membres ont maints ennuis occasionnés par les chèques impayés, devraient bien se procurer la copie de la loi en vigueur dans l'état de Virginie à ce sujet, et en prendre les statuts comme base de leur propre règle de conduite.

A différentes reprises, des efforts ont été tentés pour diminuer les pertes dues à l'acceptation de chèques en paiement, et dont certains revenaient de la banque impayés.

Beaucoup de ces pertes et de ces désagréments sont dus à ce fait, que, s'il est aisé de prouver la mauvaise foi d'un client qui, pour payer comptant une marchandise, remet un chèque sur une banque où il n'a pas de fonds, par contre, il est difficile de prouver l'intention frauduleuse d'un client qui, pour payer à terme, tire un chèque sur une banque où il a un compte inférieur, au moment de l'achat, à son montant.

Certains Etats ont promulgué des lois pour faciliter les poursuites contre ceux qui sont coupables de fraudes. Dans l'état de Virginie notamment. Les hommes chargés dans les établissements de certaines villes de s'occuper du crédit, ont établi une loi qui réduit considérablement les mauvais chèques. Une des caractéristiques saillantes de cette loi de Virginie, est d'établir immédiatement si, oui ou non, l'intention de fraude, dans le cas d'un chèque impayé, est évidente.

Pour protéger le tireur honnête d'un chèque, qui n'a pas eu l'intention de tromper, la loi lui donne, par un avis préalable, le moyen d'acquitter le montant de ce chèque, et ce n'est que si cet appel n'a pas d'écho et si le tireur ne fait pas ce qu'il peut pour payer, qu'il sera poursuivi aux termes mêmes des statuts.

Depuis cette nouvelle loi, dans l'état de Virginie, il est établi que la majeure partie des chèques retournés avec la mention "fonds insuffisants" sont convertis dès le premier avis. Quant aux rares tireurs qui ne s'exécutent pas, ils sont poursuivis rapidement et avec succès.

LES COMMANDEMENTS DU COMMERCE ALLEMAND.

Nous lisons dans la "Réforme Economique," publiée à Paris, qu'une brochure tirée à des millions d'exemplaires circule en ce moment en Allemagne, et contient les dix curieux commandements que voici:

1° Dans tes dépenses les plus minimes, ne perds jamais de vue les intérêts de tes compatriotes et de ta patrie:

2° N'oublie pas que, lorsque tu achètes un produit d'un pays étranger, ne fut-ce que d'un pennig, tu dimines d'autant la fortune de ton pays;

3° Ton argent ne doit profiter qu'à des marchands et à des ouvriers allemands;

4° Ne profane pas la terre allemande, la maison allemande, l'atelier allemand par la présence et l'usage de machines ou d'outils étrangers;

5° Ne laisse jamais servir sur ta table de la viande ou de la graisse étrangères, qui feraient tort à l'élevage allemand, et d'autre part compromettraient ta santé, puisque les viandes étrangères n'ont pas été visitées par la police sanitaire allemande;

6° Ecris sur du papier allemand avec une plume allemande et étanche ton encre avec du papier buvard allemand;

7° Tu ne dois t'habiller qu'avec des étoffes allemandes et ne te coiffer qu'avec des chapeaux allemands;

8° La farine allemande, les fruits allemands, la bière allemande donnent seuls la force allemande;

9° Si tu n'aimes pas le café de mal allemand, bois du café provenant des colonies allemandes, et de même si toi ou les tiens préfères le chocolat, ou pour les enfants, le cacao, veille à ce que le cacao ou le chocolat soient des marchandises exclusivement allemandes;

10° Que les vantardises des étrangers ne te détournent jamais de ces sages préceptes et demeure bien convaincu, quoi qu'on puisse dire, que les meilleurs produits, les seuls dignes d'un citoyen de la grande Allemagne, sont les produits allemands.

GARDEZ VOS CLIENTS!

Attirez-en d'autres !

Comment ? En ayant toujours en main les articles à la dernière mode,
par exemple, le faux-col



TRADE
W. G. R.
MARK

“Derby” 1 $\frac{3}{4}$ pouce

“Devon” 2 pouces

(FAITS EN QUARTS DE GRANDEURS de 13 à 18)

C'est le faux-col qui se vend aussitôt qu'il est offert. Facile à attacher et confectionné d'une manière qui permet à la cravate de glisser sans difficulté. Le “DERBY” est un col très élégant et peut être porté en toute occasion. Etant donnée notre publicité systématique dans tous les journaux, vous pouvez vous attendre à une grande demande pour ce col et si vous le fournissez à vos clients, vous leur ferez tellement plaisir qu'ils viendront toujours et souvent à votre magasin.

\$1.10 la douzaine.

The Williams, Greene & Rome Co., Limited.

BERLIN, ONT.

MANUFACTURES A
BERLIN ET HANOVER, ONT.

LA RECIPROCITE EST-ELLE UN AVANTAGE POUR LE CANADA?

Tout voteur canadien qui va prochainement porter aux urnes son bulletin de vote sans s'être renseigné sur la question vitale pour le pays de la réciprocité ne remplira pas ses devoirs de bon citoyen. Aujourd'hui l'on semble abandonner le parti-pris qui entraînait fatalement nos compatriotes dans l'un ou l'autre des deux partis politiques en lutte pour le pouvoir; l'on semble suivre la voie du bon-sens, et l'on s'efforce de juger d'une manière pratique les grandes questions qui intéressent l'avenir du pays.

Étudions donc en hommes d'affaires, et non pas en partisans fanatiques, la réciprocité, sur laquelle en réalité, le peuple devra se prononcer dans quelques semaines.

Le 27 janvier dernier, notre gouvernement, dans l'intérêt de nos classes agricoles, signa avec le gouvernement des États-Unis une convention établissant entre les deux pays un nouveau régime douanier; ce régime comportait la liberté d'échange entre les produits naturels, et un abaissement de tarif sur un nombre limité d'objets manufacturés.

Avant de pénétrer au coeur du sujet, répondons de suite à une objection que l'on entend émettre assez fréquemment: "Nous sommes en pleine prospérité, disent quelques personnes à courtte vue; pourquoi se lancer dans l'incertain?" Une maison de commerce qui s'entête à ne pas suivre le courant du progrès, répondons-nous, et qui, parce que ses affaires prospèrent, se refuse obstinément à abandonner la routine ou les chemins battus, doit fatalement périr. Il en est de même d'un pays: si ses gouvernants bien renseignés découvrent, soit un danger à prévenir, soit une nouvelle orientation plus avantageuse à suivre, ils doivent diriger leurs efforts dans ce nouveau sens, dussent-ils froisser certains préjugés, ou même léser certains intérêts privés. Y eut-il jamais plus de résistance à rencontrer dans la masse que lorsqu'il fallut, il y a plus d'un siècle, bouleverser complètement l'usage des anciennes mesures, pour introduire en France le système décimal des poids et mesures? Et cependant la Convention se lança bravement dans cette voie, et cet acte courageux reste encore aujourd'hui son plus beau titre de gloire.

Une autre crainte exprimée par les adversaires canadiens de la réciprocité provient de l'empressement qu'ont apporté les États-Unis à l'adopter, malgré toutefois l'opposition de leurs cultivateurs: "Puisque cette nouvelle entente leur plaît, dit-on, c'est qu'elle doit leur être entièrement favorable, et par conséquent c'est nous qui en pâtirons." Cet argument est enfantin. N'arrive-t-il pas tous les jours que deux personnes font ensemble une transaction aussi utile à l'une qu'à l'autre? Est-ce que, si mon voisin obtient de son jardin une surabondance de poires, alors que mon verger rapporte quantité de pêches, il s'ensuit que, si nous échangeons équitablement nos fruits, l'un d'eux se trouvera lésé?

D'après le "London Statist", le ba: réel des Américains en signant la convention nouvelle a été d'empêcher chez eux les spéculateurs de contrôler le commerce de l'alimentation et de faire monter les prix au-dessus d'un niveau normal. Jusqu'à ce jour, en effet, leurs spéculateurs pouvaient, à un moment donné, accaparer les approvisionnements des États-Unis, pour les revendre au prix qu'il leur plaisait d'exiger, les droits élevés imposés sur les produits canadiens leur offrant comme protection une véritable muraille de Chine.

Prenons comme exemple typique le commerce des primeurs, des fraises, par exemple. Au printemps, les premières boîtes de ces fruits exquis ne paraissent au Canada que sur la table des riches, car elles proviennent des régions situées au sud du 45^e degré, et ont dû payer à leur entrée d'assez lourds droits d'entrée, qui n'ont profité qu'au trésor du gouvernement. Un peu plus tard, la terre canadienne en produit à son tour des quantités telles que le marché en est

congestionné, et qu'elles se vendent ou plutôt se donnent à des prix dérisoires.

A ce moment, ce fruit devenu plus rare chez les Américains, est aux mains des spéculateurs Yankees, qui en maintiennent le prix élevé. Adviene le traité de réciprocité. Qu'arrivera-t-il? Le marché canadien se débarrassera de son trop-plein, à des prix rémunérateurs. Et le marché américain, de son côté, se débarrassera, au moins sur ce point, de ses saignées les plus durs.

Cet effet, si utile au peuple en général, nous rappelle les fameux travaux du lac Moeris, dans l'Antique terre des Pharaons. Ce lac fut creusé par les anciens Égyptiens pour donner de l'eau à leur pays en temps de sécheresse, et au contraire pour recevoir le trop-plein des eaux en cas de pluies trop abondantes.

Voilà en effet le principal avantage des États-Unis dans le traité, car ce pays est suffisamment grand et suffisamment fertile pour se suffire à lui-même. Quant aux avantages que la convention à venir rapportera au Canada, ils sont nombreux.

Le traité de réciprocité avec les États-Unis, tel qu'il est proposé, ne s'applique qu'aux produits de la ferme, mais ne s'étend nullement aux articles de fabrique. S'il englobait également ces articles, nous aurions parfaitement raison d'y voir un danger menaçant pour l'avenir et la prospérité du Canada. Il est en effet évident que les fabricants canadiens, outillés pour la construction de certains articles destinés à une population de 8,000,000, ne pourraient pas soutenir la concurrence avec les fabricants américains qui, eux, sont organisés pour fabriquer des spécialités répondant aux besoins d'une population de 92,000,000. Cet écueil n'est pas à envisager, cette éventualité n'est pas à envisager, puisque, comme nous venons de le dire, le traité de réciprocité avec

FIGURES EN CIRE
 Cette vignette a été faite d'après une photographie réelle
 d'une de nos têtes en Cire.

Manufacturées par **DALE & PEARSALL**
 106 Rue Front Est, TORONTO
 Fabricants des FIGURES EN CIRE ET FORMES A ETALAGE
 de la Marque
D. & P.



Représentant pour la Province de Québec.
NAP. DEBIGARE
 84 Rue DU PONT, QUÉBEC.

Les Etats-Unis ne s'applique pas à cette catégorie d'articles.

D'ailleurs, les conditions actuelles du pays ne permettent à aucun gouvernement d'adopter un programme de libre échange au Canada. L'administration du pays a besoin de revenus, pour mener à bonne fin les entreprises gigantesques commencées, et répondre aux besoins futurs, nés du développement des ressources naturelles du pays. Cette politique de libre échange, nécessiterait l'imposition de la taxe directe le public canadien ne l'accepterait certainement pas et le gouvernement promoteur d'une telle loi ne pourrait pas se maintenir un jour de plus au pouvoir. Laissons donc cette crainte de côté pour l'instant, et envisageons la question de rapproche avec les Etats-Unis, au point de vue des produits de la ferme; essayons de voir, s'il est avantageux pour nous d'accepter une semblable transaction commercialement parlant.

Le Canada est essentiellement un pays agricole, indépendamment de ses forêts, de sa pêche et de ses mines, et il est actuellement capable d'offrir à l'exportation, une quantité considérable de ses produits, autrement dit, sa production agricole surtout excède de beaucoup la consommation locale.

Comme preuve de cette surproduction, jetez les yeux sur la statistique ci-dessous:

POUR L'ANNEE SE TERMINANT LE 31 MARS 1909.
NOUS AVONS EXPORTE:

| | |
|--|--------------|
| Des animaux vivants comme suit: | \$10,768,622 |
| Bêtes à cornes, pour la somme de | 1,036,659 |
| Chevaux, pour la somme de | 625,095 |
| Moutons, pour la somme de | |
| Du grain comme suit: | |
| Orge, pour la somme de | 1,114,532 |
| Sarrasin, pour la somme de | 2,367,241 |
| Avoine, pour la somme de | 1,350,092 |
| Pois, pour la somme de | 866,527 |
| Blé, pour la somme de | 6,837,787 |
| Produits du grain, pour la somme de | 17,868,179 |
| Produits des pêcheries, pour la somme de | 15,301,671 |
| Du bois, pour la somme de | 1,808,472 |
| Métaux comme suit: | |
| Or et argent, pour la somme de | 21,120,410 |
| Nickel, pour la somme de | 3,320,954 |
| Provisions comme suit: | |
| Beurre, pour la somme de | 1,020,868 |
| Fromage, pour la somme de | 21,647,000 |
| Patates, pour la somme de | 1,138,352 |

En face de tels chiffres, tout bon Canadien, ayant à cœur le développement rapide de son pays, doit se demander s'il n'est pas temps de trouver un marché capable d'absorber ce surplus de production et d'en donner le meilleur prix possible.

Carrés et Mats Axminster.

La maison bien connue Herm Patz Oelsnitz (Saxe) tient maintenant un stock au Canada. Echantillons soumis avec plaisir.

OTTO T. E. VEIT, & CIE.

64 rue Wellington Ouest, TORONTO.

Salles d'exhibition, 726 Edifice Empire.

Agent pour Québec, Chs. Morin, 300 rue St-François, Québec.

QUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

QUATE DE COTON:
"NORTH STAR,"
"CRESCENT,"
"PEARL."

La qualité pour cette saison est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix à évaluer avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la cote en paquets "North Star," "Crescent," et "Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., -- Toronto.
Agents de Vente.



ABONNEMENTS
France 6 fr. par an
Canada Postal 10 fr.
Le numéro 80 centimes

BULLETIN COMMERCIAL DE LA
MERCERIE, CHÈMISERIE, LINGERIE
NOUVEAUTES ETC.

RÉDACTION ET ADMINISTRATION
102 rue Lafayette
PARIS (10e) Téléphone 445-21

"LA CONFECTION FRANÇAISE" est l'organe de publicité de premier ordre touchant le commerce de gros de détail et d'exportation. Pour tous renseignements consultez la section s'adressant à la Société Générale de Publicité
"LA BELLE UNIVERSELLE" 102, rue Lafayette, Paris. Directeur général: W. E. KAROLUSKI
C'est la plus importante Maison de France pour la Publicité dans les journaux industriels, techniques et corporatifs.

sible. Quel que soit le parti politique qui tienne le pouvoir, le problème restera le même, c'est surtout et avant tout une question économique où l'intérêt du Canada est en jeu.

A l'heure actuelle, il n'y a qu'un marché dans le monde entier dont les portes nous soient ouvertes: L'Angleterre est le seul pays où nous puissions exporter nos produits agricoles sans subir une taxe onéreuse d'entrée. Mais, sur ce marché, nous rencontrons la concurrence formidable de tous les autres pays du monde qui, comme nous, et nantis des mêmes avantages, y écoulent leur surproduction.

**POUR L'ANNEE SE TERMINANT LE 31 MARS 1910,
NOUS AVONS EXPORTÉ A L'ANGLETERRE:**

| | |
|--|--------------|
| La quantité d'animaux, de grain, de poisson, de provisions, de foin, de patates suivantes: | |
| Bêtes à cornes, pour la somme de | \$ 9,079,918 |
| Chevaux, pour la somme de | 88,215 |
| Moutons, pour la somme de | 11,441 |
| Orge, pour la somme de | 751,270 |
| Sarrasin, pour la somme de | 306,352 |
| Avoine, pour la somme de | 508,300 |
| Pois, pour la somme de | 211,806 |
| Ille, pour la somme de | 58,538,772 |
| Poisson, pour la somme de | 4,749,774 |
| Beurre, pour la somme de | 587,493 |
| Fromage, pour la somme de | 21,481,360 |
| Foin, pour la somme de | 922,718 |

Pendant ce même laps de temps, se terminant le 31 mars 1910, nous avons exporté aux Etats-Unis:

| | | |
|--|--|------------|
| Bêtes à cornes, pour la somme de | | \$ 619,995 |
| Chevaux, pour la somme de | | 913,908 |
| Moutons, pour la somme de | | 587,604 |
| Orge, pour la somme de | | 66,968 |
| Sarrasin, pour la somme de | | 938,20 |
| Avoine, pour la somme de | | 534,692 |
| Pois, pour la somme de | | 347,308 |
| Ille, pour la somme de | | 1,883,647 |
| Poisson, pour la somme de | | 4,579,534 |
| Beurre, pour la somme de | | 201,968 |
| Fromage, pour la somme de | | 63,309 |
| Patates, pour la somme de | | 349,104 |
| Foin, pour la somme de | | 675,843 |

Ces chiffres nous prouvent donc que nous avons à nos portes un marché (le plus important du monde), susceptible d'être un débouché précieux pour notre surproduction de produits agricoles, pouvons-nous refuser son offre de nous en faciliter l'écoulement?

Sans doute, nos orgueilleux voisins refusèrent, il y a quelques années, de conclure avec nous un accord dans ce sens. C'est qu'alors nous étions, à leur jugement, un trop petit peuple pour traiter avec eux d'égal à égal. Nous avons grandi depuis, superbement grandi, notre prospérité inouïe nous a fait un renom aux quatre coins de la terre et notre voisine dédaigneuse vient, d'elle-même cette fois, nous tendre la main. C'est un hommage qu'elle rend à notre ténacité, à notre énergie, et nous aurions tort de lui tenir rigueur de son geste discourtois d'autrefois.

D'ailleurs, n'oublions pas que nos voisins sont nos meilleurs fournisseurs et presque nos meilleurs clients—déjà!—malgré les droits élevés imposés des deux côtés de la frontière. L'an dernier, nos exportations en Angleterre se sont élevées à \$150,000,000 et aux Etats-Unis à \$113,000,000. Nos importations de Grande-Bretagne sont montées à \$95,000,000 et celles des Etats-Unis à \$230,000,000!

Lorsque ce nouveau marché nous sera ouvert, nul doute, que notre industrie fermière et agricole ne se développe dans des proportions étonnantes, et ce développement est devenu une nécessité absolue, à l'heure actuelle, vu l'augmentation sans cesse croissante de la population. Ne croyez pas, cependant, que seule la classe agricole s'enrichira de ce traité de réciprocité. L'expérience a prouvé que les intérêts de toutes les classes se touchent de près et marchent de front: quand les récoltes sont bonnes, les affaires industrielles et

commerciales le sont aussi. Plus un cultivateur gagne, plus il dépense, tout le monde en profite. En augmentant la richesse de la population agricole, la nouvelle convention douanière assurera à l'ouvrier du travail mieux rémunéré, au commerçant et à l'industriel, une clientèle qui aura besoin de plus d'achats, à l'honneur de profession des honoraires plus élevés.

Quant à nos relations commerciales avec l'Angleterre, rien n'y sera changé, nos produits continueront comme par le passé à prendre la route de ses marchés et nous pourrions toujours les vendre en concurrence avec les autres pays du monde.

Les chiffres que nous avons donnés plus haut, nous sont une brillante leçon d'économie. Ils nous prouvent que le commerce est régi par la loi suprême de l'offre et de la demande. Lorsque aux Etats-Unis la demande pour certains produits agricoles eut de telle sorte qu'elle fut bientôt supérieure de beaucoup à l'offre, les prix augmentèrent à ce point, qu'il devint plus avantageux aux Américains, malgré les droits de douane, d'acheter par grosses quantités nos produits canadiens. A plus forte raison, le jour où l'on fera disparaître les droits de douane, les Américains nous achèteront nos produits d'une façon courante et dans de bien plus grandes proportions.

Mais ils ne devront pas oublier qu'ils seront toujours en compétition avec le marché anglais que nous ne désertons pas, et que, s'ils désirent se procurer nos produits, ils doivent nous en offrir un meilleur prix que celui que nous pouvons obtenir en Angleterre. Au point de vue commercial, le plus fort enchérisseur est le meilleur client.

Pour conclure, la réciprocité avec les Etats-Unis constituera une poussée merveilleuse pour le développement de notre agriculture et du même coup avantaquera notre commerce et notre industrie. Ce sera, d'après nous, une nouvelle ère de prospérité pour le Canada.

AUMENTATION DU COMMERCE DU CANADA

Le rapport du Département de l'Industrie et du Commerce pour le mois de juillet, accuse une augmentation de près de six millions sur le commerce total du Canada.

Les importations et exportations se sont élevées à \$67,131,294, en augmentation de \$3,804,714 sur le mois de juillet 1910. Le montant total des importations et exportations pendant les quatre premiers mois de l'année fiscale s'élève à \$249,031,772, en augmentation de \$16,491,512 par rapport à la période correspondante, l'année précédente. Dans cette somme, les importations figurent pour \$156,067,386. Le revenu des douanes, pour les quatre premiers mois de l'exercice fiscal, est de \$25 425,868, en augmentation de \$3,000,000.

Les fabricants de planches à tissus, planches à crouler, planches à dévider, planches à envelopper, planches à plier, planches à pièces, planches à rouleaux, planches de milieu, planches de noyau, planches à enformer, formes, cadres, supports, etc., servant à crouler, dévider, envelopper, plier ou enformer les marchandises en pièces ou en rouleaux, telles que tissus, draps, textiles, toiles, etc.—sont priés d'indiquer leurs prix et de mentionner si leurs produits sont nmis à leurs extrémités de calottes, coiffes couvertes en métal ou de plaques métalliques, etc.

Avec ces renseignements, les fabricants voudront bien donner leurs noms et adresses.

Toute information utile sera dûment rémunérée.

Prière d'adresser les réponses à la **CROIX ANCREE, CALOTTE D'OR**, chez M. le Directeur du journal "TISSUS ET NOUVEAUTES", Montréal, Québec, Canada.

"Chaussettes Confortables!"

Votre magasin moderne ne devrait pas vendre de chaussettes surannées, pleines de coutures, s'ajustant mal. Les hommes intelligents que vous voudriez voir venir en foule à vos comptoirs, demandent de plus en plus des chaussettes tricotées sans couture et s'ajustant bien.

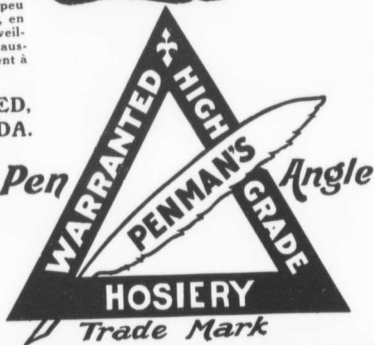
LES CHAUSSETTES PEN-ANGLE,

celles qui n'ont pas de couture et qui vous font un ami de tout homme qui en achète. Mettez cette ligne sur vos rayons et observez comment notre publicité les fait sortir rapidement de votre magasin.

Le genre 2404 est un article qui se vend rapidement - Filé Cachemire Australien de la plus fine qualité, talons et bouts spéciaux insérés, s'ajustant très bien. Aussi doux que du duvet, cependant d'une durée étonnante. Nous l'appelons "Everlast" et ce nom est à peu près correct. Le genre 1350, en soie, est une autre valeur merveilleuse qui se vend vite. Les Chaussettes Pen'-Angle se détaillent à 25c., 35c. et 50c.

**PENMANS LIMITED,
DE PARIS, CANADA.**

Sous Vêtements,
Bas et Chaussettes, *Pen*
Sweaters.



L'HOMME CAPABLE

Quelques traits d'un vendeur devenu propriétaire d'un magasin. — Connaître, savoir est de la plus grande utilité.

L'homme capable, celui qui possède parfaitement sa part, diffère totalement du commun des employés. Quel que soit ce que vous lui demandiez, vous sentez, quand il vous sert, qu'il a saisi votre idée du premier coup et qu'il ne vous présentera pas autre chose que ce dont vous avez besoin. A peine avez-vous exprimé un désir que sans hésitation, il va vous donner satisfaction, il vous apporte exactement l'article que vous lui avez demandé aussi bien comme taille que comme qualité. Il ne vous fait pas répéter une douzaine de fois votre demande, tandis qu'il s'occupe de chercher parmi les marchandises, il ne vous offre pas quelque chose de "similaire", de "presque pareil", sous prétexte qu'il ne peut mettre la main immédiatement sur l'article demandé, non, il vous donne exactement ce que vous voulez et il vous le donne rapidement, parce qu'il a dans sa tête toute la composition de son stock. S'il manque de l'article que vous voulez, il peut vous offrir quelque chose de qualité équivalente, mais en spécifiant que ce n'est pas un article de même fabrication; il ne doit en aucun cas tromper le client en substituant un article à un autre de même apparence; s'il ne peut vous le fournir, il vous dit franchement que la maison ne possède pas ce modèle.

L'homme capable se fait un devoir d'étudier les besoins et les préférences des différentes classes de clients. Il n'ignore pas que telle importante maison se sert depuis des années de telle encre dans ses bureaux et qu'elle n'en veut absolument pas d'autre. Il ne commet pas l'imprudence de lui en proposer une autre sorte sous prétexte qu'elle est d'un plus gros rapport pour sa maison. Il ne demanderait pas mieux que d'augmenter les profits de son patron en poussant cette nouvelle encre, mais il considère que ce profit ne vaut pas la peine de courir le risque de mécontenter et de perdre le client.

L'homme capable s'attache aux plus petits détails, il a une mémoire prodigieuse, il se souvient que les maisons X, Y ou Z, emploient telles sortes de crayons de telles dimensions et il se garde bien d'en envoyer d'autres, de peur de se fermer leurs portes. Il s'intéresse à toutes les questions, il a des façons toujours renouvelées d'arranger ses comptoirs, ses rayons, ses étalages. Il voit tout de suite les articles qui peuvent intéresser et fixer l'attention des clients, il se les procure et les place bien en évidence. Il sait que chaque client a un goût bien personnel, deux mots lui suffisent pour saisir son penchant, il ne perd dès lors pas son temps à lui présenter des articles qu'il sait ne pas devoir lui plaire. Tel bureau aimera des crayons d'une certaine dimension tel autre exigera une fourniture complètement différente, il le sait.

L'homme capable sait exactement où se trouve n'importe quel article du stock, même si cet article a été acheté plusieurs années auparavant et relégué, pour cause de mévente, dans le coin le plus caché et le plus sombre du magasin. Heureusement qu'il est là pour s'en souvenir, car le fournisseur de cet article s'est présenté plusieurs fois depuis, et on aurait pu lui en commander inutilement. Il se rappelle fort bien qu'une certaine étoffe n'a pas plu à la clientèle et que le coupon en est encore intact dans le sous-sol.

La présence de l'homme capable vous dispense de surveiller les commis pour vous assurer qu'ils s'occupent des clients; vous pouvez vous reposer sur lui et être certain que s'il y a une chance de vente, il en profitera aussi bien et même mieux que vous ne le feriez vous-même. Quand il a la direction du magasin, vous vous sentez tranquille, tandis que vous êtes tracassé si ce soin est laissé à un autre. L'homme capable s'adapte à votre maison et sans lui, il y manque-

rait quelque chose. Il prend autant d'intérêt à votre commerce que si c'était le sien propre. Il travaille avec plaisir, son ouvrage lui est une véritable distraction, il ne regarde pas continuellement l'horloge d'un air d'ennui, et à l'occasion, si la besogne presse, et que le moment l'exige, il sacrifie volontiers une après-midi de samedi.

Il considère son travail comme une chose sérieuse; ce n'est pas à son point de vue un laps de temps qui prend fin à midi ou à 6 heures, c'est mieux que cela, et à tout moment il tire des plans pour agrandir le champ de son action et arriver à de meilleurs résultats.

L'homme capable a un idéal et il en poursuit la réalisation. Il ne se laisse pas entraîner par les amusements ou les mauvaises habitudes et il préférerait manquer une vente plutôt que de sacrifier une conviction, mais il est rare que cela se présente, sa franchise et sa droiture en imposent. Lors qu'un homme aussi capable est promu à la direction d'une maison, la basse jalousie de certains commis insinue que c'est du favoritisme; c'est faux, ce n'est là qu'une distinction des plus naturelles et le choix du plus digne. Le meilleur entre tous doit occuper la place prépondérante à laquelle ses qualités et son énergie lui donnent droit et si on lui refuse cette satisfaction, il prendra plutôt une affaire à son propre compte. L'homme capable ne doit pas rester dans l'ombre, il mérite honneurs et récompenses.

PARIS KID GLOVE STORE

Le magasin Paris Kid Glove Store, 120 rue Peel, Montréal, annonce à sa clientèle l'arrivée de Mlle Burlagh, spécialiste experte en cravates, qui donnera des séances d'essayage du célèbre cravat "Binner", du 11 au 23 septembre 1941.

KANTKRACK

COATED LINEN

COLLARS



Faux-Cols
En Toile Recouverte
M. & B. Chat. d. —
Sentez le Manufacturier qui vous soutient — particulièrement quand il peut vous fournir de **mieux** marchandise.

LES FAUX-COLS KANTKRACK
sont vendus au même prix à tous les marchands.
Ils sont vendus au même prix par tous les marchands.
Aucun d'eux ne peut acheter les Faux-Cols KANTKRACK à meilleur marché que vous qui achetez soit fait d'une seule douzaine ou par lots de mille douzaines — Aucun marchand ne peut vendre les Faux-Cols KANTKRACK au talais.

Fait au Canada par
Parsons & Parsons Canadian Company
HAMILTON — ONTARIO.
Envoyez votre ordre dès maintenant.

STOCK DE TAPIS ET D'ARTICLES DE MAISON LE PLUS CONSIDERABLE ET LE PLUS COMPLET DANS LE PAYS.

Notre Stock d'Automne comprend les styles et qualités désirables dans toutes les lignes suivantes :

Ligne spéciale de **Mousseline d'Art**, à détailler à 50.

Achat spécial **Edredons**, grandeur 60 x 72, à détailler à **\$3.50**.

Lots dépareillés de **Rideaux de Dentelle**, à liquider à très bon marché.

Bonne ligne de "**Scrim**" de l'antique, rev. tshib, décoratif. Fonds Crème et Arabe, à détailler à **20c.**

Tapis

Toutes les sortes et qualités. Couleurs les plus nouvelles.

Confortables

Boutres de Laine et de Paines. Tous les Prix.

Couvertures

Couvertures Blanches et Gris. Couvertures en laine de couleur.

Carrés de Tapis

Toutes les Grandeurs.

Oreillers

Couffis de toutes qualités.

Prélarts

Toutes les qualités et largeurs.

Linoléums

Toutes les qualités et largeurs.

Mattings Chinois et Japonais, Mats (grand assortiment), Rideaux en Dentelle et Tapestry, Nets et Mousselines à Rideaux, Dessus de Table, Brosses à balayer les Tapis, Consolides d'Escalier, Mousselines et Cretounes d'Art, Couvre-pieds Blancs et de Couleur.

GREENSHIELDS, LIMITED MONTREAL

N'avez-vous pas de but déterminé?

A VEZ-VOUS simplement un "emploi salarié" et n'ambitionnez-vous pas une situation plus importante? Pensez-vous que votre travail actuel est suffisant pour développer vos facultés en vue d'une position plus élevée.

Certains hommes pensent que l'activité qu'ils déploient dans leur travail journalier est tout l'investissement dont ils ont besoin, mais les hommes qui occupent des situations comportant de hauts salaires ont des idées plus rigides.

L'homme qui n'a pas de but déterminé, qui s'attend à ce que son emploi lui fournisse les connaissances qui le feront réussir, n'est pas celui qui, quelque jour, ménera sa propre barque; possèdera une place de villageotier, ou sera le chef d'autres hommes.

Pour obtenir le succès, ayez recours à Sheldon.

Les Cours Sheldon sur l'Art de la Vente, l'Établissement des Affaires et l'Étude de la Nature Humaine sont à la fois les plus intéressants, les plus fascinants, les plus utiles de tous les enseignements. Il n'y a rien, dans tout autre ouvrage qui ait jamais été publié, qui soit exactement semblable à l'étude de Sheldon.

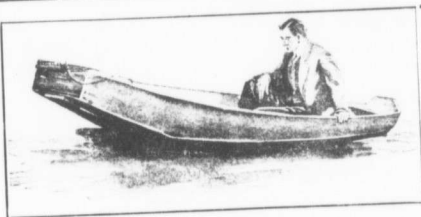
Les Cours Sheldon sont uniques, d'une ampleur et d'une originalité merveilles, et ils ouvriront à votre esprit de nouveaux horizons qui pourront vous conduire au succès.



The Sheldon School

1252 REPUBLIC BUILDING

CHICAGO



Quel que soit votre travail actuel, vous avez besoin d'aide si vous aspirez aux situations de \$5,000—\$10,000, dont le nombre augmente avec les années.

Vous devez connaître les lois, les raccourcis, les courants rapides qui portent les hommes sérieux, ambitieux aux situations les plus importantes. Un bon moyen, que 50,000 hommes actifs ont essayé, est l'École Sheldon.

ayez recours à Sheldon.

Le Livre Sheldon et toute la littérature intéressante qui l'accompagne sont envoyés avec plaisir aux hommes sérieux qui ont plus que de la curiosité. Si vous êtes de ce nombre, ces livres sont pour vous. Le coupon ci-dessous vous les fournira. Pourquoi attendre? Pourquoi ne pas prendre contact avec le succès aujourd'hui même?

En écrivant, mentionnez votre âge et votre occupation actuelle.

THE SHELDON SCHOOL, 1252 Republic Bldg., CHICAGO.

Veuillez m'envoyer LE LIVRE SHELDON et des renseignements complets.

NOM.....

RUE.....

VILLE..... PROVINCE.....

ÂGE..... OCCUPATION.....

ELLIS

La Vente des Marchandises de Qualité est celle qui est profitable.



Le marchand a tout profit à cultiver la meilleure clientèle de son district. C'est ce qui rapporte le plus d'argent au marchand et procure le plus de satisfaction au client. Les Sous-Vêtements Ellis étant des sous-vêtements de haute catégorie se sont acquis la clientèle des meilleurs citoyens de la province de Québec et, comme résultat, celle des marchands qui se proposent de s'assurer cette clientèle.

Les Sous-Vêtements Ellis s'ajustent parfaitement et demeurent irréductibles. Les échantillons pour 1912 sont maintenant entre les mains de nos vendeurs.

Le procédé de tricotage côtelé à l'aiguille à ressort, par lequel les Sous-Vêtements Ellis sont faits, est contrôlé exclusivement par cette Compagnie au Canada.

AGENTS DES VENTES :

Provinces Maritimes—J. A. MURRAY, Sussex; N.B. Montréal et Province de Québec — E. O. BARRETTE & CO., Montréal. Ontario — THE EDWARD BURNS CO., Toronto. Ont.

ELLIS UNDERWEAR CO.,

Bureau Principal et Manufacture à Hamilton, Ont.

Fleurs et Feuilles Artificielles.

SPECIALITE :

Fleurs et feuilles en étoffe et en papier pour bouquets, festivités, décoration générale, couronnes, etc.

DERNIERES NOUVEAUTÉS

Bouquets de fiançailles, fruits, guirlandes, tiges, décorations murales, fantaisies à suspendre, jardinières, décorations de tables, paniers, arbustes et buissons en miniature, plantes décoratives, pots en fleurs aromatiques, vases, paniers pour mariages : matériaux pour la confection de couronnes, fleurs sèches, herbes, plantes naturelles conservées, palmes, feuillages en papier, etc.
Plumes pour garnir les chapeaux :—Plumes d'autruche, héron, fantaisies, ailes, pompons, etc., etc.

F. W. H. Hegetwald, Dresde,
ALLEMAGNE.

Exportation vers tous les pays.

SOUS-VETEMENTS

MARQUE "HEALTH"

NOTRE stock est maintenant au complet dans toutes les lignes d'Automne et toutes les pesanteurs pour Femmes et Enfants.

Nous avons aussi un stock complet de Corps pour Femmes, avec manches courtes et sans manches, dans les pesanteurs moyennes, à tous les prix.

Greenshields Limited

MONTREAL.

LE CLERGE ET LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES.

Nous lisons dans le "Grocers' Review":

L'évêque de Londres, s'adressant à une nombreuse audience de membres de sociétés coopératives, réunies à sa résidence officielle, aurait dit qu'il aimait trois choses dans le mouvement en faveur des coopératives: absence de crédit, de dettes, de concurrence. Cette assemblée de membres de coopératives à Fulham Palace a lieu annuellement, et l'évêque semble être un partisan convaincu de ce système contestable de faire du commerce. On a souvent constaté que des clergymen et autres personnes, ayant parlé en public de ce mouvement, l'avaient fait sans connaître à fond la question. Nous avons appris que, lorsqu'on leur avait écrit à ce sujet, ils avaient répondu que des membres de coopératives leur avaient envoyé un certain nombre de documents et qu'ils pensaient être dans le vrai. Ces messieurs ont évidemment oublié qu'il y a généralement deux manières d'envisager une question et ont négligé leur devoir en ne se renseignant pas complètement avant de prêter leur appui à un mouvement au sujet duquel leurs connaissances étaient imparfaites.

Comme l'évêque de Londres prend la part des coopératives depuis de nombreuses années et qu'en conséquence il a eu beaucoup d'occasions d'étudier leur système, il est difficile de comprendre pourquoi il a prononcé les paroles citées plus haut "Pas de crédit!" N'est-il pas au courant de la controverse vécue qui eut lieu et qui a lieu, au sein même du parti des coopératives au sujet du crédit considérable fait par les sociétés coopératives? "Pas de dettes!" N'a-t-il jamais vu d'états de comptes de coopératives montrant les milliers de livres sterling auxquels s'élevaient les dettes de leurs membres (dettes parfois dissimulées en les incluant dans le stock), à la fin d'un trimestre, quoiqu'une forte partie de ces dettes ait été payée avant la fin du trimestre pour obtenir le dividende?

"Pas de concurrence!" N'a-t-il jamais entendu parler de sociétés voisines l'une de l'autre s'efforçant de se dépasser l'une l'autre dans la course au dividende? N'a-t-il jamais entendu des plaintes concernant des membres d'un magasin

attirés dans un autre par l'appât d'un dividende de deux pence, trois pence ou même plus élevé? N'a-t-il pas lu le rapport du Congrès Coopératif en juin, alors qu'il fut décidé que, si la société coopérative de Beswick ne cessait pas la concurrence qu'elle faisait aux autres sociétés, elle serait rejetée de l'Union Coopérative, un délai lui ayant été accordé jusqu'en mars prochain pour amener l'ordre dans ses affaires? N'a-t-il jamais entendu parler de la guerre à mort que les coopératives faisaient aux commerçants? N'a-t-il pas lu cet extrait d'un journal coopératif paru en juin: "Pour les plus réfléchis de ses partisans, il semble que le mouvement coopératif ait perdu de vue son idéal et devienne simplement un facteur dans le monde de la compétition?" "Les coopératives ne sont pas réellement des ennemies des commerçants!" Que dire de leur déclaration publique que leur but est l'élimination des commerçants (nous croyons que ceci lui a été déjà signalé); ou comme l'a dit un directeur de la C. W. S., "que leur but est de supprimer le commerçant ou le producteur individuel"? N'éprouve-t-il pas de remords pour les membres de son église, sans mentionner tous les autres, qui, faisant honnêtement pour leur commerce légitime de pourvoyeurs du public, sont jetés sans pitié sur le pavé par ce mouvement soi-disant coopératif? Ne voit-il pas qu'en soutenant le mouvement coopératif, il fait concurrence comme boncher, boulanger, épicer, cordonnier, etc., aux membres des congrégations auxquelles il adresse la parole? Comment peut-il, ayant adopté volontairement cette position de compétition, espérer que ces commerçants, membres de la congrégation, le considèrent comme leur guide et leur père spirituel? Nous désirons tenir en estime les clergymen de toutes dénominations. Ils ont un noble travail à faire; mais en se mêlant ainsi d'une querelle commerciale, en soutenant un système particulier de faire affaires, en le louant et en condamnant l'autre très injustement, ils s'écartent de leur rôle et nuisent à leur influence pour le bien. Que les clergymen exercent toute leur influence pour enseigner la morale, l'honnêteté et la franchise en affaires; ce n'est pas à eux de prendre parti pour un commerçant ou un système de commerce contre un autre.

Comme Neuf Au Lever Du Soleil.

Vous ne pouvez pas faire d'erreur en commandant un approvisionnement de ces faux-cols en toile à l'épreuve de l'eau. Ils créent une demande là où il n'en existe pas, et ils ne perdent jamais de terrain là où ils ont été introduits.

Le caractère le meilleur du

FAUX-COL "CHALLENGE"

est qu'on peut le nettoyer avec une éponge et qu'il est aussi bon que s'il était neuf; cependant il n'a aucun des mauvais points du faux-col vieux style. Pas d'odeur, pas de cassure.

Tous les bons caractères des tissus lavables.

The Arlington Co., of Canada, Limited.

54-64 AVENUE FRASER

TORONTO.

Stock entre les mains des agents suivants: Ontario—J. A. Chantler & Co., Toronto.
Est—Duncan Bell, Montréal. Ouest—R. J. Quigley, 212 Bloc Hammond, Winnipeg.

Brodez votre Monogramme



Sur vos Effets de Literie, Nappes, Serviettes de Table, Essuie Mains, Coussins, Mouchoirs, etc. Pour 25 cents, nous vous enverrons un patron perforé de votre Monogramme, dans toute grandeur jusqu'à 3 pouces, ainsi qu'un Alphabet Perforé Complet, un pain de "Stampon" (tampon servant à répandre la couleur sur la perforation), et des instructions complètes sur la manière de s'en servir.

Nous vous vendrons :

Un patron Perforé pour Cache-Corset, | 10c
 Un Patron Perforé, 20 à 20 pouces, Pièce Centrale. | CHAQUE.
 Un Patron Perforé pour Extrémité d'Essuie-Mains, |
 Un Patron Perforé pour Mouchoirs, Chapeaux, Dessus de Plateaux.

Pour renseignements, écrivez à

THE CENTRAL ART DESIGNING CO.,

Nouvelle Boite Postale 105.

MONTREAL.

Les Gants de Peau

DE PEWNY

Aideront votre
Département
des Gants



Greenshields Limited
MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

| | | | |
|--|----|---|--------|
| A | | M | |
| Arlington Company of Canada, Ltd., The (Toronto) | 45 | MacDonald, John | 21 |
| B | | McCall, D | 27 |
| Brock Co., Ltd., W. R. The | 22 | N | |
| C | | Nisbet & Auld | 16 |
| Canadian Converters' Co., Ltd., The | 25 | P | |
| Central Art Designing & Co. | 46 | Parsons & Parsons Canadian Co. The (Hamilton) | 42 |
| Conféction Française | 39 | Peuman, Ltd. | 41 |
| D | | Perrin Frères | 9 |
| Dale & Pearsall | 38 | Pullan & Son | 4 |
| Dabenhams, Ltd. | 19 | R | |
| Dominion Oil Cloth | 34 | Racine & Co., Alph | 12 |
| Dominion Textile Co. | 11 | S | |
| E | | Schofield Wollen | 22 |
| Ellis Underwear | 44 | Sheldon School (The) | 13 |
| F | | Sterling Lace | 27 |
| Fairbairn & Co., R. D. | 29 | T | |
| Flett, Lowndes & Co., Ltd., Toronto | 14 | Tooke Bros | 3 |
| G | | V | |
| Garneau Ltée, Québec | 47 | Veit Otto P. E. | 39 |
| Greenshields Limited— | | W | |
| Etoffes à robes de Priestly | 1 | Watson Mfg. Co., Ltd | 31 |
| Gants Pewny | 46 | Williams, Greene & Rome Co | 37 |
| Sous-vêtements marque "Health" | 44 | Z | |
| Commerce actif d'Automne | 48 | Zimmerman Limited | 32, 33 |
| Dépt. des Tapis, etc | 43 | | |
| H | | | |
| Hegewald F. W. H. | 41 | | |
| Henderson, Robert & Co. | 39 | | |

Quand vous achetez
Des Etoffes à Robes,
demandez la marque **Renommée**
qui représente ce qu'il y a de **Meilleur**
dans toutes les lignes d'étoffes pour Costu-
mes de Dames, etc.

Garneau Limitée Québec

Seuls Agents pour le Canada.
Les Serges et Vicunas.

"SPHINX"
pour hommes sont au premier rang. Ils
donnent toujours satisfaction. Ils
attirent les clients et aug-
mentent les ventes.

Automne 1911

Salle d'échantillons :
MONTREAL,
242 rue St-Jacques,
Chambre 2.

Salle d'échantillons :
OTTAWA,
111 rue Sparks,
Chambre 2.

COMMERCE ACTIF D'AUTOMNE

☞ Nos Stocks d'automne dans tous les départements sont d'une amplitude et d'une diversité nous permettant de faire face convenablement à vos demandes de réassortiment.

☞ La liste de ce dont vous avez besoin, que vous la remettiez à vos voyageurs ou que vous l'envoyiez par la poste, sera l'objet d'une attention prompte et soigneuse.

☞ Nos voyageurs ont des échantillons de nombreuses lignes de Marchandises de Printemps. Vous apprécierez les valeurs qui vous seront offertes.

Greenshields Limited

MONTREAL.