



Tissus et Nouveautés

NOVEMBRE 1905

PRINTEMPS 1906.

LES MEILLEURS

MOHAIRS

pour la Fabrication des
Vêtements de **FEMMES**
et d'**ENFANTS**.

Sont manufacturés par

Priestleys' Limited.

Nous avons en stock des
lignes complètes de noir
et de couleurs dans les
qualités courantes de
marchandises de Priestley,
et nous offrons, dans
notre collection pour
ordres d'avance, toutes les
qualités, fabrications et
dessins désirables pour
ce marché.

Greenshields Limited

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.



The W.R. Brock Company, (Limited)

La Grande Maison de 
Réassortiment de Montréal.

Outre le Commerce de réassortiment pour lequel nous sommes bien préparés cette saison, nous avons **MARQUÉ A PLUS BAS PRIX**, dans **CHAQUE DÉPARTEMENT**, des marchandises qui **DEVONT ETRE VENDUES EN JOBS** avant **L'INVENTAIRE**.

Nous invitons cordialement les
Marchands à visiter notre ma-
gasin ce mois-ci.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2347. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux États-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 arrearages et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VI

MONTREAL, NOVEMBRE 1905

No 11

COMMISSION DU TARIF DE DOUANE

La Commission du tarif de douane qui actuellement procède à une enquête dans toute l'étendue du pays a siégé à Montréal pendant quatre jours.

Il est évident que les ministres qui font partie de cette commission se sont imposé une rude tâche en parcourant ainsi le Canada pour entendre les réclamations et les désirs du commerce et de l'industrie relativement aux changements à apporter au tarif de douane.

Avec beaucoup d'intéressés nous nous demandons si cette enquête conduite uniquement par des membres du cabinet fédéral aura pour couronnement l'établissement d'un tarif plus favorable au développement des industries déjà existantes.

Il ne faut pas oublier que le ministère actuel ne compte guère de protectionnistes dans son sein. Les déclarations des ministres à différentes reprises nous font croire que, pour eux, la question de tarif est avant tout une question de revenu.

Nous comprenons fort bien qu'il est impossible, à moins d'un revenu suffisant, d'assurer les services qui sont du ressort du gouvernement et que la question du revenu n'est pas chose négligeable.

Nous ne craignons donc pas que les ministres la négligent; nous craignons plutôt qu'ils ne cherchent des excédents de revenu au détriment de nos industries.

Un tarif peu élevé favorise les importations, et procure des recettes au Trésor. C'est une vérité qui ne peut être contestée.

Mais on peut diviser en deux grandes catégories les marchandises d'importation, celles qui ne sont pas produites au pays et celles qui sont manufacturées ou peuvent être manufacturées aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Des premières, enlevons celles qui sont des matières premières pour nos propres industries et qui, par conséquent, sont, pour la plupart du moins, exemptes de droit. Il nous reste encore bon nombre de marchandises ou produits que forcément nous demandons à l'étranger. Certains d'entre eux sont frappés lourdement, si lourdement que leur consommation s'en trouve réduite, ainsi que les recettes de la douane. Un tarif plus réduit aurait l'effet contraire, car, comme nous l'avons dit, un tarif peu élevé favorise les importations. Le Trésor gagnerait plutôt qu'il ne perdrait en baissant les droits d'entrée sur maints articles absolument étrangers à la production du Canada,

C'est justement parce que l'importation se trouve encouragée par un tarif bas, que les manufacturiers demandent une augmentation de droits sur maints articles que le Canada produit ou pourrait produire, s'ils obtenaient la protection qu'ils réclament.

Les manufacturiers demandent le droit à l'existence; les ouvriers veulent vivre de leur métier et le capital employé dans l'industrie doit être rémunéré.

La commission du tarif est unilatérale; elle ne représente que les partisans ou plutôt les artisans du tarif de revenu. Les manufacturiers, pas plus que les représentants du capital et du travail, n'en sont exclus. La commission les entend, c'est vrai, mais ils n'ont pas voix au chapitre.

Ne vaudrait-il pas mieux avoir une commission permanente du tarif de douane composée de membres du gouvernement, et de représentants de l'industrie, au lieu de n'avoir qu'une commission temporaire composée d'hommes politiques exclusivement?

Nous sommes persuadés qu'avec le concours d'une telle commission le gouvernement aurait le revenu dont il a besoin et l'industrie la protection qui lui est nécessaire pour vivre et prospérer dans toutes ses branches.

COUPONS DE COMMERCE

Depuis que la loi relative aux timbres de commerce a été mise en vigueur plusieurs marchands ont décidé pour attirer la clientèle, et surtout pour augmenter les ventes au comptant, de donner leurs propres timbres ou plutôt des coupons au comptant.

Quelques marchands donnaient déjà de ces coupons antérieurement à la loi relative aux timbres et ne songent pas à en cesser la distribution. Toutefois, certains d'entre eux sont hésitants dans la crainte que le système depuis longtemps adopté par eux ne soit pas absolument conforme à la lettre de la loi.

La loi veut, en effet, que les coupons portent à leur face la valeur de rachat; tandis que la plupart des coupons, pour ne pas dire tous, indiquent simplement le montant payé au client au moment de la remise du coupon.

Quand ce client a réuni des coupons pour un montant donné, disons \$20 ou \$25, ce client sait que le marchand lui fait un escompte de 5 ou de 4 pour cent sur ses paiements au comptant et qu'il a droit à une valeur de \$1.00 en marchandises, à prendre dans le magasin du dit marchand.

Il serait préférable évidemment que le coupon portât l'indication de l'escompte en même temps que le montant de l'achat, mais les caisses enregistreuses qui impriment ces coupons devraient être modifiées à grands frais.

Dans notre opinion, l'esprit de la loi est respecté du fait que l'escompte accordé par le marchand sur le montant du coupon est connu de toute la clientèle, et surtout par le fait que le marchand donne ses propres coupons, rachetables chez lui et remboursables avec ses propres marchandises.

Le juge, en cas de poursuites, rendrait évidemment un jugement conforme à l'esprit de la loi, sans regarder de trop près à la lettre, surtout dans ce cas, car la législation qui concerne timbres et coupons est une matière entièrement nouvelle.

Le législateur a été au plus pressé qui était de débarrasser le commerce d'un mode d'exploitation qui le menait à la ruine.

Nous engageons nos lecteurs qui distribuent les coupons dont nous avons parlé à mettre une affiche dans leur magasin, sur laquelle serait indiqué le taux d'escompte applicable aux coupons.

De cette manière leur bonne foi ne pourrait être suspectée.

Evidemment il serait préférable de se mettre d'accord avec la lettre en même temps qu'avec l'esprit de la loi et, si la chose est possible, comme nous le croyons, il vaudrait mieux faire modifier la caisse enregistreuse de manière que le coupon porte et la valeur d'achat et le taux d'escompte.

Dans la pratique, il ne semble pas possible de faire enregistrer par cette machine la valeur de rachat du coupon.

Rien ne dit, il est vrai, que ces coupons doivent être imprimés par la caisse enregistreuse; c'est, cependant, la méthode la plus simple et elle a l'avantage de donner son propre contrôle, sans écriture, sans perte de temps et sans possibilité d'erreur.

Comme la loi relative aux timbres et coupons a été votée non pour gêner, mais pour aider le commerce, il est évident que les marchands, en attendant que le texte de la loi ait été rendu plus clair, peuvent être assurés qu'ils ne seront pas molestés sur une simple question de forme.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

L'assemblée trimestrielle des membres de cette association a eu lieu le 11 novembre sous la présidence de M. J. S. N. Dougall. Parmi l'assistance très nombreuse nous avons remarqué: MM. E. D. Marceau, Robt. Wilkins, L. O. Demers, E. S. Bois, Arthur Terroux, Jos. W. Rousseau, J. F. L. Dubreuil, David Lefebvre, Max. Murdock, Hon. J. B. Rolland, Jos. Bossard, R. Vincent, R. Dionne, T. L. Paton, David Watson, F. L. Cains, W. Egan, Jas. Robinson, J. E. Wright, H. McBride, W. Gosling, R. Brosseau, W. B. Matthews, L. E. Bernard, P. Dwyer, P. Gauthier, E. E. Guilbault, Ludger Gravel, Geo. Morin, Frank Côté, E. F. Bernier, et le représentant du "Prix Courant."

Aussitôt après l'ouverture de la séance, M. J. S. N. Dougall lut son rapport qui constate que 860 nouveaux membres ont été enrôlés, laissant après les radiations pour démissions, décès, etc., une augmentation nette de 380 membres. Le nombre total des voyageurs faisant actuellement partie de l'Association s'élève à plus de 5000.

M. Dougall fournit également à l'assistance des rensei-

gnements au sujet d'un nouveau compte de banque qui a été ouvert dans l'intérêt de l'Association, vu qu'il porte un taux d'intérêt plus élevé.

Un vote de confiance fut ensuite voté au Président ainsi qu'à M. F. L. Cains, trésorier de l'Association.

On procéda ensuite à la nomination des officiers pour l'année 1906, avec les résultats suivants:

Comme président: M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains Company, Ltd.

M. W. Egan, représentant de MM. W. R. Brock Co. Ltd.

MM. E. D. Marceau et Robt. C. Wilkins n'ayant point rencontré d'opposition furent élus par acclamation respectivement vice-président et trésorier de l'Association.

Les messieurs suivants furent mis en nomination pour les fonctions de directeurs:

MM. Arthur Terroux, W. J. Cleghorn, J. A. Thompson, R. Forman, C. H. Shaw, E. S. Bois et J. G. Giles.

Il a ensuite été décidé de donner un banquet cette année et un comité de 14 membres fut nommé pour faire les arrangements nécessaires.

Comme nous le disons plus haut, M. E. D. Marceau a été élu vice-président par acclamation.

Le nouveau vice-président est natif de St-Michel de Bellechasse. En 1886, il vint à Montréal et entra à la maison L. Chaput, Fils & Cie, après avoir fait son apprentissage du commerce en gros d'épicerie, thés et cafés dans la grande maison Reid, Murdoch & Co., de Chicago.



E. D. MARCEAU

M. E. D. Marceau est resté pendant 13 ans dans la maison L. Chaput, Fils & Cie, dont 4 ans en qualité d'associé.

Il y a six ans maintenant qu'il a établi son commerce de gros de thés, cafés et épices.

M. Marceau fait partie de la Dominion Commercial Travellers Association depuis 19 ans, et a été directeur de cette organisation de 1892 à 1894.

Le nouveau trésorier, également élu par acclamation, M. Robt. C. Wilkins, est membre de l'Association depuis 25 ans. Il a assisté à toutes les assemblées et à tous les banquets, sauf un, de cette organisation.

Pendant ses cinq premières années de voyages, M. Wilkins a représenté la maison H. A. Nelson & Sons et, avant



Tout Va aux Blouses dans notre Etablissement

c'est-à-dire dans la manufacture des BLOUSES de haute classe de la MARQUE SHIELD et des costumes à chemisette, les leaders sur le marché aujourd'hui.

Le meilleur matériel, les meilleurs styles, la meilleure main d'œuvre, tout entre dans nos marchandises, et cela signifie satisfaction pour nous et pour vous, si vous les tenez.

Nos voyageurs ont maintenant une ligne complète d'Echantillons pour le Printemps ainsi que pour le commerce de Noel et de l'Hiver.

THE NEW YORK SILK WAIST M'F'G. Co.

40, rue St-Antoine, MONTREAL.

de s'établir à son propre compte, il a voyagé pendant neuf an pour la maison James Coristine & Co.

M. Wilkins a été directeur de l'Association des Voya-



ROBERT C. WILKINS

geurs de Commerce pendant deux ans. Il est manufacturier de chemises et de diverses spécialités dans la ligne des vêtements; il est le propriétaire de la marque "Rooster Brand."

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Société de Bienfaisance Mutuelle

L'assemblée trimestrielle des membres de la Société de Bienfaisance Mutuelle des Voyageurs de Commerce du Dominion a eu lieu le 4 courant sous la présidence de M. Alex. A. Murphy. Le rapport présenté montre une augmentation notable dans le nombre des membres, ainsi que dans le chiffre du fonds de réserve.



M. J. S. N. Dougall, de MM. McCaskill, Dougall & Co., élu Président de la Société de Bienfaisance Mutuelle des Voyageurs de Commerce du Dominion.

La nomination des officiers pour l'année prochaine a donné les résultats suivants: MM. J. S. N. Dougall, pré-

sident; Richard Booth, vice-président. (réélu); Charles Gurd, trésorier. Ont été nommés fidé-commissaires: MM. David Watson, E. H. Copland, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, J. N. Christie.

Ces nominations ont été faites à l'unanimité ce qui aura pour effet d'éviter les frais d'une élection.

Le nouveau président, M. J. S. N. Dougall, est le président sortant de la Dominion Commercial Travellers Association, charge qu'il a remplie pendant deux années.

Il a été résolu de tenir l'assemblée générale annuelle de la Société de Bienfaisance Mutuelle, vendredi le 15 décembre prochain.

LES TIMBRES DE COMMERCE

Une déléation auprès du Premier Ministre de la Province

Une déléation importante des marchands détailliers de Montréal a été reçue au bureau du Gouvernement Provincial par l'honorable Lomer Gouin, premier ministre de la Province de Québec.

Le but de la déléation était de s'entendre avec le premier ministre sur les moyens à prendre pour faire respecter la loi fédérale abolissant les timbres de commerce.

Cette déléation se composait de M. J. O. Gareau, président de l'Association Provinciale des Marchands Détailliers; M. J. G. Watson, président de la section de Montréal des Marchands Détailliers; Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers; P. Daoust, président de l'Association des Epiciers; J. C. Contant, président de l'Association des Pharmaciens; M. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association Provinciale des Marchands Détailliers et MM. O. Lemire, Bruno Charbonneau, W. U. Boivin, Frs. Martineau, J. E. W. Lecours, A. S. Lavallée, A. Rouleau, F. C. Larivière, etc., etc.

MM. Honoré Gervais, M. P., M. G. Langlois, M. P. P., accompagnaient ces messieurs ainsi que MM. E. Tarte, de "La Patrie" et M. E. Godin, de "La Presse."

Au cours de cette entrevue, MM. J. O. Gareau, J. G. Watson, P. Daoust, Jean Lamoureux et J. A. Beaudry prirent la parole pour expliquer au premier-ministre les vues du commerce au sujet de l'application de la loi.

MM. Tarte et Godin déclarèrent que la majorité des principaux journaux de Montréal ont résolu de ne plus accepter d'annonces relatives aux timbres de commerce ou de tout autre système analogue.

M. Honoré Gervais, M. P., traite ensuite la question au point de vue légal; selon lui, la loi est claire et il estime que le gouvernement provincial doit protéger les marchands d'une façon efficace. D'après M. Gervais, le timbre n'est permis que dans le cas où il est émis par le marchand lui-même, racheté par le même marchand dans son propre magasin et avec des marchandises qui lui appartiennent.

L'hon. M. Gouin déclare qu'il est contre les timbres de commerce et dit qu'il l'a prouvé en faisant passer une loi contre les timbres, il y a deux ans, à la Législature de Québec, loi qui malheureusement fut déclarée inconstitutionnelle.

M. Gouin ajoute que la loi fédérale est en vigueur depuis le 1er novembre, comme toutes les autres lois criminelles et que ceux qui se croient lésés n'ont qu'à porter plainte devant qui de droit.

Il déclare aux délégués que le gouvernement provincial,



4327

J. Arthur Paquet

QUEBEC

Importateur et Manufacturier de Fourrures.
Immense Stock. — Assortiment considérable.
Hautes nouveautés. Grand choix de patrons.
Valeurs exceptionnelles à des prix corrects.

Articles spéciaux faits sur commande à courte échéance. . . .

Voici le temps de faire des ventes, soignez votre assortiment.
— Demandez notre CATALOGUE et notre LISTE DE PRIX. —

SATISFACTION GARANTIE

Succursales: Winnipeg, Ottawa, Toronto, Montreal, St-Jean, N. B.

LES "ELLIS"
SOUS VÊTEMENTS DE PRINTEMPS
CÔTÉS À L'AIGUILLE
Rien n'équivaut à ces produits
dans toute la ligne des Articles entricot
IRRÉTRÉCISSABLES
REMARQUABLEMENT ÉLASTIQUES
THE ELLIS MANUFACTURING COMPANY LIMITED.
HAMILTON, ONT.

par l'entremise du procureur général ou de ses représentants, prêter toute l'assistance voulue aux marchands et qu'il donnera des instructions dans ce sens.

Après avoir remercié le premier-ministre de ses déclarations, la députation se retire bien persuadée que les timbres de commerce sont définitivement une chose du passé.

INSTRUCTIONS AUX VENDEURS

Rien de grand n'a jamais été accompli, aucune grande cause n'a jamais été gagnée, sans conviction intime, dit "Salesmanship." Tout d'abord, vous devez comprendre et apprécier parfaitement les usages et la valeur du produit que vous avez à vendre. Vous devez être convaincu dès le commencement que vos marchandises sont d'une qualité supérieure à celle de tous les articles en vente aujourd'hui. Vous devez vous rendre compte que ce produit vaut plus que ce qu'il coûte.

Vous devez être animé du sentiment que vous êtes réellement un ambassadeur qui dit la vérité, qui apporte l'instruction et la lumière. Vous portez en vous-même une plus grande part de la vérité des grandes, nobles et sublimes scènes qui se déroulent dans le monde, qu'il n'est possible d'acquiescer de toute autre manière.

Vous devez être fermement convaincu que vous avez à vendre l'article ayant la plus grande valeur qui s'est jamais offert au public. Autrement vous ne pouvez pas espérer convaincre les autres, ou faire qu'ils vous croient.

Quand vous êtes pleinement convaincu de la valeur de vos marchandises, vous devez avoir le courage et la confiance en vous-même nécessaires pour surmonter tous les obstacles qui s'opposent aux ventes. Vous devez croire en vous-même et en vos propres capacités pour remporter un succès pour faire tourner chaque fois une défaite en victoire. Il est certain que vous éprouverez du découragement et que vous aurez des difficultés à vaincre.

Aucun genre d'affaires n'en est exempt. Soyez plein d'entrain et de courage et, si l'abattement s'empare de votre esprit et que les choses prennent une mauvaise tournure pour un jour ou deux, soyez ferme dans vos résolutions et d'autant plus âpre à la tâche.

Faites appel à toute votre énergie physique et morale. Ne pensez jamais à la possibilité d'un échec. Que les difficultés vous servent de marche-pied pour arriver à accomplir des choses encore plus grandes. Vous entendrez peut-être parler de temps durs. Il y a des gens qui vous diront: "Vous ne pouvez pas vendre ces articles! Vous êtes tombé sur une petite ville très pauvre. La population a tout ce dont elle a besoin." C'est alors que la conviction et le courage doivent vous mettre à l'abri de l'influence de semblables remarques.

Souvenez-vous que beaucoup d'hommes remportent de grands succès en dépit de tous les obstacles. Vous pouvez en faire autant. Ce qu'il faut à un homme, ce n'est pas du talent, mais du courage et un but déterminé; ce n'est pas la puissance pour accomplir quelque chose, mais la volonté d'y arriver, quoiqu'il arrive.

Apportez à votre travail une énergie, un enthousiasme qui s'appuient sur la conviction. Mettez-y de la vigueur et de l'entrain et travaillez pour faire de gros profits. Ayez foi en vos marchandises, mettez-vous au travail de tout coeur, et l'esprit qui vous anime se communiquera à d'autres. L'enthousiasme est quelque chose de votre nature qui fait que vous surmontez tous les obstacles, situés devant vous. On n'a jamais rien accompli sans enthousiasme. Faites donner à vos facultés tout ce qu'elles peuvent donner et vous ne pouvez faire autrement que de triompher de toutes les difficultés.

Votre client sera plus influencé par votre chaleur que

par votre logique. Votre enthousiasme créera chez lui un désir violent pour les marchandises que vous offrez. Vous aurez aussi moins de difficultés à surmonter, car vous ferez passer votre client par-dessus toutes les objections qu'il soulèverait dans le cas contraire. Le monde appartient aux hommes d'énergie.

Votre succès permanent dépend plus de votre caractère que de toute autre chose. La personne qui s'abaisse à des actes mesquins de tromperie et de supercherie, si insignifiants soient-ils, peut en tirer profit pendant un certain temps; mais plus tard ces actes deviendront le germe qui rongera tout ce qu'il y a de bon et de noble non-seulement dans ses affaires, mais aussi dans sa vie.

On ne peut apprécier à une trop haute valeur l'importance d'un bon caractère et d'une bonne conduite aux yeux des personnes que vous rencontrez. D'après votre caractère général et vos manières, les hommes ou les femmes se formeront une opinion sur vous-même et sur votre compagnie.

Les yeux du public sont tournés sur vous. Vos habitudes vos fréquentations et vos manières en général auront l'objet d'une observation attentive de la part de ceux dont vous cherchez à obtenir les commandes. De là la nécessité de manières dignes, courtoises, bienveillantes et d'un mode de vie qui vous gagneront la confiance et le respect de tous ceux que vous rencontrez.

LES PERTES DE TEMPS DES VENDEURS

Un bon nombre de vendeurs commencent à perdre du temps dès le matin, dit Worthington Holman dans un numéro de "Sunset." Il leur faut plus de temps pour se mettre au travail qu'il n'en faut à une locomotive épuisée pour ébranler un train de quarante wagons de charbon. A voir l'étude consciencieuse que font ces hommes de leur journal du matin, au moment de leur déjeuner; le travail du correcteur d'épreuves d'imprimerie semble ne consister qu'en une lecture superficielle.

L'étude prolongée d'un journal le matin n'a jamais aidé un vendeur à recruter des acheteurs. Un coup d'oeil jeté sur les titres des articles et la lecture d'une article ça et là sont tout ce qui est nécessaire pour qu'un homme intelligent se tienne au courant du progrès. Il n'y a qu'une seule place plus mauvaise que la table du déjeuner pour y passer une heure ou deux à la lecture d'un journal ou à la discussion de ce qui y est écrit, et c'est le bureau.

Quand un vendeur arrive le matin à son bureau, il devrait prendre sa caisse d'échantillons et s'élaner au dehors. Sa place est là où il y a de l'argent, parmi ses clients possibles. C'est au dehors qu'il a l'occasion de gagner de l'argent. C'est là qu'il devrait être et rester, à moins qu'il ne puisse amener un acheteur au bureau.

Cependant le vendeur honte d'ordinaire le bureau de sa maison d'affaires, comme s'il y était attaché. Son premier acte en arrivant le matin est de s'installer à son pupitre et de se plonger dans une foule de détails. Un commis payé sept ou huit dollars par semaine le débarrasserait de tout ce travail, et trierait sa correspondance de telle sorte que son attention serait attirée uniquement sur les choses essentielles.

La commission qu'il pourrait gagner en surplus pendant ce temps servirait à payer le salaire du commis et lui laisserait une bonne balance pour arrondir son compte en banque. Mais le vendeur ne s'en rend pas compte. Il n'a jamais agi ainsi, pourquoi changerait-il ses habitudes maintenant? L'ancienne manière de faire est assez bonne pour lui—la même vieille allure est assez rapide—une allure cahotée tranquille comme celle de la jument de grand papa. Qu'est-ce qu'une heure ou deux sur la durée d'une journée. Le vendeur allume un bon cigare et examine laborieusement sa correspondance entière, lettres d'affaires, lettres personnelles, bro-

Etoffes a Robes

Prévoyant l'avance énorme qui s'est produite dans le prix des lainages pendant les quelques dernières semaines, nous avons fait des contrats pour notre ligne complète

D'ETOFFES A ROBES

pour le Printemps 1906, et nous n'augmentons pas le prix d'une seule ligne, bien qu'elles vailent aujourd'hui au moins VINGT-CINQ POUR CENT de plus que quand nos contrats ont été faits.

KYLE, CHEESBROUGH & CO., - MONTREAL

Nouveaux Arrivages !

Un superbe assortiment en ART MUSLIN, dernières nouveautés en fait de Patrons et Prix absolument Populaires. Plusieurs Balles de DAMAS pour RIDEAUX. Grande Variété de Couleurs et Prix défiant toute concurrence. 500 Pièces de FLANELLETTES pour Blouses et Robes. Une LIGNE SPECIALE pour ROBES de BÉBÉS. Joli Choix de Patrons et Couleurs.

A. O. MORIN & CIE,

337 Rue St-Paul, Montreal.

chures de publicité, magazines, tout ce qu'il trouve sur son pupitre.

Mais deux heures passées chaque matin à apprendre de nouveaux arguments de vente auraient transformé cet argent, au bout de six mois, en un vendeur magique, capable de faire entrer dans sa poche l'argent des clients aussi facilement que Herr Herman fait sortir d'un chapeau des lapins et autres animaux. La perte de deux heures par jour signifie au bout de l'année la perte de deux mois, la commission entière de deux mois. Rester assis sur une chaise de bureau devrait être un amusement fastidieux pour un homme qui perd de l'argent. Mais un grand nombre de vendeurs semblent être pourvus d'un sens anormal d'humour.

Votre temps est votre capital, votre stock commercial. C'est votre seul capital qui ne vous coûte rien pour l'obtenir et qui vous coûte tout lorsque vous le perdez. Le vendeur prospère théatralise les minutes et les heures comme un avare théatralise l'or.

Celui qui gaspille son temps est un candidat certain à l'insuccès. Les trous creusés dans les digues par les mollusques ont amené leur ruine plus souvent que les tempêtes soudaines. Ce sont les petites choses qui comptent. La perte de dix minutes ici, une heure, un jour là conduira au naufrage la barque de tout homme. Le vendeur qui prend l'habitude de tuer le temps détruit sa principale chance de réussir dans le monde.

SUIVEZ LE PROGRES

La concurrence qui s'est développée depuis quelques années signifie que certains marchands doivent ou se réveiller, ou quitter les affaires. Il se peut qu'il y ait eu une époque où la concurrence n'affectait pas un commerçant hors de la petite ville où il faisait affaires, où il pouvait développer son commerce et se faire un bon revenu. Aujourd'hui les conditions sont bien différentes, dit "Inter-Ocean."

Un commerçant a à faire face à la concurrence la plus vive, s'exerçant à des milliers de milles; il ne peut pas et n'espère pas rester assis tranquillement en attendant que la clientèle vienne à son magasin et lui accorde son patronage.

Il doit être très actif, déployer toute l'énergie dont il est capable, développer constamment de nouveaux plans et rechercher partout de nouvelles idées pour faire progresser ses affaires.

Le commerce de détail est plus compliqué aujourd'hui qu'il ne l'a jamais été. Dans une petite ville même, un marchand doit se mesurer avec des marchands situés à des centaines de milles. Il doit donc adopter un grand nombre de leurs méthodes et créer de nouveaux plans lui appartenant en propre.

Ce marchand doit avoir des ressources d'esprit qu'il n'avait pas autrefois, justement pour les raisons données plus haut. Etant donné que ses concurrents sont des hommes qui concentrent au plus haut degré leurs facultés sur leur commerce, il ne lui est pas loisible de laisser aller ses affaires à la dérive et d'en attendre de bons résultats.

Trop nombreux sont ceux qui ont entrepris le commerce de détail, pensant que c'était une occupation facile à remplir. Ces hommes croient qu'en ayant un magasin et en y mettant quelques marchandises, ils deviendront riches. Il est facile, il est vrai, de louer un magasin moyennant quelques dollars, et quelques centaines ou quelques milliers de dollars fourniront un stock de marchandises.

Quand un marchand choisit son stock initial, il est surpris de la réception cordiale que lui font ceux qui désirent lui vendre des marchandises; mais quand le magasin est loué et que le stock y est entré, la vraie bataille commence. C'est alors qu'il faut faire preuve de ressources d'esprit et d'expérience, autrement la clientèle ne vient pas et les dépenses montent. C'est un signe des temps que les marchands qui méritent l'estime du public continuent à se développer, tandis que ceux qui marchent à l'aventure, sans expérience et sans capacités créatrices — en somme ceux qui n'ont aucun talent pour la vente au détail, sont éliminés.

LES SAISONS COMMERCIALES

Un marchand prospère a dit: "Il n'y a pas de saisons mortes dans le commerce pour l'homme qui comprend ses affaires." Ces paroles devraient faire partie des articles de foi du monde commercial, et tout vendeur devrait apprendre à comprendre et à apprécier complètement leur importance vitale.

La vérité de ces paroles est absolument vraie, dit "Salesmanship," quand on considère une ligne de marchandises dans sa totalité. La vente de marchandises n'est qu'une partie d'une entreprise commerciale et est en général le signe apparent le plus visible du succès; mais ce n'est en réalité que le résultat d'une préparation, de plans et de calculs faits avec soin, sans lesquels toutes les saisons seraient de mortes saisons pour la maison et les vendeurs. C'est pour cette raison qu'il est très peu logique de prendre l'habitude de parler des saisons, comme ayant une influence quelconque sur les affaires. En outre, aucune maison de commerce moderne et entreprenante ne juge aujourd'hui les capacités de ses vendeurs et voyageurs simplement sur les ventes qu'ils font; l'homme de la bonne sorte peut faire des affaires tout le long de l'année pour l'avantage marqué de sa maison.

L'homme qui ne cesse de parler de morte saison, est incapable d'avoir les vues larges nécessaires pour arriver à un succès substantiel; car il parle au point de vue d'une partie au lieu de parler au point de vue du tout; et de même qu'il se livre à des explications illogiques, de même il mine et affaiblit toute sa force de travail — et son commerce.

Il est tout à fait impossible que tous les détails d'une chose soient exécutés à la fois. Le chauffeur doit mettre la vapeur sous pression, avant que le mécanicien puisse mettre en train sa machine; mais en attendant le mécanicien huile telle et telle pièce, examine et ajuste telle et telle autre — pas de morte saison pour lui. Quand le train est en marche, le chauffeur surveille constamment le manomètre, s'il ne fournit pas de combustible à la locomotive — pas de morte saison pour lui.

Il n'existe peut-être pas une seule entreprise humaine où ne se produise des plaintes de ce genre; mais comme l'art du vendeur a atteint la dignité d'une profession, il est grandement temps de parler et d'agir en conformité avec les faits. Les mortes saisons n'existent que pour l'homme qui ne comprend pas son affaire.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

MOHAIRS

de Fantaisie

“Eureka”

SICILIENNES

LUSTRES

Veuillez remarquer, messieurs les marchands, que toutes nos nouvelles lignes d'Étoffes à Robes, pour la saison prochaine, porteront la marque de commerce **“EUREKA.”** Nous avons adopté cette marque pour une marchandise qui se recommande par elle-même, et qui, grâce à la publicité que nous lui ferons, obtiendra la vogue et la renommée parmi les personnes qui marchent toujours en avant, cherchant la haute nouveauté. Notre assortiment dans les genres SICILIENNES, LUSTRÉS, MOHAIRS de fantaisie et CANVAS, sera des plus variés. Nous prions donc messieurs les acheteurs de vouloir bien nous accorder la faveur de voir nos échantillons avant de placer leurs commandes : : : : : : : :



VICUNAS

Noirs et Bleus

“Anchor Warp”

SERGES

Noires et Bleues

“Anchor Warp” voici, messieurs, les VICUNAS et les SERGES les plus en renom sur les marchés Européens et Américains. Par conséquent, si nous introduisons aujourd'hui sur le marché Canadien cette fameuse marque, c'est grâce au travail hardi d'un de nos acheteurs Européens. Nous ajouterons que les Vicunas et Serges Indigo sont d'une nuance Bleu Clair parfaite; il nous faudra certainement un peu d'annonce pour rendre cette marque aussi célèbre qu'elle l'est en Angleterre et aux Etats-Unis, mais nous vous assurons, messieurs, que nous ne négligerons rien, pour la faire apprécier à sa juste valeur. La seule chose que nous vous demandons, messieurs les marchands, c'est de vouloir bien voir nos échantillons, avant de placer vos commandes : : : : : : : :

A. RACINE & CIE.

340-342 rue St-Paul
— MONTREAL —

BUREAU A OTTAWA—III Rue Sparks.

BUREAU A QUEBEC—70 Rue St-Joseph

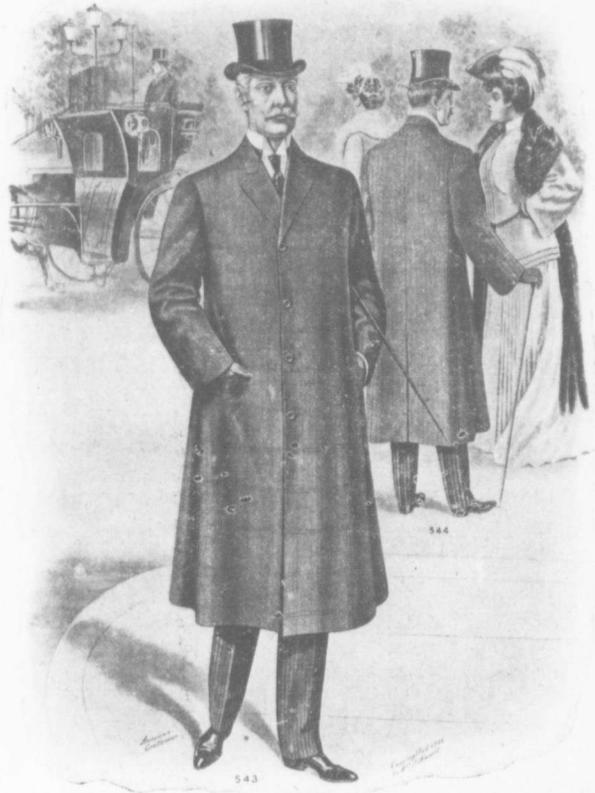
PARDESSUS BOX A UN RANG DE BOUTONS.

Figures 543-544

Le matériel dont est fait le pardessus représenté par cette gravure, est une étoffe de fantaisie pour manteaux. Le pardessus est d'une largeur assez exagérée sur la poitrine et tombe avec ampleur à partir des épaules. La longueur est de 46 pouces pour un homme de grandeur moyenne — 5 pieds

Mesure d'omoplate, avec "allowance"	13 1-4	pouces.
Mesure de poitrine	39	pouces.
Ceinture	35	pouces.
Hanches	40	pouces.

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de ceinture et de hanches, 3-4 pouce aux mesures d'aisselle et d'omoplate et 1 pouce aux première et deuxième mesures d'épaule.



8 pouces — et le pardessus a une ouverture centrale de vingt pouces. Les épaules sont d'une largeur naturelle et forment un effet militaire. Les revers sont un peu en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'incision et le collet a 1 3-4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes qui peuvent rester à l'intérieur ou être rentrées en dedans. Les bords ont une piqûre double de 1-2 pouce et les coutures sont simples. Les manches sont finies par une fente ouverte.

Les mesures prises par dessus le gilet sont les suivantes:	
Mesure à l'aisselle	9 3-4
Longueur à la ceinture	17 1-2
Longueur totale	46
Première mesure d'épaule	13
Deuxième mesure d'épaule	18 1-4

Menez à angle droit les lignes AU et AF.

De A à B, 10 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De A à F, 46 pouces.

Aux points B, C, D et F, tirez des perpendiculaires à la ligne AF.

De B à H, demi-mesure de poitrine, 21 pouces.

De H à I, 2 1-2 pouces.

Le point W est à mi-distance entre B et H.

De W à K, 3 1-2 pouces.

Au point K, abaissez la perpendiculaire sur BK.

De B à K, mesure d'omoplate plus 3-4 po., 14 pouces et élevez la perpendiculaire.

Le Point P est à mi-distance entre B et K.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

Comment se comporte votre Département des Cotonnades ?

Fait-il un profit ou une perte ?

Tout cela dépend du coton que vous vendez.

“**Kingcot**” a fait une réputation enviable pour lui-même et pour les marchands qui le tiennent.

Les cotons “**Kingcot**” ont la qualité qui amène la répétition des ordres... Ils formeront pour vous un bon commerce de coton.

Les cotonnades “**Kingcot**” sont faites dans des manufactures outillées à la moderne, par les ouvriers les plus habiles.

Les voyageurs de toute maison de premier ordre peuvent vous offrir ces lignes manufacturées portant la marque “**Kingcot.**”

Ginghams

Saxons

Flannelettes

Shirtings

Galateas

Coutils à Matelas

Etoffes à Robes

Ginghams pour Tabliers

Domets

Oxfords

Denims

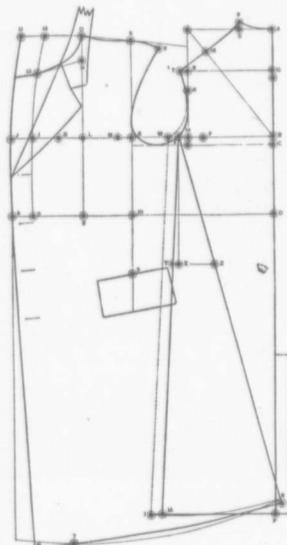
Cotonnades

Toile à Auvents.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

De F à 14, 1-2 pouce.
 Au point 14, élevez la perpendiculaire.
 De B à G, 1-3 de la mesure de poitrine.
 Au point G, menez la perpendiculaire GS.
 De S à T, 3-4 pouce.
 De A à U, 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.
 De U à V, 5-8 pouce.
 Menez la ligne UT.
 De 10 à 9, 1-2 de la mesure de ceinture.
 Le point L est à mi-distance entre K et I.
 De 9 à E, même distance que de I à L.



Tirez la ligne ELO.
 De K à M, 11-4 pouce.
 Appliquez la première mesure d'épaule plus 1 pouce, de A à V et de M à O, 14 pouces.
 Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 16 et de M à 5, 18-1-4 pouces plus 1 pouce, 19-1-4 po.
 Décrivez de 5 à 6 une courbe ayant M pour centre.
 De O à 6, 1-4 pouce de moins que de V à T.
 Formez le dos, l'épaule et l'entourure du bras.
 Le point 4 se trouve à l'endroit où l'entourure croise la ligne de mesure de poitrine.
 Au point 4, abaissez la perpendiculaire 4X.
 De 4 à X, 12 pouces.
 De X à Y, 1-2 pouce.
 De X à Z, 3-1-2 pouces.
 Tirez les lignes 4-Y-15 et 4-Z-2.
 De 4 à W, 1 pouce.
 De 15 à I, même distance.
 Reformez le dos suivant la ligne pointillée.
 Au point O, menez la perpendiculaire à OE.
 De O à 12, 1-6 de la mesure de poitrine.
 De 11 à 12, 2 pouces.
 De 12 à 13, 1-6 de la mesure de poitrine.
 De O à N, 1-2 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.
 Tirez la ligne N-13 et formez la gorge.
 De I à J, - pouce.
 De 9 à 8 même distance.
 Formez le bord du devant de H par J et de 8 au point Q.
 Le point Q est à 2 pouces de la ligne droite.
 De 1 à 2, décrivez une courbe ayant 4 comme centre.
 De 2 à 7, décrivez une courbe ayant O comme centre.
 Le point 7 est à 4-1-2 pouces de la ligne droite.
 Finissez tel que représenté.

LES ANNONCEURS DE LA DERNIERE HEURE

Si les journaux acceptaient des annonces jusqu'à onze heures du soir le vendredi, il est certain qu'il se trouverait des annonceurs assez négligents et assez peu soucieux de leurs intérêts pour apporter leur "copie" aux environs de minuit. Et l'on sait que les journaux du soir, le samedi, sont sur la rue à l'heure où les journaux du matin sont à peine distribués.

Les deux tiers des annonces peuvent être préparés à l'avance sans inconvénient; pourquoi ne pas les préparer de bonne heure de façon à ce que les journaux les reçoivent en temps utile pour les disposer comme il convient et leur donner une toilette typographique plus soignée que celle qu'on leur octroie lorsqu'elles arrivent en retard?

Pourquoi telle grande maison de nouveautés envoie-t-elle ses annonces — à traduire — à la dernière minute?

Pourquoi telle agence de publicité — que nous pourrions nommer — envoie-t-elle les annonces de ses clients, le vendredi, à la dernière minute, aux environs de six heures?

Qu'arrive-t-il?

Les annonces sont composées à la diable, "go-as-you-please" — corrigées à grande vitesse, placées tant bien que mal — plutôt mal que bien.

Et alors, ce sont des lamentations sans fin, des grincements de dents et des invocations aux dieux infernaux: on impute à Pierre la faute de Paul, alors que le véritable coupable est celui qui apporte ses annonces à la dernière minute.

Si l'administrateur du journal s'avise de faire une observation qui est dans l'intérêt du client plus encore que du journal, on le prend en mauvaise part ou l'on vous répond tranquillement: "Si vous n'êtes pas content, mettez l'annonce de côté," sachant bien qu'on n'en fera rien.

Le journal insère l'annonce telle quelle! Il a fait son devoir en signalant à l'intéressé les conséquences de son retard.

Ce n'est pas celui qui paie l'annonce qui fait cela le plus souvent — c'est plus généralement celui qui est préposé à ce service par un patron absorbé par les mille et un détails de son commerce et par trop confiant.

(Publicité-Publicity).

Le "Delineator" de Décembre.

Le numéro de décembre du "Delineator" se fait remarquer, parmi les numéros de Noël des magazines, par sa partie en couleurs, la manière dont il est imprimé et sa beauté et son utilité générales. Huit peintures par J. C. Leyendecker, illustrant et interprétant le Vingt-Troisième Psaume, forment la partie en couleurs la plus importante de ce numéro; mais une peinture par Alphonse Mucha, accompagnant un poème "The Mother of Bartimeus," par Theodosia Garrison, est tout aussi remarquable pour son exécution artistique. La partie poétique de ce numéro comprend des histoires par Hamlin Garland, John Luther Long, Gilbert Parker et Alice Brown.

On trouve les premiers chapitres d'un nouveau feuilleton: "The President of Quebec;" ce roman est, dit-on, dans le sursis d'une réplique au roman intitulé "The Evolution of a Club Woman" qui a créé un grand intérêt dans ce magazine l'année dernière. Le roman "At Spinsters Farm" est continué; on trouve aussi dans ce numéro des articles sur les Us-ensibles en Ialton et en Cuivre, sous la rubrique "The Collector's Manual," et sur l'Enfant au Jeu, sous la rubrique "The Rights of the Child."

Une série d'articles illustrés sous le titre "Some Heroines of Shakespeare — by their Impersonators" commence dans ce numéro une étude de Eleanor Robson sur Juliette. Les amusements pour les enfants sont animés de l'esprit de la saison, et il y a une abondante matière intéressante la ménagère.

PRINTEMPS 1906



Assortiment Considérable

Collets, Poignets, Mouchoirs,
Parapluies, Sous-vêtements,
Tourmalines, Cravates, Calot-
tes, Chapeaux, Chemises, Etc.



L
s
·
A
·
C
O
D
È
R
E

**Nos
Echantillons
sont prêts**

S
H
E
R
B
R
O
O
K
E

Nos marchandises sont d'im-
portation directe; par consé-
quent nos prix sont des plus
bas. ::: Satisfaction garantie.



Attention spéciale aux com-
mandes par la malle.



LOUIS A. CODÈRE, SHERBROOKE, P. Q.

REDINGOTE CROISEE

Figures 539-540

Les étoffes représentées dans cette gravure sont "Undressed Worsted" pour la redingote, piqué blanc pour le gilet et du worsted à raies pour le pantalon.

Pour la stature normale, 5 pieds 8 pouces, les longueurs de la redingote sont 19 pouces jusqu'à la taille et 42 pouces longueur totale. Les épaules sont coupées en façon et largeur naturelles. Les coutures de côté sont bien courbées sur l'omoplate. Largeur du dos en bas, 21 1/2 pouces. La gorge a une

Le pantalon, commode sur les hanches et les cuisses, a une largeur aux genoux de 19 à 19 1/2 pouces, en bas de 16 1/2 à 17 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aiselle	9 3/4 pouces.
Taille naturelle	17 1/4 pouces.
Taille de façon	19 1/4 pouces.
Longueur totale	42 pouces.
Première mesure d'épaule	13 pouces.
Deuxième mesure d'épaule	18 1/4 pouces.
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13 1/2 pouces.



11 1/2 de largeur moyenne. Les pattes sont modérément pointues. Largeur du revers en haut, 3 pouces, en bas, 2 1/2 pouces, sur la poitrine 3 1/2 pouces. Largeur du col à l'incision, 13-8 pouces, au dos 11-2 pouce. Les bords sont piqués invisibles. Les coutures sont unies. Les manches ont des manchettes simulées, fermées par 2 boutons. Les plis sont repassés.

Le gilet croisé à pattes pointues a une découpe de 12 1/2 pouces et une longueur totale de 26 pouces. Les boutons, 4 de chaque côté, sont à une distance du bord de 6 pouces en haut et de 2 1/2 pouces en bas.

Mesure de poitrine 40 pouces.

Menez à angle droit les lignes AU et AF.

De A à B, 9 3/4 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1/4 pouces.

De A à E, 19 1/4 pouce.

De A à F, 42 pouces.

Aux points B, C, D, E, et F, menez les perpendiculaires à BF.

De B à H, moitié de la mesure de poitrine, 20 po,

NOTRE GRAND**DEPARTEMENT****des Tissus Lavables****PRINTEMPS 1906.**

Nos vendeurs sur la route offrent maintenant, pour la SAISON 1906, un assortiment de TISSUS LAVABLES plus grand et plus complet que jamais.

Nous désirons attirer l'attention des acheteurs sur l'originalité et le caractère exclusif du dessin, et sur la nouveauté et l'attrait offerts par nos Tissus Etrangers et Domestiques.

Un examen soigneux de nos cartes de couleurs révélera le

“ Quelque chose de Nouveau ”

Toutes nos lignes sont “ UP-TO-DATE ” sous tous les rapports, telles que des experts peuvent les créer. que vous avez recherché.

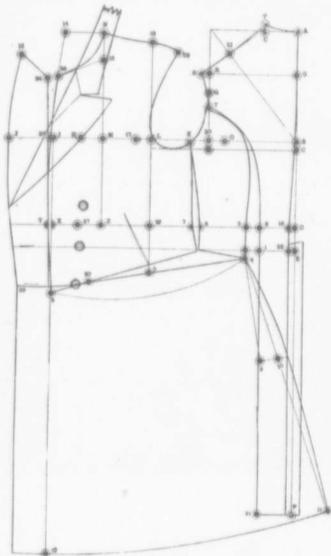
Nos représentants peuvent vous intéresser, si vous leur faites la faveur de jeter un coup d'œil sur leurs Echantillons du Printemps.

GREENSHIELDS LIMITED,
MONTREAL.

Greenshields Western Limited,
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited.
Vancouver.

De H à I, 21 1/2 pouces.
 En I, abaissez la perpendiculaire à BI.
 K est à mi-distance entre B et H.
 De K à L, 3 1/2 pouces.
 Au point L, abaissez la perpendiculaire à BL.
 Appliquez la mesure d'omoplate de B à L, 13 1/2 pouces et élevez la perpendiculaire.
 De L à 17, 17, 1 1/4 pouces.
 O est à mi-distance entre B et L.
 De O à 30, 11 1/2 pouce.
 Au point 30, élevez la perpendiculaire.



De C à G, 1/3 de la mesure de poitrine.
 De G menez la perpendiculaire GR.
 De R à S, 3 1/4 pouce.
 De R à Q, 1-12 de la mesure de poitrine.
 De Q à T, 1 1/4 pouce.
 De A à U, 1-8 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pou.
 De U à V, 5 8 pouce.
 Tirez une ligne de U à S.
 De D à 16, 1-2 pouce ou 1-8 de pouce pour chaque pouce dont la taille est moindre que la poitrine.
 Tirez une ligne de B à 16, et abaissez la perpendiculaire.
 De 22 à 1, 1-8 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.
 Abaissez la perpendiculaire 1-21 et formez le dos.
 De 2 à 3, 1 1/4 pouce.
 Abaissez la perpendiculaire 3-4.
 Le point 4 est à 5-8 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
 6 est à mi-distance entre 3 et W.
 Menez une ligne de K à 6.
 Formez le corps sur le côté en réduisant de 1-4 pouce en T et 1-4 pouce à la ligne d'omoplate.
 De W à X, 1-2 de la mesure de ceinture.
 M est à mi-distance entre L et I.
 De X à Z, même distance que de I à M.
 Tirez la ligne ZMN.
 Appliquez la première mesure d'épaule de A à V et de 17 à N, 13 pouce.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule de B à 13 et de 17 à 18, 18 1/4 pouces plus 1-4 pouce, 18 1/2 pouces.
 Tirez la ligne N-18.
 De 18 à 28 menez une courbe ayant 17 comme centre.
 De N à 28, 1-4 pouce de moins que de V à S.
 Formez l'épaule et l'entourure.
 De N menez la perpendiculaire N-14.
 De N à 14, 1-6 de la mesure de poitrine.
 De 1 à 26, 1-4 pouce.
 De X à Y, même distance.
 Formez le bord du devant par la ligne 14-26-Y-8.
 De Y à 27, 2 1/2 pouces.
 Appliquez la mesure de taille de 6 à 3, de 2 à 16 et de 27 à 7, 18 pouces.
 Tirez une ligne de K à 7 et formez le côté du devant.
 De 4 à 8, décrivez une courbe ayant pour centre un point à 1 pouce en arrière de N.
 Tirez une ligne de 8 au côté du devant.
 De 14 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
 De N à 15, 1-12 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.
 Tirez une ligne de 15 à 25 et formez la gorge.

Revers :

Tirez une ligne parallèle à Y-26.
 De 8 à 23, 3 1/2 pouces.
 De 9 à 10, 1 1/2 pouce.
 De 23 à 29, décrivez une courbe ayant 24 pour centre.
 Largeur du revers, 2 1/2 pouce au point 29, 3 3/4 pouce de 26 à J, et 2 3/4 pouce de 24 à 19.
 Formez le bord de devant.

Basques :

Tirez une ligne de 23 à 4 et abaissez la perpendiculaire 4-9.
 De 4 à 9, 9 pouce.
 De 9 à 10, 1 1/2 pouce.
 Tirez la ligne 4-10-11.
 De 4 à 11, 1-4 pouce de plus que de 1 à 21.
 De 8 à 12, même distance que de 4 à 11.
 Abaissez la perpendiculaire 8-12.
 Finissez comme représenté en arrondissant les basques de 3-4 pouce au point 10.

LA CONCURRENCE LOYALE

Il semble à peine nécessaire de dire à l'homme d'affaires en général qu'il y a différentes sortes de concurrence : il a à faire face à une concurrence dont la variété est grande et il a ses méthodes à lui propres de prendre le dessus sur son rival. Le but de cet article n'est pas d'examiner en détail les mérites relatifs des divers systèmes employés en affaires ; le sujet est trop complexe pour figurer dans une étude générale. Mais il y a certaines manières, dit "Salesmanship," de faire de la concurrence, que l'on peut appeler absurdes, et le grand nombre de personnes qui les adoptent est surprenant. C'est de ces méthodes que nous nous occuperons.

On dit qu'il y a un certain nombre d'années, la rivalité était si aigüe entre deux compagnies de chemins de fer de l'Ouest que, lorsqu'une inondation emportait un pont important sur une des lignes en même temps qu'un train le traversait avec, comme résultat une grande perte tant en vies humaines qu'en matériel, la compagnie rivale décorait ses bureaux de drapeaux et de pavillons. Aujourd'hui, la compagnie rivale concluerait, dans l'espace d'une heure, un arrangement avec la compagnie sinistrée pour lui permettre de faire rouler ses trains sur sa propre voie, de manière que son trafic ait peu à souffrir de l'accident. Nous

Pen-Angle parle aux Détailliers



Votre département des sous-vêtements est excessivement important. Il faut de l'argent pour le garnir de stock. Si ce stock demeure longtemps sur vos rayons et se défraîchit, c'est une grande perte pour vous. S'il se vend rapidement et donne satisfaction, c'est un bon profit. Vous devriez acheter avec soin votre stock de sous-vêtements. Informez-vous des qualités des

Sous-Vêtements Irrétrécissables

Marque Pen-Angle

Ils ne restent jamais assez longtemps pour se défraîchir. Ils sont enlevés à plein prix par les acheteurs sagaces, avant qu'ils ne puissent parvenir au comptoir des occasions. Les sous-vêtements PEN-ANGLE donneront à vos clients la meilleure satisfaction. Nous remplaçons tout vêtement présentant un défaut de fabrication ou de matériel.

Demandez au premier voyageur que vous rencontrerez de vous laisser voir les lignes PEN-ANGLE.

The Penman Manufacturing Co., Limited
Paris, Canada.

admettons tous que la concurrence poussée jusqu'à la brutalité, comme dans le cas mentionné plus haut, est tout bonnement absurde; cependant il existe, dans nos relations avec nos compétiteurs, des conditions qui ne diffèrent des premières que par les détails.

Au premier abord, il semble que ce soit la chose la plus facile au monde que de dire à nos amis, à ceux qui ont confiance en nos paroles, que le rouleau de tapis que nous offrons en vente est d'une meilleure qualité, contient plus de laine, est d'un modèle plus beau que le rouleau du même dessin qu'un rival met en montre dans sa devanture. La tentation est très forte et les vendeurs aiment à faire des ventes. Cela étant donné, il est facile de se laisser aller à insinuer que les méthodes employées par Un Tel en affaires sont comme son tapis, pas de la première qualité; viennent des insinuations plus malveillantes et bientôt les conditions ressemblent à celles des deux compagnies de chemin de fer.

Mais, comme il a été dit, les compagnies de chemin de fer sont loin maintenant de cette sorte de rivalité. Elles s'aperçoivent bien vite qu'en se faisant la guerre, elles décourageaient les voyageurs et que leurs recettes diminuaient ainsi que celles des compagnies qu'elles voulaient ruiner.

La même chose se produit exactement dans le commerce au détail, quand les marchands agissent de cette manière, comme il arrive fréquemment, surtout dans les petites villes. Si vous déclarez que Corno-Wheaton qui est vendu par Un Tel n'est pas nourrissant et n'a pas de goût, vos clients sont très disposés à vous croire et vous nuirez à la vente de la céréale pour le déjeuner; mais si vous essayez de leur vendre Wheaton-Corno ou quelque autre aliment qui offre une distinction sans différence, il y a bien des chances pour que vous vous aperceviez que vous avez élevé un obstacle insurmontable.

Nombre des plus grands magasins de détail se rendent compte de ce fait. L'auteur de cet article a posé certaines questions à des vendeurs pour voir quelle serait leur attitude à ce sujet, il leur a insinué qu'un certain article pouvait être obtenu ailleurs à plus bas prix. Mais les réponses n'étaient pas compromettantes. Un peu de surprise peut-être de la part du vendeur, ou une suggestion d'une erreur possible, c'est la seule critique qui ait pu être obtenue. Il est clair que le personnel vendeur avait des ordres à ce sujet.

L'expérience est le meilleur enseignement, et il est à supposer que les grands magasins à rayon des grandes villes savent davantage parce qu'ils ont plus d'expérience. C'est parmi eux que la concurrence est la plus convenable en ce qui concerne le public acheteur. Tous ces magasins rendent leur publicité aussi attrayante que possible. Ils s'efforcent de créer l'impression sur l'esprit du public que les articles offerts en vente sont d'un prix exceptionnellement bas, et ont en outre une valeur extraordinaire; mais l'examen le plus minutieux d'une centaine de leurs annonces ne découvrira pas un mot ou une phrase qui pousse leurs clients à se défier des marchandises d'une autre marchand. Ils ont reconnu que ce serait absurde.

Il est à propos de parler ici d'une autre absurdité plus ou moins en usage. C'est celle qui consiste à marquer un prix soi-disant abaissé. Un jour, en passant dans une rue commerçante, non une des plus importantes, mais une rue qui est loin d'être inconnue, je regardai la devanture d'un

magasin de vêtements. Il y avait peut-être en montre cinquante habillements complets avec leurs prix marqués, et toutes les cartes portant les prix indiquaient une réduction de cinquante à soixante-dix pour cent. L'homme le plus novice dans le commerce pouvait voir sans un examen très minutieux que le prix réduit indiqué sur les cartes était tout ce que valaient les vêtements, tandis que le prix soi-disant original aurait conduit la maison à la faillite, faute de clientèle.

Il est à peine besoin de commenter cette manière de faire, tant son absurdité est évidente; cependant ce système est souvent mis en pratique. L'idée qui y préside est que le public manque de jugement ou de discernement et croit exactement ce qu'on lui dit. Il le croit une fois ou deux; mais il gagne rapidement de l'expérience, et le magasin ne peut pas exister qui compte sur un ou deux achats seulement d'un client. Il est quelques personnes qu'on peut toujours tromper, et le magasin qui a la réputation de tromper le public ferait aussi bien de fermer ses portes avant que l'arrivée du shérif ne rende cette action nécessaire.

Greenshields Limited.

La maison Greenshields Limited se gagnera de nombreux amis la prochaine saison par son département des étoffes à robes qui contient une grande variété de tissus, à des prix corrects, dont les échantillons sont maintenant entre les mains de ses voyageurs. Les lignes d'étoffes à robes, pour le printemps, sont plus vastes que jamais auparavant. Comme d'habitude, les étoffes de Priestley occupent la première place. Les articles, à vente populaire, dans la meilleure qualité sont l'Eliane à chaîne de soie, l'Andora à chaîne de soie et le tricot chiffon laine. La Starita à chaîne de soie est un autre des tissus populaires de Priestley pour le soir; l'Avirillais en laine, un nouveau tissu, avec un large carreau invisible, le carrelis en laine, le galote en laine, le hop-sack en laine ont besoin d'être vus pour être adoptés. Le Loreen en laine et l'Amerein en laine sont deux autres lignes dans les tissus noirs de Priestley; le Lorenzo noir ressemblant beaucoup à la batiste, et la Rosetta noire ainsi que le cachemire noir sont des articles qui se vendront bien. Le Mararò en laine et le Lucanna tout laine sont deux autres des tissus de Priestley. Dans les Coverts Cravenettes, la maison offre un assortiment plus varié que les saisons précédentes. Ce seront des tissus désirables.

L'assortiment des mohairs unis et de fantaisie, dans les tissus Priestley, est vaste et complet. Le mohair Fédra est un dessin à petits carreaux avec pois tissés dans l'étoffe. Parmi les autres classifications, on trouve, en grande variété, la brillante lustré, la brillante mohair, la brillante glacée et la sicilienne lustré. Le mohair Elita est un tissu de fantaisie qui fait bien. La Crystalette Carra est un tissu à dessin d'un mérite supérieur. Les étoffes unies bien parsemées de dessins élégants et de fantaisie sont en faveur dans ces tissus. La maison enverra avec plaisir, sur demande, des échantillons et les renseignements concernant les tissus de Priestley.

Les henriettes à chaîne de soie, les henriettes en laine, les vénitienes et la batiste de laine seront en faveur au printemps, et leur assortiment ne laisse rien à désirer. Les lustrés à prix populaires ainsi que les lignes dont le prix s'élève jusqu'à \$1.25 sont en grand assortiment. Les prix largé et effet changeant ainsi que les fantaisies, occupent une place préminente. Les délainés et albatross en laine fantaisie seront populaires. La nuance sera un caractère distinctif pour la vente des nouvelles marchandises; et toutes les teintes courantes ainsi que les plus nouvelles teintées y sont comprises. Les nuances très pâles et les hommes-puns gris pâle méritent d'être représentés dans tous les stocks.

Les sélections faites par l'acheteur des soieries de la maison Greenshields, pour le printemps, comprennent toutes les soieries ordinaires et les soieries de fantaisie les plus nouvelles. Les petits carreaux et les rayés dans la tamaline et les taffetas doivent attirer l'attention. Les rayures caméléon avec dessin de fantaisie sont quelque chose d'entièrement nouveau. Les popelines à dessins et à pois ainsi que les pope-

Grand Entrepot de Nouveautés

TISSUS D'ETAPE ET DE FANTAISIE

MAISON FONDÉE EN 1840.

SPECIALITES

Ettoffes à Robes en
laine et en Soie.
Drap pour Costu-
mes de Dames.
Satinette et
Percaline
pour doublure.
Chemisettes
et Lingerie.
Gants et Bas.
Mousseline
et Indiennes.
Dentelles et
Broderies.



Nouveaux Dessins
en
Tweeds Canadien,
Anglais et
Ecoisais
pour complets.
Drap imperméable
pour "Raglan."
Drap Italien
et Serge
pour doublure.
Sous-Vêtements
en Coton, Laine
et Soie.
Chemises et
Sweaters.
Cols et Cravates.

TAPIS. ↖ PRELARTS. ↗ LINOLEUMS.

La Marque
"SPHINX"
Signifie:



Perfection de Teinture,
Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.

P. Garneau Fils & Cie,

QUEBEC.

Seuls AGENTS au CANADA du Fabricant
de Serges et Draps de la marque SPHINX.

lines à effet changeant figuré sont comprises dans ce choix. Il y a un renouveau pour les foulards en bonnes couleurs telles que le bleu marin, brun, vert, et bleu Alice. Les fantaisies font rage sur les marchés étrangers et on prétend qu'ici elles seront en faveur. Les chiffons à effet taffetas changeant seront de nouveau les leaders. La maison soumettra des échantillons quels que soient ceux qu'on lui demande.

Le département des gants est préparé à exécuter tous les ordres immédiats pour les gants de Suède et les gants Mocha doublés en soie ainsi que les ordres de répétition pour les gants Ringwood et les gants de cachemire. Les gants de cachemire doublés laine et soie ont une demande splendide et les ordres de répétition devraient être placés immédiatement, surtout pour les gants blancs, noirs, gris et beaver. Les Ringwoods en dessins élégants sont populaires. Quant aux gants pour le printemps, les gants anglais sac remportent un succès marqué; on admire aussi leur nouveau dessus à cinq plis très en relief. Les gants longs seront plus en faveur principalement dans les lignes en tissus et les gants de 18 pouces avec attaches à double dome connus sous le nom de pull over seront en demande.

Le département des dentelles est bien préparé pour remplir des ordres immédiats pour les variétés populaires de dentelle à l'over, et les collets et les manchettes en crochet irlandais. Il se fait une grande demande pour les broderies.

Les départements de bonneterie et de sous-vêtements pour dames sont prêts à fournir aux demandes immédiates, et les lignes du printemps font bien. L'acheteur de la maison a fait plusieurs contrats favorables, ce qui est apparemment dans la valeur offerte sur les marchés de matières brutes.

Pour le commerce de Noël, le commerce de la bimbeloterie et des articles de fantaisie est, dit-on, le plus grand stock offert que l'on puisse se procurer. On y offre tout ce qu'il y a de nouveau en peignes et les livraisons peuvent être faites promptement. Quelques nouvelles idées en peignes montés ont été placées dernièrement en stock. Les dessus d'oreillers, 1000 douzaines assorties, 12 modèles par boîte, 6 douzaines dans une boîte sont faits pour être détaillés avec profit à 50c. Un assortiment complet d'articles en cuir, comprenant tous les nouveaux modèles de sacs en cuir et de porte-monnaie, est offert.

Les sacs en satin mercerisé de fantaisie, modèles assortis, sont offerts pour être détaillés à 25c. Des sacs en soie à 50c. et des sacs en soie avec monture de métal à détailler à \$1.00. Deux offres spéciales sont faites en ceintures à détailler à 25c, No. 1 et No. 4. Trois lignes de sachets pour gants et mouchoirs se détaillent à 25c. Des variétés faites à la main et peintes à la main sont marquées pour être vendues avec un bon profit à 50c. et 75c. Parmi les autres nouveautés pour Noël, on offre 2,000 douzaines de doilies ténérifais faits à la main à détailler à 50c. L'assortiment des marchandises pour le comptoir à 5 et 10c. est complet, et la liste en sera envoyée sur demande. La maison demande que les ordres soient envoyés de bonne heure.

DECES DE M. JONATHAN ELLIS

M. Jonathan Ellis, président de la Ellis manufacturing Company, est mort le 22 octobre à Port Dover, dans sa résidence d'été. C'était un manufacturier de lainages bien connu. Récemment il avait vendu sa manufacture de Janesville, Wis., et acheté la manufacture de drap de Hespeier. Pendant quelques années il a dirigé une manufacture de lainage à Port Dover. Il était âgé d'environ 60 ans et laisse une veuve et neuf enfants. Les funérailles ont eu lieu à Port Dover le 24 octobre.

I. Mishkin & Co.

Nous avons trouvé nécessaire de faire de grandes améliorations à notre établissement afin d'être à la hauteur de nos affaires qui s'accroissent constamment, et nous installons de nouvelles machines presque chaque jour. Le commerce des blouses n'a pas de représentant plus brillant que M. Mishkin. Les lignes que la maison offre pour le commerce des fêtes sont maintenant complètes et comprennent tous les articles ordinaires ainsi que les nouveautés de la plus haute qualité.

Les créations de la maison en louisines, peaux de soie et soies de Chine pesantes pour la meilleure clientèle défont toute description. La vogue est maintenant aux combinaisons de dentelles de nombreuses variétés, qui sont très-employées. Les effets genre tailleur sont loin d'être négligés. Un assortiment de taffetas ordinaires ne laisse rien à désirer.



COURRIER DE LA MODE PARISIENNE

Tout est changement dans cette capricieuse mode qui prend et laisse, sans autre but que sa fantaisie, l'objet qui, pendant l'espace d'une saison, a semblé la passionner. Les hautes ceintures allongent encore la taille, mais les nouveaux corsages, pris dans ces ceintures nous donnent l'illusion des formes Empire, des corsages à la "Récamier" drapés en fleu. Les premiers se confondent avec les bonnets courts revenus en grande faveur, et s'échancrent sur des gilets.

Le style Directoire qui on nous présente encore comme nouveauté avec les longues redingotes descendant presque au bas de la jupe, nous indique les tendances de la mode et ne laisse aucun doute pour l'avenir. Les tuniques "princesse," les polonaises d'autrefois prennent la forme de redingotes Robespierre, avec leurs revers, leurs gilets et leurs jabots de dentelle. On en voit même formant de grands panneaux plats sur les côtés. Ces redingotes auront grand succès comme toilette de ville; elles feront costume s'assortissant à la jupe. Pour le soir, les toilettes habillées, de cérémonie et de visite, la robe corset et la robe princesse seront les favorites, en soie, en velours, qu'on portera en quantité.

Les manches subissent une transformation légère; elles s'allongent un peu, deviennent demi-longues, moins garnies du bas, mais légèrement évasées.

Les tailleurs en ottoman, grosse soie côtelée, sont une des jolies créations de la saison.

Dans la série des lainages, les chevronsés, les cover-coat, dans les nuances beiges et gris, les écossais aux tons fondus où dominent les vert et bleu foncés, de grosses limousines rayées rivalisent avec les draperies, genre anglais, aux tons neutres, qui semblent devenues classiques. Encore des serges gros bleu, finement rayées, toutes de teintes très sobres et très fondues.

L'engouement des broderies, des perles, de l'or et de l'argent, n'est pas près de s'épuiser et l'on fait des gilets en peau de gant avec de jolis dessins rococo décorés de ces brillants ornements.

Dans le domaine des chapeaux, la fantaisie est reine. De plus en plus ils se retroussent très haut et rétrécissent leurs bords. Calotte ronde "demi-melon," si vous préférez. On en arrive à des modèles tout petits — des amours! Cependant, il ne faut pas exagérer car ils ne vont pas à toutes les physionomies. Il faut être très élégante, avoir le visage jeune, d'une certaine finesse ou le moins chiffonné pour que ces petits chapeaux très relevés et très empanachés soient seyants. Il faut surtout que la coiffure s'y prête. Nous portons des "Lancré," mais nous n'en sommes plus; nous portons des "Bergères," mais où sont les perruques à frimas et les mouches assassines d'autant? Le tout est de savoir harmoniser la forme, la couleur, la garniture, avec le caractère du visage. Et c'est là un art plus difficile qu'on ne le croit, très délicat et subtil. C'est là qu'une femme de goût se révèle.



OUR LOSS
CLEARING OUT OF ODD LINES
 YOUR GAIN

Vous savez
 que c'est l'acheteur hâtif qui
 obtient le meilleur choix.

NE L'OUBLIEZ PAS!

Ce mois-ci est celui
 où nous sacrifions nos

"LIGNES DEPARÉILLÉES"

Venez de bonne heure et profitez-en.

JOHN MACDONALD & CO.
 Wellington & Front Sts., East,
TORONTO.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province
 de Québec, sont: M. J. O. TREMPÉ, 207 Rue Saint-
 Jacques, MONTREAL; M. D. Fontaine, 77 Rue
 Church, Saint-Roch, QUEBEC; M. J. H. CARSON,
 Cowansville, COWANSVILLE.

LINOLEUMS

Gloves

Mens Underwear

Staples

Woolens

MENS UNDERWEAR

CARPETS

Curtains

Dress Goods

HOSE

Table Covers

GLOVES

Woolens

Staples

Dress Goods

I'm the very latest

Linen
 Nothing Better

Table Covers

MENS CARDIGANS

LINOLEUM

HOSE



Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

Le canotier est toujours là.

Il ne se rend pas, il ne meurt pas. Il est si seyant, si commode.

Mou, plus sec comme avant, mais avec des ailes, des plumes couteau, des choux de ruban et même des panaches de plumes.

A noter le chapeau tout en peau de Suède, dans les plus jolies nuances claires, s'harmonisant au ton de la toilette. C'est charmant et raffiné. Puis le canotier tressé en paille de feutre soyeuse et brillante, gros bleu, prune, vert sombre, de deux tons, rehaussés de brins de chenille, d'un ton plus soutenu. Comme garniture, une guirlande, autour de la calotte, de fleurs de velours et de feuillages d'automne. On ne saurait rien trouver de moins banal et de plus sobre.

Une jolie garniture: une grosse rose Paul Méran, piquée sur l'arête de la calotte, devant, un peu à gauche.

Pour le soir, les grandes modistes emploient beaucoup, cette saison, les gazes lamées, or ou argent, sur fond de tulle noir ou blanc. Elles drapent des petites toques qui ont fort grand air avec leurs beaux panaches.

On fait une sorte de toque vénitienne rappelant la coiffure de Roméo, en feutre, pomponnée de fleurs.

Les toques "Impératrice" n'ont pas cessé de nous charmer avec leurs voiles de dentelle ramenés de chaque côté du visage comme des "barbes." Cela remplace le voile en arrière.

Beaucoup de chapeaux en velours ou en peluche, cette saison. Une jolie trouvaille les chapeaux de velours noir doublés de panne blanche; ou bien, si le velours est de couleur, on double de velours plus clair. L'harmonie de ces couleurs doit se retrouver dans la garniture.

Les feutres pelucheux ont du succès en formes rigides ou souples pouvant se "croquer" selon les fantaisies de la modiste.

Comme couleur, beaucoup de violet, de vert, de gris et de bleu paon.

La lingerie a tout un monde d'élégances nouvelles qui semblent plus élégantes encore que celles que l'on a vues jusqu'ici; en vérité, il est impossible de pousser plus loin

la recherche dans ce que la fantaisie peut créer de charmant et de coquet. S'il est de bon ton de porter une robe correcte de forme, mais d'allure sévère, en revanche, le luxe se dédommage par la richesse des dessous. Chemises de batiste agrémentées de broderies et de dentelles, pantalons garnis avec un luxe inouï, petits jupons en satin ou en taffetas changeant, ouatés, doublés de flanelle et parfumés à l'héliotrope, à l'iris; tels sont, pour la femme élégante de nos jours, les accessoires de la toilette.

Dans un ordre plus simple, plus pratique, il y a des dessous très chauds, en flanelle bleue, blanche, rose ou mauve, testonnée et brodée de soie.

Toujours beaucoup de jupons en taffetas dans les nuances les plus variées, pour s'assortir aux costumes, quoique dans des tons clairs. Cette année, on les garnit beaucoup de velours en ruban; on souligne de velours gradués les bords d'un volant ou bien ces rubans dessinent des dents, des grecques, des dessins fantaisistes. Les petites ruches ont de la grâce partout où elles se posent.

Pour le soir, les jupons clairs, entremêlés de nœuds, sont couverts de dentelle plissée, froncée, ruchée comme d'un revêtement de neige.

Les jupons continuent à s'assortir au corset et cela compose les déshabillés les plus élégants. Pour eux, on vient de créer de jolies soirées nouvelles, dans le genre pompadour; puis, ce sont des fonds bleus, noirs, violets, parsemés de palmes indiennes.

Les robes d'intérieur participent largement de la richesse d'imagination et du goût dévolus à nos artistes du chiffonnage. Les femmes ont vraiment grand air dans le tea-gown fait d'entre-deux cousus à la main et de bandes de soie, ouvert sur une jupe de dentelle avec échelle de nœuds de chaque côté des devants.

La nouvelle robe princesse en peluche, en velours mouseline, s'ouvrant sur un tablier de mousseline de soie ou de crêpe de Chine n'est pas moins ravissante.

Dans le genre pratique, très nouvelle encore la robe d'intérieur en lainage des Pyrénées bleue, rouge ou blanche,



Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

DEBENHAM, CALDECOTT & CO.

Modes
Printemps 1906

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT SUR LEURS ROUTES RESPECTIVES AVEC UN ASSORTIMENT COMPLET DES PLUS RECENTES NOUVEAUTÉS EN :

CHAPEAUX, **CHIFFONS,**
FLEURS, **TULLES,**
BRAIDES de PAILLE, RUBANS.

Les effets tout-à-fait les plus nouveaux en CHAPEAUX élégants, "up-to-date," comprenant quelques modèles exclusifs.

RUBANS.—Nous avons donné de forts contrats pour nos Lignes Ordinaires, et nous nous sommes assuré une valeur encore meilleure à nos anciens prix.

QUEBEC,
43½ RUE ST-JOSEPH,

OTTAWA,
111 RUE SPARKS,

18 rue Ste-Helene, MONTREAL.



Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.

avec un grand capuchon de satin ou des biais de drap blanc.

Les robes japonaises, tuniques flottantes, aux plis souples et enveloppantes, ramagées de fleurs géantes, n'ont pas fini de nous séduire. (Le Coquet).

Henriette d'Orvalle.

MM. Chaleyzer & Orkin, rapportent que les affaires ont été relativement tranquilles depuis quelque temps. Il y a eu peu de réassortiment par suite de la température contraire.

Par contre, la saison du printemps s'annonce déjà comme devant être très active; de nombreuses commandes ont été prises pour les fleurs, galons, chiffons et malines. D'après les indications de la mode actuelle de New-York on s'attend à une forte demande pour les garnitures dorées et argentées.

Les remises sont satisfaisantes.

M. Fred. Caldecott, de la maison Debenham's (Canada) Ltd., constate que, depuis un mois environ, il n'y a eu que peu de commandes de réassortiment; ce manque d'activité ne peut être attribué qu'à la température adverse que nous avons eue depuis le commencement de l'automne, car les affaires pour le printemps promettent d'être plus actives que les années précédentes.

En fait d'articles pour le printemps, il a déjà été pris une quantité considérable de commandes pour les tulles et chiffons, ainsi que pour les chapeaux et les braids en crinaline. Il y a également une bonne demande pour les rubans chinés.

On prévoit aussi que la nuance bleu clair sera de grande mode.

M. L. Decelles, représentant MM. Strachan Bros., nous rapporte que les affaires ont été assez satisfaisantes, bien que dans le commerce de détail l'on ait eu à se plaindre de la température.

En fait de marchandises d'automne, le gros de la demande a été pour les chapeaux "Ready to Wear," en fait d'articles pour le printemps, les chapeaux de paille à garnir ainsi que les braids ou galons en paille de fantaisie sont très demandés.

M. J. F. L. Dubreuil, le sympathique représentant de la maison D. McCall Ltd., abandonne le commerce des modes pour entrer, le 1er janvier prochain, dans l'importante maison de marchandises sèches Hodgson, Sumner & Co. Ltd.

Nos lecteurs des Cantons de l'Est auront le plaisir de le revoir, car M. Dubreuil continuera à voyager dans ce district.

M. Dubreuil est assurément un des voyageurs les plus connus et les plus estimés dans la province de Québec. Pendant 22 années il a été dans le commerce des modes; 14 ans dans l'ancienne maison John McLean & Co. et 8 ans à la maison D. McCall & Co. Ltd.

Nous sommes persuadés que M. Dubreuil obtiendra dans sa nouvelle ligne le succès qu'il a acquis dans le commerce des modes.

M. W. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., de Montréal, nous avise que les affaires ont été plutôt lentes depuis quelques semaines, le peu de commandes que l'on ait reçu a porté sur les velours, les rubans, les plumes et les chapeaux en beaver.

Les paiements sont bons.

On nous dit qu'actuellement à Paris le chapeau le plus en vogue est la Toque Impératrice dont la garniture principale consiste en ailes d'oiseaux dans les nuances brillantes.

D'après les derniers rapports reçus de Paris, les moirés sont plus à la mode qu'ils ne l'ont été depuis longtemps.



Manufacturé par
The D. McCall Co., Toronto.



Les Prévisions bien Conçues Signifient Réalisation.



Nous nous attendions, il y a quelques mois, à agir promptement afin de protéger nos amis qui nous font la faveur de nous envoyer leurs commandes en Etoffes à Robes, en Soieries et en Tissus Lavables. Nous l'avons fait, plaçant des ordres considérables pour toutes nos lignes courantes, ce qui nous permet maintenant de pouvoir offrir à nos amis tous nos assortiments modèles aux **Anciens Prix**. Ceci veut dire avantage marqué pour ceux qui nous gardent leurs ordres, car nous n'avons réduit ni la qualité, ni la largeur dans une ligne quelconque; mais tous nos anciens Numéros Familiers seront tels qu'auparavant tant que les contrats actuels tiendront. Aussi, nous vous conseillons de placer vos ordres de bonne heure. Vous rendant compte qu'aucun Département de Robes ne peut être exploité uniquement sur des lignes courantes d'Etoffes unies, vous trouverez que nos échantillons pour le Printemps prochain comprennent toutes les dernières nouveautés qui, pour l'exclusivisme des dessins et la variété de la qualité, seront trouvés être les meilleurs et de la collection la plus grande qui ait jamais été offerte.

Nouvelle Vie dans notre Département des Soieries.

Pour le Printemps 1906, la mode s'est déclarée en faveur des "Soieries". Nous lui avons obéi. Comme résultat, nous avons vendu plus de pièces entières de Soie dans de nombreuses lignes, depuis le premier Janvier dernier, que nous n'avions vendu auparavant de verges des mêmes tissus. Marchandises correctes, Styles corrects, Prix corrects, marchandises en stock au moment correct. Prévisions réalisées: Rien ne réussit comme le succès!

Encouragés par ce que nous avons fait cette année dans notre Département des "Soieries", notre énergie s'est déployée pour battre nos anciens records, et nous sentons que nous ne sommes pas éloignés de la vérité, quand nous affirmons que, pour la variété et la valeur, notre assortiment pour le Printemps 1906 ne sera pas surpassé.

Si un de nos représentants n'est pas allé vous offrir ses services, demandez des échantillons.

Brophy, Cains, Limited

Marchands de Nouveautés en Gros.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS.

M. C. W. Lewis, représentant l'Allied Manufacturing Company, nous rapporte avoir reçu une très forte quantité de commandes pour les blouses en mousseline pour le printemps 1906. Le genre préféré semble être jusqu'à présent la blouse se boutonnant à l'arrière, bouffant en avant et avec empiècement.

La Featherbone Novelty Co., Limited, de Toronto, a été la première au Canada qui ait fait des cols Stock et des ceintures de haute qualité pour femmes et qui surpasse encore toutes les autres dans cette ligne. Cette compagnie a ajouté à sa production la fabrication des cols pour hommes et a entrepris un travail qui avait été bien négligé au Canada: la fabrication de cravates d'une meilleure qualité pour hommes. La majorité des fournisseurs d'articles pour hommes au Canada ont produit des cravates à cinquante cents, au lieu d'acheter une qualité meilleure et d'enseigner au public à s'en servir. Il est hors de question qu'un acheteur porte et apprécie beaucoup plus une cravate de un dollar que deux cravates de cinquante cents. La bonne sole coûte de l'argent, la bonne main-d'oeuvre aussi; mais elles donnent satisfaction et c'est ce qui fait les clients.

La Featherbone Co. s'est assuré les services d'un gérant qui a plusieurs années dans la fabrication des cravates de haute qualité, et le goût élégant qui a présidé au choix du grand assortiment de soieries de cette maison a produit une combinaison qui trouvera sûrement faveur auprès des marchands entrepreneurs.

Cette compagnie a les droits pour la fabrication du Col "Borathra".

Cette sole a des caractères qui la font particulièrement adopter pour les cravates d'hommes; car elle ne conserve pas un faux-pli, ni les marques des trous d'épingle, et le corps de la sole est très-ferme, ce qui lui donne des qualités de durée d'une nature exceptionnelle.

Nous prédisons un brillant avenir à la Featherbone Novelty Co., de Toronto.

MM. Debenham's (Canada) Ltd viennent de mettre leurs voyageurs sur la route avec les échantillons pour le com-

merce du Printemps. M. J. A. Marchand visitera les Cantons de l'Est; M. J. A. Paré, le Nord; MM. J. E. Lavergne & E. A. Lemieux, Québec et les districts environnants. Inutile de dire que ces messieurs ont en mains toutes les dernières nouveautés importées.

MM. Hirsch & Co, importateurs en gros de jobs, disposent actuellement d'une belle ligne de manteaux d'enfants en "Bearskin". — Ils cotent des prix exceptionnels.

M. R. G. Mathieu, qui représente la maison Chaley & Orkin dans le Nord, a en mains toutes les dernières nouveautés pour le commerce des modes du Printemps.

Nous ne saurions trop recommander aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" l'examen attentif des échantillons d'articles de modes pour le Printemps qui leur seront présentés par les voyageurs de la maison Chaley & Orkin.

Leur assortiment comprend que les dernières nouveautés strictement importées.

Nouvelle Maison de Modes.

M. Geo. D. Harper, autrefois acheteur européen de la maison Caverhill & Kissock, vient d'établir à Montréal un commerce de modes sous la raison sociale de George D. Harper & Co.

La nouvelle maison occupera la bâtisse située au No 1805 rue Notre-Dame et aura un local spacieux situé au centre de commerce des modes. Ce local sera spécialement aménagé pour les fins du commerce des modes et l'installation sera complètement terminée dans la première partie du mois de Janvier.

M. Harper est une des personnalités les plus connues dans le commerce des modes du Canada. Il y a vingt-cinq ans il fit son apprentissage dans l'ancienne maison John McLean & Co. Il y a environ dix ans il entra en qualité d'acheteur européen dans la maison Caverhill & Kissock.

M. Harper connaît à fond tous les principaux marchés de l'Europe et la clientèle de la nouvelle maison aura le bénéfice de sa longue expérience.

M. c. J. Blumberg, dessinateur de l'Allied Manufacturing Companies, vient de passer une huitaine à New-York où il

LA GRANDE MARQUE

TRADE

B

MARK

Sur nos Bretelles est une garantie pour les marchands et le public en général que toutes les Bretelles portant cette marque sont de fabrication absolument solide, donnant satisfaction de toute manière.

Berlin Suspender Cie,

BERLIN, Ont.

AGENT A MONTREAL

Philip de Gruchy, 207 rue St-Jacques.

Lignes de **JOBS** Importées
dans toutes les catégories de

Marchandises Seches et d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

TéL. Bell, Main 2715.

TéL. Marchands, 636.

SHORT & CO.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

AGENTS DE MANUFACTURIERS

Edifice Board of Trade, - Chambre 219
MONTREAL, CANADA

Importateurs de marchandises Anglaises, Japonaises, Françaises et Allemandes.

En stock toute sorte d'Articles de Tablettes, d'Articles de Fantaisie, etc., aux prix les plus bas.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE

Elles ont Monté, Monté, Monté!



VOILA COMMENT LES VENTES DES

CHEMISES de TOOKE

ONT MARCHÉ

Ceux qui les portent reconnaissent que **CHEMISES de TOOKE**

DURENT PLUS

PARAISSENT MIEUX

ET VONT MIEUX

C'EST POURQUOI LA

QUE CELLES D'AUTRES FABRICATIONS.

DEMANDE AUGMENTE

TOOKE BROS., Limited

MONTREAL.

s'est rendu pour étudier les dernières modes en évidence au Horse Show.

Nous apprenons que MM. Strachan Bros, de Toronto, ont l'intention d'ouvrir dans le courant du mois de Décembre une salle d'échantillons à Montréal où seront exposées les dernières nouveautés en fait de chapeaux "Ready-to-Wear" et d'articles de haute ouvéauté pour le commerce des modes.



Debenham's Limited, Etablissement de gros dans la cité de Londres.

La maison Debenham's Limited, est une des plus importantes de même qu'une des plus anciennes en Angleterre dans le commerce de la marchandise sèche et plus particulièrement dans celui des articles de modes et des soieries.

Il y a en effet 150 ans que la firme existe.

Tout dernièrement cette maison a été transformée de compagnie privée en compagnie à fonds social limitée au capital de £1,200,000.

Ce système est plus moderne et a donné d'excellents résultats dans plusieurs des institutions commerciales les plus importantes de l'Europe.



Debenham's Limited, Etablissement de Modes en gros dans le West End à Londres.

Les principaux intéressés de MM. Debenham's (Ltd) sont MM. Frank Debenham, Ernest Debenham, F. E. Oliver, ainsi que six des chefs des principaux départements de la maison. MM. Debenham's (Ltd) ont également transformé en compagnie à fonds social limitée les principales succursales qu'ils possèdent dans les différentes parties du globe.

Ainsi les maisons Debenham, Caldecott & Co de Montréal et de Toronto viennent d'être réunies sous le nom de Debenham's (Canada) Limited.

La maison de Montréal sera dirigée comme par le passé par M. F. X. de Grandpré, tandis que celle de Toronto restera sous la direction de M. Stapleton Caldecott. MM. Debenham's Ltd, à part les succursales ci-dessus mentionnées ont des établissements à Paris, Berlin, Lyon, St-Etienne, Brux-

NOS Voyageurs offrent maintenant notre fameux

"MARQUE MAPLE LEAF"



Maple Leaf Brand

BAÏS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre marque bien connue avant de donner notre ordre pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1895.

J. E. LEWITT, Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec, 22 Victoria Chambers, 22 rue McGill, MONTREAL.

AVIS

NOUS MANUFACTURONS DES

Gants et Mitaines,

DES

Toques et Ceintures.

De haute Qualité.



Si votre marchand ne peut pas vous fournir nos marchandises de fabrication supérieure, écrivez - nous directement pour avoir des Echantillons. Nous avons les Lignes qui se vendent le mieux sur le Marché.



The Stratford Knitting Co., Ltd.,

STRATFORD, Ontario.

GEO. H. HEES, SON & CO.

OUTRE les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés; outre les Pôles et Garnitures pour Rideaux, Plaques d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de Soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers.

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . .

 Nous faisons une spécialité de **RIDEAUX DE DENTELLE**, aux prix de **20c.** à **\$15.00** la paire.

N.B.—Ces marchandises sont vendues à un prix qui procure de gros profits au détailleur

GEO. H. HEES, SON & CO., LIMITED

71 Bay Street, - TORONTO

ENTREPOT: No. 20, rue Ste-Hélène, MONTREAL.



M. F. X. D. de Grandpré, Directeur de Debenham's (Canada) Ltd et gérant de la maison de Montréal.

elles, New-York, Melbourne, Sydney, (Australie) et Cape Town ainsi que plusieurs comptoirs d'achats en Chine et au Japon.

Par suite de son énorme capital et ses immenses facilités d'achat sur les principaux marchés du monde, la maison Debenham's Ltd est mieux que toute autre en mesure de faire participer ses succursales aux avantages que lui procurent ses relations si étendues et 'a clientèle en bénéfice forcément.

La bonne fortune est la compagnie du travail.



Etablissement de Soieries et Rubans en gros situé dans le West-End à Londres.



CE QUE SIGNIFIE LE MOT "HOSIERY"

Le terme "hosiery" (bonneterie) s'est d'abord appliqué d'une manière générale à tous les articles tricotés ou faits de tissus tricotés, en opposition au mot "cloth" qui com-

VOUS AVEZ BESOIN D'ILLUSTRATIONS POUR VOTRE PUBLICITE, VOS BROCHURES, CATALOGUES, CIRCULAIRES, ETC. NOUS FAISONS UNE SPECIALITE DES GRAVURES DE MODES ET DE TOILETTES.



TELEPHONE, MAIN 1810

The Standard Photo-Eng. Co., Ltd

30, RUE STE-HELENE, MONTREAL.

COLOSSUS

La plus Grande Chemise qui soit faite,

a, depuis son introduction sur le marché,
établi fermement le fait que

l'Ouvrier Canadien

n'est pas content d'avoir à s'arranger
d'une Chemise à bon marché, étriquée,
médiocrement finie, quand un article
bien meilleur est à sa portée. Ceci a été
parfaitement prouvé par la manière
dont **COLOSSUS** a été accueillie dans tout
le Dominion. La **SUPERIORITE** dans le
MATERIEL, les **DIMENSIONS** et la **MAIN-
D'OEUVRE** forment la base de son succès.
Une variété de modèles et de prix of-
ferte au choix.

En Stock dans le Commerce de Gros.
Demandez à voir des Echantillons.

Pour être sûr d'une livraison de bonne heure, don-
nez votre ordre maintenant.

prend tous les articles faits d'étoffes tissées. Tout d'abord le terme "hosiery" désignait non-seulement les bas et les chaussettes, mais tous les vêtements de dessous tricotés; mais peu à peu, les chemises, corps et caleçons ont été éliminés du nombre des articles compris sous cette dénomination qui s'applique plus particulièrement aux bas et chaussettes. Toutefois, il n'est pas rare d'entendre appeler "cloth" les tissus tricotés, dit "Textile American."

La nature de la maille et du point formés par les aiguilles à tricoter donne aux articles de bonneterie beaucoup d'élasticité, sans détruire le caractère de la structure générale du tissu. C'est justement cette qualité d'élasticité, particulière aux tissus tricotés, qui les rend populaires pour les vêtements de dessous, car ils se conforment aux lignes du corps et des membres et s'adaptent au pli des articulations tout en restant confortables, ce qui n'aurait pas lieu avec des vêtements de dessous ajustés, faits d'une étoffe tissée. Ceci s'applique aux bas et chaussettes, bien qu'ils soient d'habitude tricotés au moyen d'un point plus court et plus serré que les vêtements de dessous, auxquels on ne demande pas d'être aussi ajustés que les bas et chaussettes.

MM. E. O. Barette & Cie, nous avisent que les affaires pour le commerce des fêtes sont des plus actives. Il y a une très forte demande pour les cravates "Derby" dans les largeurs de 2 3-4, 2 1-2 pouces, ainsi que pour les cravates portant le nom de "English Squares."

Les cravates les plus en vogue sont celles où l'on remarque la nuance verte.

Il y a eu, de la part du commerce de détail de Montréal et du dehors, une demande exceptionnellement forte pour les "Golf Jackets."

On nous cite le cas d'une maison qui, se trouvant dégarnie, a inutilement essayé de passer des commandes à New-York pour ces articles, la demande ayant également porté chez nos voisins.

M. S. Harris, de MM. L. Hirshon & Co., accuse une augmentation sensible dans les affaires depuis que le temps est devenu plus froid.

La demande actuelle porte en grande partie sur les sous-vêtements en laine, ainsi que sur les articles de fantaisie, tels que châles, écharpes, etc.

Les paiements sont satisfaisants.

D'après M. U. B. Hurd, représentant MM. Reynier Frères, les affaires du printemps dans la ganterie ont été au-dessous de la moyenne.

En fait de marchandises courantes, la demande a surtout été pour les gants à deux et trois fermailles dans les nuances tan, brun, beaver et mode. Il est bien entendu qu'il y a toujours la grande demande régulière pour les gants blancs et noirs.

Pour les classes élégantes la demande est en grande partie pour les gants mousquetaire d'une longueur de 12 à 16 boutons en chevreau ou en Suède et ce dans les nuances très claires.

Le représentant de l'Allied Manufacturing Companies nous dit que les ordres placés pour les chemises négligées de couleur avec devant et poignets de fantaisie sont très considérables. Tout porte à croire que cette chemise sera de grande mode ce printemps.

BELLES FOURRURES

PRIX SPECIAUX

Nous avons en mains, pour expédition immédiate, un choix de premier ordre de :

Pardessus en Chat Sauvage,
Pardessus en Wallaby,
Pardessus en Wombat,
Jaquettes en Astrakan,
Etoles en Vison,
Manchons en Vison.

Assortiment complet de petites fourrures — Collerettes, Manchons, etc.

Fourrures pour Doublures et Garnitures

Doublures en Rat noir,
Doublures en Rat canadien,
Peaux de Mouton de Perse,
Peaux de Loutre,

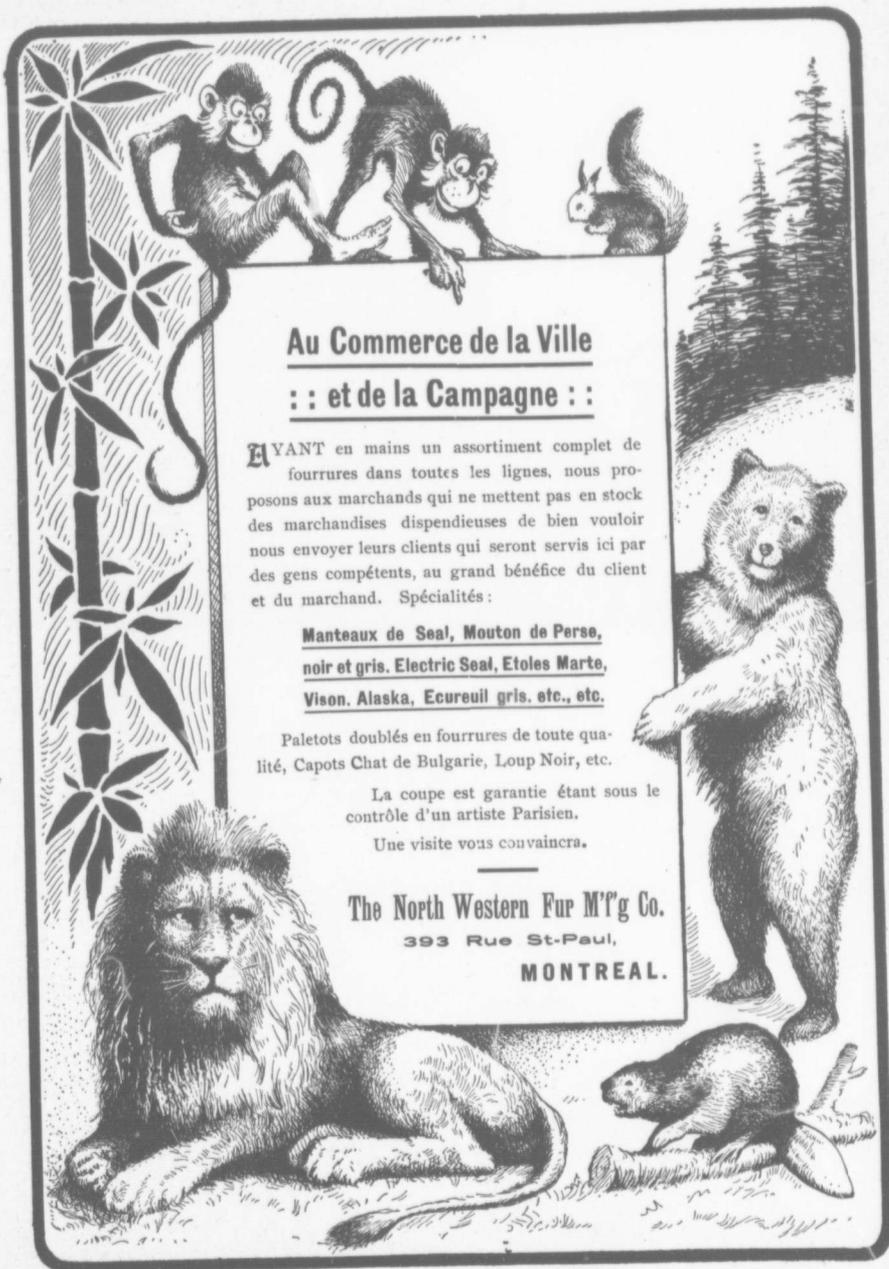
Doublures en Rat Musqué,
\$16.50, \$18.00, \$19.50,
\$21.50, \$22.50, \$25.00.

Toutes ces marchandises portent notre garantie absolue quant au style, à la qualité, etc.

Ecrivez-nous — ou voyez nos voyageurs.

SWIFT, COPLAND & CO.

517-525 rue St-Paul, MONTREAL.



**Au Commerce de la Ville
: : et de la Campagne : :**

AYANT en mains un assortiment complet de fourrures dans toutes les lignes, nous proposons aux marchands qui ne mettent pas en stock des marchandises dispendieuses de bien vouloir nous envoyer leurs clients qui seront servis ici par des gens compétents, au grand bénéfice du client et du marchand. Spécialités :

Manteaux de Seal, Mouton de Perse, noir et gris. Electric Seal, Etoles Marte, Vison, Alaska, Ecureuil gris, etc., etc.

Paletots doublés en fourrures de toute qualité, Capots Chat de Bulgarie, Loup Noir, etc.

La coupe est garantie étant sous le contrôle d'un artiste Parisien.
Une visite vous convaincra.

The North Western Fur M^rg Co.
393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

M. C. Pagé, représentant MM. A. O. Morin & Cie, nous informe qu'il y a une amélioration notable dans les affaires depuis que la température est devenue plus favorable; la collection est également meilleure.

La demande pour les spécialités de la maison, tuques, ceintures et autres articles de fantaisie en laine est très forte.

D'après les dernières nouvelles d'Europe les prix sont d'une grande fermeté.

D'après MM. Short & Co., les affaires au Japon ont repris une très grande activité depuis la fin de la guerre. On s'attend à une très forte augmentation dans les exportations aussi bien que dans les importations. En général les prix des articles manufacturés au Japon sont fermes.

Nous conseillons aux marchands désirant avoir un assortiment choisi de cravates pour le commerce des fêtes de s'adresser à MM. E. O. Barette & Cie, Bâtisse "Temple", Rue St-Jacques, Montréal.

Ces messieurs, qui représentent la Niagara Neckwear Co., ont tout ce qu'il y a de plus nouveau dans ce genre et leurs modèles sont infiniment supérieurs aux cravates américaines qui sont cotées à des prix plus élevés.

MM. A. O. Morin & Cie offrent actuellement une grande variété de bas en laine et en worsted, de bas-pardessus, de tuques, ceintures et mitaines.

Ces articles fabriqués par la maison elle-même sont de qualité rigoureusement garantie.

MM. Alph. Racine & Cie sont encore à même de remplir les commandes pour les sous-vêtements, les bas et autres articles de fantaisie en laine, tels que tuques, ceintures, mitaines et gants. Ils ont également une très belle ligne de sweaters.



E. J. Corset Co.

ST-HYACINTHE.

Nouveau Corset "E. T. Century"
avec petites bandes abdominales.

Le Succès du Siècle

DEMANDEZ-LE A
NOS VOYAGEURS.



Placez vos commandes de bonne
heure pour ce Corset, si vous ne
voulez pas être en retard.

MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques Montréal, ont la représentation dans la province de Québec des Scott's Mufflers, le meilleur foulard que l'on puisse se procurer.

Nous rappelons à nos lecteurs qu'ils trouveront un stock complet des célèbres gants Reynier frère, 22 Rue St-Jean Montréal.

La maison Reynier frères établie depuis 1832 a toujours obtenu les plus hautes récompenses aux expositions.

L'Allied Manufacturing Companies a eu plus de succès que jamais cet automne avec ses parapluies—Tip-Top et 2-Bulbs—c'est ce qu'il y a de mieux sur notre marché.

Les voyageurs de l'Allied Manufacturing Companies sont sur la route avec les échantillons des différentes manufactures de la Compagnie.

La Chemise Pooley.

Les efforts de la Allied Manufacturing Co., 8, Rue St-Pierre, Montréal, pour produire des chemises d'une qualité indéfinissable et d'un fini supérieur, ont eu un succès remarquable. Les ordres, pour livraison de bonne heure, tiennent les manufactures occupées au-delà de leur temps habituel, et déjà beaucoup de lignes ont été retirées. Chaque semaine, de nouvelles idées prennent corps sous la direction capable de Mr. Geo. F. Pooley. Tout, dans l'assortiment, a été enlevé, et il reste encore quelques numéros en retard. On peut obtenir des effets exclusifs dans les chemises de haute qualité. Les chemises habillées, avec manchettes attachées et dessins tissés dans le matériel, sont très attrayantes. Les couleurs bleu et tan sont les couleurs favorites, et les mélanges de rose sont très choisis. Les devants plissés sont en bonne demande.

L'assortiment de chemises en flanelle a prouvé la correction des prévisions au sujet de la bonne demande pour ces marchandises. Les flanelles de Ceylan sont très admirées. La maison conseille de donner des ordres de bonne heure, car tous ces tissus sont à des prix avancés. Les chemises de flanellette, dans de nouveaux dessins, sont en demande de la part des acheteurs intelligents. La marque "Pooley" veut di-

Dites-nous

Nous Pretendons

ETRE

AU-DESSUS DE TOUS

EN FAIT DE

PARAPLUIES

Pour Dames et Messieurs

Dites-nous ce qu'il vous faut et laissez-nous vous indiquer nos prix. Si nos voyageurs ne vous ont pas rendu visite, écrivez-nous et nous vous enverrons des échantillons par express.

**Glissières "20th Century" (2 Bulb) et
Glissières Tip Top Cup, Nos Spécialités**

**Allied Manufacturing
Companies**

8 Rue St-Pierre, MONTREAL

re que nous garantissons absolument que le point culminant de la perfection de la chemise a été atteint. Un point très fort en faveur des chemises négligées de cette manufacture, c'est qu'elles ont été lavées avant de quitter la manufacture, ce qui empêche absolument le rétrécissement de la chemise au moment du lavage et évite le mauvais ajustage. Les détailliers qui désirent de plus amples renseignements ou des échantillons, peuvent se les procurer en s'adressant aux quartiers généraux de cette manufacture à Montréal, 8, Rue St-Pierre. Mr. Pooley dit que cette maison fait la plus grande partie de ses affaires dans les chemises de la meilleure qualité. "Rien n'est trop beau pour les Canadiens." Telle est la maxime de cette manufacture, et les résultats matériels ont vérifié sa prédiction.

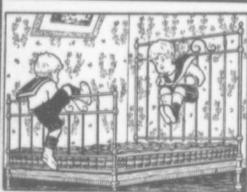
On trouvera dans une autre partie de ce numéro l'annonce de la Stratford Knitting Co. Ltd, 48 Stratford, Ont. Cette compagnie ne manufacture que des articles de qualité supérieure dans les lignes de gants, mitaines, tuques et ceintures en laine. Depuis qu'elle a commencé ses opérations, il y a environ trois ans, cette compagnie n'a cessé d'augmenter continuellement son chiffre d'affaires.

Avec un temps prospère et un changement pour le mieux dans le goût du public la demande pour les marchandises de haute qualité à des prix raisonnables va toujours en augmentant. Il est donc de l'intérêt du commerce qui veut être à la hauteur de son temps de tenir des articles qui, comme ceux de la Stratford Knitting Co. sont supérieurs par la qualité et le fini et donnent, par conséquent, satisfaction au public.

Cette compagnie a la réputation bien établie de faire de promptes livraisons et de ne pas faire attendre sa clientèle. C'est un grand point pour le détaillant qui ne veut pas manquer la vente.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Short & Co, Importateurs, Bâtisse du Board of Trade, Montréal. Ces messieurs font une grande spécialité d'articles de fantaisie fabriqués au Japon et qui conviennent au commerce des fêtes.

Tout réussit à celui qui ne perd pas de temps.



TRADE MARK
THE GUARANTEE LINE
REGISTERED

Manufacturiers en gros de:

**LITS en CUIVRE et en FER,
SOMMIERS à "l'épreuve de la
Vermine," Matelas, Oreiller
de Plume, Couvre-pieds.**

SUCCESSORS DE
**The Alaska Feather & Down Co
The Toronto Bedding Co.**

MANUFACTURERS A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

The Ideal Bedding Co., Limited

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

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

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - TORONTO

Agents de Vente.



TAPIS ET PRELARTS

M. Henry Duverger, gérant de la succursale de Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., nous avise que les affaires continuent à être actives. La demande porte principalement sur les blinds, les rideaux et les tissus pour ameublements.

Les paiements sont assez satisfaisants.

MM. Brophy Cains Ltd attirent l'attention du commerce sur leur splendide assortiment de "Rugs Français". C'est dans cette ligne, ce qu'il y a de plus avantageux et de plus nouveau sur notre marché.



LAINES & LAINAGES

Les affaires sont très bonnes actuellement, nous dit M. C. X. Tranchemontagne, meilleures que l'an dernier à pareille époque. De fait, les commandes que nous avons prises pour le printemps sont de 25 pour cent plus fortes que l'an dernier. Les marchandises placées sont aussi de meilleure qualité.

Les prix sont fermes, la collection satisfaisante.

Hamilton Cotton Co.,

— HAMILTON —

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

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

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"
et dans toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

— AGENT POUR LA VENTE : —

W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

2000 CAISSES



Boutons de Perle.

A DETAILLER A 5 ET A 10 CENTS LA DOZ.

Chaque caisse contient 100 douzaines.

Styles solides, 2 ou 4 trous.

Grosseurs variant de 16 à 24 proportionnellement à la manière dont ils sont vendus.

En juin dernier, nous avons acheté 1000 caisses de ces boutons et ils se sont vendus si vite que nous en avons acheté encore

1000 CAISSES,

ce qui est l'ordre le plus fort de ce genre qui ait jamais été placé au Canada.

Greenshields Limited

MONTREAL.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED.
Vancouver.

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., constate que les affaires pour le printemps ont été beaucoup plus fortes que d'habitude.

Le réassortiment qui avait été très lent depuis deux mois vient de reprendre et l'on reçoit de bonnes commandes pour les draps Melton et Beaver, dans les nuances bleu et noir.

La collection se fait bien.

M. F. W. Fisher, nous dit que les affaires dans la ligne des lainages sont très satisfaisantes. En plus d'une forte demande pour la saison du printemps on prend de bonnes commandes pour les étoffes à pardessus en Melton et en Beaver. Les prix des lainages sont des plus fermes.

Les paiements sont assez bons.

Nous apprenons que MM. John Fisher, Son & Co. sont à la veille de quitter le local qu'ils occupent actuellement pour prendre possession de la bâtisse présentement occupée par MM. Hicks & Co., encanteurs, rue Notre-Dame. Ce local est beaucoup plus spacieux et plus en rapport avec l'importance des affaires transigées par MM. John Fisher, Son & Co.

Les meilleures serges sur le marché canadien sont celles portant les noms de "Tyke, Blenheim & Yotsman," marques enregistrées par MM. A. McDougall & Co. de Montréal.

En écrivant une carte postale à ces messieurs vous recevrez échantillons et prix.

A l'occasion de la prise d'inventaire annuel, la maison C. X. Tranchemontagne offre une grande quantité de jobs dans les fournitures pour tailleurs, telles que glissades pour doubles de manches, soieries pour revers, tissus Italiens, etc., etc.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne sont actuellement sur la route avec les échantillons du Printemps pour l'assortiment.

Brophy, Cains, Ltd.

Les étoffes à robes choisies pour la saison du printemps, en ce moment entre les mains des voyageurs de cette maison, surpassent en variété tout ce qui a été offert auparavant. Les valeurs sont intéressantes, car l'acheteur de la maison a fait de nombreux et avantageux contrats en achetant de grandes quantités d'étoffes demandées par cette maison. La popularité de ce département augmentera encore pendant la saison qui vient. On peut placer des ordres en ayant toute confiance que les livraisons seront faites promptement. Les tissus à prix populaires aussi bien que les tissus de la meilleure qualité sont compris dans l'assortiment, et on offre de nombreuses nouveautés exclusives. Les détailliers peuvent être certains de se procurer des lignes qui se vendront bien.

Les cachemires, serges, popelines, batistes et taffetas sont à des prix qui méritent une attention sérieuse. Les tissus unis occupent la première place dans ces lignes. L'assortiment de marchandises à chaîne de soie, comprenant voiles, crêpes, "crinkles" et éolienne font de cette maison un leader dans les marchandises de haute qualité. Le "Kbantona" noir ressemblant beaucoup à la batiste est un tissu favori. Les batistes en carreaux "Phantom" sont très admirées. La collection de mohairs à tous les prix ne laissent rien à désirer. Les fantaisies en effet "shot" sont bien en vue.

On attire particulièrement l'attention sur l'assortiment des tweeds et des étoffes pour costumes de fantaisie. L'assortiment est considérable et se tient à la hauteur des lois édictées par la mode. Des gris très pâles, en nouveaux effets ingénieux, à carreaux, sont au premier rang. Quelques bonnes valeurs sont offertes à des prix populaires. Une étoffe claire, pour costumes, "soap shrank", est très admirée. Quelques-unes des nouvelles couleurs dans les étoffes à robes sont la couleur argent et gris nickel, la zibeline se rapprochant de la teinte taupe, la couleur Parme, une nouvelle couleur violette désignée sous le nom St-Louis, un nouveau vert et une couleur Dresden ressemblant au bleu Alice.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs

EN GROS

Angle Carré Victoria
et Rue Saint-Jacques, = **Montreal**

76 Bay St., = **Toronto.**

ET

55-57 Rue Dalhousie, **Quebec.**

**Les Gants
de Peau de**



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.



Vous ne courez aucun
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

La Maison pour les Rubans au Canada !

Le commerce au Canada, comme cela existe aux Etats-Unis, se détermine rapidement à se spécialiser.

Par exemple, à New York, la vaste Métropole, il y a seulement quatre maisons que l'on peut appeler de grands établissements faisant le commerce général des marchandises sèches en gros, tandis qu'il y a des centaines de maisons à spécialités. Il y a quelques années, le contraire existait.

Notre maison est une des maisons à spécialités du Canada et notre spécialité, ce sont les **RUBANS**.

S'il est quelque chose que vous désiriez en fait de rubans, nous l'avons.

Nous recherchons dans tous les marchés Etrangers les toutes dernières nouveautés et les meilleures valeurs.

Echantillons du Printemps Actuellement Entre les Mains de nos Voyageurs.

Les importations comprendront des Valeurs très Spéciales en Taffetas et Duchess et nous vous invitons à comparer avant de placer vos ordres.

C'est maintenant le moment pour acheter. Nous ne pouvons pas insister trop fortement auprès de nos clients et amis sur l'importance des ordres placés de bonne heure, s'ils veulent s'assurer le plus **bas prix**, et de **promptes livraisons**.

Walter H. Barry & Co.

Nous avons tout en
fait de Rubans,
rien d'autre.

234, rue McGill,
MONTREAL.

(Deuxième porte passé la rue St-Jacques.)

Notre département
des Ordres par la
Maille sera heureux
de soumettre des
échantillons.



ENTRETIEN DES TOILES CIRÉES

Les toiles cirées se salissent assez facilement, en raison même des usages auxquels elles sont affectées. Des soins assidus de propreté suffisent le plus souvent à les préserver de trop rapides dégradations. On les entretient en bon état en les lavant de temps en temps, et notamment toutes les fois qu'on y aperçoit quelques taches, avec une éponge imbibée d'une solution légère de savon noir. On éclaircit ensuite avec de l'eau pure et on laisse sécher.

La toile cirée conserve longtemps son lustre si, après lavage, on y passe, à sec, l'encaustique ci-après :

On fait fondre de la cire jaune à une chaleur modérée et on y ajoute, quand elle est fondue et après l'avoir retirée du feu, la moitié de son poids d'essence de térébenthine. Le mélange est bien remué; le tout s'agglomère en refroidissant. La toile est frottée de cet encaustique, on fait luire en tamponnant avec un chiffon de laine douce.

D'après les dernières nouvelles reçues de St-Gall, le grand marché suisse de la broderie, les prix de ce genre d'articles ont augmenté dans des proportions énormes par suite de la hausse continue du coton brut. Il est des broderies qui ont doublé de valeur; la moyenne de la hausse

sur toutes les broderies est au moins de 30 pour cent.

La Dominion Textile Co. qui avait retiré sa liste de prix pendant quelques jours, en a publié une nouvelle avec de légères avances sur quelques lignes.

La Montreal Cotton Co. vient d'adresser une circulaire au commerce annonçant une augmentation probable dans les prix de toutes les lignes qu'elle manufacture. L'avance est due à la hausse du coton brut. Cette communication est en date du 10 novembre.

Coton pour le Printemps.

Les choses à peu près les plus nouvelles dans les cotons pour le printemps sont les lignes "KINGCOT." Les échantillons que nous avons vus dans plusieurs des maisons de gros font certainement crédit à la manufacture. La demande déjà créée montre, à l'évidence, que cette marque sera populaire dans le commerce.

Sans aucun doute, un article portant une marque est préféré à celui qui n'a pas de nom; car il est reconnu que le manufacturier soutient son produit et que chaque pièce de marchandise peut être identifiée.

Pour attirer l'attention des détailliers sur ces marchandises, une petite brochure, très attrayante, faisant ressortir les bonnes qualités des cotonnades portant le nom de "KINGCOT" a été envoyée dans tous les magasins du Canada qui tiennent des cotonnades.

C'est le premier pas fait dans une campagne vigoureuse de publicité menée auprès des détailliers par la manufacture.

MM. Alphonse Racine & Cie vont prochainement mettre en stock les dernières nouveautés en fait d'étoffes à robes pour le Printemps. Ces marchandises sont de toute beauté; elles ont été spécialement choisies dans les meilleures maisons manufacturières d'Europe par M. N. Paulet lors de son récent voyage en Europe, c'est dire qu'elles répondent aux besoins de notre marché.



L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure.

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue. Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises.

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

Dessins pour le Printemps

1906

LINOLEUM

En Cinq Qualités—A, B, C, D et E.

IMPRIMÉ,

UNI.

On verra que Notre Nouvel Assortiment pour la Saison du Printemps contient une vaste et artistique collection de dessins originaux. Nous prétendons que ces marchandises sont égales à n'importe quel article importé pour la qualité, le fini et le prix.

Prelarts pour Planchers.

Mattes ou Rugs en Prélart.

Prélarts peints, dessous Canvas pour Escalier.

Le vaste assortiment de jolis et originaux patrons pour cette saison surpasse tout ce que nous avons déjà offert. Ils se vendent à des prix modérés, qui conviendront à la clientèle la plus étendue.

Toiles Cirées pour Tables.

Toiles Cirées Emaillées, Dessous en Coton et Duck pour Escallers.

Toiles Cirées pour Tablettes.

La demande pour cette ligne est la meilleure preuve qu'il n'y a pas d'articles se vendant plus rapidement et que les valeurs sont correctes.

Les Nouveaux Echantillons pour la Saison du Printemps sont maintenant entre les mains du Commerce de Marchandises Sèches en Gros, et il est de l'intérêt des acheteurs de voir notre assortiment avant de commander des marchandises importées.

THE DOMINION OIL CLOTH CO.,
LIMITED.

MONTREAL, QUE.

PERSONNEL

—M. Albert McKercher, représentant MM. Chaley & Orkin, a fait tout dernièrement un voyage d'affaires profitable à Joliette et à Trois-Rivières.

—M. R. W. Pentecost, un des directeurs de la W. R. Brock Company, Ltd., est actuellement à Montréal, où il est venu pour l'inventaire.

—M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barrette & Cie, visite actuellement la partie sud des Cantons de l'Est.

—M. Louis Decelles, représentant MM. Strachan Bros., de Toronto, parcourt actuellement les Cantons de l'Est après avoir fait une excellente tournée d'affaires dans le Nord et le bas de Québec.

—M. W. R. Smallpeice, de MM. W. R. Brock Company, Ltd., est prochainement attendu à Montréal.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Co, vient de visiter le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. S. Harris, gérant de la maison Hirschson & Co, a l'intention de faire un voyage en Europe au mois de Décembre.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, s'est embarqué à New-York le 15 Novembre sur le Str. "Baltic" pour l'Europe. M. Orkin sera absent pendant deux mois.

—M. J. H. Palmer, de MM. Debenham's (Canada) Ltd, visite actuellement les principales villes du Nord-Ouest avec l'assortiment pour le Printemps.

—M. R. Dionne, représentant MM. Chaley & Orkin, visite actuellement la clientèle des Cantons de l'Est.

—Nos lecteurs de Montréal et des Cantons de l'Est apprendront avec surprise et certainement avec regret que M. J. F. L. Dubreuil, le populaire représentant de MM. D. McCall Ltd abandonne le commerce de modes.

M. Dubreuil entre dans l'importante maison Hodgson Sumner.

—M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co, compte faire un voyage d'affaires à New-York au commencement de Décembre.

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees Son & Co, de Toronto, est actuellement de passage à Montréal.

—M. O. Letourneau, de la maison A. McDougall & Co, est de retour à Montréal, après avoir passé une quinzaine à Atlantic City.

—M. T. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, parcourt actuellement les Cantons de l'Est.

—M. Alex Lamb, représentant la maison Brophy, Cains Ltd, visite actuellement les Cantons de l'Est.

—MM. Armand Giroux et Bruno Charbonneau, les propriétaires du magasin "Le Louvre" procèdent actuellement à l'installation de leur succursale de la Rue St-Denis.

Le nouveau magasin, un des plus élégants de la partie Nord sera ouvert au public d'ici à peu de jours.

—M. Jos. N. Rousseau, représentant MM. Brophy Cains Ltd, vient de partir pour une tournée d'affaires qui comprendra, Trois-Rivières, Nicolet, Pierreville et Sorel.

—M. Pantaléon Jobin, de la North Western Fur Mfg Co, vient de partir pour un voyage dans les Provinces Maritimes.

—M. C. X. Tranchemontagne a visité le commerce de Québec pendant la deuxième semaine de Novembre.

—M. A. O. Morin est de retour à Montréal après une absence en Europe d'une durée de six semaines.

—M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne est de retour à Montréal après un voyage dans le bas de Québec.

—M. J. H. McEwan, de la maison Priestleys' Ltd de Bedford, Angleterre, vient de passer plusieurs semaines au Canada.

—M. H. S. Arnold, de la New-York Silk Waist Mfg Co., est de retour à Montréal après un excellent voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. F. W. Fisher, chef de la maison Jos. Fisher Son & Co partira pour l'Angleterre dans le mois de Décembre.

—M. Louis Wittenheim, de MM. Fortier Fils & Deschamps, de Paris, fabricants de gants Alexandre, viennent de passer plusieurs semaines au Canada.

—M. Norman Paulet, chef du rayon des étoffes à robes de la maison A. Racine & Cie, a tout dernièrement visité Québec et Ottawa avec les échantillons d'étoffes à robes pour le commerce du Printemps.

ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.



Supérieurs aux articles en toile.

En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?

Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment
de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: **DUNCAN BELL**, - - Montréal.

Agent pour l'Ouest: **JOHN A. CHANTLER**, Toronto, Can.



NOUS DÉSIRONS ANNONCER que nous avons ajouté à notre commerce la fabrication des **Cravates d'Hommes** et que nous avons l'intention de fabriquer, pour le commerce, des cravates de haute qualité telles qu'on en n'a jamais fait auparavant au Canada.

Nous nous sommes assuré les services d'un gérant compétent, qui a des années d'expérience dans le travail de la meilleure catégorie et, avec notre grand assortiment de soieries à beaux dessins, nous sommes à même de vous vendre des cravates qui tenteront vos clients les plus difficiles.

Donnez à nos vendeurs un peu de votre temps et vous ne le regretterez pas.

Nous nous spécialisons dans les

Boratheas tout soie.

Featherbone Novelty Co.,

Limited

TORONTO, ONT.

Spéciale et prompt attention donnée
aux ordres par la maille.

MONTRÉAL,
EDIFICE IMPERIAL BANK.



—M. W. B. Hurd, représentant MM. Reynier frères, partira la semaine prochaine pour un voyage d'affaires à Ottawa et Toronto.

—M. G. Ferrier Terrance, représentant MM. Geo. H. Hees Son & Co, est de retour à Montréal après un voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. A. McDougall vient de faire un voyage d'affaires dans l'Ontario.

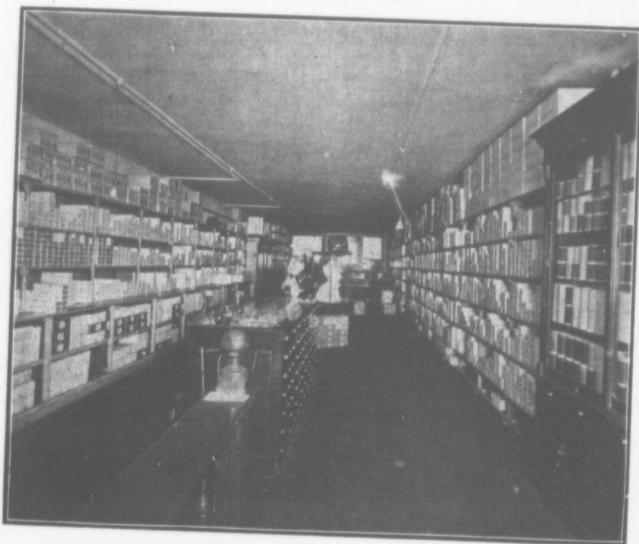
—M. J. R. McNeil, représentant la North Western Fur Mfg Co, voyage actuellement dans les Cantons de l'Est.

—MM. Arthur Gagnon et A. LeCavalier viennent d'entrer chez MM. S. F. McKinnon & Co, de Montréal.



W. H. Barry & Co.

Une photographie de l'intérieur du magasin de W. H. Barry & Co., 234 rue McGill, Montréal, mieux connu peut-être sous le nom de "La Maison du Canada pour les Rubans", s'explique d'elle-même.



Intérieur du magasin de W. H. Barry & Co., Montréal



REVUE GENERALE

M. R. E. Brock, directeur-gérant à Montréal de MM. W. R. Brock Company (Ltd.), nous informe que les affaires ont repris une grande activité depuis que nous avons eu quelques journées froides.

A Montréal, les affaires dans le commerce de détail de la marchandise sèche ont été lentes pendant le mois d'octobre ainsi que dans la première partie de novembre; ce ralentissement n'a pas eu lieu à la campagne où les affaires ont été excellentes par suite des hauts prix que rapportent tous les produits de la ferme.

En ce qui concerne la demande actuelle, les ventes por-

tent en grande partie (à part bien entendu les commandes pour le printemps prochain) sur les marchandises en laine tricotée telles que les "sweaters" et les blouses genre "Golf." — La demande pour les sous-vêtements en laine est également forte.

Les prix sont aussi fermes que jamais; on remarque même quelques avances dans plusieurs lignes de marchandises en coton.

Les paiements sont des plus réguliers.

Le représentant de la New York Silk Waist Mfg. Co., constate que les indications pour le commerce de la saison future sont des meilleures. Il semble plus que probable que la demande portera sur les blouses en Taffetas et en soies japonnaises.

Les genres sont à peu près semblables à ceux du printemps dernier, toutefois les manches seront plus courtes.

Le représentant de MM. Greenshields Limited nous in-

forme que les affaires continuent à être actives. Il y a non seulement une bonne demande pour le printemps, mais de plus de nombreuses commandes pour l'assortiment, surtout depuis que la température est devenue plus froide.

Les paiements sont bons.

MM. Brophy, Cairns Ltd., rapportent une grande activité dans les affaires. Les commandes du printemps sont nombreuses et, depuis quelques semaines, on reçoit aussi de bons ordres pour l'assortiment.

Les paiements sont d'une bonne moyenne.

M. J. L. A. Racine, de MM. Alph. Racine & Co., constate que les affaires se sont beaucoup améliorées depuis un mois.

Les commandes de réassortiment ont été nombreuses depuis que le temps est devenu froid. Ces commandes portent en grande partie sur la bonneterie en laine, sur les sous-vêtements.

Les prix sont tous très fermes. La collection est satisfaisante.

MM. Hirshon & Co Rue Notre-Dame, en face des magasins Carsley, viennent de recevoir des lignes complètes de nappes, de serviettes en toile, de mouchoirs unis et de fantaisie de soies taffetas et de satens. Demandez leurs prix qui sont les plus bas du marché.

MM. Short & Co, importateurs d'articles japonais ont en mains un stock choisi de vases, de tableaux en soie, de tapis de table, de portières, de brosses et en général de tous articles de fantaisie fabriqués au Japon.

P. Garneau, Fils & Cie, Cognac.

Si vous êtes acheteur d'étoffes à robes, nous vous conseillons, dans votre intérêt et celui de vos clients, de voir la collection d'échantillons que cette maison offre au commerce de nouveautés.

La saison du Printemps est essentiellement la saison des grandes ventes d'Étoffes à Robes. Le grand nombre de tissus en laine, coton, soie, etc., alors en demande, permet au marchand détaillier d'agrandir ses rayons et d'augmenter le volume de ses achats. Ayant ce fait en vue, les acheteurs de la maison P. Garneau, Fils & Cie, parcourent depuis des mois, les grands centres manufacturiers de l'Europe afin d'étudier le mouvement de la mode et de s'assurer les tissus et les dessins les plus en vogue.

Nous devons aussi signaler que les contrats faits en bon temps et avant la hausse dans le prix de la laine permettent à cette maison de continuer ses ventes aux mêmes prix. Donc, les clients qui voudront bien confier leurs commandes à la maison P. Garneau, Fils & Cie pourront le faire avec l'assurance qu'ils bénéficieront de ces avantages. Il est maintenant établi que les tissus employés par les grandes modistes européennes pour la saison du printemps et de l'été prochain sont de poids léger et d'un fini lustré. En conséquence, les Étoffes dites "Brilliantines," "Mohairs," "Crépo-lines," "Crispines," "Bollennes," "Popelines," les Soleries et les "Mercerised" seront en grande demande. On voit plus de dessins de fantaisie que l'année dernière malgré que les "unis" soient encore de bon goût et cela surtout dans les "Mohairs" et "Siciliennes". En résumé, il faut voir la collection d'échantillons d'Étoffes à Robes de cette maison pour en apprécier l'étendue et la variété.

Dans le département des marchands-tailleurs nous voyons un grand assortiment de "Tweeds" de manufactures canadienne, anglaise et écossaise. Les nouveaux dessins pour le printemps sont très variés et on remarque beaucoup de couleurs mélangées. Les Serges et Vicmas de la marque "SPHINX" sont une spécialité de la maison P. Garneau, Fils & Cie, ces messieurs étant les agents du manufacturier pour tout le Canada. Cette marque est maintenant bien connue du commerce qui en apprécie la valeur. Le mot "SPHINX" imprimé sur la lièstre d'une pièce de Serge ou Vicma est une garantie de haute qualité. On n'emploie dans la manufacture des étoffes "SPHINX" que le meilleur matériel et des teintures permanentes; le fini est très soigné. Un joli cahier d'échantillons est donné gratis à tous les clients qui veulent en prendre avantage.

CRAVATES POUR NOËL

Les marchands dési-
rant avoir des crava-
tes du dernier genre
pour le commerce des
fêtes feront bien de
voir notre assorti-
ment, avant de placer
leurs commandes.
Nous avons pu nous
procurer tout dernière-
ment les **dernières
nouveautés de New-York**,
que nous pourrions
livrer pour le 10 dé-
cembre.

Prix de \$2.25 à \$12 00
la douzaine en boîtes
simples, si désiré.

Niagara Neckwear Co.

Limited

Adressez toute commande par la maille à nos agents :

E. O. BARETTE & CO.

238 Temple Building

MONTREAL.

Dans le département des Cotons, nous remarquons de fort jolis dessins dans les Indiennes et Mouscellines à l'usage. De nouveaux tissus tels que "Schreiner", "Crépon", "Batista", "Corde Jasmin", "Matelassé", "Voilette", etc., ont déjà reçu l'approbation du commerce.

Le rayon des doublures est un des plus considérables dans ce département, nous y trouvons plusieurs spécialités dans les Draps Italiens, Satinettes et Percalines.

Il est inutile de mentionner les marchandises d'étapes; les confections pour Dames, Chemisettes, Lingerie, etc.; les confections pour hommes, Sous-Vêtements, Chemises, Sweaters, Bas, etc.

Les Tapis, Prêlarts et Linoiléums forment un département très apprécié des clients.



LA FOURRURE DE LOUTRE

Par Chs. S. Stevenson

La fourrure de la loutre est courte, abondante et d'une belle qualité. Elle est légèrement ondulée, soyeuse, et a une apparence semblable à celle du castor; mais elle est un peu plus courte, plus délicate et lustrée. La fourrure de la queue est semblable à celle du corps, mais pas aussi longue. Sur le corps, elle est d'un gris blanchâtre sur les deux tiers de la longueur, à partir de la base, d'un brun riche aux extrémités et est parsemée de longs poils rudes, épais, de la même couleur. La couleur générale de ces longs

poils est brune au-dessus de la fourrure, et un peu plus claire en dessous; au menton et sur la gorge, cette couleur est blanchâtre. Les nuances de brun varient suivant les localités dans lesquelles l'animal vit; à l'est du Maine, la couleur est presque noire; au Canada, en Nouvelle-Ecosse et au Labrador, elle est brun foncé; en Alaska et dans la Colombie Anglaise, elle est brun clair. La fourrure sur la gorge, la poitrine, le ventre et sur la face interne des pattes présente généralement les teintes variées du brun. On peut quelquefois se procurer des peaux blanches ou albinos et on rencontre parfois des peaux argentées, grizzly, tachetées et de la couleur ardoise.

Commerce des Peaux de Loutre.

Le premier trafic qui s'est fait en peaux de loutre, en Amérique, a été contemporain du commerce des peaux de castor, quoiqu'il n'ait jamais atteint l'étendue de ce dernier. Dans les opérations des premiers trafiquants de fourrure, figurent de nombreuses peaux de loutre. Il paraît, toutefois, que la capture de ces animaux était simplement secondaire à celle de la capture du castor. Durant les cent premières années de l'exploitation de l'Amérique, le castor était presque le seul animal à fourrure dont la capture était un objet spécial d'industrie. Plus tard, cependant, avec l'augmentation de la valeur des pelleteries, la loutre devint l'objet d'une chasse spéciale et, vers l'année 1777, l'industrie atteignit des proportions qui n'ont guère varié jusqu'à l'époque actuelle.

Il est tout à fait remarquable que le nombre des peaux de loutre, qui sont offertes en vente chaque année à Londres, ait subi si peu de fluctuation pendant les cent qua-

TRADE MARK



REGISTERED

Laine à Tricoter BEE HIVE

Fabriquée par (Ruche d'Abeilles)

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, Limited.

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans
TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

<p>Laine Fine d'Ecosse Laine Tordue Laine Fine Petticoat Laine Mérinos Souple Laine Fine de Berlin Laine Fine Balmoral</p>	<p>Laine Fine Mérinos Laine Souple à Tricoter Laines à Gilets, Laines Soyeuses à Gilets Lady Betty Shetland</p>	<p>Andalouise Laine de Cocons et d'Eider Ivorine Toison Dresde Laine à Racommoder</p>
--	---	---

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

Nous faisons des

Offres Spéciales pour Noël

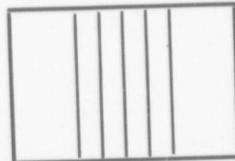
en

Articles de Cou, Soie et Chiffon
 Cols Stock en Dentelle
 Echarpes en Dentelle
 Chemisettes en Dentelle
 Ruchés
 Turnovers en Broderie
 et Ceintures de Soie



pour

Dames



Cette saison devrait être votre **Saison de Récolte**. Un assortiment pris dans nos articles de choix assurera la récolte.

Les Ordres par Correspondance
 recevront notre attention spéciale.

Ladies' Wear Limited

Edifice Empire,

Toronto

58-64 rue Wellington, Ouest

L. P. HUDON

AGENT

MONTREAL, 204 rue St-Jacques

WINNIPEG, Bloc Nanton

VANCOUVER, Block De Beck

rante dernières années. De 1763 à 1900, la quantité annuelle n'a dépassé 30,000 que deux fois et, très souvent, cette quantité annuelle a été inférieure de 8,000 peaux à ce nombre; la moyenne de peaux vendues par décennie est presque la même durant les cent-vingt dernières années.

A l'exception des coypons, une plus petite proportion de la production totale des peaux de loutre est maintenant offerte dans les ventes de Londres que le cas ne se produit pour toute autre fourrure d'animaux aquatiques; il n'y a qu'un tiers de la production américaine qui soit vendue là. Le reste est vendu à Leipsick ou directement aux fourreurs des Etats-Unis et du Canada. Les meilleurs marchés locaux pour la loutre sont en Russie et en Grèce où on se sert beaucoup de fourrures pour les bonnets et les garnitures.

Sur un total de 7,865 peaux de loutre vendues à Londres, en Mars 1901, 3,293 étaient du numéro 1; 2,498 du numéro 2; 1,318 du numéro 3 et 756 de loutres non adultes. Le numéro 1 atteignit une valeur moyenne de 28s 6d.; le numéro 2, 20s 6d.; le numéro 3, 12s. 1d. et les peaux de loutres non adultes 5s 6d. Ces prix sont quelque peu inférieurs à la moyenne de 1900. Les plus hauts prix atteints à la vente de 1901 a été de 115s. chaque pour lot de 426 peaux; tandis que le plus bas prix a été de 3s. chaque pour un lot de peaux de loutres non adultes ainsi que pour un certain nombre de peaux No 3. Les peaux de couleur brun

ne s'élevèrent à 269, tandis que 301 étaient brunes en partie; 693 brun pâle en partie et le reste, 4,155, était de la couleur foncée distinctive.

Préparation des Peaux de Loutre.

Quand elles arrivent à l'atelier de l'appréteur de fourrure, les peaux de loutre sont presque toujours dépouillées et on les coupe d'abord dans le sens de la longueur sur la poitrine et le ventre. La pelleterie est mise dans l'eau salée où on la laisse passer une nuit pour l'adoucir et la préparer à "être brisée" Le matin suivant, chaque peau est placée sur une poutre et un ouvrier commence à briser le grain de la membrane. La pelleterie est alors lavée dans de l'eau de savon chaude, et l'eau est enlevée. Si l'on doit enlever les longs poils, cette opération se fait ensuite. Les peaux de choix sont conservées avec les longs poils; leur nombre s'élève à environ un tiers de la quantité totale apprêtée.

La pelleterie, qui est devenue moins massive et très molle par suite d'une manipulation fréquente, est alors placée sur une poutre et parée. On l'humecte d'eau salée froide et on la laisse ainsi pendant une nuit. Le lendemain matin, on l'étend en l'étirant dans le sens de la longueur et dans celui de la largeur, et on la fait sécher partiellement; elle est alors prête à subir le procédé du foulage. On frotte la peau comme il faut avec du beurre ou

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité

Avant l'Inventaire.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épar-gnes.

L'UNION FAIT LA FORCE



Mgr PLESSIS

"Ayez un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE

"Affirmons nos droits."



CHAPLEAU

"N'allons pas négliger nos avantages."



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens."



CARTIER

"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERLE

"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

Avant de Clore notre Inventaire, nous offrirons pendant tout le

MOIS DE NOVEMBRE

DES

JOBS IMPORTANTS.



Voyez nos Echantillons ou Ecrivez-nous.

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

Modes en Gros

SAISON
DU
Printemps
1906



Notre Assortiment
d'Echantillons pour la
Saison du
Printemps 1906 est
maintenant au complet.



NOS VOYAGEURS VOUS RENDRONT
VISITE EN TEMPS VOULU. VEUILLEZ
LEUR RESERVER vos ORDRES APPRECIES



IL Y A DE L'ARGENT A
FAIRE EN TRAITANT AVEC

*La Maison Renommée pour
les Modes.*

Représentants: à Montréal, J. F. L. DUBREUIL.
" à Québec, J. B. LEMIEUX.

The D. McCall Co., Limited.

Le autre graisse animale et on la place avec d'autres dans une machine à fouler où on la travaille pendant des heures; après cela, les peaux sont placées dans un cylindre de nettoyage avec une certaine quantité de sciure de bois dur et on les fait tourner pendant trois ou quatre heures; sous ce cylindre, arrive de la vapeur chaude, ou bien, est allumé un feu de charbon de bois. Les peaux sont ensuite placées dans des récipients avec une certaine quantité de sciure de bois, et des ouvriers pieds nus les foulent pendant trois heures; après quoi on les étend. Le côté cuir de la pelleterie est humecté pour la nuit et aminci jusqu'à ce que la peau soit uniforme. Un ouvrier habile peut traiter ainsi 30 à 43 peaux de loutre par jour. Les peaux sont alors étendues, séchées et placées une seconde fois dans des récipients contenant de la sciure de bois dur et foulées pendant deux ou trois heures; on les retire, on les étend de nouveau et on leur fait subir un autre foulage pendant deux ou trois heures encore; la fourrure est alors redressée avec un peigne fin en acier. On bat ensuite les peaux avec des rotins pour faire partir tout vestige de sciure de bois et pour écarter les poils de la fourrure. Si les peaux n'ont pas été épilées, on les porte à un ouvrier qui enlève tous les poils épars au moyen d'un couteau à lame large.

Les méthodes employées pour la préparation de la fourrure de la loutre ont été grandement améliorées dans ce pays pendant les années dernières, et la réputation des ouvriers américains, sous ce rapport, est reconnue. Les peaux de loutre ayant de longs poils rudes ont une apparence grandement améliorée quand on épile ces poils; car la fourrure est extrêmement douce et épaisse. Quand la fourrure est épilée, elle est employée soit au naturel, soit

teinte dans les différentes nuances du brun. Quelques peaux sont tondues. Cette fourrure dure très longtemps, le cuir étant fort et d'un grain fin. A l'état naturel, la loutre de choix fait des garnitures riches pour manteaux de seal; la fourrure épilée teinte, et non teinte, est employée pour les bonnets, les gants, les pélerines et les vêtements. On emploie aussi ces peaux pour en faire des collets de manteaux et des manteaux, particulièrement en Europe. En Ecosse, beaucoup de ces peaux sont employées pour faire les "sporran" caractéristiques.

Durant ces récentes années, on a beaucoup teint la loutre pour imiter la fourrure de seal à la mode; la loutre est moins chère que cette dernière et, lorsqu'elle est préparée nouvellement et avec soin, elle ne peut être distinguée du seal que par des experts. Le prix des bonnes peaux de loutre et le coût de leur teinture sont si grands, que ces peaux teintes ont coûté presque autant que la fourrure de seal. Ceci a retardé leur popularité; mais avec le prix plus élevé de la fourrure de seal, la loutre teinte trouvera, sans aucun doute, un marché plus étendu. Comme apparence, la loutre est l'égale du seal et ses qualités de durée sont excellentes. Il est préférable de teindre les peaux de loutre à l'état brut, car la graisse empêche la teinture de pénétrer dans le cuir et de lui nuire; le cuir serait affaibli si la teinture était appliquée après que la peau a été apprêtée. Dans ce but, on ne choisit que les peaux ayant une fourrure très forte.

Fourrure de Loutre de Mer

La loutre de mer fournit la fourrure la plus précieuse de toutes les fourrures d'animaux aquatiques. Les prix

HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.
Collerettes et Manteaux
doubles en Fourrure, Jupes en
Drap, Tweeds, etc.
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODÈLES LES PLUS NOUVEAUX

**Special : Manteaux
d'enfants.**

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI
LES VOYAGEURS TARDIAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603.

Marchands, 322.

Jos. Lamoureux

178 Rue Montcalm • MONTREAL.

The China & Japan Silk Co. Ltd.

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques
— et YOKOHAMA, Japon —

IMPOSTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes... les. Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuel de Nouveautés en
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

— VENEZ NOUS VOIR. —

LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, CONFIA CE SONT DIGNES DE

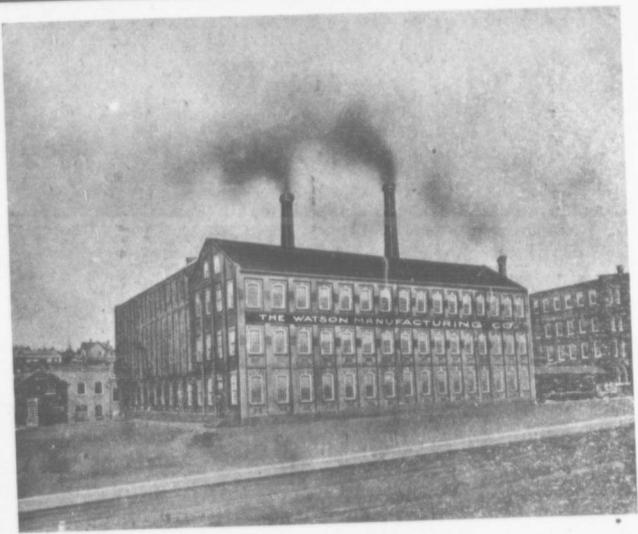
Le nom du fabricant est une garantie de Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini. Ne vous laissez pas détourner par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.

Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. Nous vendons davantage chaque jour. Ainsi ferez-vous en tenant seulement les

BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.

FAITES PAR

I. MISHKIN & CO., 1853, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.



Sous - Vêtements
DE
Watson

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES

A. L. GILPIN,
Agent pour Québec.
232, RUE MCGILL,
Montreal.

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

M^{ON}. ALBERT, Direction, PARIS, 2^e Ar^t MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS
6 Rue Favart.

LE COQUET (38^e ANNÉE) JOURNAL DE MODÉS.

De tous les journaux de modes est le plus complet car il renferme: des plans inédits, patrons coupés et à découper, travaux de dames et de maisons, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures colorées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'Édition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

	1 an	6 mois	4 mois
UNION POSTALE			
Édition No. 1 (Bimensuelle)	13	7.50	4 50
" " 2 (Bimensuelle)	24	13	8
" " 3 (Hédomadaire, simple)	18	10.50	5
" " 4 (Hédomadaire, la plus répandue)	30	18	10
" " 5 (Hédomadaire)	40	21	12.50
" " 6 (Hédomadaire)	50	26	15
" " 7 (Hédomadaire - Luxe) avec 2 albums par an	65	34	17.50

LE JOURNAL DES MODISTES (38^e ANNÉE) Parait 2 fois par mois.
SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits; Édition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

LE JOURNAL DES LINGÈRES (14^e ANNÉE)
LINGÈRES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISANT LE 10^r DE CHAQUE MOIS:
Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux colorés en plus, 10 fr. On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES 1^{re} ANNÉE
ÉDITION DE GRAND LUXE

Parait le 1^{er} de chaque mois - pendant 7 mois - 3 mois Hiver et 4 mois Été. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins - 12 gravures colorées - 1 patron découpé - Panorama de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N^o seul 5 fr.

PARIS FIGURINE 28^e ANNÉE ÉDITION DE LUXE
SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Édition No. 1, Étranger: 1 an 25 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Édition No. 2, Étranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 60; 3 mois 15 fr. 25.

Suppléments.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnés de la France et de l'Étranger, aux Éditions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1^{er} Avril et 1^{er} Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux adresses indiquées, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de modèles, ouvrages, etc., plus de 100 modèles, qui servent de modèles pour les Saisons d'Été et d'Hiver.

Édition mixte pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr., pour la France et 12 fr. pour l'Étranger, on peut faire paraître, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches colorées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

Gravures et Travaux-croisés - Auto-coutures - Patron ordinaires et sur mesure (mousseline et papier) Demandez le catalogue MANSBEQUINS.
On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Étranger et aux Bureaux de Paris au Bessage les.
ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

atteignent leur plus grande valeur quand l'animal est âgé de trois ou quatre ans, alors que les longs poils sont rares, excessivement fins et dépassent très peu la fourrure qui est ordinairement épaisse, fine et soyeuse. Il semble qu'il y ait peu de différence dans la qualité du pelage suivant les différentes saisons de l'année. La fourrure brillante et durable a une longueur d'environ 3-4 de pouce sur tout le corps, excepté aux pattes, à la tête et à la queue où la fourrure est plutôt courte, fine et à moins de longs poils. Les seules parties du corps de l'animal qui sont à nu sont le ventre, le nez et la lèvre supérieure.

La couleur de la fourrure varie grandement; la nuance dominante étant un brun lustré, rendu brillant par de longs poils argentés. Quelques pelleteries sont d'un brun foncé ou d'un noir brunâtre, et sont connues dans le commerce sous le nom de "noires". D'autres sont brunes avec une tendance vers le gris bleuâtre ou la couleur prune foncée et sont connues sous le nom de "foncées". La fourrure, dans tous les cas, est plus claire sur le ventre que sur le dos. Les poils de la tête sont d'une couleur plus pâle, d'un brun clair; mais chez les animaux noirs, ces poils sont presque complètement blancs ce qui est produit par un grand nombre de longs poils blancs. Les peaux provenant de la Colombie Anglaise, de l'Etat de Washington et de celui de l'Oregon sont souvent d'une teinte brune noirâtre, et il est rare qu'on ait pris des animaux de couleur alibi-no.

Les loutres de mer de choix ont une fourrure noire brunâtre, d'un brillant argenté, luisant et d'une finesse extrême, offrant une couleur d'argent lorsqu'on l'ouvre en soufflant, avec un nombre raisonnable de poils blancs dis-

seminés régulièrement; un trop grand nombre de ces poils déprécie la valeur de la pelleterie. La peau du mâle a d'habitude plus de valeur que celle de la femelle, car elle a une apparence plus brillante et plus veloutée. Quand l'âge de perfection est passé, la fourrure devient d'un brun sale.

(A suivre).

MM. Swift, Copland & Co. nous rapportent que cette année la demande pour les chapeaux en tweed affectant la forme Fédora a été plus forte qu'elle ne l'a jamais été; c'est le chapeau préféré pour l'hiver.

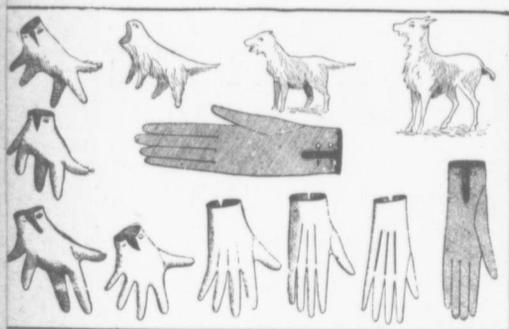
D'après MM. Swift, Copland & Co., le marché des fourrures est extrêmement ferme. En effet, aux dernières enchères de Londres, les prix ont beaucoup augmenté plus particulièrement sur les peaux de vison et les moutons de Perse.

Les affaires en fourrures ont été des plus actives à Montréal cet automne.

"Les affaires en fourrures ont été assez tranquilles pendant le mois d'octobre et la première partie de novembre," nous dit M. J. Franklin, de la North Western Fur Mfg. Co. Ce fait n'est pas surprenant, car la température n'était guère de nature à stimuler les transactions. Mais maintenant que nous avons eu quelques journées froides, il y a eu une grande amélioration dans les ventes.

Relativement aux prix, ils ont de nouveau augmenté et les probabilités sont qu'il y aura encore une hausse avant la fin de l'hiver.

Les fourrures qui ont le plus augmenté sont le mouton de Perse noir et gris, et le vison.



EVOLUTION

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas? Comme le voyage finit bien! — Il finit par les

GANTS MOCHO DE STOREY

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elegants et donnent Satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des Gants Mocho. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles pesants, non surpassés pour la valeur, outre les Mitaines et Moccasins, qui sont aussi caractérisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et notre représentant aura le plaisir de vous rendre visite. Cela vous permettra de le voir, lui et ses semblables.

W. H. STOREY & SON, Limited

Les Gantiers du Canada, ACTON, ONT

M. F. ST. JOHN, 227 Temple Building, MONTREAL.
 TOUJOURS PRET A ACHETER DES JOBS AU COMPTANT
 de n'a pas de voyageurs.
 Venez voir maintenant quelques occasions.
 4 Clavographes York No 4
 8 Planes anglais Grands dans tous leurs détails.
 A VENDRE A SACRIFICE:
 des Manufacturiers
 20% au-dessous des Prix
 FOURRURES, ETC.
 MARCHANDISES SECHES, EN
 JOBS de toutes sortes en



Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine

MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

LES SOUS-VETEMENTS

"Ceetee"

Irrétrécissables, Souples, Élastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de

Corps, Caleçons, Maillots, et
Combinaisons à côtes, d'un ajustage
parfait, pour Dames et
Enfants.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

**ETOFFES A COSTUMES**

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine.

Agents de vente :

DIGNUM & MONYPENNY
 TORONTO - MONTREAL
TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS

AU COMPLET.

Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et nos 14 voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec les échantillons du

PRINTEMPS 1906

Notre assortiment de **MARCHANDISES D'AUTOMNE** est complet malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.

Nous voulons avec la fin de la saison nous débarrasser de nos **Marchandises d'Automne** pour faire place aux marchandises du printemps. Nous avons réduit nos prix en conséquence et invitons nos clients à en prendre avantage.

VOTRE VISITE

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition. Nous défions toute compétition.

A. McDOUGALL & CO.

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM,
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont
et Saint-Joseph. - ST-ROCH, QUEBEC.

Greenshields, Limited

MONTREAL

Greenshields Western, Limited.
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver.

DEPT. E.

Economie

Le futur programme de tous les Canadiens est basé sur le principe sûr de l'économie qui, certainement, n'est pas contre la prospérité d'un pays ou du commerce en général. Nous avons remarqué un changement notable, au cours de la dernière ou des deux dernières années et, tandis que nous avons un stock d'articles généraux de luxe pour le commerce de Noël, la demande générale pour des articles utiles nous a forcés à donner plus d'étendue aux lignes utiles et, cependant, convenables pour le commerce de Noël.

Ce département est bien garni de toutes les lignes de ce genre. Nous donnons la liste suivante qui peut intéresser vos clients. Nous avons, bien entendu, un assortiment complet de tous ces articles à tous les prix populaires :

Articles Utiles pour le Commerce de Noël.—Dept. E.

Articles pour Enfants—

Polkas ou Jaquettes, en blanc et couleurs assorties.
Nuages ou Nubias, " " "
Bonnets et Mitaines, " " "
Beaux Sous-Vêtements, " et couleur naturelle.
Guêtres blanches, Petites Bottes et Overalls,
Chaussons, blancs et couleurs assorties.
Gants et Cachemire Unis et Fantaisie et Ringwood.

Mouchoirs à Dessins Unis et Fantaisie.
Echarpes Windsor Unies et Fantaisie.
Gants de Chevreau pour Garçonnetts et Fillettes.
Chaussettes et Bas Little Darlings ainsi que Chaussettes $\frac{1}{2}$ et $\frac{3}{4}$ en différentes couleurs.
Tuques, Ceintures et Sets en laine.
Nouveautés en Golfers et Sweaters pour Fillettes.

Articles pour Dames—

Strictes Nouveautés en Articles de Cou de Fantaisie.
Carrés et Fascinateurs en Laine Unie et en Laine "Ice" de Fantaisie.
Mitaines en Laine et Soie, de Fantaisie, aussi Gants Cachemire Unis et Fantaisie et Ringwood.
Valeurs spéciales et nouveautés en Gants de Chevreau.
Bonneterie en fine Soie et Llama, Mouchoirs en Lawn, Toile et Soie unis et de fantaisie ; valeurs spéciales et strictes nouveautés.
Nouveaux styles de Parapluies, emballés **un** dans une boîte.
Sous-Vêtements en Suisse fin. Nouveautés en Golfers et Sweaters.

Articles pour Hommes

Mouchoirs en Lawn, Toile et Soie à Ourlet simple et Ourlet à jour, valeurs spéciales. Aussi dessins spéciaux en Mouchoirs à Bordures imprimées, imitation de Soie et tout Soie.