



Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

MARS 1906

Costume dans la nuance populaire "Alice Blue" en xxx

Drap
Panneau
DE
Priestley



GREENSHIELDS
LIMITED
MONTREAL

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA.



Désirez-vous des Tapis ou des Rugs?

Le printemps, vous le savez, est la "Saison des Tapis" et vos clients demanderont bientôt de ces marchandises.

Voici quelques-unes de nos spécialités:

Chatsworth, Bruxelles, Wilton, Axminster,
Tapestry, Carrés en Laine et Union.

Tapis Tapestry, à détailler à..... \$0.50

Tapis Bruxelles, " " 1.00

Tapis Axminster, " " 1.50



Linoleums Ecossais 16/4, a détailler a 45c.

Rideaux de Dentelle?



Nous en tenons, naturellement ;
Nottingham à Volants, et Rideaux
Suisse—Nous les avons tous.

Voici trois des meilleurs articles :

Dentelle Nottingham "Wonder," à détailler à \$1.00

Dentelle Nottingham "Peach," " " 1.50

Dentelle Suisse "M. B. 130," " " 5.00

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

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 217. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VII

MONTREAL, MARS

No 3

LES VOYAGEURS DE COMMERCE AMERICAINS AU CANADA

Certains marchands détailliers du Canada semblent acheter les marchandises étrangères de préférence aux marchandises fabriquées au Canada, sans considérer la différence des prix, non plus que les droits qui frappent les marchandises étrangères entrant au Canada.

Il parait, en effet, que d'habiles voyageurs de commerce des Etats-Unis viennent au Canada pour vendre aux marchands en détail des marchandises américaines de toutes les catégories; l'acheteur au détail est en moyenne si facile à enjôler, qu'il se laisse duper proprement par ces vendeurs; il ne s'en rend compte que lorsqu'il est trop tard.

Prenez pour exemple la ligne des cravates et des bretelles. Certains habiles vendeurs Américains viennent au Canada et y vendent ces articles à raison de \$4.50 la douzaine. Il faut ajouter à ce prix le droit d'entrée, que le détaillier doit payer, alors qu'il pourrait se procurer la même marchandise, pour le même prix de \$4.50, et sans droit d'entrée à payer, en s'adressant à quelque-une des grandes manufactures Canadiennes.

Si quelqu'un cherche à ouvrir les yeux au détaillier et à lui montrer son erreur, il nie le fait ou promet de ne plus s'y laisser prendre. Viennent un voyageur d'une autre maison, le détaillier se laisse encore exploiter par celui-ci. Quantité de maisons Américaines envoient une ou deux fois leurs agents au Canada et recueillent ainsi un grand nombre de commandes. La même maison ne peut pas faire ce manège bien longtemps; mais quand l'une se retire, une autre prend sa place et chaque fois le pauvre marchand détaillier se laisse prendre par l'habileté de ces voyageurs étrangers.

Les marchandises du genre de celles dont nous parlons sont aussi bien faites par les manufacturiers Canadiens que par les Américains; presque toujours nos marchandises sont à meilleur marché que celles des Etats-Unis. Les marchands

Canadiens ont donc tout avantage à acheter les produits de leur pays, et nous ne voyons pas pourquoi certains détailliers s'entêtent à favoriser des maisons américaines, faveur qui leur coûte cher sans leur procurer aucun avantage.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DE TAILLEURS DE NOUVEAUTÉS DE LA PROVINCE DE QUEBEC.

Les nouveaux officiers pour l'année 1906-07.

L'assemblée régulière mensuelle de cette association a eu lieu vendredi le 9 courant au siège social, 88, rue St-Denis, sous la présidence de M. J. O. Gareau.

Au nombre des assistants nous avons remarqué: MM. Armand Giroux, Odilon Lemire, J. D. Couture, Capt. W. U. Boivin, A. Rouleau, A. Lecompte, J. M. Marcotte, etc., etc., et le représentant de "Tissus et Nouveautés."

Après lecture et adoption des minutes de la séance précédente, M. J. O. Gareau fait un rapport relativement à l'entrevue récente qu'une délégation des marchands détailliers de Montréal a eue avec Mgr l'Archevêque de Montréal au sujet du commerce pratiqué par certaines communautés religieuses.

L'honorable président constate que Mgr Bruchesi a fait le meilleur accueil à cette délégation et qu'il a promis de prendre en considération très sérieuse cette question, tout en faisant remarquer que la plupart des communautés étaient loin d'être riches et que, pour faire face aux nombreuses charges qui leur étaient imposées, elles se voyaient contraintes de faire un commerce quelconque.

A ce propos, M. J. D. Couture fit remarquer combien il est injuste que certaines communautés qui prennent soin des vieillards et des incurables ne soient pas subventionnées d'une manière directe ainsi que cela se pratique ailleurs.

M. Armand Giroux, trésorier, lut ensuite son rapport qui fut trouvé des

plus satisfaisants et, à la même occasion, il présenta un rapport au sujet du projet d'un pique-nique à tenir conjointement avec les autres associations.

M. Giroux dit qu'il a assisté à la dernière assemblée de l'Association des Epicier et que, d'après la discussion tenue à ce propos, il croit que le projet de faire un pique-nique conjoint n'a pas grande chance d'aboutir.

Les élections eurent lieu ensuite avec les résultats suivants: M. O. Lemire, président; M. W. U. Boivin, 1er vice-président; M. Z. Arcand, 2e vice-président; M. A. Lecompte, trésorier et M. A. Rouleau, secrétaire.

Après l'installation des officiers on étudia la question d'un pique-nique à tenir sous les auspices de l'Association et il fut en principe résolu qu'une excursion en bateau à vapeur aurait lieu dans le courant de l'été.

L'assemblée s'ajourne ensuite.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉTAILLEURS DE CHAUSSURES.

L'Association des Marchands-Détailliers de Chaussures a tenu une assemblée régulière le 8 mars à son siège social 88 Rue St-Denis, sous la présidence de M. Ronayne.

Il a été question, tout particulièrement, à l'assemblée, du système de réforme dans l'uniformité des prix.

Une requête sera transmise à tous les marchands de chaussures des provinces où l'association est représentée pour de mander aux manufactures de claques d'adopter le système de prix uniformes. Cette résolution a reçu l'approbation des membres, et a été adoptée.

M. Beaudry, secrétaire provincial, a fait connaître à l'assemblée la grande expansion que l'association a prise depuis un certain temps. Ainsi, on constate avec plaisir que les marchands de chaussures des nouvelles provinces de la Saskatchewan et d'Alberta ont décidé de se joindre à l'association.

Il a été aussi question des moyens à prendre pour mener à bonne fin l'organisation du pique-nique de l'association l'été prochain.

L'ART DU VENDEUR A L'EPREUVE

Etant donné les changements que subissent les valeurs dans un espace de temps relativement court, il est nécessaire que le vendeur visitant le commerce de vente en gros et au détail soit au courant des conditions du marché. Il est admis que la chaussure sera à prix plus élevés que par le passé; y a-t-il beaucoup de vendeurs qui puissent expliquer clairement les raisons de cette hausse, quand leurs clients les leur demandent? Plus que jamais, pendant les mois qui vont suivre, l'art du vendeur sera mis à l'épreuve. Il ne faut pas s'attendre à ce que des vendeurs soient prêts à faire un discours savant sur l'économie, mais ils doivent être au courant du cours des prix, du coût de la production et des causes générales qui font hausser les prix.

Il est vrai que beaucoup de détailliers sont très bien renseignés et qu'un grand nombre d'entre eux, éloignés des centres où les questions commerciales sont activement discutées, ne se contenteront pas qu'on leur dise tout bonnement que le coût de la production est plus élevé.

De nombreux tableaux comparatifs des prix des peaux et du cuir ont été publiés l'année dernière, tous faisant ressortir le mouvement ascendant continu des valeurs. Certains marchands de gros et beaucoup de détailliers n'ont pas vu ces comparaisons; mais il n'est pas probable en général que ceux qui essaieront de parler d'anciens prix des chaussures inspirent une confiance permanente à la clientèle la plus désirable. Le prestige des marchandises et celui du manufacturier sont en jeu, et les fabricants qui veulent servir les intérêts de leurs clients et le leur propre reconnaîtront qu'il est sage de fournir des chaussures de même qualité qu'autrefois à quelque prix qu'il soit nécessaire de fixer.

Pour faciliter la chose, il faut que le vendeur connaisse les conditions de la fabrication et explique la nécessité de prix plus élevés; autrement il sera dans une situation inférieure pour lutter avec des rivaux plus intelligents.

AUX MARCHANDS

Un employé à l'air avenant fait une meilleure réclame à un magasin qu'une enseignée dorée.

Une enseignée attrayante attire davantage la clientèle qu'un surplus de stock.

Une brochure indiquant dans un style brillant les raisons pour lesquelles vous pouvez servir le public mieux que d'autres commerçants remplacera avantageusement la parole.

Une politesse inlassable fera plus de bien à votre commerce que des ventes journalières à prix réduits.

Ne manquez jamais de livrer les marchandises en temps fixé.

Rappelez-vous que votre magasin et votre stock doivent être au niveau de ceux de votre voisin.

Ne perdez jamais patience avec vos clients ou vos employés. Souvent vous pouvez être poussé à bout, mais si vous avez de l'empire sur vous-même, vous ne vous en trouverez que mieux.

Connaissez votre stock assez bien pour pouvoir parler intelligemment et avec conviction des différentes lignes qui le composent.

Des mains propres et du linge propre font une impression favorable.

Un bon employé ne fait pas deux fois la même erreur, au contraire d'un employé médiocre qui a généralement à s'en repentir.

Vous n'avez pas besoin de vous vanter des capacités que vous pouvez avoir. Ceux que ces qualités intéressent seront les premiers à les apprécier.

L'homme qui arrive aux plus grands résultats est celui qui s'en vante le moins.

LE BUT DE LA PUBLICITE

Quand un commerçant fait de la publicité, la question n'est pas pour lui de savoir combien peu il doit dépenser pour figurer simplement dans les colonnes d'annonces, mais s'il désire paraître prospère et avoir un commerce important aux yeux de ses clients. Le but de la publicité, c'est d'annoncer et la meilleure publicité de toutes consiste en une annonce bien disposée pour faire montre de prospérité et d'importance. Quelle que soit la somme d'argent dont une maison peut disposer pour ses frais de publicité, elle devrait être employée de manière à faire comprendre au public que cette maison est prospère et qu'elle a confiance en elle-même. Le monde du commerce estime en général un établissement commercial, d'après la considération que cet établissement a pour lui-même et, s'il ne se prend pas au sérieux, il ne peut pas s'attendre à ce que d'autres agissent autrement.

L'ancien dicton disant que "rien ne réussit comme le succès" est aussi vrai aujourd'hui qu'il l'a jamais été; mais on peut ajouter, comme corollaire, qu'en l'absence de succès véritable et pendant la lutte pour l'obtenir, rien ne réussit comme l'apparence du succès; en attendant le succès, il n'est rien d'aussi efficace que la publicité pour faire savoir qu'on a réussi.

Aucun marchand n'est justifiable ne ne pas faire connaître constamment au public les résultats qu'il a obtenus en affaires ou les progrès qu'il a réalisés dans

sa maison. Il ne peut donner aucune bonne raison pour une telle ligne de conduite, sauf une raison d'économie mal comprise.

C'est le département de la publicité qui a toujours la responsabilité de communiquer au public les avis occasionnels nécessités par la routine des affaires et, en outre, la tâche délicate de façonner l'esprit du public quant à l'opinion qu'il se forme sur la responsabilité, les mérites et les marchandises de la maison. La publicité dans les magazines et les journaux est loin d'être la seule méthode à employer pour obtenir ce résultat; mais c'est la plus importante et la première de toutes qui se présente à l'idée, quand le mot "publicité" est prononcé.

Si l'annonceur donne ses contrats d'annonces sans autre idée que celle d'employer chaque annonce pour créer la meilleure impression possible au sujet de sa maison, il est probable qu'il divisera en trop petites parties la somme dont il dispose, ou qu'il allouera au département de la publicité une somme trop faible; il en résultera qu'il ne sera nullement représenté, dans les pages d'annonces, proportionnellement à son chiffre d'affaires et à la place qu'il désire tenir dans l'estime de sa clientèle. Un petit espace dans un bon journal vaut infiniment mieux que rien; mais cette manière de faire ne vient-elle pas à l'encontre du but proposé?

L'annonceur désire que le client en perspective le considère comme un des commerçants les plus importants, et il a entièrement le droit de s'attendre à cette considération, tant qu'il tient ses promesses vis-à-vis de ses clients et qu'il leur vend des marchandises conformes à leurs exigences.

Mais quand un annonceur n'emploie qu'un petit espace pour sa publicité, tant dis qu'autour ou près de son annonce se trouvent celles d'autres maisons n'ayant pas une responsabilité ou une importance plus grandes que la sienne, ne met-il pas par là même sa maison de commerce sur un pied de moindre importance et ne réduit-il pas à néant les effets de la publicité pour laquelle il a dépensé son bon argent?

Cette question concerne tous les genres de publicité faite dans les magazines, les journaux et les revues commerciales. L'annonce aide le client à se former une première idée de l'annonceur; si, en employant un petit espace là où un espace plus grand ne demanderait qu'une dépense supplémentaire légère, l'homme qui a des marchandises à vendre permet à sa clientèle en perspective de se faire une idée médiocre de l'importance de sa maison de commerce, il se fait à lui-même le plus grand tort.

Ce qui entre en ligne de compte, c'est l'impression générale qui résulte de la lec-

Dept. D

Dept. D

Sous- Vêtements pour Messieurs

Notre collection est très variée et nos prix défient toute concurrence loyale — **Corps Balbriggan—Mérimos "Elastic Ribbed"—Laine Naturelle, &c.**

Nos lignes **335 — 310 — 1135 — Balbriggan** sont en grande faveur, à en juger d'après les commandes déjà reçues.

Il vous serait avantageux de voir ce que nous offrons avant de clore vos achats pour la prochaine saison d'affaires.

Nous mettons en vente une nouvelle ligne de **Faux-Cols** marque



SUCCESS

Made in Canada

Il vous suffira de les voir pour les apprécier. Ils sont ce que le travail peut produire de mieux en égard au prix.

Nous les tiendrons en stock et, en aucun temps livraison pourra en être effectuée à quelques heures d'avis.

A. Racine & Cie

MONTREAL.

ture d'une annonce. La plus grande influence de la publicité consiste dans l'impression laissée sur l'esprit du lecteur, et cette impression, le lecteur la reçoit d'habitude inconsciemment. Une annonce qui occupe un espace suffisant, une annonce renouvelée avec persistance a pour effet d'amener des affaires tôt ou tard, et on doit toujours désirer ce résultat, moyennant une dépense raisonnable.

L'annonceur qui ignore l'effet tout-puissant d'une publicité généreuse et qui essaie d'économiser sur la somme d'argent dont il dispose pour faire de la publicité, ou qui donne ses annonces à tout organe de publicité qui vient solliciter son patronage, peut s'étonner et se demander comment il se fait que le public ne le prenne pas au sérieux et n'a pas pour lui la considération qu'il s'accorde lui-même.

PROTECTION CONTRE LA FRAUDE

Il n'est pas toujours facile de se protéger contre la fraude, mais il est d'autant plus nécessaire de prendre des mesures contre les fraudeurs que leurs moyens d'opérer sont variés.

D'ailleurs l'absence de précautions est une espèce d'encouragement au vol. Tel employé qui a filé avec l'argent de son patron, ne serait peut-être jamais devenu voleur si, quand il a succombé à la tentation, il s'était senti surveillé dans son travail, dans ses comptes.

Avoir une méthode qui évite la tentation de s'approprier l'argent de son patron à l'employé qui manque des fonds est déjà un grand point.

Partout on devrait faire comme dans certaines maisons: Déposer à la banque tous les jours l'argent reçu; faire tous les paiements par chèque; exiger deux signatures pour chaque chèque quand le patron ne les signe pas lui-même; ne rien payer sans pièce justificative dûment numérotée, enregistrée, vérifiée et approuvée pour paiement par le patron ou une personne autorisée; faire auditer les livres souvent, complètement et à l'improviste.

Avec ces précautions le patron peut être à peu près certain qu'il évitera à son employé la tentation de s'approprier le bien d'autrui.

L'employé fidèle et honnête ne demandera pas mieux que ses livres et écritures soient vérifiés, son honnêteté et sa fidélité devant ressortir de la vérification de ses comptes.

REGLES A OBSERVER POUR REUS SIR DANS LA VIE

(Par Marshall Field).

Un jeune homme doit tout d'abord se rendre compte de ses inclinations naturelles, voir de quel côté ses idées le pou-

sent, commerce ou profession libérale; il doit s'étudier et reconnaître, si possible, la carrière qui convient le mieux à ses aptitudes, chercher à embrasser cette carrière et s'écarter aussi peu que possible de sa vocation.

Une fois à l'oeuvre, qu'il fasse avec diligence le travail qui lui est confié et avec la résolution d'arriver à être maître dans sa partie, résultat qu'il ne peut obtenir qu'en y appliquant avec ardeur toutes les facultés dont il dispose; qu'il essaie de connaître à fond tous les détails et qu'il y emploie une énergie dirigée par le sens commun, de manière à faire valoir ses services partout où il se trouve.

La plupart des jeunes gens n'apprennent pas les choses d'une manière approfondie et sont enclins à apporter de la négligence dans l'accomplissement de la tâche qui leur est confiée; oubliant que ce qui vaut la peine d'être fait doit être bien fait, ils deviennent de simples machines et comptent sur le hasard pour arriver au succès.

Le monde commercial est rempli de ces jeunes gens qui se contentent d'employer leur temps d'une manière quelconque, de toucher leur salaire sans faire aucun effort pour augmenter l'efficacité de leur travail et par là même promouvoir leurs propres intérêts en même temps que ceux de leurs patrons.

D'autres voudraient faire ce pour quoi ils n'ont aucune aptitude; ils gaspillent leur vie à des occupations qui ne leur conviennent aucunement. Il vaut beaucoup mieux être bon charpentier ou bon mécanicien qu'homme d'affaires médiocre.

Après le choix d'une carrière, vient immédiatement le choix des camarades. Ce choix est particulièrement important pour les jeunes gens qui débutent dans une grande ville, loin de l'influence de leur famille, car il arrive trop souvent que des jeunes gens très capables ont leur avenir ruiné par de mauvaises fréquentations. Un jeune homme ne peut donc se garder trop contre l'amitié de ceux qui auraient une tendance à le détourner du bon chemin.

Tout jeune homme devrait chercher, dès le début, à se lier uniquement avec ceux dont la fréquentation et l'influence le pousseront vers un but élevé; Je considère en effet qu'un caractère irréprochable est une des bases du succès véritable.

Le jeune homme dont la conscience n'admet pas le plus léger soupçon d'acte contraire à la justice, celui qui tient absolument à une franchise qui ne se dément jamais, à une honnêteté opiniâtre et à un strict accomplissement du devoir dans toutes les circonstances, ce jeune homme, dis-je, a un bel avenir devant lui.

La faculté de pouvoir restreindre son appétit, ses passions, de pouvoir tenir sa langue et de garder son sang-froid, d'être le maître de ses passions et non leur esclave, en un mot, la faculté d'avoir un contrôle absolu sur soi-même est aussi de première importance. Celui qui ne peut pas se gouverner soi-même est incapable de gouverner les autres.

L'économie est une des éléments les plus essentiels du succès, et c'est cependant celui dont on fait le moins de cas. Le vieux dicton "Gaspiillage voulu, pauvre vreté douloureuse" n'a jamais été plus applicable qu'à notre époque, où beaucoup de la pauvreté qui règne maintenant n'existerait pas, si on avait soin, pendant la période de prospérité, de mettre quelque chose de côté, en cas d'adversité.

En général, le jeune homme aujourd'hui, quand il commence à gagner, est enclin à l'extravagance et au gaspiillage; il est imbu de l'idée que, sans égard pour la somme qu'il gagne, il doit prendre des habitudes correspondant à celles de certains autres jeunes gens.

Les 5, 10 ou 15 cents par jour qui ont été dépensés follement paraissent être une bagatelle insignifiante; mais s'ils avaient été économisés, ils se seraient élevés, au bout de quelques années, à des milliers de dollars, somme qui contribuerait beaucoup à jeter les fondements d'un établissement futur.

Trop peu de jeunes gens se rendent compte que, pour acquérir des dollars il faut économiser la menue monnaie. Des économies et des dépenses faites avec circonspection, conduisent invariablement au succès.

On a dit avec raison que ce n'est pas ce qu'un homme gagne, mais ce qu'il économise, qui l'enrichit.

John Jacob Astor disait que ce qui lui avait donné le plus de peine à économiser, c'était la première somme de \$1,000.

En général, on ne sait pas économiser. J'estime donc qu'il est de la plus haute importance de faire comprendre aux jeunes gens qu'il est de leur devoir de commencer à économiser, dès qu'ils commencent à gagner quelque chose, si peu que ce soit.

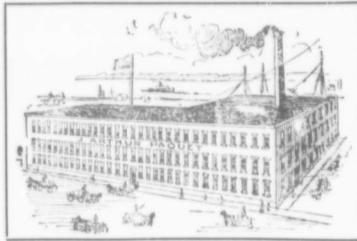
Cette habitude, prise de bonne heure sera plus tard un avantage incalculable, non seulement en raison de la somme accumulée; mais, à cause de la pratique de l'économie dans les plus petites choses, le jeune homme acquerra des connaissances qui le mettront à même de s'occuper des affaires plus importantes qui seront son partage.

Il va sans dire qu'un homme, incompetent dans les opérations de peu d'importance, est incapable de diriger heureusement de grandes affaires, ou d'administrer des revenus considérables. Quel que soit le revenu d'un homme, l'extravagan-

Les Gants et Mitaines

J. A. P.

sont faits en plus de
2000 patrons différents.



Les Gants et Mitaines

J. A. P.

sont renommés pour leur
bonne valeur, leur coupe
parfaite et leur bas prix.

**RAISONS pour lesquelles il est de votre
intérêt de vendre les GANTS et MITAINES**

J. A. P.

Parce Qu'ils sont renommés pour leur beau fini, étant fabriqués par des ouvriers experts, chaque paire donnera satisfaction et assurera ainsi au détailleur une clientèle choisie et une augmentation de ventes.

Parce Qu'ils sont fabriqués avec du cuir de choix, chaque peau étant soumise à un examen spécial avant d'être envoyée au taillage, et la coupe est sous le contrôle direct d'artistes reconnus.

Parce Que nos cuirs ayant été achetés avant la hausse, nous faisons bénéficier nos clients de cet avantage exceptionnel de pouvoir ordonner leur stock pour l'automne prochain, au même prix qu'ils ont payé l'année dernière.

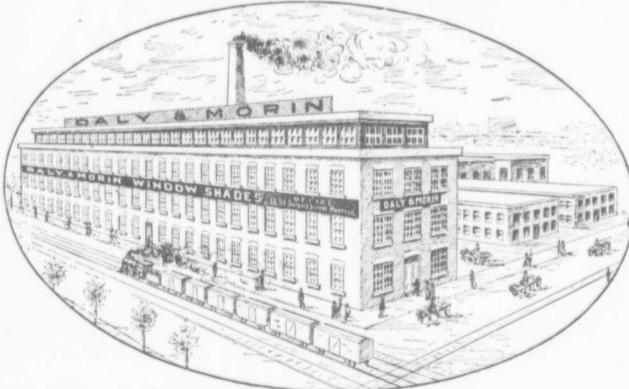
Pour ces différentes raisons nous comptons sur votre bienveillant patronage futur.

J. ARTHUR PAQUET, - QUEBEC.

Succursales: WINNIPEG, TORONTO, OTTAWA, MONTREAL & ST-JEAN, N.B.

MANUFACTURE DE

**Stores pour Chassis, Poles et Accessoires, Dentelles
et Franges, Tubes et Accessoires en Cuivre**



NOTRE MANUFACTURE DE LACHINE

Nos Stores pour Châssis "Regal" et "Dominion" et notre tissu opaque "Peerless" pour Stores ont fait leur réputation. Néanmoins nous tenons à votre disposition des carnets d'échantillons montrant les différentes qualités et nuances.

Nos nouveaux modèles de **Dentelles**, **Insertions** et **Franges**, vous intéresseront certainement; voyez-les.

DALY & MORIN, 32 RUE ST-SULPICE, MONTREAL

ce et le gaspillage amèneront tôt ou tard sa ruine.

Un jeune homme devrait chercher la noblesse de sentiments et ne compter que sur lui-même; il devrait faire bon usage de ses moments perdus, ne lire que de bons livres, travailler de toutes les manières possibles dans son propre intérêt et dans celui de son patron. En règle générale, le jeune homme qui a de bons principes et des capacités moyennes, qui est économe, qui a de bonnes habitudes, est précieux pour toute maison qui l'emploie.

En se conformant à ces conseils, en ayant constamment pour but sa préparation à une position plus élevée, tout jeune homme doit réussir plus ou moins.

Toutefois il ne voudrais pas que les jeunes gens croient que le succès réside uniquement dans l'acquisition de la richesse. Cette idée n'est déjà que trop répandue.

La hâte de devenir riche aux dépens du caractère est une fait qui existe et est répandu d'une manière alarmante; on ne peut pas le dénoncer trop sévèrement.

Ce qu'il faut aujourd'hui par-dessus tout, c'est de faire naître dans l'esprit des jeunes gens le désir de se former un caractère qui forcera le respect de tous ceux avec qui ils entrent en relations, chose beaucoup plus importante qu'une grande fortune.

Quelles sont les principales causes des nombreux cas d'insuccès que l'on rencontre dans le monde des affaires? Si les règles dont je viens de donner les grandes lignes sont des éléments de succès il s'en suit logiquement que leur non observance doit conduire à l'insuccès.

L'homme qui manque de prévoyance, qui est nonchalant, insouciant, dont l'esprit est dépourvu de ressources, ne peut pas espérer réussir dans la vie.

Il y a toutefois d'autres causes qui entraînent l'insuccès, ce sont: une vie extravagante, la spéculation, le jeu, etc... le manque de jugement, la trop haute estime qu'un homme peut avoir de ses propres capacités, l'entreprise d'affaires trop considérables pour le capital dont il dispose, le fait de compter sur le hasard le manque d'esprit d'initiative.

Les marchands qui tiennent leurs affaires bien en mains, qui vendent au comptant et font leurs paiements à brève échéance en profitant de tous les escomptes qui leur sont offerts, qui ont de bonnes habitudes et surveillent de près leurs affaires, sont presque toujours sûrs de réussir.

LES VENDEURS

Nombre de jeunes gens se livrant aujourd'hui à un travail de bureau et remplissant d'autres fonctions peu pénibles, se destinent à devenir vendeurs à l'occa-

sion. C'est une profession élevée que celle de vendeur: elle demande une quantité de connaissances et il y a beaucoup à apprendre avant d'embrasser cette carrière et de pouvoir y demeurer.

La vente de marchandises est devenue un art, sa pratique est universelle. C'est un des deux éléments fondamentaux des affaires. On peut dire, en toute vérité, qu'il n'existe pas de maison de vente en gros ou en détail, ni de manufacture sans un nombre plus ou moins grand de représentants s'occupant de la vente. Le commerçant peut savoir quels sont les articles dont il a besoin, et il sait, sans aucun doute, qu'il ne peut pas faire le maximum d'affaires sans les marchandises convenables; cependant, pour une raison qui n'a pas encore été complètement expliquée, il ordonne rarement ces marchandises par lettre, il ne va pas les acheter lui-même, mais il attend la venue d'un commis-voyageur, qui vient solliciter ses ordres.

Il semble étrange que quelqu'un soit obligé de dire à un acheteur ce qu'il doit acheter; mais, que cela soit naturel ou non, le fait n'en est pas moins vrai. La vente de presque toutes les marchandises, excepté celle qui se fait au comptoir, est un résultat direct de la sollicitation, et les fonctions de solliciteur forment une des bases fondamentales du commerce.

Le vendeur est l'homme qui vend, qu'il soit propriétaire ou employé. C'est lui qui représente la maison de commerce, en offrant des marchandises, il est en réalité l'intermédiaire obligé. Le vendeur est un solliciteur de clientèle, soit qu'il vende ses marchandises au comptoir du magasin, soit qu'il les vende au cours de ses voyages; et la rémunération qu'il en retire dépend de la perfection de son travail.

Le voyageur de commerce est celui qui sollicite la clientèle en dehors du bureau ou du magasin. Il gagne d'ordinaire un salaire plus élevé que celui qui est payé au commis de magasin; bien que, pour réussir, ce dernier doive posséder les capacités du solliciteur, il n'est pas nécessaire, toutefois, qu'il ait l'œil aussi ouvert et qu'il soit aussi agressif que le premier, qui doit aller de place en place pour solliciter des commandes. La vraie différence entre le vendeur de magasin et le voyageur de commerce est la suivante: le voyageur prend l'initiative, tandis que c'est le client qui fait le premier pas auprès du commis de magasin, quand il va acheter des marchandises de ce dernier.

Il est probable que 75 pour cent des marchands prospères ont commencé par être vendeurs, et presque tous les principaux marchands de gros ont été commis-voyageurs à une certaine époque. C'est certainement une chose sensée que d'affirmer qu'aucun homme ne peut diriger

avec succès les actions des autres, s'il n'a pas fait lui-même ce qu'il demande à ses employés de faire. Il est vrai qu'un homme peut être passé maître en l'art de vendre et ne pas savoir diriger des vendeurs, ou devenir un bon commerçant, car certains hommes habiles à vendre des marchandises ont besoin d'être dirigés par un autre à l'esprit plus large et plus élevé. Il est vrai aussi que certains gérants de magasins ont peu de réelles capacités pour la vente et n'ont aucun succès auprès de la clientèle.

Les capacités, dépourvues de l'aide d'un entourage encourageant, gênent quelquefois l'avancement d'un jeune homme, pas autant, toutefois, que des capacités moindres avec des circonstances favorables. Il est donc de la plus haute importance que le jeune homme fasse de bons débuts; c'est-à-dire qu'il ait des connaissances sur une certaine ligne d'affaires, pour laquelle ses capacités ne deviendront pas trop étendues. Pendant les premières années, le jeune homme apprendra et produira très peu de résultats. C'est son apprentissage et, pendant ces années de début, il ne peut pas s'attendre à recevoir plus de quelques dollars par semaine. Quand il devient vendeur, il commence à monter en grade et, s'il a les qualités qui font un bon vendeur, si les circonstances sont ce qu'elles doivent être, il peut arriver rapidement à une situation élevée.

AUX ANNONCEURS

Ne proclamez pas simplement que votre magasin est un magasin de spécialités, mais mentionnez les articles spéciaux que vous tenez. Une annonce dans laquelle aucune spécialité n'est indiquée ne vaut pas plus qu'une enseigne de magasin. Elle fait simplement savoir que vous êtes dans les affaires. Une bonne annonce, attirant l'attention sur des spécialités créées non-seulement un intérêt général, mais encore un intérêt particulier en faveur de votre magasin et de vos marchandises.

Une bonne méthode pour la composition d'une annonce consiste à prendre en note toutes les idées qui se présentent à votre esprit, puis à choisir dans le lot ce qu'il y a de plus important et de plus frappant, et commencer l'annonce avec cela. Un bon annonceur essaie d'aborder résolument son sujet dès les premiers mots. Il s'agit ensuite, bien entendu, de ne pas l'abandonner.

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et getter sa proie. — (Idler.)

“Blouses Rainbow”

Notre Marque qui nous appartient en propre et notre propre fabrication. Le meilleur matériel et les styles les plus nouveaux. “Il y en a sans doute d'autres” aussi bonnes à prix plus élevés, mais il n'y en a pas de meilleures à aucun prix. Un essai de cette ligne prouvera ce que nous avançons. Demandez-nous un lot échantillonné. Si elles ne vous satisfont pas, nous les reprendrons au bout d'une période de temps raisonnable.

Kyle, Cheesbrough & Co.

93, rue St-Pierre,

Montreal, Que.

Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort d'Ellis



Seule ligne de Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort, faite au Canada; nous sommes prêts à prouver ce fait. Ne vous laissez pas décevoir par les imitations à l'aiguille navette (latch needle) qui sont sur le marché.

**Le Vrai Sous-Vêtement
Côtelé à l'Aiguille à Ressort**

doit porter cette étiquette.



Combinaisons et complets en deux pièces, d'un ajustage parfait, pour hommes et pour dames, garantis ne pas rétrécir, grâce à notre nouveau procédé.

MONYPENNY BROS. & CO., TORONTO ET MONTREAL

AGENTS DE VENTE.



BLOUSE HAUTE NOUVEAUTE. — Modèle importé par MM. Debenhams (Canada) Limited.



BLOUSE HAUTE NOUVEAUTE. — Modèle importé par MM. Debenhams (Canada) Limited.



BLOUSE HAUTE NOUVEAUTE. — Modèle importé par MM. Debenhams (Canada) Limited.



BLOUSE HAUTE NOUVEAUTE. — Modèle importé par MM. Debenhams (Canada) Limited.

LAINAGES ET GARNITURES POUR TAILLEURS

Nous avons le plaisir d'annoncer que notre voyageur vous visitera sous peu avec un assortiment complet de **LAINAGES** et de **GARNITURES**, convenant à la meilleure Clientèle de Tailleurs.

Vous êtes sans doute au courant de la forte avance dans les prix des Articles de Laine et de Coton; mais malgré cela, nous pouvons vous les offrir aux anciens prix.

Nous tenons les célèbres **SERGES SALT**, sous des marques enregistrées qui nous appartiennent, ainsi qu'une ligne complète **D'ETOFFES A PARDESSUS** comprenant les Beavers et Meltons de Isaac Carr & Co. et de Starkey Bros., Limited.

Notre acheteur vient d'arriver des principaux centres du marché Européen des lainages et s'est assuré les dernières nouveautés en **ETOFFES POUR COSTUMES, PANTALONS, ETC.**

Nous vous prions d'examiner nos Echantillons avant de placer vos ordres.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

PARDESSUS EN DRAP COVERT.

Vu en avant et en arrière.

Figures 1 et 2.

L'étoffe représentée est un drap Covert fantaisie. Le pardessus est exagéré sur la poitrine, il dessine la taille et flote amplement sur les hanches. Pour un homme de stature moyenne, 5 pieds 8 pouces, la longueur est de 35 pouces. La fente centrale a 10 pouces de long. Les épaules sont coupées en largeur naturelle à effet militaire. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3/4 pouce à l'incision et 8 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1/2 pouce à l'incision et autant en arrière.

Toutes les poches ont des pattes se portant en dedans ou en dehors. Les bords sont piqués double 3/8 pouce, et les coutures sont recouvertes et piquées pour s'assortir avec les bords. Les manches sont finies par une fente ouverte et les coutures de côté sont repassées.

Les mesures prises par-dessus le gilet sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle.	9 3/4 pcs.
Longueur à la taille.	17 "
Longueur totale.	36 "
1re mesure d'épaule.	13 "
2e mesure d'épaule.	18 1/4 "
Mesure d'omoplate avec "allowance".	13 1/2 "
Poitrine.	40 "
Taille.	36 "
Hanches.	41 "

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de taille et de hanche, 3/4 pouce aux mesures à l'aisselle et d'omoplate, 1 pouce à la 1re mesure d'épaule et 2 pouces à la 2e mesure d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AF et AX.
De A à B, 10 1/2 pouces, de B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces; de D à E, 6 pouces;
de A à F, 36 pouces.

Élevez la ligne AF des perpendiculaires aux points B, C, D, E, F.

De B à J, 21 1/2 pouces. De J à K, 2 pcs.
De K à L, 1-2 pouce.

Le point N est à mi-distance entre B et J.
De N à O, 3 1/2 pouces.

De O, abaissez la perpendiculaire OR.
Appliquez la mesure d'omoplate, de B en

O, 14 1/4 pouces et élevez la perpendiculaire en O.

Le point U est à mi-distance entre B et O.
De U à V, 3 1/2 pouces.

Au point V, élevez la perpendiculaire.

Le point W est à mi-distance entre U et V.

Au point W, abaissez la perpendiculaire W-6-8-14.

De 14 à 15, 1 1/4 pouce.

Tirez une ligne de 6 à 15.

De B à 4, 1-4 de 40, mesure de poitrine.

De 4 à Z, 1 1/2 pouce.

Menez les perpendiculaires de 4 à 5 et de Z à 2 et 3.

De 2 à 3, 3-4 pouce.

La distance AX est 1-8 de la mesure 43

de poitrine, augmentée de 3-4 pouce.

De X à Y, 5-8 pouce.

Tirez une ligne de X à 3.

De D à G, 1-2 pouce. Tirez une ligne de

4 à G et en G, abaissez la perpendiculaire.

Appliquez la 2e mesure d'épaule plus 2 pouces, 20 1/4 pouces, de B à I et de P à 22.

Tirez la ligne 18-22.

De 22 à 23, décrivez une courbe ayant P

pour centre.

De 18 à 23, 1-4 pouce de moins que de Y

à 3.

Formez l'épaule et l'entournure.



Fig. 1.

Fig. 3

Fig. 2.

Formez le dos.

La distance RS est la moitié de la mesure de poitrine, 39.

En S, abaissez la perpendiculaire.

Le point T est à mi-distance entre R et S.

Le point Q est à mi-distance entre O et K.

De O à P, 1 1/4 pouce.

Tirez la ligne T-Q-18.

Appliquez la 1re mesure d'épaule, plus 1

pouce, de A à Y et de P à 18, 14 pouces.

Du point 18, menez la perpendiculaire 18-1.

De 18 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine 43.

De 19 à 1, 2 pouces.

De 19 à 20, 1-6 de la mesure de poitrine 43.

De 18 à 21, 1-12 de la mesure de poitrine, plus 1-4 pouce.

Tirez la ligne 21-20 et formez la gorge.

Kingcot

Le Coton que vous devriez vendre

Articles qui se vendent bien..... articles qui se vendent lentement..... qu'est-ce qui fait la différence ?

Nous allons vous le dire. Les bons articles de vente ont la qualité pour les soutenir, les articles qui se vendent lentement n'en ont pas.

Examinez votre stock et voyez s'il n'en est pas ainsi.

Kingcot a en lui la qualité qui fait faire des ventes rapides.

Kingcot a en lui la qualité qui signifie ventes satisfaisantes et département de cotonnades augmentant continuellement pour le marchand qui le tient.

Kingcot comprend les lignes suivantes :

Ginghams	Etoffes à Robes
Saxonys	Ginghams pour Tabliers
Flannelettes	Domets
Shirtings	Oxfords
Galateas	Denims
Cotons à Matelas	Cotonnades.

Tissus pour Tentés.

Demandez aux voyageurs de toute maison de premier ordre de vous montrer des échantillons de **Kingcot**.

Kingcot

LE ROI DES COTONS

De L à M, 2 pouces.
 De S à 9, 2 pouces.
 Formez le bord de devant tel qu'indiqué.
 De 10 à 11, 4 1-2 pouces.
 De 24 à 25, même distance.
 Appliquez la mesure de hanches, plus 1-2 pouce, soit 22 1-2 pouces, de 8 à H, et de 11 à 12.
 De 12 à 13, 2 pouces.
 Elevez la perpendiculaire 13-7.
 Tirez la ligne 7-12-16.
 De 16 à 17, 1 1-4 pouce.
 Formez le côté du devant, tel qu'indiqué.
 De 15 à 17, décrivez une courbe ayant V comme centre.
 De 17 à 25, une autre courbe ayant 18 pour centre.
 Placez l'équerre au bord du devant de 10 à 24, la branche droite touchant le point 25.
 Finissez le bas tel que représenté.

Dans une usine anglaise, le directeur a fait placer au centre des ateliers un pupitre sur lequel est installé à demeure un registre. Tout ouvrier ou ouvrière qui croit avoir trouvé une idée à signaler, une disposition plus commode à prendre, un procédé de travail susceptible de fournir un meilleur rendement, une voie nouvelle, un débouché nouveau à créer, etc., etc., est invité à inscrire sur ce registre l'amélioration dont il a l'idée; et, si cette idée est prise en considération, l'ouvrier reçoit une gratification selon l'importance de l'objet, parfois même un intérêt régulier.

L'industriel s'est, paraît-il, admirablement bien trouvé de cette pratique intelligente, et nous le croyons sans peine. Intéresser ses collaborateurs à l'entreprise commune sera effectivement toujours le vrai secret de la réussite.

The W. R. Brock Co. Ltd.

L'époque des parapluies est arrivée. Avez-vous vu les parapluies "Tip" à détailler à \$1.00? Si non, vous avez manqué quelque chose de bon. Bien entendu, il y a quelques autres lignes qui valent la peine qu'on en parle. Parmi elles, il en est une à détailler à \$5.00 et certaines descendent jusqu'à 50 cents. Il devrait y avoir quelque chose qui convienne à votre commerce entre ces deux prix.

Nous sommes informés que la maison Brock s'est assuré le contrôle des célèbres bas "American Boy" et d'après ce que nous en avons vu, c'est quelque chose qu'il est bon d'avoir. C'est un bon bas de coton pesant avec des parements au sommet; les jambes sont à deux fils, les talons et les extrémités du pied sont à trois fils. Ces bas se détaillent à 25 cents et sont d'un beau noir indéchirable.

Tout indique qu'il y aura une très forte demande cette année pour les bas couleur tan. Les marchands de chaussures rapportent que les chaussures de cette couleur seront très en vogue et si vous désirez des bas couleur tan, donnez votre ordre maintenant. La maison Brock en a une très jolie collection et comme d'habitude ses prix sont corrects.

Avez-vous vu les cols et manchettes

"Success"? Les cols se détaillent à 10 c.s., les manchettes unies à 15 cts. et les manchettes "Link" à 20 cts. et 25 cts. Vous pouvez obtenir pour ces articles des prix plus élevés, presque toujours, mais vous n'avez de l'argent à ces prix-là.

La maison Brock offre toujours sa ligne S85 de chemises négligées à détailler à 50 cts. Il y a aussi quelques lignes meilleures telles que: 267, 268 et 269. Ce sont tous des articles exceptionnels. Dans les chemises blanches, il y a des lignes à détailler de 50 cts. à \$1.00, etc.

Dans les sateens noirs, les articles A64 à détailler à 50 cts., A66 à 50 cts., S68 à 60 cts., S70 à 75 cts. et 85 cts. sont tous bons. Si vous avez une demande pour les chemises en sateen noir, vous ne pouvez pas manquer de voir ces lignes.

Quant aux sous-vêtements en balbrigan, vous pouvez obtenir l'article "Rex" de Brock à détailler à 35 cts. et A' à détailler à 30 cts. Ces deux articles sont "quelque chose de spécial."

Tenez-vous des articles de tablettes? Vous connaissez des choses telles que: dentelles, jarretelles et ainsi de suite. Si vous êtes sur le marché pour y trouver des lacets de bottines, vous irez loin avant que vous ne rencontriez quelque chose comme les lacets "20ième siècle."

Où en est votre assortiment de brosses? Vous pouvez obtenir chez Brock des brosses à cheveu, à dents, à vêtements, et plusieurs autres sortes de brosses. Les lignes des brosses à habits à 25 cts renferment des articles élégants.

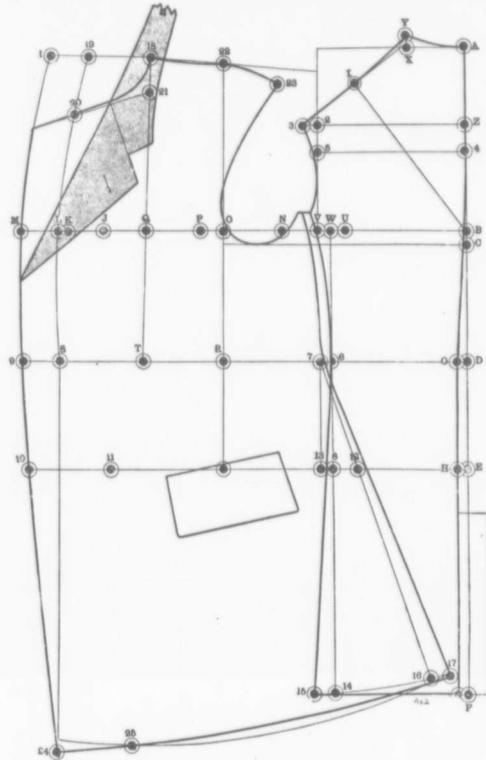
"Peignes de toutes sortes à toutes sortes de prix," tel est le mot d'ordre du département des peignes. Vous pouvez trouver là des peignes en ivoire, en os, en celluloid, en vulcanite, en métal, et en somme, tout ce que l'on peut appeler peigne, et toutes les valeurs sont correctes.

Le stock des boutons se complète rapidement, et dans un jour ou deux, il sera très difficile de le surpasser.

Quand vous serez prêt, venez nous voir, et vous trouverez quelque chose qui vous conviendra.

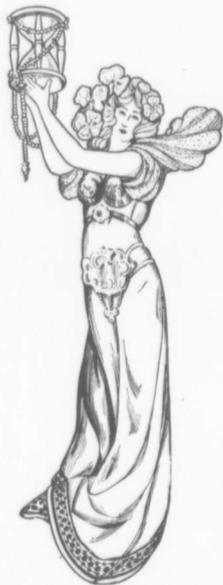
Les lignes de fournitures de chapeaux, les épingles de chapeaux, les formes métalliques pour chapeaux, les tresses, tous ces articles font maintenant de bonnes affaires. Les venez-vous?

Les importations des Etats-Unis se sont élevées en 1905, à 1,179 millions de dollars; cette somme représente le double de ce qu'étaient les importations il y a sept ans.



Mars 1906

Au Commerce:



Maintenant, la saison de rassortiment pour les besoins du Printemps et de l'Eté est arrivée. Ceux qui ont l'œil ouvert sur les affaires ont fait des achats. Les vendeurs experts font des ventes et tous les ordres sont expédiés rapidement. Nos valeurs sont les meilleures — Notre assortiment le plus grand — Notre attention la plus courtoise — Verez nous voir. Les ordres par lettres reçoivent notre meilleure attention. Quand nos voyageurs iront vous voir, ayez l'obligeance de jeter un coup d'œil sur leurs marchandises. Nos spécialités sont: Nouveautés en Général, Tapis, Fournitures de Maison, Articles pour Hommes, Articles de Tablettes, Lainages, Garnitures pour Tailleurs, Cotonnades et Toiles.

John Macdonald & Co.

LIMITED

Rues Wellington et Front Est, Toronto.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

M. J. O. TREMPE, 207 rue St-Jacques, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77 rue Church, St-Roch, QUEBEC.

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

COSTUME DE PROMENADE ANGLAIS

Figures 4 et 5.

L'étoffe représentée est un worsted fantaisie pour complet.

Pour un homme de stature moyenne, 5 pieds et 8 pouces, la longueur à la taille est de 19 pouces et la longueur totale de 38 pouces.

Les épaules sont taillées largeur naturel, avec effet militaire. Les coutures latérales sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont carrés en haut et mesurent 1 1-2 pouce à l'incision et 8 pouces jusqu'au premier bouton. Les devants sont exagérés sur la poitrine et se ferment par 3 boutons, dont le dernier est sur la couture de la taille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'incision et est plus large de 1-4 pouce en arrière. Les bords sont piqués double 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchettes et 2 boutons.

Le gilet est à un rang de boutons, avec revers échancrés; il mesure 12 pouces à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 pouces. Le bas est échancré et les pointes ont un fort écartement.

Le pantalon a une ampleur modérée sur les hanches et dessine les formes, du genou jusqu'en bas; il a 18 1-2 à 19 pouces au genou et 16 à 16 1-2 au bas.

Les mesures, prises par-dessus le gilet, sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle.	9 1-2 pcs.
Taille naturelle.	17 "
Taille pour la façon.	19 "
Longueur totale.	38 "
1re mesure d'épaule.	12 1-2 "
2e mesure d'épaule.	17 1-2 "
Mesure d'omoplate avec "allowance".	13 "
Poitrine.	38 "
Tour de taille.	34 "

Ajoutez: 3 pouces aux mesures de poitrine et de la taille, 3-4 pouce à la mesure d'aisselle et à la mesure d'omoplate, 1 pouce à la 1re mesure d'épaule, et 2 pouces à la 2e mesure d'épaule.

Menez à angle droit les lignes AF et A-3.

De A à B, 9 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De A à E, 19 pouces.

De A à F, 38 pouces.

Aux points B, C, D, E, F, menez des perpendiculaires à AF.

De B à J, 19 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

Au point L, abaissez la perpendiculaire.

Le point M est à mi-distance entre B et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire MQ.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de B à N et élevez la perpendiculaire.

Le point V est à mi-distance entre B et N.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Au point W, élevez la perpendiculaire.

De C à X, 1-4 de la poitrine.

De X à 14, 1 1-2 pouce.

Menez les perpendiculaires XY et 14-Z.

De Z à 1, 3-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 5-24 et formez le dos.

De 6 à 7, 1 1-4 pouce.

De 7, abaissez la perpendiculaire.

Le point 21 est à 5-8 pouce plus bas que la ceinture de façon.

Le point 9 est à mi-distance entre 7 et Q.

Tirez la ligne M-9.

Formez le corps de côté en le réduisant de 1-4 pouce au point 8 et de 1-4 pouce à la ligne de poitrine.



Fig. 4.

Fig. 5.

De Y à 8, 1 1-4 pouce.

De A à 3, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pouce.

De 3 à 4, 5-8 pouce.

Tirez la ligne 3-1.

De D à G, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne BG et en G abaissez la perpendiculaire.

De H à 5, 1-8 de la poitrine plus 1-4 pouce.

Le point P est à mi-distance entre N et K.

De Q à R, moitié de la taille.

Tirez la ligne SPT.

De N à O, 1 1-4 pouce.

Appliquez la 1re mesure d'épaule 12 1-2 pouces, de A à 4, et de O à T.

Appliquez la 2e mesure d'épaule, plus 1-2 pouce, soit 18 pouces, de B à 27 et de O à 11.

GEO. H. HEES, SON & CO.



Stores de Chassis

Articles pour Meubliers

Rideaux de Dentelle

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos propres métiers de Valleyfield, P.Q. Nous tenons un stock immense de ces marchandises et nous exécutons rapidement tous les ordres. Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de *Gros Profits au Détaillier*.

71 Bay Street, TORONTO

- **GEO. H. HEES, SON & CO.**

Limited.

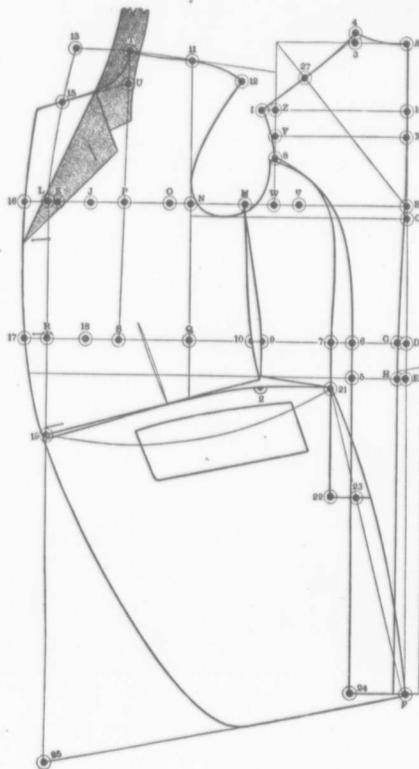
Entrepôts: No. 120, rue Ste-Helene, MONTREAL. No. 72, rue St-Joseph, QUEBEC.

De 11 à 12 décrivez une courbe ayant O pour centre.
 De T à 12, 1-4 pouce de moins que de 4 à 1.
 Formez l'épaule et l'entournure.
 Au point T, menez la perpendiculaire T-13.
 De T à 13, 1-6 de la poitrine.
 De 13 à 15 même distance.
 De T à U, 1-12 de la poitrine, plus 1-4 pouce.
 Tirez la ligne U-15 et formez la gorge.
 De R à 18, 2 1-4 pouces.
 Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 9 à 7, de 6 à G et de 18 à 10.
 Tirez la ligne M-10 et formez le côté en avant.
 De 20 à 21, décrivez une courbe ayant pour centre un point à 3-4 pouce en arrière de T.
 Formez le bas du devant.

BASQUES.

Abaissez la perpendiculaire 7-22, 9 pouces.
 De 22 à 23, 1 1-2 pouce.
 Tirez la ligne 21-23-F.
 De 21 à F, 1-4 pouce de plus que de 5 à 24.
 Le point 2 est à 5-8 pouce au-dessous de la taille de façon.
 Formez le haut des basques par une ligne partant de 21 passant par 2 et s'abaissant de 1-4 pouce à 19.
 De 19 à 25, même distance que de 21 à F.
 Tirez la ligne 25-F.
 Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 23.
 De L à 16, 1 1-4 pouce.
 De R à 17, même distance.
 Formez le bord de devant et finissez tel que représenté.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts.)



Le ministère de l'agriculture des Etats-Unis fait des essais pour acclimater en Amérique la culture d'une plante originaire du Japon qui fournit une sorte de cuir végétal. C'est un bel arbuste nommé *Mitsumata*; son écorce intérieure, après avoir subi un procédé de macération, est convertie en une substance aussi souple que le chevreau français, tellement diaphane que l'on peut presque voir à travers.

Au Japon, on fait avec cette matière des bagues à tabac, des étuis à pipe, une espèce de papier de tenture très à la mode en ce moment en Amérique. On ornemente ces papiers de tenture de magnifiques dessins estampés ou modelés à la main d'une manière très artistique.

Décidément le Japon est un pays bien étonnant; grâce au *Mitsumata*, l'on sera peut-être un jour capable de faire pousser des chaussures dans son jardin, c'est du moins ce que dit l'*American shoemaking*.

Ainsi que nous l'annonçons dans "Tissus et Nouveautés" du mois de Février,



M. J. O. Gareau.

M. J. O. Gareau vient de s'intéresser dans la E. T. Manufacturing Co., Ltd., nom

sous lequel la E. T. Corset Co. opère maintenant.

M. J. O. Gareau n'est certainement pas un inconnu pour les lecteurs de "Tissus et Nouveautés." On peut dire de lui avec certitude qu'il est l'un des hommes qui ont le plus fait pour améliorer la condition du commerce de détail des nouveautés.

Il s'est dévoué sans compter dans l'affaire des Timbres de Commerce et il lui revient une large part du succès qui a couronné les efforts des marchands de détail dans leur lutte contre les timbres.

M. J. O. Gareau a été président de l'Association des Marchands Détailliers de Nouveautés de la Province de Québec et il est actuellement président du Bureau Provincial de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Inc.

Il nous semble que M. J. O. Gareau mérite à plus d'un titre l'encouragement du commerce dans la nouvelle entreprise à laquelle il vient de s'associer.

L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.

NOUVEAUTES
— EN —
CRAVATES

**Pour PAQUES et la
SAISON D'ETE**

Les Tissus exclusifs de Soieries de choix que nous avons importés pour la manufacture des Cravates seront appréciés des acheteurs difficiles. Bien plus, ils feront impression sur la clientèle.

L'assortiment comprend toutes les nouvelles formes et nuances. Vous ne pouvez trouver ailleurs l'équivalent de ces marchandises.

Les marchands qui vendent nos Cravates n'auront pas de laissés pour compte à la fin de la saison.

TOOKE BROS. Limited

MONTREAL

PARDESSUS FROCK A UN RANG DE BOUTONS

Figure 3.

L'étoffe représentée est un worsted non fini, gris foncé.

Pour un homme de stature moyenne, [5 pieds, 8 pouces], la longueur jusqu'à la taille est de 19 1-2 pouces et la longueur totale de 46 pouces.

Les épaules sont coupées largeur naturelle avec un effet militaire. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 2 1-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers qui tiennent le milieu entre le genre en pointe et le genre incliné, sont doublés de soie jusqu'au bord et mesurent 2 pouces à l'inclison et 8 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce tout autour. Le devant est exagéré sur la poitrine et les basques sont flottantes. Les bords sont piqués invisible, et les coutures sont unies. Les manches sont fines par une manchette cousue fermée par 2 boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure d'aisselle: 9 1-2 pouces.

Longueur à la taille: 17 1-2 pouces.

Longueur totale: 46 pouces.

Première mesure d'épaule: 12 1-2 pouces.

Deuxième mesure d'épaule: 17 1-2 pouces.

Mesure d'omoplate, [avec "allowance"]:

13 pouces.

Poitrine: 38 pouces.

Taille: 34 pouces.

Ces mesures sont prises par-dessus le gilet; il faut donc y faire les additions suivantes:

Ajoutez 3 pouces à la mesure de poitrine et de taille.

3-4 de pouce à la mesure d'aisselle et à la première mesure d'épaule.

1 pouce à la première mesure d'épaule et 2 pouces à la deuxième mesure.

Tirez à angle droit les lignes A-5 et A-F.

De A à B, 10 1-4 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De A à E, 19 1-2 pouces.

De A à F, 46 pouces.

Menez des perpendiculaires aux points

B, C, D, E, F.

De B à J, 20 1-2 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

Au point L, abaissez la perpendiculaire.

Le point M est à mi-distance entre B et J

De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point N, abaissez la perpendiculaire NP.

Appliquez la mesure d'omoplate augmentée de 3-4 de pouce, soit 13 3-4 pouces, de B à N et élevez une perpendiculaire.

Le point N est à mi-distance entre B et N, de N à V, 1 1-2 pouce

Au point V élevez une perpendiculaire.

De B à W, 1-4 de la mesure de poitrine, 38.

De W à X, 1 1-2 pouce.

Menez à la ligne AF les perpendiculaires W-2 et XY.

De 2 à 3, 1 1-4 pouce.

De Y à Z, 3-4 pouce.

De A à 5, 1-8 de la mesure de poitrine 41, plus 3-4 pouce.

De 5 à 6, 5-8 pouce. Tirez une ligne de 5 à Z.

De D à G, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Formez le côté du corps en le réduisant de 1-4 pouce au point 3, et de 1-4 pouce à la ligne de poitrine.

De P à Q, 1-2 pouce de la mesure de taille, 37.

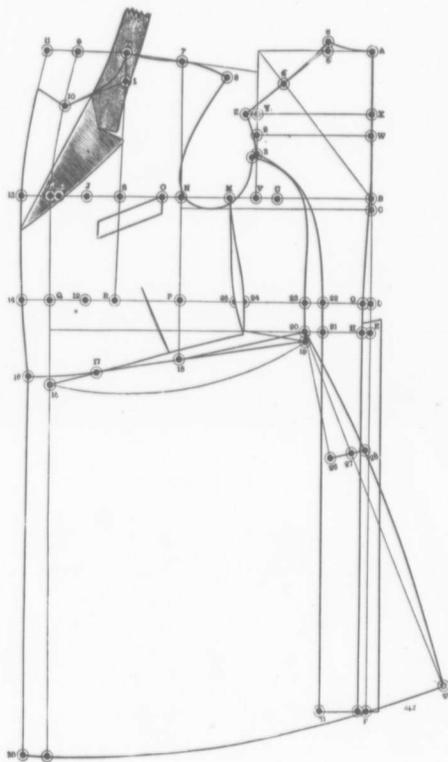
Le point R est à mi-distance entre P et Q.

Le point S est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne R S T.

De N à O, 1 1-4 pouce.

Appliquez la première mesure d'épaule augmentée de 1 pouce, soit 13 1-2 pouces, de A à 6 et de 0 à T.



Tirez une ligne de B à G et abaissez une perpendiculaire.

De H à 21, 1-8 de la mesure de poitrine, 41, plus 1-4 de pouce.

Abaissez une perpendiculaire de 21 à 31 et formez le dos.

De 22 à 23, 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 23-19. Le point 19 est à 5-8 de pouce au-dessous de la ceinture de façon.

Le point 24 est à mi-distance entre P et 23. Tirez la ligne M-24.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, augmentée de 2 pouces, soit 19 1-2 pouces de B à 4 et de 0 à 7.

De 7 à 8 décrivez une courbe ayant 0 pour centre.

De T à 8, 1-4 pouce de moins que de 6 à Z. Formez l'épaule et l'entourure.

Tirez une perpendiculaire de T à 9; cette distance est 1-6 de la mesure de poitrine, 41.

De 9 à 10, même distance.

De T à 1, 1-12 de la mesure de poitrine, plus 1-4 pouce.

Pen-Angle s'adresse aux Détailliers



La plupart des manufacturiers se trouvent satisfaits quand ils ont vendu des marchandises au détailleur.

Nous pensons qu'il est plutôt important de vendre les marchandises pour lui aussi bien qu'à lui. C'est ce que nous faisons grâce à une publicité excessive.

Il n'y a rien de spécialement généreux là-dedans, car mieux nous annonçons et plus nous annonçons, plus vite le marchand vend ses marchandises. Et plus vite il en rachète.

Mais aucune publicité ne ferait vendre des marchandises, si nous ne mettions la qualité dans les

Sous - Vêtements

Irrétrécissables

Pen-Angle.

Nous les fabriquons tout aussi bien que nous savons le faire....et nous le savons. Nous faisons un peu meilleurs qu'il ne semble réellement nécessaire.

Ensuite nous les soutenons d'une garantie qui protège celui qui les porte et qui vous protège. En somme, ne pensez-vous pas qu'il vaille la peine de vous attacher à une ligne dont tout ceci peut être dit et dit avec vérité ?

Tout vendeur en gros de premier ordre a toujours en stock les lignes PEN-ANGLE.

Demandez au premier voyageur que vous rencontrerez de vous montrer des échantillons de PEN-ANGLE.

CHERCHER TOUJOURS LA MARQUE

*The Penman Manufacturing Co., Limited,
Paris, Canada.*

Tirez une ligne 1 à 16 et formez la gorge.
De 9 à 11, 2 pouces.
De L à 13, et de Q à 14, même distance;
formez le bord du devant.
De 14 à 12, 4 1-2 pouces.
Appliquez la mesure de la taille, 18 1-2
pouces, de 24 à 23, de 22 à G et de 12
à 25.
Formez le côté du devant.
De 19 à 15, décrivez une courbe ayant
pour centre un point à 3-4 pouce en ar-
rière du point T.
Tirez une ligne de 15 au côté du devant.
De 15 à 17, 3 1-2 pouces.
De 17 à 16, décrivez une courbe ayant L
pour centre.

LES BASQUES.

Tirez une ligne droite de 17 à 19, une au-
tre de 18 à 20, et abaissez la perpendi-
culaire 20-26.
De 20 à 26, 9 pouces.
De 26 à 27, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne: 20-27-29.
De 29 à 29, 1-4 pouce de plus que de 21
à 31.
Formez le côté de devant à partir de la
ligne de ceinture.
De 16 à 30, même distance que de 20 à 29.
Formez le bas des basques et finissez en
l'arrondissant de 3-4 pouce au point 28.

Un homme qui n'occupe pas la posi-
tion qu'il pourrait occuper, vole le mon-
de.



410. — VENUS. — Modèle de Corset im-
porté par MM. Debenhams
(Canada) Limited.



Vases de Fantaisie du Japon.

Pour les prix s'adresser à MM. Short & Co., Bâtisse du Board
of Trade, Montréal.

UNE ENTENTE LEGALE

Deux commerçants s'étaient entendus
pour ne pas vendre une marchandise au-
dessous d'un certain prix; celui des deux
qui vendrait au-dessous du prix conve-
nu devait, en vertu de l'entente, payer
une somme fixée d'avance à celui qui
n'aurait pas manqué aux conventions
établies.

L'un des deux, ayant manqué à ses
engagements, s'est refusé à payer le
délit.

La cause a été plaidée devant les tri-
bunaux. Le délinquant invoquait com-
me défense que, l'accord intervenu étant
illégal en vertu de l'acte concernant le
"restraint of commerce," il n'était pas
tenu de verser le montant du délit.

Le juge a décidé qu'un accord entre
commerçants pour ne pas vendre une
marchandise au-dessous du prix n'était
pas nécessairement une combinaison en
vue de restreindre le commerce, mais
pouvait être un arrangement commercial
légal.

Dans l'espèce, il ne pouvait s'agir de
supprimer la concurrence. Deux com-
merçants ou deux fabricants ne sau-
raient par une entente semblable influen-
cer le marché et nous partageons abso-
lument la manière de voir du juge.

Pour qu'il y ait entente dans le sens
de la loi qui frappe les combinaisons,
il faudrait qu'il y ait entente entre tous
les commerçants ou fabricants d'un mê-
me article ou tout au moins la majorité
d'entre eux, soit dans tout le pays, soit
dans une même localité. Il faudrait, en
un mot, que l'entente eût une influence
réelle sur le marché.

Quelques personnes jettent des cris
dans leur annonce. Le public note la cho-
se et évite la calamité en se tenant hors
de portée de la zone dangereuse — le
magasin de l'homme déplaisant.



447. — AIGLONNETTE. — Modèle de
Corset importé par MM. Debenhams
[Canada] Limited.



TOILES

MARCHANDISES
LES MEILLEURES,
PRIX
LES PLUS BAS.

TOILES DAMASSÉES POUR LA TABLE.

Nappes et Serviettes assorties
dans toutes les grandeurs et en
18 qualités.

Toiles "Crash", Serviettes a Verrerie, Toiles pour Service a Thé,
Toiles "Huck" pour Essuie-mains, Toiles a Broderie.

Assortiment élaboré d'Essuie-
Mains "Huck," Oatmeal et Da-
massés.

TOILES POUR ROBES.

Les dernières nouveautés en Costumes et Blouses d'Été pour Dames,
et l'assortiment le plus complet qui ait jamais été offert au Canada.

Nous sommes les Seuls Agents
de Vente au Canada des Manu-
facturiers de Toile ancienne-
ment établis et bien connus,

J. & T. ALEXANDER, LTD.
DUNFERMLINE, ECOSSE.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

L'INDUSTRIE DU LIN DE NOS JOURS

De toutes les plantes cultivées pour leur fibre, le lin est, sans contredit, une des plus anciennement connues; Les plus anciens documents authentiques en font mention. Le coton même, dont Hérodote parle dans ses écrits en l'an 445 avant l'ère chrétienne, doit prendre place comme un produit relativement moderne, si on le compare à son prédécesseur, la toile.

En raison même de cette antiquité, on est plutôt incertain, quant à l'origine de la plante; mais on croit qu'elle provient de la région située entre la mer Caspienne et le golfe Persique. Le lin était cultivé et manufacturé, en Europe, par les habitants lacustres de la Suisse, pendant l'âge de pierre; c'est un fait prouvé par de nombreux spécimens bien conservés de paille, de fibre, de fil et de toile, que l'on peut voir dans les musées. Ce lin ancien était, toutefois, d'une espèce différente, "Linum angustifolium."

Les Egyptiens cultivaient le lin et s'en servaient, il y a des milliers d'années, et les Chaldéens et les Babyloniens avaient porté son emploi au plus haut degré de développement, principalement dans l'art de la tapisserie. Il y a trois mille ans, ils étendaient la culture de cette plante, les Grecs et les Romains en firent une industrie nationale, et la fibre du lin devint plus tard une fibre aristocratique. On prétend que les anciens Mexicains connaissaient le lin et le chanvre et la culture de ces deux plantes au Mexique est bien antérieure à la première période de notre civilisation. Le lin fut introduit dans le Massachusetts dès l'année 1630.

Bien que le lin puisse pousser dans presque toutes les parties tempérées de l'univers, il est cultivé primitivement, pour la production de la fibre, au nord et au centre de la Russie, en Hollande, en Belgique, en Irlande et dans le nord de l'Italie. Dans la Russie méridionale, l'Inde Anglaise, la république Argentine et les Etats-Unis, on le cultive presque exclusivement pour sa graine. Dans ces régions, la paille est employée comme combustible, comme litière pour les animaux et parfois comme fourrage. Dans certaines localités peu nombreuses de l'Amérique, on se sert de la paille de cette plante dans la fabrication du papier, ou bien on l'emploie pour le rembourrage des meubles.

Bien que la culture du lin pour sa graine et la conversion de celle-ci en huile et en tourteaux constituent maintenant des industries de proportions énormes aux Etats-Unis, il n'y a qu'un petit nombre de districts où la plante soit cultivée pour la fibre destinée aux filatures. Cette dernière culture se

fait à Yale, dans l'est du Michigan, à Northfield et Heron Lake, Minn., à Salem et à Scio, Oregon.

Le lin a été cultivé d'une manière très étendue et sa fibre, filée et tissée au temps de la colonisation; mais elle était relégué aux familles des tisseurs produit domestique et son emploi était relégué aux familles des tisseurs, et il est probable que très peu de toile était fabriquée dans tout autre but.

Après la guerre de sécession, cette industrie aurait pu prendre une importance considérable entre les mains du peuple américain, avec l'abolition de la politique coloniale répressive de l'Angleterre vis-à-vis des manufactures; mais l'invention de la machine à égrener le coton par Eli Whitney entrava immédiatement son développement futur.

Cette invention mit à la portée du manufacturier une fibre moins chère que celle du lin, qui demande moins de soin dans la préparation, qui se travaille plus facilement, qui lui est supérieure pour bien des usages et inférieure pour un très petit nombre; en conséquence, la manufacture du lin fut à peu près abandonnée.

Ce n'est qu'à une époque relativement récente que des essais ont été faits pour faire revivre cette industrie; mais ces essais, très peu nombreux, ont été faits à longs intervalles et leurs résultats ont été généralement malheureux. Cela est dû en partie à la dépense de temps et de main d'œuvre nécessaire par le procédé du rouissage, à la difficulté qu'il y a à filer et tisser une fibre aussi peu élastique, à l'incertitude de la marge de profit qui en est la conséquence et enfin au fait que la demande pour le produit fini n'est pas aussi générale que pour le produit fini des autres textiles. Néanmoins, bien que l'industrie de la toile n'ait pas pris une grande extension aux Etats-Unis, un progrès considérable a été fait pendant les dix dernières années. Il y a certaines lignes, telles que la fabrication des fils pour tapis, du fil pour la cordonnerie, des serviettes et toiles à serviettes, où les manufacturiers américains devraient pouvoir faire une concurrence heureuse à leurs rivaux. Ils se sont déjà emparés de quelques-unes de ces industries et le progrès de l'industrie sous d'autres rapports est prédit d'une manière générale.

Presque toute la fibre de lin employée aux Etats-Unis est importée de Russie, de Hollande, de Belgique et d'Irlande, et une petite quantité provient du Canada et d'Italie. Une grande partie du lin dit "Irlandais" pousse en Belgique et est expédiée en Irlande, pour y être préparée. Le lin qui pousse en Belgique provient généralement de

la graine du lin de Riga (Russie) ou de la graine Riga de Belgique.

La culture du lin demande un sol profond, bien labouré et très fertile. Un sol très humide, comme celui de certaines terres argileuses, est désastreux pour la plante; un sol plein de graines de mauvaises herbes ne lui convient pas davantage. Les terrains élevés sous un climat possédant un degré raisonnable d'humidité conviennent particulièrement à la plante. Le sol doit être labouré profondément et hersé parfaitement. Le lin étant sujet à une maladie, la brûlure, on ne peut le cultiver plusieurs années de suite sur le même terrain; mais comme les récoltes ordinaires ne sont pas attaquées par les spores qui restent dans la terre, le lin peut être semé tous les six ou huit ans sur le même terrain.

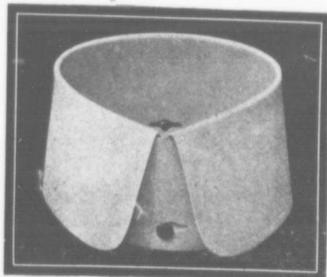
On sème le lin de bonne heure au printemps, à un profondeur uniforme de moins d'un pouce. Bien que la plante ait un système de racines peu développé, sa croissance est rapide, la maturité est atteinte au bout de cent jours. Il faut sarcler le sol avec soin, en commençant cette opération, quand la plante a une hauteur de deux pouces; car si on laisse les mauvaises herbes étouffer la plante, celle-ci est d'une qualité médiocre. On arrache le lin par ses racines, pour éviter de le tacher ou de le détériorer par contact avec le sol, pour obtenir des pailles de la plus grande longueur possible, pour assurer un meilleur desséchage de la paille et pour éviter des coupures émoussées de la fibre. Souvent on laisse la paille sur le sol, puis on la met en gerbe où elle reste deux ou trois semaines pour qu'elle se dessèche complètement; mais cette pratique varie quelque peu suivant les pays. Les graines et les feuilles sont enlevées par un procédé appelé sérançage. Cette opération se fait au moyen d'une machine; on introduit les têtes des gerbes déliées entre des cylindres cannelés animés d'un mouvement rapide de rotation, qui érasent les coses des graines. Les graines et les feuilles sont ensuite enlevées au moyen d'un moulin à vannier. Après cela, la paille est mise en meule jusqu'au moment du rouissage.

Les fibres qui semblent être composées de cellulose pure sans aucune trace de lignification, sont reliées ensemble par une substance intercellulaire, consistant principalement en pectate de calcium. Le but du rouissage est de décomposer ou de rendre solubles ces tissus ligneux renfermant la cellulose ou fibres d'aulmier, de façon à dégager celles-ci par les opérations suivantes.

Du rouissage dépend la qualité de la toile et c'est ce procédé qui présente la plus grande difficulté. Trois méthodes peuvent être employées, dont la

**Faux-Cols.
Manchettes.
Etc..**

EN CELLULOID



SAVOY

Devant 2 1/4". Arrière, 2".

ARTICLES DE HAUTE CLASSE.

Tous les derniers genres de

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

"CAOUTCHOUC" (FINI TRES

BRILLANT ET MAT)

"ENTRE-DOUBLES"

(IMITATION DE TOILE)

ET "IMPERMEABLES."

The Miller Bros. Co.,
Limited.

30-38 Rue Dowd, MONTREAL.

On trouve nos échantillons dans toutes les principales
Maisons de Nouveautés en Gros.

Perrin Freres & Cie

Grenoble, Paris, Londres, New-York, Montréal

AVIS IMPORTANT

15 Mars 1906

Messieurs,

Par suite des hauts prix de la matière première et de la perspective de prix plus hauts encore nous sommes à regret forcés d'avancer les prix de tous nos Gants de Peau. En justice pour nos clients et pour la réputation des Gants Perrin, nous ne pouvons faire face à l'avance en diminuant la qualité de nos principaux articles. Notre assortiment de gants courts restera toutefois aussi complet qu'autrefois et vous y trouverez des lignes dans tous les prix populaires du détail, nos valeurs spéciales de gants à \$1.00, \$1.25, \$1.50, seront les meilleures que le marché puisse actuellement produire et porteront la garantie habituelle de satisfaction, ajustage et durée inhérente à tous les Gants Perrin.

Dans les Gants Mousquetaire, si en faveur cette saison, nous vous offrirons le choix le plus complet qu'on puisse désirer dans une variété de genres, Saxe, Biarritz, etc., toutes les longueurs et toutes les nuances. Nos gants longs ont été reconnus tant en Europe qu'aux Etats-Unis comme étant ce qu'il y a de mieux pour l'ajustage et le style.

Nos voyageurs sont sur la route pour vous présenter nos échantillons, nous vous conseillons de faire votre choix et vos achats de bonne heure, car les prix augmenteront certainement encore avant la saison d'Automne.

Une avance générale sur nos marchandises en stock aura lieu le 16 avril : les prix pour les lignes que vous tenez vous seront cotés sur demande.

Vos dévoués,

PERRIN, FRERES & CIE.

Avez-vous
vu le

SPHINX ?

SI NON, DEMANDEZ A VOIR NOS ECHANTILLONS DE

Vicuna Uni, Nos 100, 110, 120.
Serge d'Eté, Indigo, Nos 300, 310, 315, 320, 330, 335.
Vicuna Croisé, Nos 200, 210, 220, 230, 240, 250.
Serge d'Eté, Noire, Nos 315, 320, 335.

*La Marque SPHINX imprimée sur la lisière du drap
est une garantie absolue de la*

Permanence de la Teinture, Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.

P. GARNEAU, FILS & CIE,
QUEBEC.

ETOFFES A ROBE DE MODE POUR 1906

Mohairs à carreaux fantômes,

Cripeline de Laine,

Alpaca dessin fantôme,

Albatros de laine,

Flanelle Opéra Brodée,

Batiste de Laine

Alpaca Gris mélangé.

Mohair fantaisie, haut ton,

Eolienne soie et laine,

Alpaca noir grande largeur et valeur spéciale.

Les grandes nouveautés
de la saison

MERSELDA et CRYSTALLINE

ETOFFES de fantaisie IMPERMEABLES pour RAGLANS.

plus simple et celle qui demande le moins de soin est le rouissage par la rosée. La paille est simplement étendue uniformément dans le champ, comme du foin, pour y être rouie par l'action de la rosée. La fibre résultant de cette méthode est la moins uniforme et celle qui a le moins de valeur. C'est le procédé généralement employé en Amérique, excepté à Northfield.

La seconde méthode appelée rouissage en fosse, consiste à immerger les gerbes de paille dans des fosses remplies d'eau stagnante; les eaux les plus douces, telles que l'eau de pluie, donnent les meilleurs résultats. Pour cela, on creuse des fosses dans le sol, bien que le lin Irlandais soit roui, pour la plus grande partie, dans des marais. La fibre résultant de ce procédé est meilleure que celle obtenue par la première méthode; elle est d'une couleur plus claire, d'un brun bleuâtre pâle.

La troisième méthode consiste à immerger la paille dans l'eau courante. C'est la méthode pratiquée en Belgique, où le beau produit de ce genre, le célèbre lin de Courtrai, est roui dans les eaux troubles de la Lys, au cours paisible. La paille de lin, en gerbes, est placée dans des caisses à claire-voie surchargées de pierres et immergée dans le courant de la rivière pendant deux périodes, chacune de quatre à quinze jours, suivant la température et d'au-

tres conditions. Après la première immersion, on fait sécher la paille avec soin, avant de lui faire subir la deuxième immersion. Le lin de Courtrai est d'une couleur crème pâle et d'une force de tension supérieure. Ses excellentes qualités semblent dues, non pas tant au rouissage dans une eau qui coule paisiblement, qu'aux propriétés de cette eau et au ferment particulier qu'elle contient.

Après le rouissage, le lin subit l'opération de la décortication, qui enlève l'écorce et les tissus ligneux désagrégés et qui isole les fibres dans un état pur. La première opération de ce procédé consiste à faire passer la paille dans une briseuse qui désagrège les portions ligneuses des tiges et les réduit en fragments pour faciliter l'opération suivante, le tillage, qui enlève la flasse et les débris, ne laissant que la fibre pure.

Dans ces temps derniers, on a inventé une machine qui accomplit avec succès toutes les opérations qui suivent le rouissage; mais autrefois, le travail était fait à la main ou à l'aide de machines très rudimentaires.

De nombreuses méthodes chimiques ont été proposées pour le rouissage du lin, pour perfectionner et abréger les procédés naturels, et des brevets d'invention, en quantité innombrable, ont été accordés pour des méthodes artificielles. Dans ce nombre figurent des

procédés consistant dans le chauffage de l'eau sous pression, l'ébullition avec des solutions d'acide oxalique, de cendres de soude, de soude caustique, ou dans l'addition à l'eau de rouissage de divers produits chimiques, tels que les acides chlorhydrique et sulfurique. Peu de ces procédés ont une valeur industrielle. Toutefois il faut faire une exception en faveur d'un procédé découvert par deux Belges, MM. Georges Leppens et Honoré Deswarte. Ce procédé consiste à couvrir une masse de paille de lin disposée verticalement dans des cuves spéciales où l'eau, de préférence de l'eau de pluie, arrive constamment fraîche sous la masse; et, même temps, une quantité égale d'eau impure est retirée au-dessous du niveau de l'eau fraîche. Cette méthode est employée maintenant à Northfield.

La première fois qu'on la mise en pratique, on n'a pas obtenu un entier succès, ce qui était dû probablement à l'inexpérience des personnes qui se servaient de l'appareil. Il n'est pas douteux que ce système donnera, dans l'avenir, les meilleurs résultats; car il est extrêmement simple et entièrement sous le contrôle de l'opérateur.

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

FAITS POSITIFS.



Les Corsets P. C.

ont dessinés par un Dessinateur Français de Premier Ordre

Fabriqués à Québec

dans une manufacture bien éclairée, remplissant des conditions Hygiéniques, par des experts Canadiens intelligents,

Avec le Matériel absolument le Meilleur que l'on puisse se procurer.

MARCHANDS,

Encouragez une industrie nationale, en vendant les **CORSETS P. C.**, garantis sous tous les rapports.

Parisian CORSET Mfg. Co.,

QUEBEC.



PETITES NOTES

La Canadian Bag Company [Limited] au capital-actions de \$1,000,000 divisé en 10,000 actions de chacune \$100, ayant son siège social à Montréal a été autorisée par lettres patentes en date du 13 février. Cette compagnie absorberait la Canada Jute Co. Ltd et la Dominion Bag Co. Ltd.

* * *

On évalue à 37 millions de dollars la valeur des diamants et autres pierres précieuses importées aux Etats-Unis par le port de New-York, pendant l'année 1905. Ce chiffre excède de 11 millions de dollars celui de l'année 1904 et dépasse tous les précédents. Une partie de cette plus-value doit être attribuée à l'élévation des prix, mais les quantités importées sont aussi en augmentation notable. En fait, toutes les importations de pierres précieuses aux Etats-Unis s'effectuent par New-York; le chiffre de 37 millions de dollars représente donc à peu de chose près la totalité des achats de cette nature pratiqués par les Etats-Unis.

* * *

La valeur à l'étranger d'un billet de banque français de cent francs. On le paie environ: En Allemagne, 100 fr. 65; en Angleterre, 100 fr. 30; en Autriche-Hongrie, 100 fr. 45; en Belgique, 100 fr. 25; en Espagne, 133 fr. 33; en Grèce, 161 francs; en Hollande, 100 fr. 61; en Italie, 100 fr. 25; en Portugal, 126 fr. 58; en Roumanie, 101 fr.; en Russie, 100 fr. 77; en Suisse, 100 fr. 25; aux Etats-Unis, 100 fr. 63; au Mexique, 267 fr. 48; en République Argentine, 227 fr. 30; au Chili, 109 fr. 91; au Brésil, 230 fr. 89. Aux Indes, en revanche, il ne vaut que 99 fr. 41; au Japon, 99 fr. 23; en Chine, 276 fr. 66.

* * *

Voici en chiffres ronds l'évaluation de la production de Lynn en 1905: chaussures, \$40,000,000; cuir-semelle, \$10,000,000; cuir à dessus, \$6,000,000; formes, patrons, boîtes, cartons et autres industries se rattachant au cuir et à la chaussure, \$14,000,000.

Salaires payés aux ouvriers, \$10,000,000; matériel et fournitures de toutes sortes, \$25,000,000.

Nombre de paires de chaussures fabriquées: 23,662,201 pour une valeur moyenne de \$1.65 par unité.

* * *

En 1904 les troupeaux de moutons australiens se sont accrus de 8 millions de têtes au minimum. On estime de 8 à 10 millions l'augmentation probable pour 1905.

* * *

Comme la saison devient plus froide aux Etats-Unis et que les vêtements pour automobilistes deviennent plus populaires, on commence à se rendre compte du

montant de cuir nécessaire à l'habillement des adeptes de ce sport.

Il faut une demi-douzaine de peaux de neuf pieds pour faire un manteau-auto de dame tel qu'on le porte actuellement. Il faut quatre peaux de neuf pieds pour faire un veston-auto d'homme, et trois peaux en laine de neuf pieds pour faire un pardessus de chauffeur, etc. Il faut de dix à douze verges carrées d'étoffe pour un vêtement d'hiver de dame, mais il faut beaucoup plus de verges de cuir pour le même vêtement, les peaux ne pouvant être coupées comme l'étoffe à même la pièce.

Un coupeur en chaussures peut couper une paire de chaussures dans une verge de cuir, d'où il s'ensuit qu'une dame revêtue d'un habillement de cuir [gants, vêtements, chaussures, etc.] a employé presque autant de cuir qu'il y en a dans une caisse [40 paires] de chaussures.

* * *

Les chaussures noires ne sont pas aussi confortables en été que celles de couleur, parce qu'elles absorbent beaucoup plus de chaleur.

Les pédiatres disent que les chaussures claires sont plus favorables que les noires à l'écllosion et à la croissance des cors. Mais ces messieurs préchent dans le désert et que les cors, comme de vulgaires champignons, ou certains officiers ministériels préfèrent pousser au frais ou non, on n'en portera pas moins du clair, dit le "Moniteur de la Cordonnerie," de Paris.

* * *

D'après le *Bulletin de la Chambre de Commerce française de Milan*, la production du chanvre en Italie atteint actuellement environ 1,000,000 de quintaux pour 150,000 hectares cultivés. On peut évaluer les exportations à un demi-million de quintaux en matière brute et produits manufacturés.

Les expéditions les plus importantes sont faites à destination de la France par mer via Marseille et Dunkerque; de l'Allemagne et d'Autriche-Hongrie par la voie ferrée.

* * *

Une réunion de fileteurs et producteurs de coton a eu lieu à New-York pour préparer l'organisation d'une conférence internationale qui se tiendra à Washington au mois de mai, afin de discuter les relations des négociants en coton américains avec les marchés étrangers.

* * *

Voulez-vous une essence à détacher qui ne laisse point d'odeur et dont l'action soit efficace et rapide, préparez-la ainsi. Dans un litre d'alcool, mettez 5 grammes d'essence de menthe, ajoutez-y 50 grammes de savon blanc râpé et 80 grammes de fiel de bœuf. Laissez macérer le tout.

Pour employer, étendez sur une table, un linge plié en quatre. Placez dessus

l'objet à détacher, versez ensuite un peu du liquide et frottez légèrement avec un linge, vous verrez l'étoffe reprendre peu à peu sa netteté.

* * *

D'après des rapports officiels, la surface consacrée en Egypte à la culture du coton en 1905 est de 1,625,989 acres, dont 322,530 pour la Haute-Egypte et 1,303,989 pour la Basse-Egypte.

En 1904, elle s'élevait à 1,941,417 acres, dont 252,678 pour la Haute-Egypte et 1,238,739 pour la Basse-Egypte.

La surface indiquée pour 1905 se divise comme suit, en ce qui concerne les différentes variétés de coton: Mittaffi, 1,198, 849 acres; Abbassi, 36,000 acres; Ivanovitch, 75,482 acres; Ashmouli, 304,851 acres; autres variétés, 10,807 acres.

* * *

La Nouvelle-Zélande a importé l'année dernière pour \$66,450,000 de marchandises dont les trois quarts au moins en produits manufacturés. La part du Canada dans ce chiffre d'importation n'a été que de \$565,000. Nos manufacturiers devraient faire un effort pour augmenter les exportations canadiennes dans ce pays. L'exposition intéressante qui aura lieu à Christchurch, de novembre 1906 à avril 1907, est pour eux une splendide occasion de faire connaître leurs produits aux Néo-Zélandais. Le Gouvernement Canadien fera construire un pavillon spécial pour les produits naturels et manufacturés du Canada et le département de l'Agriculture prend à sa charge les frais de transport à l'aller des produits à exposer.

* * *

Des essais de culture du coton ont été faits au Natal dans le district d'Umzimto; les résultats sont satisfaisants, particulièrement pour les variétés originales d'Amérique et d'Egypte. Les échantillons envoyés à Liverpool ont été évalués à $\frac{1}{2}$ ou 1 penny de plus que le coton américain. La culture de cette plante n'est d'ailleurs pas nouvelle au Natal qui, en 1871, en avait exporté pour une valeur de 5,763 liv. st. On avait renoncé à cette source de richesse à la suite de maladies, auxquelles il est aujourd'hui possible de remédier scientifiquement.

* * *

La ville de Tourcoing, dans le nord de la France, organise, sous le patronage du gouvernement français, une exposition internationale qui durera du 1er mai au 30 septembre 1906. Une circulaire de M. Henry G. Bayer, commissaire spécial, 47 rue Barclay, New-York, invite les Américains à y exposer leurs produits et dit que les villes de Tourcoing, Roubaix et Lille (département du Nord) sont si rapprochées l'une de l'autre qu'on peut les considérer comme ne formant qu'une seule ville de près de 600,000 habitants. Le département du Nord, dont la population est de 1,870,000 habitants, est le plus ri-

Debenhams (Canada) Limited

MODES

*Il vous faut ce qu'il vous faut,
QUAND IL VOUS LE FAUT.*

NOTRE magasin est rempli d'Articles Nouveaux en Chapeaux, Fleurs, Feuillage, Plumes, Ailes et Nouveautés. Exactement les marchandises qu'il vous faut MAINTENANT. Marchandises de Confiance à des prix de Confiance. Nous recevons des Nouveautés par chaque steamer

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons d'importation pour l'Automne, en **Manteaux, Blouses, Lainages, Manteaux** en "Bearskin," Fourrures, Gants, Bas, etc., etc.

CELA VOUS PAIERA DE TENIR NOS LIGNES DE

**Rubans D.C. 2, D.C. 111, D.C. 7 et D.C. 100,
ainsi que nos Soieries.**

43½, Rue St-Joseph,
QUEBEC.

18, Rue Ste-Helene
MONTREAL

111, Rue Sparks
OTTAWA

che de France; les impôts qu'il paie représentent un quatorzième de l'impôt total de la France, et il a un budget supérieur à celui de certains petits états européens. De plus, au point de vue des industries textiles et d'autres industries, c'est le district manufacturier le plus important de la France; il a un besoin constant des produits et des marchandises de l'Amérique.

* * *

La valeur de la production du lin, en Argentine, est évaluée, pour cette année, à 200,000,000 de piastres. L'on estime à un chiffre à peu près équivalent la récolte du blé, ainsi que celle du maïs. Quant à la production des vins, elle atteindrait une valeur de cinquante millions de piastres.

L'APPROVISIONNEMENT DANS LE DETAIL

L'époque est arrivée où les détaillants passent leurs commandes d'approvisionnement en marchandises de vente courante, afin de regarnir leurs stocks dès que les chemins de fer auront repris leur trafic d'été ou que les bateaux auront repris leur service.

La question d'approvisionnement est toujours sérieuse pour le marchand, délicate aussi, car de ses achats dépendent en grande partie les résultats de son commerce.

Il est inutile de rappeler qu'un bon commerçant n'achète jamais au-delà de ses besoins pour la vente dans un temps déterminé, ni au-dessus de ses forces, en égard au capital dont il dispose; mais il ne l'est pas d'étudier la question de plus près.

Le détaillant doit s'inspirer de la manière de faire du commerçant en gros. Celui-ci est loin d'acheter toujours les mêmes quantités des mêmes marchandises. Il étudie la situation des marchés où il achète et celle du marché où il vend. Il suppose les chances de hausse et de baisse des articles de son commerce. Il s'approvisionne largement des marchandises qui, d'après des probabilités pres que certaines, devront hausser et n'achètera que les quantités nécessaires à ses besoins immédiats de celles qui, selon ses prévisions raisonnées, devront baisser.

Le détaillant, il est vrai, n'a pas les mêmes éléments d'appréciation que le commerçant en gros, mais il a toujours la ressource de se renseigner auprès de ses fournisseurs qui lui donneront volontiers les informations nécessaires.

Pour l'étude du marché où il vend, le détaillant a sa tâche bien simplifiée. Sa clientèle est tout autour de lui, dans un cercle restreint, très restreint même: il connaît tous ses clients personnellement, il a avec eux des rapports pour ainsi di-

re journaliers et sait plus ou moins leurs affaires, leur position de fortune, etc., etc.....

Si le travail est abondant, si les récoltes ont été bonnes, si les prix de vente des produits ont été avantageux, le marchand sait que l'argent est abondant et que sa clientèle achètera sans hésiter. Il peut donc s'approvisionner assez largement.

Dans le cas contraire, le marchand sait qu'il doit restreindre ses approvisionnements, car il n'ignore pas que la capacité d'achat de ses clients sera réduite.

Chacun, dans sa localité, peut, en y réfléchissant, se rendre compte de ce que lui réserve de ventes la saison prochaine et régler ses achats en conséquence.

CANADA—ALLEMAGNE

Etant donné que le Canada est surtout un pays agricole, quel est le pays qui deviendra probablement notre meilleur client pour nos denrées? Il est hors de doute qu'en ce moment c'est la Grande-Bretagne qui tient la tête dans notre clientèle; mais il semble que les opinions diffèrent quant au pays qui doit venir ensuite.

Un bon vendeur doit savoir où il doit offrir ses marchandises le plus avantageusement. Voyons donc ce que nous pouvons attendre d'autres pays en fait de commerce: Les Etats-Unis et tous les pays d'Amérique, ainsi que les colonies Britanniques peuvent cultiver tous nos produits et à aussi bon compte que nous. La France, l'Espagne, la Russie et l'Autriche sont dans les mêmes conditions. Nous ne pouvons donc pas espérer faire un commerce d'exportation soutenu avec un quelconque des pays mentionnés plus haut, et nous devons chercher des Etats à population plus dense, qui ne peuvent pas cultiver de produits agricoles en quantité suffisante pour leurs propres besoins.

L'Allemagne, avec sa population de 69 millions d'habitants, est le pays le plus séduisant, — ainsi que la Belgique et peut-être la Norvège et la Suède.

Un commerce avec ces pays nous anéantirait aussi, en outre des colons Anglais, un flux de colons de la meilleure catégorie possible, et, en même temps, une classe d'immigrants qui se forment rapidement aux coutumes et usages des Anglais.

Tous les autres pays sont plus ou moins les rivaux du Canada en ce qui concerne les produits agricoles. C'est donc agir au mieux des intérêts du Canada que d'envoyer des représentants en Allemagne pour offrir nos produits avec le plus grand avantage. S'il se présente des obstacles dus à des questions de tarif, nous devons faire nos efforts pour que les gouvernements les aplanissent,

de façon à faciliter le cours naturel des transactions.

Les manufacturiers de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne et des Etats-Unis envoient leurs représentants dans tous les pays où il y a pour eux des occasions d'affaires, et il est nécessaire que nos producteurs Canadiens en fassent autant pour obtenir et maintenir un commerce soutenu.

Il n'est pas sage de nous montrer satisfaits de ce que nous faisons aujourd'hui; nous devons nous occuper de l'avenir préparer et établir un commerce soutenu qui ait des chances de s'améliorer et de se développer continuellement. Un commerce avec la Grande-Bretagne et l'Allemagne nous donnera une clientèle constante pour nos produits agricoles; en outre ces pays peuvent nous fournir presque tout ce dont nous avons besoin en fait de marchandises manufacturées, qui ne peuvent pas être fabriquées ici. Il se ferait un échange de marchandises, échange tout à fait idéal.

H. W. D.

DECES

C'est avec le plus vif regret que nous avons appris la mort de M. W. Kissock, de la maison Caverhill & Kissock, décédé en se rendant en Europe, à bord du *Str. St-Louis*.

Un cologramme annonçant ce triste événement est arrivé à Montréal le 16 mars, pendant la nuit. Le lendemain, la nouvelle se répandait dans le commerce de gros de Montréal et y causait de réels et profonds regrets, car le défunt ne comptait que des amis.

M. W. Kissock était sans contredit une des figures les plus connues dans le commerce de gros de la mode au Canada. En 1889, il fonda la maison Patterson & Kissock et huit ans plus tard s'associait avec M. John B. Caverhill, il fonda la maison Caverhill & Kissock.

M. Kissock a pris une part active dans l'Association des Voyageurs de Commerce dont il a été vice-président pendant un terme; il était également membre du Board of Trade.

M. Kissock laisse pour d'explorer sa perte Mme Kissock, trois fils dont deux MM. Wilnot et Russell étaient avec lui dans le commerce de modes tandis que son troisième fils, M. Norman, occupe une position à la Royal Bank, et une fille mariée.

Nos relations suivies avec le défunt nous ont permis d'apprécier ses hautes qualités et nous nous associons de grand cœur à tous ceux, et ils sont nombreux, qui offrent à ceux qu'il laisse pour regretter sa mémoire leurs plus sincères condoléances.



VALEURS VIVIFIANTES.



Aucun commerce ne peut être prospère, si les valeurs ne sont pas correctes. Rien ne donne de la vitalité comme de bonnes valeurs. Celle-ci sont déterminées pas les qualités et les prix. Nous indiquons avec confiance des valeurs vivifiantes des plus sûres dans chaque département.

MARCHANDISES COURANTES.

Cotons Jaunes et Blancs, Cotons pour Draps, Cotons pour Oreillers, Flanellettes, "Shakers", Domets, Shirtings, Tissus à Matelas, Cotonnades, Couvertures en Flanellette, "Overalls", "Smocks".

TOILES.

"Crash" et "Huck" pour Essuie-Mains, Toiles pour Serviettes à Verrerie, Toiles rayées et en Terry Blancs pour Essuie-mains, Assortiment complet de Linge de Table Blancs et Ecu. Nappes et Serviettes, Unies et Ourlées à jour. Essuie-mains, Unies et Rouge Turquoise.

COTONNADES.

Assortiment complet d'Indiennes et de Mousselines, de Tissus Lavables et de Wrapperettes, de Doublures, Sateens, Mousselines d'Art, Sateens d'Arts et Cretonnes.

ARTICLES BLANCS.

Organdis Unis, Linons de l'Inde, Nansouks, Lawns Victoria, "Mulls," Mousselines légères pour Robes et Mousselines "Book". Assortiment complet de Fantaisies en Articles lavables Blancs, et en Mousselines Suisses à Pois et à Dessins.

GANTS, BONNETERIE ET SOUS-VETEMENTS.

Stock Complet de Gants en Lisle, Taffetas et Soie, Unis et Fantaisie avec ou sans Permoirs Dôme. Assortiment complet de Gants de Soirée (tous les gants en boîtes de 1/2 doz., grandeurs fortes).

Toutes les Lignes Principales de Bas pour le Printemps en Coton Uni, Fil Lisle, à Jour, en Soie, Brodés et Mercerisés. Nouveautés en Pois, Raies et Carreaux Fantaisie, toutes les couleurs. Lignes à prix populaires dans le Blanc.

Assortiment sans égal de Corps en Coton, en Coton Mercerisé, en Soie et Laine pour Dames.

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

Les Ordres par lettres reçoivent une **ATTENTION PROMPTE** et **SPECIALE**.

ETOFFES A ROBES.

Molairs et Lustrés Unis et Fantaisie, Assortiment Complet de Nuances dans les Cachemires, Draps Satin, "Nuns Veilings" et Serges, Crepelines, Eoïennes, Henriettes et Ottomanes à Chaine de Soie.

Tweeds Fantaisie, etc., effets Carreautés et à Rayures Gris.

Nouveautés Pesanteur Légère en Voiles fantaisie. Assortiment complet de Vénitiennes et Broadcloths.

Ehhibition exceptionnellement belle de Draps Covert et Cravette à l'épreuve de la Pluie.

SOIERIES.

Immense stock de tous les Principaux Ti-sun Effets Unis, Fantaisie et Shot.

RUBANS ET ARTICLES DE FANTAISIE.

Stock complet de Rubans Taffetas et Rubans "Baby" Noirs et de Couleur. Volants Noirs, Blancs et de Couleur. Peignes de Côté et d'Arrière, Unis et Garnis. Ligne Complète d'Articles de Tablettes. Grand Assortiment de Mouchoirs. Bloases en Soie et Mousseline.

BROPHY-CAINS, LIMITED

Nouveautés en Gros.

Prompts Expéditeurs.

MONTREAL.



W. U. BOIVIN,
1er Vice-Président

Association
des
Marchands



J. A. LECOMPTE,
Trésorier

Détailleurs
de



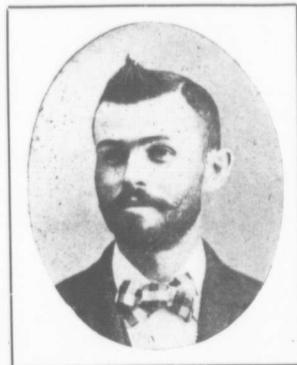
M. O. LEMIRE,
Président

Nouveautés
de



Z. ARCAND,
2me Vice-Président

La
Province
de
Québec



A. ROULEAU,
Secrétaire

*Avez-vous Besoin d'un Bon Assortiment
pour le*

Commerce du Printemps?

Nous pouvons vous offrir aujourd'hui beaucoup de lignes qui attireront les affaires. Nos assortiments dans tous nos départements sont tous nouveaux et comprennent les marchandises les plus vendables.

VALEURS SPECIALES EN

Cotonnades, Flanellettes,
Ginghams, Indiennes et
Tissus Lavables. Toutes lignes de vente courante.

Tapis et Fournitures de Maisons.

Une grande collection de Nouveautés dans ces lignes pour le Commerce du commencement du Printemps. Toutes se Vendent bien. :: :: :: :: :: ::

Envoyez-nous un état des articles dont vous avez besoin pour vous rassortir, ou voyez les échantillons de nos voyageurs. Nous vous donnerons de bonnes valeurs.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.



LA MANUFACTURE DE LA SOIE EN CHINE

Il est de toute évidence que l'industrie de la soie est parvenue à un point critique de son histoire dans l'Empire du Milieu. Elle est à présent dans un état de transition. Depuis un certain nombre d'années, la concurrence étrangère a été très active et l'industrie de la soie en Chine a décliné d'une manière continue. Les Chinois n'ont pu expliquer cette situation qu'en lui assignant pour causes des méthodes surannées de production et de manufacture. Un nombre immense de personnes en Chine connaissent assez bien les procédés de la manufacture de la soie et apparemment, il faudrait relativement peu d'enseignement moderne et l'introduction de quelques modifications pour replacer la Chine au premier rang dans l'industrie de la soie.

En général, dit *Textile American*, tout ce qui est fait en Chine en faveur de cette industrie est dû à l'initiative de la guild des manufacturiers de soieries. Le gouvernement a refusé maintes fois de s'occuper de leurs intérêts et quand, il y a quelques années, des efforts ont été faits pour introduire en Chine des méthodes plus modernes de production, de manière à permettre aux étrangers se livrant au commerce des soieries chinoises de lutter contre les soieries du Japon manufacturées au moyen de méthodes plus modernes, le gouvernement de Pékin répondit qu'il appartenait aux commerçants en soieries de la Chine de s'occuper de cette affaire.

Les machines employées par les ouvriers chinois en soierie sont très rudimentaires et de fabrication indigène. L'ouvrier s'assied face à un dévidoir qu'il fait tourner avec le pied en même temps que de petites broches pour tordre les fils. A sa gauche est un petit réchaud à charbon de bois ou à bois, sur lequel est placée une bouilloire munie d'un couvercle en bois. En face de lui est une autre bouilloire. Les cocons sont placés dans la bouilloire couverte où ils restent soumis à l'action de la vapeur pendant le temps voulu, puis tout le contenu, cocons et eau chaude, est vidé dans l'autre bouilloire. On y agite constamment les cocons et on les manipule avec un peigne grossier en bambou; à mesure qu'on recueille les extrémités les fibres des fils, on les fait passer dans l'œillet d'une petite tige de laiton que se projette au-dessus du récipient. De là les fils sont amenés à deux petites broches de forme ovale, arrangées de manière à donner une torsion aux fils. De ces broches

le fil de soie brute s'enroule sur le dévidoir qui tourne au-dessus d'un brasier de charbon de bois contenu dans un ustensile en poterie; ce dernier est placé juste au-dessous du dévidoir. Les ouvriers viennent bien vite très habiles à conduire leur machine et produisent un fil de soie brute beaucoup plus uniforme et d'une qualité plus satisfaisante qu'on ne pourrait s'y attendre.

Les métiers employés par les tisserands sont du même ordre d'outillage. Le métier simple, pour la production des marchandises unies et d'une seule couleur est le plus commun. Mais, pour le travail en couleurs, pour la production d'articles de fantaisie, il faut une machine très grande et très compliquée opérée par un tisserand et un jeune garçon; celui-ci, assis au sommet de la machine, manipule des cordes et aide au contrôle du dessin. Le résultat est certainement magnifique, mais il est obtenu grâce à une dépense de travail impossible à réaliser dans tout autre pays. Il n'y a apparemment aucune raison contre l'adoption d'une machinerie moderne, si ce n'est que son introduction trouverait une résistance sérieuse de la part des ouvriers en soie. Ces gens ont pour théorie qu'une machinerie perfectionnée les priverait de leur emploi, et ils sont prêts à insister pour conserver la machinerie et les méthodes actuelles qui représentent pour eux leur gagne-pain.

On peut en dire autant de la teinture des soieries et, en somme, de tous leurs procédés de manufacture. Presque toutes les soieries produites en Chine sont teintées, soit avant, soit après le tissage, dans des ateliers spéciaux. La teinture de la soie forme, en Chine, une partie complètement à part de cette industrie.

Les marchands de soierie forment, en général, une des classes les plus riches et les plus influentes de la population chinoise. Une raison de ce fait est qu'il faut un capital considérable pour tenir les produits en soie; une autre raison est la puissance de l'organisation de la guild des commerçants en soieries. Cette as-

sociation est plus qu'un trust. Elle exerce sur ses membres une influence qui souvent n'est pas limitée aux affaires commerciales; elle les contrôle entièrement et décide en réalité de ceux qui peuvent ou qui ne peuvent pas se livrer au commerce des soieries.

LA SOIE ARTIFICIELLE ET L'ALCOOL INDUSTRIEL

Il se pourrait que la discussion de la question des droits sur la soie artificielle induise le Congrès des Etats-Unis à exempter de droits l'alcool dénaturé employé dans l'industrie, ce qui permettrait à des fabricants étrangers d'établir presque immédiatement une manufacture dans ce pays, dit "Dry Goods Economist."

A une séance de la Commission du budget, qui a eu lieu récemment, M. Magnin, de la Compagnie de Soie Artificielle Chardonnat, de Lyon, France, dit qu'une compagnie, au capital de \$950,000, avait été formée dans le but d'établir une manufacture aux Etats-Unis, à condition que le Congrès promulgue une loi exemptant de droits l'alcool de grain ou l'alcool éthylique qu'elle emploierait.

M. Magnin dit que la manufacture donnerait de l'emploi à 1500 ouvriers et produirait environ 4000 livres de soie par jour. Comme il faut un gallon et demi d'alcool par livre de soie, la consommation d'alcool s'éleverait à environ 6000 gallons par jour.

L'impôt actuel sur l'alcool de grain est de \$1.10 par gallon à preuve, ce qui fait que l'alcool se vend en gros à \$2.30 le gallon de vin; ce prix est en France de 30 cents.

Une clause du bill en question exige que l'alcool de grain soit dénaturé par l'addition d'un certain pourcentage d'alcool méthylique, ou alcool de bois; si cet alcool était exempt de droit, on pourrait probablement se le procurer pour 25 cents aux Etats-Unis.

Pendant le développement que l'industrie de la soie artificielle prendrait aux Etats-Unis, à la suite d'une telle législation, A. Magnin dit:

The China & Japan Silk Co., Ltd.

TORONTO, 60 Yonge St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon

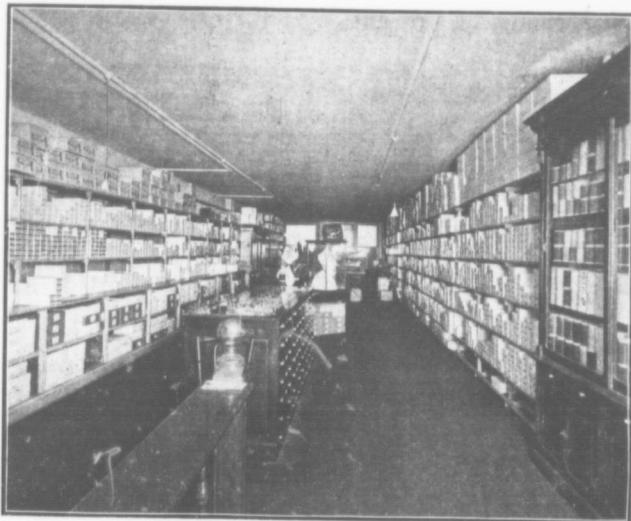
IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes les. Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivage continuel de Nouveautés en
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

— VENEZ NOUS VOIR. —

“LA MAISON DES RUBANS DU CANADA”



✧
 Stock
 Sans Egal
 de
 Nouveautés
 pour le
 Printemps!
 ✧

✧
 Eignes
 Correctes
 à des
 Prix
 Corrects!
 ✧

(INTERIEUR DU MAGASIN)

Pourquoi ne pas

nous envoyer une carte postale nous
 demandant échantillons et prix ?

W. H. BARRY & CO.,

234 Rue McGill, MONTREAL.

"Si le Congrès rendait une loi favorable — c'est-à-dire abolissait la taxe sur l'alcool employé dans notre industrie — nous pourrions produire la soie à un prix qui la mettrait à la portée de milliers de personnes qui n'ont pas à présent les moyens d'en faire usage.

"J'ai confiance que, dans un temps donné, il y aura dans ce pays une production et une consommation de plusieurs millions de livres. En outre, les marchés de la Chine et du Japon pourraient s'approvisionner ici, au lieu d'être obligés d'obtenir leurs produits finis en Europe, comme la chose a lieu maintenant.

"La principale qualité de la soie artificielle est son lustre, son brillant, qui ne disparaît pas après la teinture. On peut l'employer dans les produits textiles, soit seule, soit mélangée avec du fil, du coton ou de la soie naturelle, comme le prouveront quelques échantillons que je vais vous montrer.

"La soie artificielle est maintenant largement employée en Europe pour la décoration des appartements; on s'en sert pour les tapisseries, les ameublements, les garnitures de robes et de chapeaux, les tresses, les broderies et il n'est pas douteux qu'avec un bill exemptant de droits l'alcool industriel, le bas prix qui en résulterait pour la soie, permettrait d'employer peu à peu celle-ci à beaucoup d'autres usages."

M. Magnin montra à la commission un grand nombre d'échantillons qui provoquèrent l'admiration des personnes présentes. Des broderies d'un travail très compliqué attirèrent spécialement l'attention.

Faisant allusion à la question du droit sur la soie artificielle, M. Magnin parla à la commission de la décision de la Cour Suprême qui fixe dorénavant un droit de 3 à 6 cents par livre, au lieu du taux exorbitant de 90 pour cent ad valorem. Il exprima ensuite l'opinion que, sans tenir compte du taux de la taxe, l'exemption de droits pour l'alcool industriel aurait pour résultat l'établissement, sur une très vaste échelle, de l'industrie de la soie artificielle dans ce pays.

M. Moreland, gérant de la China & Japan Silk Co., nous avise que les affaires sont actives. Non seulement on prend de bonnes commandes pour le Printemps, mais aussi des ordres nombreux d'importation pour les articles de fantaisie en laque.

Le marché des soieries japonaises continue à être des plus fermes et l'on ne s'attend pas à des prix faciles avant le mois de juillet.

* * *

M. W. H. Barry, chef de la maison W. H. Barry & Co., rapporte que les affaires sont excellentes. Les modistes ont pla-

cé d'importantes commandes lors de la récente ouverture des modes du Printemps. La demande s'est en grande partie portée sur les rubans unis et souples dans les nuances courantes, telles que le bleu pâle, le bleu marin, les rouges et le vert réséda.

M. W. H. Barry, l'importateur bien connu de rubans, nous informe qu'il regrette que ses nombreuses occupations ne lui permettent plus d'aller visiter ce printemps ses nombreux clients et amis de la province de Québec. Il se fera remplacer par son représentant, M. Clark, et espère que le commerce lui accordera une large part de patronage.

MM. Short & Co. bâtisse du Board of Trade, Montréal, recevront sous peu une ligne complète de "Kimonos" japonais à des prix de \$1.00 pièce en montant.

MM. W. H. Barry & Co., 234 rue McGill, Montréal, viennent de mettre en stock une ligne supérieurement assortie de rubans tuffetas à des prix très modérés. Les nuances les plus nouvelles y sont représentées.

Une carte d'échantillons sera envoyée sur demande; comparez les prix cotés et vous placerez une commande.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

NE MANQUEZ PAS DE VOIR
DES ÉCHANTILLONS DE . . .

Gants, Mitaines, Toques, Ceintures, Nuages et
Jerseys Tricotés

"MARQUE BEAVER"

Avant de placer votre ordre pour
livraison d'Automne.

PAS DE MEILLEURE VALEUR sur le MARCHÉ

Notre agent de vente pour Québec, M. Gilpin,
ira vous voir sous peu.

Notre nouvelle ligne de **NUAGES** est très ad-
trayante et d'une excellente valeur.

The Stratford Knitting Co., Ltd.,
STRATFORD, Ontario.

Soieries Japonaises..Chinoises Pour Blouses en Soie.

Ce n'est pas toujours le nom qui fait
vendre; vous devez vous procurer la
blouse "RELIABLE."

D'autres prétendent que nous avons la
meilleure ligne pour le commerce de
cette saison. Cela doit être vrai; voyez
nos échantillons et soyez convaincus.
Que vous cherchiez des blouses en lingerie
ou des blouses unies genre tailleur,
vous trouverez ce qu'il vous faut dans

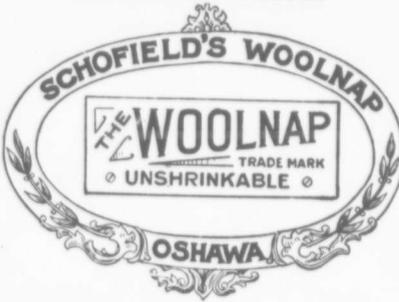
The Reliable Waist
Have Better Waists

Nous donnons une prompt attention
aux ordres par correspondance. . .

FAITE PAR

I. MISHKIN & CO.

423 rue St-Jacques, MONTREAL.



Sous-Vêtements
Woolnap
Pour Hommes.



M. LE DÉTAILLEUR, si vous n'avez pas encore mis en stock les
Sous-Vêtements Woolnap, vous n'avez pas tiré le plus grand
profit des occasions qui vous sont offertes.



Woolnap est Parfait
Dans Chaque Detail.



GARANTI irrétrécissable, fait de



Pure Laine,

Forme Parfaite,

Fini Supérieur.



TOUTES LES MAISONS DE GROS TIENNENT
LES SOUS-VETEMENTS WOOLNAP.





Les ouvertures de modes du printemps qui ont eu lieu dernièrement ont eu le plus grand succès.

Le nombre de visiteurs venus du dehors a été plus grand que d'habitude, grâce à la température exceptionnelle que nous avons eue.

Nous croyons que le commerce des modes en gros n'aura pas eu à regretter d'avoir fixé l'époque des ouvertures à une date plus tardive que de coutume.

Parmi les acheteurs venus à Montréal à cette occasion, nous relevons entre autres les noms suivants:

Mme A. Nadeau, Sherbrooke; Mlle Bousquet, de la maison Leduc et Prieur, de Valleyfield; Miss Boyd, Farnham; Misses M. S. & C. Taggart, Westport, Ont.; Miss O'Neill, Danyille; Mme E. Couture, Mégantic; Mme Jobin, Waterloo; Mlle Poirier, Fraserville; Mme J. N. Landry, Joliette; Mme J. D. Roy, St-Jean; Mme L. P. Caron, Granby; Mlle Nolin, St-Césaire; Mlle Raymond, Rivière du Loup; Mlle D. Allard, Weedon; Mme V. Goyette, Richmond.

M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Denbams (Canada) Limited, rapporte que

les ouvertures des modes du printemps tenues tout dernièrement ont eu un plein succès.

Les acheteurs venus du dehors étaient en nombre plus considérable que pendant les années précédentes.

Les chapeaux garnis ainsi que ceux en chiffon et en crinoline se sont particulièrement bien vendus.

Les garnitures les plus demandées ont été les tulles, les chiffons, la crinoline tubulaire, les rubans chinés et de fantaisie, ainsi que la paille à la verge.

Les ventes dans les fleurs ont été des plus considérables, surtout dans les petites fleurs telles que les myosotis, les petites roses, les mugnets et les jacinthes.

Quant aux nuances, le bleu pâle, le vieux vert, la couleur vin et les roses foncées ont eu une grande faveur.

M. Louis Decelles, représentant la D. McCall Ltd, nous rapporte que les ouvertures des modes du printemps ont eu un réel succès. Les commandes placées pour toutes les nouveautés ont été très bonnes et ont porté sur les chapeaux "Ready to wear," les fleurs, les garnitures diverses, telles que les plumes d'autruches, les pailles à la verge, etc., etc.

M. I. Mishkin nous informe que la demande pour les blouses du printemps a été très forte depuis le début de la prise des commandes. Les genres préférés sont

en soie japonaise ou en lingerie avec des manches assez larges.

M. Wm. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., Montréal, nous rapporte que la dernière ouverture des modes a eu plus de succès que toutes celles tenues précédemment.

Il s'est vendu, à cette occasion, de fortes quantités de chapeaux garnis de fleurs et de garnitures diverses pour la mode.

La vente des chapeaux non garnis a été particulièrement satisfaisante en ce sens que la demande a porté sur les chapeaux de bonne qualité.

L'exposition des modes du printemps de la maison Chaley & Orkin a eu le plus entier succès, nous dit un des représentants de la maison. Les chapeaux modèles exposés n'ont pas suffi à la demande; l'on aurait pu facilement disposer d'une quantité double.

La demande a été générale et a porté sur les fleurs, les rubans, les garnitures de fantaisie en pyroxiline, les braids de paille, etc.

Nous avons remarqué, à l'exposition des modes du printemps de la maison Chaley & Orkin, les chapeaux modèles suivants qui ont excité la plus vive admiration des connaisseurs:

NOUS avons l'honneur d'informer nos clients et amis que

Vers le 1^{er} Mai

nous quitterons notre local temporaire actuel et que nous déménagerons

381 et 383 Rue St-Paul

dans les magasins autrefois occupés par la maison J. G. Mackenzie & Co.

Vous trouverez notre stock aussi grand et aussi complet que jamais dans les lignes suivantes :

Meltons Gris, Beavers,

Serges, Vicunas et Tweeds,

Satin "Farmer," Drap Italien, etc.

Tous les articles de Laine et les Garnitures pour Tailleurs. Soieries et Satins, une spécialité.

The BRITISH AMERICAN IMPORT CO.

Marchands de Nouveautés en Gros

505a rue St-Paul, - MONTREAL.

**Les Gants
de Peau de**



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.



Vous ne courez aucun
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

S. F. MCKINNON & CO.

LIMITED

Modes en Gros

NOTRE OUVERTURE DES MODES, LA SEMAINE DERNIÈRE, A ÉTÉ UN GRAND SUCCÈS; LA MAISON TOUT ENTIÈRE ÉTAIT ENCOMBRÉE D'ACHETEURS. LES MEILLEURES MODISTES DU CANADA ONT DÉCLARÉ QUE NOTRE EXHIBITION DE CHAPEAUX MODÈLES NON GARNIS ÉTAIT LA MEILLEURE QUELLES AIENT JAMAIS VUE. x x x x x

 NOUS RECEVONS, CETTE SEMAINE, UNE GRANDE CONSIGNATION DE NOUVEAUX CHAPEAUX, FLEURS, PLUMES, TRESSES EN MOHAIR ET EN PAILLE, CHIFFONS ET RUBANS. x x x x x x x x

NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT SUR LEURS ROUTES RESPECTIVES AVEC DES ASSORTIMENTS COMPLETS DES LIGNES CI-DESSUS. NE MANQUEZ PAS D'EXAMINER LEURS ÉCHANTILLONS, OU ENVOYEZ DIRECTEMENT VOS ORDRES À LA MAISON. x x x x x x x x x x x x x x x x x x

Promptitude et Attention dans
l'Execution de tous les Ordres, au

No 87 RUE SAINT-PIERRE,

MONTREAL.

Chapeau Duchesse en Malines noire avec garnitures en pyroxiline, orné en avant avec une boucle en nacre; le côté gauche qui est très relevé est orné de deux plumes noires et d'une touffe de roses.

Grand chapeau blanc en pyroxiline; la calotte qui est en forme de cône est garnie de paillettes et d'un ruban de satin Liberty blanc; sur le dessous du chapeau en arrière est disposée une touffe de roses de Juin retenue par une boucle en nacre.

Grand chapeau noir fait en pyroxiline avec un bandeau autour de la calotte, garni de Malines et orné de trois grandes plumes d'autruche.

Chapeau en paille de riz avec une calotte assez élevée de couleur champagne, entourée de rubans de Dresde nuance bleu-ciel. Les garnitures sont de la dentelle "lingerie" et deux plumes nuancées avec ornement en acier poli.

M. Louis Decelles, représentant la D. McCall Co. Ltd., fait actuellement une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est avec les dernières nouveautés pour le commerce du printemps.

MM. W. H. Barry & Co., 234 rue McGill, Montréal, s'empresseront d'envoyer aux marchands ainsi qu'aux modistes qui leur en feront la demande une magnifique carte d'échantillons de rubans contenant une grande variété des nuances les plus nouvelles.

TISSUS ET NOUVEAUTES

Cette carte contient des indications très précieuses au sujet des couleurs actuellement à la mode et aucun marchand ne devrait s'en passer.

Les voyageurs de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., viennent de partir en tournée d'affaires pour la prise des commandes de réassortiment avec les échantillons des dernières nouveautés.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., ont reçu ces jours derniers une expédition considérable comprenant les dernières nouveautés des marchés européens et américains en fait de chapeaux, fleurs et garnitures de fantaisie.



Le représentant de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, rapporte que les affaires ont été très satisfaisantes pendant tout le mois de février.

La demande continue à porter sur les marchandises courantes, telles que les cotonnades, les indiennes, les étoffes à robes et les sous-vêtements.

La collection est satisfaisante.

* * *

M. J. L. A. Racine rapporte que les affaires du printemps sont satisfaisantes.

La demande tout en étant générale a jusqu'ici principalement porté sur les marchandises courantes, telles que les cotonnades, les indiennes et les lawns.

Les prix sont toujours très fermes; la collection est assez bonne.

* * *

MM. Greenshields, Limited nous avisent que les affaires sont très actives; la demande pour l'assortiment du printemps continue à être très forte et les voyageurs qui sont actuellement sur la route pour la prise des commandes d'automne envoient de nombreux ordres.

L'échéance du 4 mars a été très bien rencontrée.

* * *

M. B. Kay, de MM. L. Hirshson & Co., dit que la demande continue à être très satisfaisante pour toutes les marchandises du printemps.

Les prix n'ont pas varié et restent des plus fermes. La collection est satisfaisante.

* * *

M. W. A. Cheesbrough, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., constate une demande active pour toutes les marchandises du printemps. Les ouvertures des modes du printemps ont eu pour effet d'attirer à Montréal un nombre considérable d'acheteurs venus du dehors.

Il y a une certaine amélioration dans les paiements.

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.

Quelques Attractions en Nouvelles Marchandises Pour le Printemps.

Articles pour Dames —

Jupes de dessous fantaisie en Soie, Soie-Moirette, Lawn et Alpaga. Cols et Colletteres en Dentelle et Soie. Châles en Soie, toutes les nuances, Sous-Vêtements en Lainé, Lawn et Soie.

Articles pour Hommes —

Sous-Vêtements en Lainé, Mouchoirs, Bonneterie pour Hommes, etc.

Articles de Maison —

Lignes spéciales en Toile de Table Damassée Blanche, avec serviettes assorties. Essuie-mains et Toile pour Essuie-mains en rouleau. Toile pour la table à la verge. Dessus de Table en Peluche, grands et petits dessins variés. Dessus de Table en Tapestry, grands et petits dessins variés. Portières, etc., etc.

Article Spécial en Serviettes de
Table, 22 x 22 pouces.

L. HIRSHSON & CO.

Acheteurs et Vendeurs de Jobs

1782 rue NOTRE DAME, - MONTREAL

Téléphones : Bell, Main 2715 ; - - Marchands, 636

Les Jours Pluvieux sont une Certitude!

Ce sont des jours désagréables pour tous les départements, sauf un. Et pour les mettre le plus à profit, vous devez tenir, sans rien confier au hasard, les marchandises convenables.

A MOINS QUE VOUS N'AVEZ MIS EN STOCK

LA MARQUE "ELITE" DE VETEMENTS A L'EPREUVE DE LA PLUIE ET DE L'EAU,

Vous ne pourrez jamais vous rendre compte combien vous vous pouvez vous rendre rémunérateurs pour votre commerce les jours pluvieux. Elle assure positivement le succès.

POURQUOI ?

Parce que les Tissus sont les Meilleurs.
Parce que le Matériel Imperméable est de la "Cravenette."
Parce que les Styles sont Assurés.
Parce que l'Ajustage est Parfait.
Parce que les Garnitures sont Appropriées.
Parce que cette Marque est à Prix Populaires.

NOUS OFFRONS UN ASSORTIMENT COMPLET

The

Montreal Waterproof Clothing Co.,

MONTREAL

(LE PLUS GRAND ET LE PLUS VIEIL ETABLISSEMENT DE SON ESPECE AU CANADA)

Avec le printemps, viendra la saison pluvieuse et les marchands seront assaillis de demandes de vêtements imperméables. Dans ce genre de vêtements, la marque "Elite" est certainement une des meilleures. Les marchands pourront se la procurer en s'adressant à la Montreal Waterproof Clothing Co., Montréal.

MM. Short & Co., importateurs d'articles japonais, ont en stock des lignes complètes de cartes postales de fantaisie en cuir qu'ils offrent par série de 10, à partir de 14 cents la série.

Les voyageurs de MM. A. McDougall & Co. sont actuellement sur la route pour la prise des commandes d'automne, ainsi que pour les ordres de ré-assortiment.

Leurs échantillons comprennent les dernières nouveautés dans les tweeds, worsteds, étoffes à pardessus et fournitures diverses pour tailleurs.

Jobs avantageux

Lors de son récent voyage en Europe, M. Norman Poinet, de MM. A. Racine & Cie, a réussi à acheter à des conditions particulièrement favorables plusieurs jobs importants dans diverses lignes d'étoffes à robes.

Ces marchandises seront offertes aux clients de la maison A. Racine & Cie, à des prix très réduits.

Les voyageurs de MM. Debenham (Canada) Ltd. sont actuellement sur la route avec un assortiment choisi de nouveautés pour le commerce d'automne, telles que fourrures, manteaux, gants, bas et lainages de fantaisie.

Bien qu'il fasse encore froid, les jours pluvieux ne tarderont pas à arriver. C'est le moment pour les marchands de s'approvisionner de vêtements à l'épreuve de l'eau et de la pluie, en prévision de la demande qui se produira à cette époque.

La Montreal Waterproof Clothing Co., a un assortiment complet de ce genre de vêtements imperméables en Cravenette.

M. Jos. W. Rousseau, représentant de MM. Brophy, Cairns Co. Ltd., est actuellement à Québec. Dans les salles d'échantillons de M. Rousseau situées à l'hôtel St-Louis, les marchands pourront examiner les dernières nouveautés en fait d'étoffes à robes et de soieries, de mousselines, de toiles à blouses, de dentelles et de blouses confectionnées.

La Montreal Waterproof Clothing Co., Montréal, s'est fait une spécialité de vêtements à l'épreuve de l'eau et de la pluie. Ces vêtements imperméabilisés par le procédé Cravenette, font un excellent service. De plus, dessinés par des artistes qui comprennent parfaitement les goûts féminins, ces imperméables ont une coupe élégante et un cachet distinctif. Nos lecteurs ne pourraient faire mieux que de s'adresser à la Montreal Waterproof Clothing Co., pour réassortir leur stock en vêtements de nouveau style pour le printemps.

MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, Montréal, ont reçu d'Angleterre des consignations importantes de marchandises sèches de toute nature pour les besoins du commerce du printemps.

M. C. McKecher, jr., représentant à Montréal et dans le district du Nord de

la maison Strachan Bros., de Toronto, vient d'ouvrir ses salles d'échantillons dans la bâtisse Nordheimer, 207, rue St-Jacques, chambre 11.

M. McKecher a en mains les dernières nouveautés en fait de chapeaux pour dames et messieurs, ainsi qu'une ligne complète de casquettes de fantaisie, pour automobilistes, etc., etc.

Cartes Postales Illustrées

Les cartes postales illustrées sont un article de grande vente donnant de magnifiques profits et d'un écoulement facile. C'est ce qu'on peut dire surtout de celles mises en vente par l'illustrated Post Card Co., 441 Temple Building, Montréal. Chacun sait que la popularité des cartes postales illustrées augmente de jour en jour et que cet engouement n'est pas passager. C'est assurément une des lignes accessoires qu'un marchand de nouveautés entreprenant ne devrait pas négliger; c'est un article qui se vend sans dérangement aucun, grâce à la vitrine tournante de l'illustrated Post Card Co. appelé *The Silent Salesman*.

La meilleure preuve de la popularité des cartes postales illustrées c'est que la illustrated Post Card Co., à elle seule, a vendu durant la dernière année plus de dix millions de ces cartes postales.

Cette compagnie reçoit constamment toutes les dernières nouveautés dans cette spécialité telles que cartes parisiennes, cartes comiques, vues de places intéressantes dans le monde entier, célébrités européennes et américaines appartenant à tous les mondes et à toutes les professions, etc., etc.

Ces cartes illustrées sont faites d'après les derniers procédés, en sept couleurs, sur gélatine blanche, etc., etc. Le choix



Voici les

AIGUILLES

"Marque Archer."

Ceci est un fac-simile de la "Marque Archer," d'Aiguilles à Coudre — les meilleures aiguilles à coudre pour dames.

Vendues 5c. par papier.
Prix pour les marchands, \$1 20 par mille.
5c. 30 yours.

Grosseurs en stock: Nos. 3-7-4-8-5-9-5-10-6-10-1-6-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10.

Si votre marchand de gros ne les tient pas, envoyez-nous un ordre écha tillon. Nous paierons d'avance tous les frais pour la première commande, en tout lieu du Canada, pour que vous les essayiez.

Wm. Croft & Sons,

ETABLIS EN 1855.
Distributeurs pour le Canada.

126, 128, 130, 132 Rue Queen Est, - Toronto

Cartes Postales Illustrées

UNE LIGNE ACCESSOIRE PROFITABLE

Elles se vendent facilement, prennent peu de place et demandent peu d'attention.

Nous prétendons tenir le plus grand assortiment, les dernières nouveautés et les meilleures valeurs parmi toutes les maisons du continent.

Nous faisons affaires en cartes postales et uniquement en cartes postales.

QUELQUES-UNES DE NOS LIGNES:

Vues des Points les plus importants de l'Atlantique au Pacifique.

Variété infinie de Célébrités, Actrices, Personnages Princiers et Etudes Remarquables.

FLEURS auxquelles il ne manque que le parfum. Scènes qui inspirent la Joie.

Beaucoup d'autres lignes en Nouveau Chromo "Collatype" colorées et peintes à la main.

NOUS POUVONS REPRODUIRE TOUTE PHOTOCRAFIE,

Carte ou Gravure de votre localité; nous faisons une spécialité de ce genre de travail, Etagères et Albums.

Demandez un Album échantillon à \$5.00.

SEULS AGENTS POUR RAPID PHOTO, PRINTING CO., LONDRES ANC. ET KUNZI FRERES, PARIS, FRANCE.

Illustrated Post Card Co.

185, RUE ST-JACQUES, - - - - MONTREAL

Celebre Barathea tout Soie

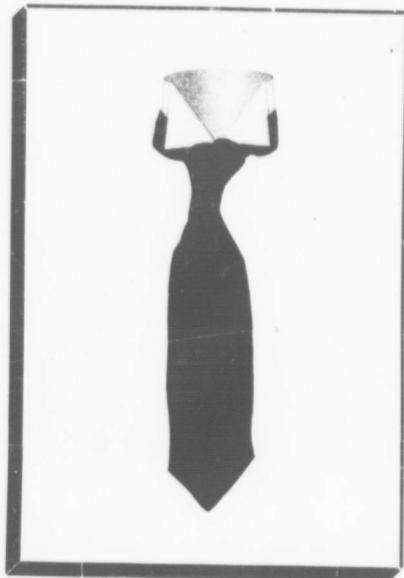
Contrôlée aux
Etats-Unis par

James B. Keiser,

Contrôlée au
Canada par

Featherbone Novelty Co., Limited.

Ne laisse
pas voir
les trous
d'épingle



Ne
garde
pas
les plis

Ce Tissu donne Satisfaction

Nous offrons Barathéa en vingt-cinq nuances différentes, et nous serons heureux de fournir, sur demande, un livre de couleurs montrant toutes les nouvelles nuances pour le printemps.

Echarpes de Reid pour Hommes

FABRIQUÉES PAR

Featherbone Novelty Co.,
Limited,

TORONTO

Bureau de Winnipeg,
Edifice Hammond.

Bureau de Montréal,
Edifice Imperial Bank

ne comporte pas moins de 101 lignes différentes.

Nous conseillons vivement à nos lecteurs une visite aux salles de ventes de la compagnie ou la dépense d'une faible somme pour recevoir des échantillons variés.

Greenshields Limited

Une grande activité règne en ce moment dans la maison Greenshields Limited. Chaque département, du haut en bas de la maison, est occupé à exécuter les commandes et à les expédier. Il serait difficile de trouver un département plus particulièrement occupé qu'un autre.

De fortes ventes de gants ont lieu ces jours. Les taffetas, les lises et les soieries pures se vendent abondamment. La demande pour les gants longs, surtout les gants de soie, augmente à mesure que la saison s'avance. Les gants en lisse mercerisé se vendent facilement, de même que les gants ordinaires en taffetas.

La maison Greenshields, cette saison, a une grande quantité de corps d'été pour

dames; mais le stock diminue déjà rapidement, de sorte que les marchands devraient placer leurs ordres vite s'ils ne veulent pas être à court de ces lignes. Ces corps seront vendus à des prix populaires. Une ligne de corps en laine Suisse, pour dames et enfants a été aussi obtenue. On peut en avoir sans manches, avec demi-manches ou avec manches longues. La maison a acheté un bon approvisionnement de corps en soie Suisse pour dames, et les clients disent que c'est une belle ligne à avoir en stock.

Il y a, en ce moment, une forte demande pour toutes sortes d'articles de cou de fantaisie pour dames. MM. Greenshields viennent d'en recevoir un fort stock et peuvent fournir aux besoins de leurs clients à leur complète satisfaction. Parmi les récents arrivages, il faut noter un bon stock de mouchoirs ourlés à jour en lawn et unis pour dames et messieurs, à tous les prix.

La maison peut fournir maintenant des dentelles Valenciennes, car elle vient d'en recevoir une large consignment. L'assortiment est grand et varié, et il sera pos-

sible de remplir tous les ordres reçus. Un fort assortiment de dentelles all-over et de all-over bordés de toutes les catégories permettra de donner satisfaction dans ces lignes. On peut se procurer en toute quantité des parapluies de dames, à partir de 37½ cents.

Un nouveau lot de broderies à oeillets et à perles se vend rapidement, car la demande pour cet article est très active. On fait de splendides affaires dans toutes les lignes de bas de coton tan, blancs, noirs avec allover en dentelle, non-déplié en dentelle et bas de fantaisie. Le stock de rubans taffetas dans toutes les nuances et toutes les qualités est complet et les ordres s'exécutent promptement.

Le département des soieries est occupé à remplir les ordres. Les taffetas se vendent mieux.

Tous les tissus de fantaisie se vendent facilement et les affaires en soieries rapides montrent que les marchands trouvent cette ligne profitable.

Les tissus lavables se vendent bien et l'assortiment en est des plus complets. Les sateens et velveteens se vendent comme d'habitude.

NOS LIGNES SPECIALES

Lainages,
Flanelles,
Doublures,
Bonneterie,
Sous-
Vêtements,
Fils.

Mettez en Stock des Articles à Vente Rapide

Vous ne porterez pas de vieux stock, si vous tenez nos marchandises.

Nous sommes agents pour les meilleurs fabricants Britanniques — une garantie de qualité.

Les ordres par la maille reçoivent une prompt attention.

The Andrew H. McDowell Co., (Inc.)

40-42, rue St-Antoine, MONTREAL.

Articles Japonais

Nous avons reçu une grande consignment de Brosses à Cheveux, à Dents, à Ongles et à Vêtements, ainsi qu'un bel assortiment de Poterie Japonaise de toute sorte. Nous serons heureux d'envoyer, en approbation, de petites caisses d'échantillons assortis.

SHORT & COMPANY

219, Edifice du Board of Trade, MONTREAL



TEL MAIN 4293-4294-4295

ADRESSE TELEGRAPHIQUE NOLLIVER MONTREAL.

PARIS
MOSCOU

LONDON
N'NY

NEW-YORK
NICOLAIEV

LEIPZIG
KHABAROSK

SHANGHAI
HOKHARA

EDMONTON
PRINCE ALBERT

Revillon Frères, Limitée

NEGOCIANTS EN GROS EN FOURRURES

COMMISSIONNAIRES et DEPOSITAIRES en NOUVEAUTES.

134-136 Rue McGill

Montréal, 15 Mars 1906.

M.....

Nous avons l'honneur de vous informer que nous venons d'ajoindre à notre Commerce de Fourrures, celui de l'importation de Nouveautés.

Nos relations sur les principaux marchés producteurs et la réputation bien établie, comme l'ancienneté de notre maison, nous permettent de traiter très avantageusement avec les manufacturiers.

Vous comprendrez combien la réalisation de notre projet a d'intérêt pour vous, quand vous aurez la conviction que notre but est de servir d'intermédiaire direct entre le manufacturier et le détailleur, moyennant une commission nominale.

Dans l'espoir que vous voudrez bien nous réserver une partie de vos ordres,

Nous vous présentons, M....., nos sincères salutations.

REVILLON FRERES, Ltée.



MM. Short & Co., nous informent que la demande pour les articles de fantaisie du Japon augmente continuellement. Parmi les articles les plus recherchés, ces messieurs citent les brosses de tout genre, les "Kimonos," ainsi que les articles en porcelaine.

Les paiements sont satisfaisants.

* * *

M. E. O. Bault nous avise que les affaires sont plus actives cette année que l'an dernier; la demande dans les cravates pour les fêtes de Pâques a été remarquablement bonne.

Le principal de la demande a porté sur les cravates Derby dans les largeurs 1 3-4, 2, 2 1-4 pouces en crêpe australine, en crêpe plissé et en toile de soie dans les nuances vert-pâle, mauve et Bond Street Blue.

* * *

Le marché français de la ganterie continue à être des plus fermes par suite des fortes commandes qui continuent à lui arriver des Etats-Unis.

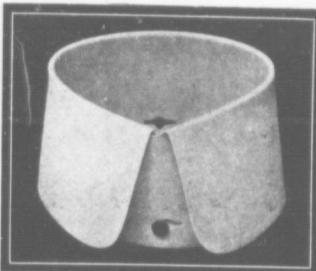
Les prix des peaux demeurent très fermes d'après les dernières nouvelles qui arrivent de Lyon, du Midi de la France et

TISSUS ET NOUVEAUTES

de l'Espagne où se tiennent actuellement les foires des peaux employées pour la fabrication des gants.

Lorsque les fabricants auront terminé leurs achats et se seront couverts, on pourra dire avec plus de certitude quels seront les prix des gants pour le commerce de l'automne prochain.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Montréal, nous avisent qu'ils ont constamment en stock l'assortiment des bretelles de la Dominion Suspender Co.



Faux-Cols Savoy

Col en celluloid; hauteur: en avant 2 1-4 pcs, en arrière 2 pcs.

Modèle de la Millier Bros. Co., Limited, Montréal.

Les voyageurs de MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, sont partis en tournée d'affaires sur leur terrain respectif depuis le 12 mars.

Leurs échantillons comprennent tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de tweeds et de worsteds importés, ainsi que dans les fournitures pour tailleurs.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Montréal, ont des lignes complètes de collets droits et de collets à pointes fabriqués au Canada et vendus à raison de \$1.00 la douzaine.

LA E. T. MANUFACTURING COMPANY LIMITED

La E. T. Corset Co., de St-Yacinthe, depuis longtemps favorablement connue du commerce du Canada vient d'être réorganisée sur des bases nouvelles et sera désormais connue sous le nom de la E. T. Manufacturing Company, Limited.

Les membres du conseil d'administration dont les noms suivent sont un sûr garant du succès de la nouvelle compagnie, car tous occupent une position marquante dans le monde commercial de Montréal; ce sont: MM. J. N. Dabrule, manufacturier de St-Hyacinthe; J. O. Gagnon, marchand de nouveautés; J. B. Letendre, de MM. Letendre & Fils; M. Odilon Lemire, président de l'Association des Marchands Détailleurs de Nouveautés de la Province de Québec; A. O. Morin, marchand en gros; L. A. Dabrule, mercier; J. A. Normandin, marchand de Nouveautés, tous de Montréal.

La nouvelle compagnie a l'intention de fabriquer deux spécialités, les corsets ainsi que les chemises pour hommes, et

Gants de Chevreau Reynier



Le nom REYNIER entouré du serpent est notre marque de commerce enregistrée.

Quand vous la voyez sur un gant, vous pouvez être tout-à-fait sûr que la qualité du gant est la meilleure qui puisse être produite. Il n'y a pas d'ouvrage fait à peu près dans le GANT REYNIER.

La période des essais est passée depuis nombre d'années.

QUALITÉ, AJUSTAGE, COULEUR, FINI,

Voilà les points de perfection auxquels nous sommes arrivés après des années de travail patient et soigné.

Le mois dernier, nous parlions de la qualité supérieure de nos **GANTS DE CHEVREAU GLACÉ NOIRS**.

Aujourd'hui, nous désirons mentionner spécialement nos **GANTS DE SUEDE NOIRS**. Aucun département de Gants n'est complet sans un bon **GANT DE SUEDE NOIR**. Des marchandises sans valeur ne mènent à rien, et vous pouvez tout aussi bien servir le meilleur article à vos clients.

Notre gant de la qualité à détailler à \$1.50 est **Cousu à la Main** et fait avec des peaux de la plus haute classe; c'est le seul **Gant Cousu à la Main au Canada**, à détailler à \$1.50. Notre qualité à détailler à \$1.25 est sans égale, et notre gant à détailler à \$1.00 est garanti donner satisfaction parfaite.

Nuances Brune, Tan, Mode et Grise, à des prix correspondants, aussi en stock à présent.

Demi-douzaines d'échantillons envoyées sur demande.
Montréal, 20 Mars 1906.

REYNIER FRERES, 22 rue St-Jean, Montréal

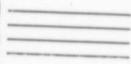
W. B. HURD, Gérant.

En Achetant
des
PARAPLUIES

pour
DAMES et HOMMES

Insistez pour avoir

"THE 20th Century"

DEUX GLISSIÈRES BULB 

ou

BREVETÉES

DEUX GLISSIÈRES BULB KUP

BREVETÉES

Sur toutes vos marchandises

Ce sont des Garanties de Valeur et de Qualité.

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

rien ne sera négligé pour donner la plus grande satisfaction à la clientèle.

M. J. N. Dubrule s'occupera de la direction de la manufacture qui est située à St-Hyacinthe, tandis que M. J. O. Gaureau sera chargé du bureau-chef qui est situé à Montréal, 337, rue St-Paul; il aura sous sa direction le département des ventes et la partie financière de la Compagnie.

MM. Miller, Bros. Co., Limited, Montréal, reproduit dans les différents numéros de "Tissus et Nouveautés" les derniers modèles de cols en celluloid fabriqués d'après les modes américaines.

Cette manufacture livre au commerce des articles de qualité garantie, égalant les meilleurs produits des grandes fabriques des Etats-Unis et ayant l'avantage d'être vendus meilleur marché que les cols en celluloid fabriqués aux Etats-Unis.

On peut se les procurer dans toutes les maisons de gros.



La Dominion Textile Co. vient de publier ses prix pour l'automne 1906. Ces prix n'offrent aucun changement sur ceux en force depuis deux mois.

Les prix des cotonnades continuent à être stationnaires, mais sans apparence de faiblesse aucune. Les marchands de

gros nous informent qu'il est difficile de se procurer des livraisons des moulins; par suite des hauts prix des cotons bruts les moulins ne produisent qu'au fur et à mesure de leurs besoins, ce qui occasionne des retards dans les livraisons.

* * *

M. R. R. Stevenson, de MM. Stevenson & Blackader, autrefois les agents de vente de la Montreal Cotton Company, s'est retiré des affaires et, de ce fait, la firme est dissoute.

A l'avenir, la Montreal Cotton Company vendra directement ses produits au commerce de gros. Le département des ventes est sous la direction de M. C. H. Blackader qui était un des membres de la société Stevenson & Blackader et de M. A. W. Cochrane qui, après avoir fondé de concert avec M. W. T. Whitehead la Colonial Bleaching & Printing Co., Ltd., occupait une position importante dans la Dominion Textile Co. Cette dernière, comme on le sait, a récemment absorbé la Colonial Bleaching & Printing Co.



M. H. Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., de Montréal, nous avise que les affaires sont des

plus actives avec une demande soutenue pour les rideaux, les étoffes pour ameublements et autres fournitures pour l'intérieur des maisons.

Les paiements sont réguliers.

MM. E. Duverger & Co., 403-4, bâtisse Coristine, Montréal, succèdent à M. L. A. Brats comme représentants au Canada de la maison Rudolph Deutsch, manufacturiers de tapis et de rugs.



M. O. Letourneau, de la maison A. McDougall & Co., nous avise que la demande pour les marchandises du printemps continue à être des plus encourageantes. La demande porte sur les tweeds écossais, ainsi que sur les worateds de nuances grises. Les vicunas et les serges bleues et noires sont aussi de grande vente.

Le marché anglais des lainages n'a rien perdu de sa grande fermeté. Quant à la collection elle s'est considérablement améliorée depuis le mois de février.

* * *

M. J. A. Bernier, de MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, nous avise que les affaires continuent à être satisfaisantes.

Les expéditions pour le commerce du printemps ont été beaucoup plus considérables que les années précédentes.

Sous-Vêtements

Pour

l'Automne 1906.

de Watson

NOTRE REPRÉSENTANT, M. A. L. GILPIN, 232 RUE MCGILL, MONTRÉAL, EST MAINTENANT EN ROUTE AVEC UN ASSORTIMENT COMPLET DE LIGNES SUPÉRIEURES DE SOUS-VÊTEMENTS À COTES POUR DAMES, POUR ENFANTS ET POUR HOMMES. VOYEZ NOS ÉCHANTILLONS AVANT D'ACHETER AILLEURS.

FABRIQUES PAR

The Watson Manufacturing Co.,

Paris, Ont.

Limited.



REORGANISATION

DE LA

E. T. Corset Co'y.

Réorganisée sur de nouvelles bases, la E. E. CORSET COMPANY a également changé de nom.

Le nom de la Compagnie pouvait faire supposer que nous manufacturions les corsets à l'exclusion de tout autre vêtement; en le modifiant, nous remettons les choses au point.

Tous nos efforts tendront à améliorer sans cesse nos lignes de

Corsets et Chemises

de manière à justifier de plus en plus notre devise qui est de donner

"Satisfaction au Marchand et à son Client"

Nous sommes certains d'atteindre ce but, car nous ne livrerons que des articles parfaits sous le triple rapport de



DURÉE + FINI + CONFORT.

The E. T. Manufacturing Co'y, Limited

ST-HYACINTHE, P. Q.

Il y a présentement une bonne demande pour les tweeds écossais dans les nuances grises, ainsi que pour les serges et vicunas.

Les prix des lainages sont très fermes; la collection est satisfaisante.

MM. A. McDougall & Co. importateurs de lainages ont en stock une magnifique ligne de *coverd cloths* convenant spécialement à la confection des pardessus de printemps.

Nous apprenons que MM. C. X. Tranchemontagne & Cie. viennent de s'assurer les services de M. Wm. Kearney, un des voyageurs les plus connus de Montréal dans le commerce des lainages. M. Wm. Kearney a été à l'emploi de la maison Gault Bros. Ltd. pendant plus de 25 ans.

M. Kearney visitera le commerce des Cantons de l'Est et de la vallée de l'Outawa.

MM. A. McDougall & Co. viennent de recevoir une ligne spéciale de Worstedes à dessins *Herringbone*. Ces marchandises de haute nouveauté importées exclusivement par la maison sont ce qu'il y a de plus nouveau pour la confection des habillements et des pardessus.

Si une seule petite annonce dans un journal ne vous a pas fait vendre toutes les marchandises que vous aviez, ne parlez pas contre la publicité. Il faut que vous continuiez cette publicité et que vous prépariez avec soin des annonces qui vous fassent faire des ventes.



—M. David Nadeau, représentant MM. C. X. Tranchemontagne & Cie. fait actuellement une tournée d'affaires dans le Nord.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Co., visite actuellement le commerce du bas de Québec.

—M. Arthur Marchand, représentant MM. A. McDougall & Co., visite actuellement les marchands-tailleurs de Montréal avec un assortiment complet des dernières nouveautés en fait de lainages.

—M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barette & Cie., vient de faire une tournée d'affaires dans les districts de Québec et du Lac St-Jean.

—M. A. Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. Geo. Kent, du département des étoffes à robes de MM. Greenshields Ltd., vient d'arriver à Montréal après une visite sur les marchés européens.

—M. J. H. Marchand, représentant de MM. Debenhams (Canada) Ltd., voyage actuellement dans les Cantons de l'Est avec un assortiment complet des dernières nouveautés pour le commerce des modes.

—M. J. F. Trépanier visite actuellement le commerce de détail de Montréal dans

les intérêts de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Ltd.

—M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., est actuellement en Europe où il fait des achats pour l'automne 1906.

—M. Geo. H. Hees, chef de la maison Geo. H. Hees, Son & Co. Ltd., a été de passage à Montréal à la fin du mois de février.

—M. F. J. Fortier, représentant MM. Debenhams (Canada) Ltd., dans la vallée de l'Outawa vient de partir pour une tournée d'affaires dans ce district.

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Ltd., de Toronto, a visité Montréal vers la fin de février.

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenhams (Canada) Ltd., de Montréal, est allé à Québec à l'occasion de l'ouverture des modes du printemps.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de Montréal, avec les dernières nouveautés en fait de cravates pour les fêtes de Pâques.

—M. J. A. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie., visite actuellement la Beauce et le district du Mégantic avec les dernières nouveautés en fait de lainages pour l'automne.

—M. T. P. Williams, chef du département des tapis de MM. Greenshields Ltd., est de retour d'un voyage en Europe.

—M. F. Caldecott, de MM. Debenhams (Canada) Ltd., s'est rendu à Ottawa à l'occasion des ouvertures des modes du printemps tenues dans cette ville.

—M. Geo. B. Fraser, de MM. Greenshields Limited, est actuellement en villégiature dans le sud des Etats-Unis.

***Le COQUET**

Le plus complet des Journaux de Modes
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38^e Année

Texte illustré — Gravures colorées et
Patrons coupés dans tous les numéros
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires
et bimensuelles de 13 à 65 fr. par an

Les Silhouettes Parisiennes
Edition de grand luxe
7 mois par an à 5 mois Hiver 14 fr.
30 francs. 14 — Eté 48 fr.
Journal mensuel — le 1^{er}
12 gravures colorées — 1 texte illustré
1 patron découpé

PARIS - FIGURINE
JOURNAL DE MODES
DEUX EDITIONS. — Texte illustré, Figurines colorées
et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1^{er} ET 15, 25 ET 41 FR. PAR AN

Le JOURNAL DES MODISTES
Paraît le 1^{er} de chaque mois
Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

LE JOURNAL DES LINGÈRES
Paraît le 1^{er} de chaque mois. — Un an..... 8 fr.
Avec une gravure colorée de 5 robes-seul..... 10 fr.

Demander Spécimens et Conditions d'Abonnements à la
Direction M - A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 8^e Arr.



NOS BRETelles

Sont estampillées et étiquetées

MARQUE DE



COMMERCE

Ce qui est une Garantie
de la MEILLEURE Valeur.

Si nos représentants ne vont pas vous
voir, demandez-nous des lots échantil-
onnés. Satisfaction garantie.

Notre Stock de Boutons est complet dans
toutes les lignes.

— THE —
Berlin Suspenders & Button Co.
BERLIN, ONT.

Les **STYLES CHANGENT**, mais la
QUALITÉ RESTE LA MÊME.

Les **FAUX-COLS** de **TOOKE**

donnent profit au marchand et
satisfaction à celui qui les porte.

Au contraire de tant d'articles importés, il sont
bien faits, avec le meilleur matériel.

PARAISSENT
S'AJUSTENT
DURENT } **BIEN**

Le nom de **TOOKE** sur un faux-col est une ga-
rantie d'excellence.

TOOKE BROS. Limited
MONTREAL

—M. Norman Poulet, acheteur de MM. A. Racine & Cie, est de retour d'un voyage en Europe.

—M. I. Mishkin, de MM. Mishkin & Co. a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à New-York.

—M. L. A. Duverger, le représentant des gants Alexandre au Canada, transférera ses bureaux et salles d'échantillons à la bâtisse Coristine, à partir du 1er avril.

—M. E. B. Greenshields, de MM. Greenshields Limited, vient de partir pour un voyage en Europe d'une durée de 5 à 6 mois. Au cours de ce voyage, M. Greenshields visitera l'Italie, la Suisse, la France, l'Allemagne, la Belgique, la Hollande ainsi que la Grande-Bretagne.

—M. J. F. Hughes, un des voyageurs de la China & Japan Silk Co., est de retour d'un voyage dans l'Ouest et repartira prochainement pour visiter les Provinces Maritimes.

—M. J. M. Landry, qui représente la maison A. McDougall & Co. dans le district de Québec, a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal.

—Nous sommes informés que M. C. X. Tranchemontagne fera un voyage en Europe très prochainement.

—M. S. McNaughton, représentant la China & Japan Silk Co., visite actuelle-

ment la clientèle de la province de Québec et de la vallée de l'Ottawa.

—M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co. Ltd., s'est rendu à Ottawa à l'occasion de l'ouverture des modes du printemps tenue dans la succursale de cette ville.

—M. Sydney Harris, de MM. L. Hirshson & Co., est de retour à Montréal après un voyage d'achats en Angleterre.

—M. J. L. Gettleson, l'un des représentants de la Montreal Waterproof Clothing Co., est heureusement remis d'une maladie qui l'a retenu chez lui pendant plus d'un mois. Il vient de reprendre ses tournées d'affaires.

—M. W. R. Smallpeice, de la maison W. R. Brock Co. Ltd., de Toronto, est actuellement en Europe.

—M. R. R. Bourcier, autrefois de la maison Caverhill & Kiscock et de MM. J. D. Ivey & Co., vient d'être nommé représentant de la maison J. M. Woodland, de Toronto, dans la Province de Québec.

—M. Frank Labelle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., vient de partir pour un voyage dans le Nord.

—M. Chas. Belleisle, voyageur de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est.

—M. F. Chaley, de MM. Chaley & Orkin, est actuellement à Montréal.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménage pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.



Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 55 F St., Washington, D. C.

AUTOMNE 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'automne 1906.

Draperies Anglaises et Ecossaises
Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs.

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs

Tweeds et Meltons pour Costumes de Dames

Etoffes à Robes

Tweeds et Draps pour Manteaux de Dames.

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS :

C. X. TRANCHEMONTAGNE & Cie

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

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



MR PLESSIS

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



LAFONTAINE

Alfrons nos droits.



CHAPLEAU

N'allons pas négliger nos avantages.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses éparpnes.

L'UNION FAIT LA FORCE



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens"



CARTIER

"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERCIER

"Employons notre énergie à développer nos ressorts."



M. le Marchand :

Comme vous le savez, les œufs sont en grande demande pour Pâques, ainsi que les Cravates, et les Cravates, comme les œufs, doivent être fraîches, nouvelles et de la nuance convenable, sinon personne n'en veut.

Eh! bien, les Couleurs convenables pour Pâques et le commencement du Printemps se trouvent dans les demi-tons vus sur nos lignes d'Austrolines (tant unies que genre Jacquard), Popelines Crépées et Crêpes à zigzag.

On arrive à obtenir ces Nuances en combinant le vieux rose et le vert Nil, le vieux rose et le brun, le réséda et le brun, le réséda et la couleur vin, et les nuances produites sont nouvelles, riches, discrètes et ont une belle apparence en Four-in-Hands reversibles et à couture Française de 2", 2 1/2", 2 1/2" x 47".

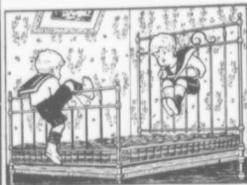
Ma maison (la Niagara Neckwear Co., Ltd.) a toutes ces bonnes choses exclusives et beaucoup d'autres. Aimeriez-vous y jeter un coup d'œil à ma prochaine visite.

Votre dévoué,

705.

PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg. Co. [The]	47	Featherbone Novelty Co. [The]	43	Morrice Sons & Co., D.	29
Baldwin & Partners, J. & J.	55	Garneau, Fils & Cie, P.	26	Munn & Co.	52
Barry & Co., Walter H.	35	Greenshields Ltd.	1-11-23-33-56	Paché & Flammand.	50
Berlin Suspender Co. [The]	59	Hamilton Cotton Co. [The]	40	Paquet, J. Arth.	7
British American Import Co., [The]	38	Harris & Co.	55	Parisian Corset Mfg. Co. [The]	27
Brock & Co., W. R., [The]	2	Hees Son & Co., Geo H.	17	Penman Mfg. Co. [The]	21
Brophy, Cairns & Co.	31	Hirshson & Co., L.	40	Perrin Frères	25
China & Japan Silk Co. [The]	34	Ideal Bedding Co. [The]	54	Racine & Cie, A.	5
Chipman, Holton Knitting Co. [The]	44	Illustrated Post Card Co. [The]	42	Revillon Frères Ltée	45
Croft & Sons, Wm.	42	Kyle, Cheesbrough & Co.	9	Reynier & Frère	46
Daly & Morin.	7	MacDonald & Co., John.	15	Schofield Woollen Co [The].	37
Debenham's [Canada] Ltd.	13	McDougall & Co., A.	54	Short & Co.	41
Dominion Suspender Co. [The]	53	McDowell Andrew H.	44	Stratford Knitting Co. [The]	36
Dominion Wadding Co. [The]	54	McKinnon & Co., S. F.	39	Tooke Bros. Ltd.	19-51
Ellis Mfg. Co. [The]	9	Miller Bros.	25	Tranchemontagne & Cie., C. X.	52
E. T. Corset Mfg. Co.	49	Mishkin & Co., I.	36	Turnbull & Co., C. [The]	55
		Montreal Waterproof Co. [The].	41	Watson Mfg. Co. [The]	48



TRADE MARK
THE GUARANTEED PURE
REGISTERED

Manufacturiers en
gros de :

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

SUCCESSEURS DE
The Alaska Feather & Down Co
The Toronto Bedding Co.

The Ideal Bedding Co., Limited

MANUFACTURERS A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

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.

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA

Assortiment d'Automne.

Notre Assortiment en

Lainages et Fournitures pour Tailleurs

Est complet sous tous les rapports.
Il est le plus considérable pour les

**Marchandises Importées et
pour les Marchandises Canadiennes.**

Il est insurpassable pour
la qualité et les prix . . .

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,
196 rue McGill, Montréal.

SUCCURSALES :

QUEBEC	Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO	McKinnon Building,
TRURO, N. E.	37 Queen Street,
ST. JOHN, N. B.	Pugsley Building,

C. TURNBULL CO., of GALT, Limited.
Galt, Canada.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nouveaux Echantillons de

Sous-Vêtements à Cotes plastiques **S'ajustant Parfaitement**

POUR

Dames, Enfants et Bébés.

Ces Sous-Vêtements sont de la plus haute qualité, et leurs Dessins et Garnitures sont de la dernière Nouveauté. C'est exactement la sorte de Sous-Vêtements qui se vend à vue.

Sous-Vêtements
CEETEE

Pure Laine,

Façonnés sans coutures, Garantis Irrétrécissables,
Pour Hommes et Femmes.

Cette Marque est devenue grande favorite. Elle est souple et chaude, douce comme du velours, ne cause pas d'irritation et ne perd jamais sa forme. Faite en Gaze Indienne, pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque article est estampillé et garanti.

Ces vêtements seront en demande, parce que nous les annonçons largement dans les journaux quotidiens et hebdomadaires. VOUS feriez bien de vous en procurer un bon stock.

C. TURNBULL Co., of GALT, Limited.
Galt, Canada.

Marchandises Canadiennes
pour le Peuple Canadien.



HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT

HOMESPUNS GRIS CLAIR

Les plus propres. Les plus Nets.
Les plus Brillants.

Agents de vente :

MONYPENNY BROS. & CO.
TORONTO. MONTREAL.



REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

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

Laine Fine d'Ecose
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses
à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalensis
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommer

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecose 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.

L DEPT.

TOILES DE TABLE

Nous avons fait un achat très fort de Toiles Damassées Crème, manufacturées par la Dominion Linen Mills Co., Limited, de Bracebridge, Ont., dans les largeurs suivantes:

54-56-60 et 70 pouces.

DOMINION LINEN MILLS Co., LIMITED,
BRACEBRIDGE, ONT.
TOILES DE TABLE DAMASSÉES CRÈME.

et nous offrons toutes ces marchandises à des

PRIX QUI DÉFIENT LA COMPÉTITION

Nous invitons le commerce à profiter immédiatement de cette offre inusitée, car nous ne pourrions pas renouveler les ordres, quand le stock actuel sera vendu.

Greenshields Limited

MONTREAL.