

Cassids & Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

NOVEMBRE 1906.



COSTUME PAR-
DESSUS LONG
EN

Drap Panneau de Priestley

LE TISSU ÉLÉGANT
POUR LA
SAISON D'HIVER.

LA NUANCE
LA PLUS
NOUVELLE.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

Une Invitation pour Vous

La W. R. Brock Company, Ltee.
vous invite à venir visiter son assorti-
ment d'Étoffes à Robes pour le Prin-
temps 1967, soit à son entrepôt, soit à
ses Salles d'Échantillons.

R. S. V. P.

The W. R. BROCK COMPANY

Montreal

LIMITED

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2947, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VII

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Nous publions d'autre part les considérants du jugement annulant le règlement de la Cité de Montréal relatif à la fermeture des magasins de détail à certaine heure, à certains jours de la semaine.

Nous n'avons pas l'intention d'interpréter le jugement très élaboré rendu par la Cour Supérieure, mais de revenir sur le principe même de la question de la fermeture à bonne heure comme nous l'avons déjà fait dès le début de l'agitation en faveur du règlement et avant même que ce règlement ait été adopté par le Conseil Municipal.

Le principe de la fermeture des magasins de bonne heure, à certains jours de la semaine, est excellent en soi, en ce sens qu'il permet aussi bien aux patrons qu'aux employés de prendre quelque repos, quelque honnête distraction de temps à autre, autant au profit de l'esprit que du corps. Un peu de liberté s'en va à tout le monde, et le commerçant, comme le commis, qui travaille jusqu'au moment où le sommeil le réclame ne jout guère de l'existence; il ne peut guère consacrer à sa famille, à l'éducation de ses enfants la part de temps qui leur revient. Le marchand et l'employé mariés ont d'autres devoirs à remplir que ceux qui les retiennent au magasin et ce n'est vraiment pas trop que d'y consacrer, en dehors du dimanche, deux ou trois soirées par semaine.

Voilà ce que les marchands devraient comprendre, sans qu'une loi ou un règlement dûte les forcer à prendre un repos auquel les commis prétendent pour eux-mêmes. Le règlement qui les contraignait à fermer leurs établissements est annulé; il était ultra vires selon le jugement rendu par la Cour, mais la législation peut être modifiée et une loi pourrait sans doute être demandée et obtenue qui ferait ce qu'un règlement n'a pu faire.

Nous croyons, comme nous l'avons dit

à différentes reprises dans ces colonnes, qu'il serait préférable pour les marchands de s'entendre entre eux et d'accorder de leur plein gré à leurs employés ce qu'ils ne cessent de réclamer, c'est-à-dire quelques heures de repos et de liberté par semaine.

Pour leur donner satisfaction, nous sommes certains qu'il ne serait pas nécessaire de fermer les magasins le soir. Si, par exemple, on leur proposait de leur donner congé à tour de rôle dans un même établissement, un ou deux soirs par semaine, les commis ne réclameraient pas la fermeture des magasins, puisqu'ils obtiendraient les mêmes résultats que ceux qu'ils recherchent dans la fermeture.

C'est moins la fermeture des magasins que demandent les commis que le repos et de la liberté. Qu'on le leur accorde et nous ne croyons pas nous tromper en pensant qu'il ne sera plus question d'attester à la liberté des patrons en les forçant à fermer leurs magasins malgré eux à des heures et à des jours qui ne leur conviennent pas.

LE BANQUET OFFERT A M. BALLANTYNE

Mardi dernier, un banquet offert par le Canadian Club, au président de l'Association des Manufacturiers Canadiens, M. Ballantyne, réunissait autour de lui plus de 150 convives, parmi lesquels plusieurs personnages politiques des plus marquants et l'élite des commerçants et industriels.

Comme on pouvait en être assuré à la veille de la réunion du Parlement fédéral, il devait être question du tarif des douanes que le gouvernement se propose de reviser et même d'établir, prétend-on, sur de nouvelles bases.

Répondant au toast de M. J. N. S. Dougall, président de la section montrealaise de l'Association des Manufacturiers, M. Ballantyne fait justice de

cette idée que si l'Est est protectionniste, l'Ouest est, au contraire libéraliste. L'Ouest a le sentiment très net du besoin de protection de toutes les industries, y compris même les industries agricoles.

Notre but est simple et clair, déclare M. Ballantyne. Nous voulons fabriquer au pays tout ce qui est susceptible d'être manufacturé au Canada, et d'acheter autant que possible en Angleterre ce que nous ne pouvons fabriquer nous-mêmes. Nous voulons un tarif plus élevé contre nos concurrents étrangers, et un tarif égal avec la Grande-Bretagne.

En terminant, le président fait un appel au patriotisme de tous les Canadiens et les adjure de cesser leurs disputes de clocher, le progrès du pays devant être notre but à tous.

L'Hon. J. D. Rolland, vice-président de l'Association, en proposant la santé du Parlement fédéral, exprime sa confiance dans la sagesse de nos législateurs. Ils voteront sûrement un tarif qui protégera suffisamment nos industries et ils accorderont les subventions nécessaires pour l'établissement d'écoles techniques qui font défaut.

L'Hon. Lemieux, Ministre des Postes, répond à cette santé. Après avoir payé un juste tribut d'hommages à M. Ballantyne, le ministre dans des termes vibrants condamne l'esprit d'étroué "sectionnalisme" et d'étroué "provincialisme." En des termes aussi heureux qu'éloquents, il adjure tous les Canadiens d'être avant tout et uniquement des Canadiens. Croyons en une seule patrie, la nôtre, dit-il, aux applaudissements répétés de ses auditeurs.

L'Hon. Ministre promet une bonne politique fiscale et dit qu'avec l'entente entre le capital et le travail, une excellente politique d'immigration, des hommes publics honnêtes, une opinion publique éclairée et protégée contre le

fléau de la presse jaune, le Canada deviendra sûrement une grande nation.

M. Monk, M.P. succède au Ministre des Postes, il reconnaît qu'il n'y a plus aujourd'hui de différence entre les deux partis politiques au point de vue du principe de la protection; tous les deux en reconnaissent la nécessité; la seule différence existe dans le mode d'application et les Membres de l'Association des Manufacturiers sont précisément ceux auprès desquels on peut utilement s'inspirer pour le quantum des droits à établir.

L'hon Lomer Gouin, premier-ministre de Québec, répondant à M. Burland qui a porté la santé des législatures provinciales, promet son concours pour la création d'écoles industrielles et commerciales dont le pays a tant besoin, mais il lui faut la coopération des Chambres de Commerce et des diverses associations qui réclament ces écoles.

Il nous est impossible de donner ici même en un simple résumé, les traits saillants des divers discours.

Le Parlement fédéral entrera bientôt en session et peu de semaines après sera convoquée la Législature de Québec, nous suivrons de près la discussion des principaux points dont il a été parlé au banquet et qui devront faire l'objet d'une législation.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU CANADA

M. E. D. Marceau, élu Président

La Dominion Commercial Travellers' Association a tenu samedi dernier une assemblée générale pour la nomination des officiers et directeurs pour le prochain terme d'office, sous la présidence de M. Fred. L. Cairns, président.

Tous les officiers sans exception ont été élus par acclamation, ce sont MM.:

E. D. Marceau, président.

John Paterson, vice-président.

Robert C. Wilkins, trésorier [réélu].

Pour directeurs, ont été mis en nomination: MM. A. J. Brown, E. E. Guilbault, J. F. McBride, T. J. Parkes, G. W. Prescott, James Robertson et S. D. Stewart.

Il y a, en conséquence, sept candidats pour les cinq directeurs à élire.

A la même assemblée il a été décidé que le banquet habituel aurait lieu et un comité spécial a été nommé pour prendre les dispositions nécessaires en vue du dit banquet.

L'Assemblée annuelle aura lieu à la Salle Karn, le 15 décembre prochain.

Le président, M. Fred. L. Cairns, a fait allusion à la situation prospère de l'Association qui sera exposée dans le rapport annuel qui sera présenté le mois prochain; on constatera une forte augmentation dans le nombre des mem-

bres; on remarquera également que les décès ayant été peu nombreux les réclamations mortuaires ont été excessivement légères et qu'en conséquence la balance à reporter au compte du capital



M. E. D. MARCEAU,

Élu par acclamation président de l'Association des Voyageurs de Commerce.

sera la plus forte qu'on ait jamais connue depuis l'existence de l'Association.

Nous félicitons bien sincèrement M. E. D. Marceau, de son élévation à la présidence de l'Association. L'an der-

Après avoir fait son apprentissage de cette ligne dans la grande maison de Chicago de Reid, Murdock & Co., M. E. D. Marceau qui est natif de St-Michel de Bellechasse, vint à Montréal et entra dans la maison d'épicerie en gros de MM. L. Chaput, Fils et Cie où il demeura pendant 13 années, dont les quatre dernières en qualité d'associé.

Il y a sept ans, il a établi la maison si prospère qui, depuis près d'un an, a été formée en compagnie incorporée.

M. Marceau fait partie de la Dominion Commercial Travellers' Association depuis vingt ans, il a été directeur de cette organisation de 1892 à 1894, puis, comme nous l'avons dit plus haut, vice-président pour le terme qui va prendre fin au moment où il devra prendre le gouvernail en mains en qualité de président.



M. ROBERT C. WILKINS,

Réélu trésorier de l'Association des Voyageurs de Commerce.

Nous croyons qu'il eût été difficile de confier ce gouvernail à des mains plus habiles et, si nous félicitons M. Marceau de l'honneur mérité que lui ont conféré les membres de l'Association, nous félicitons aussi ces derniers de leur heureux choix.

LE PROCHAIN TARIF

Nous n'avons pas la prétention de savoir quel sera le prochain tarif des droits de douane pour les marchandises d'importation. Nous doutons fort qu'en dehors des ministres quelqu'un sache réellement à quoi s'en tenir à ce sujet.

Tout ce que nous pouvons dire, c'est que le commerce s'attend généralement à un relèvement des droits pour les marchandises importées des États-Unis et des autres pays étrangers, à l'exclusion de l'Angleterre qui continuerait



M. JOHN PATERSON,

Élu par acclamation vice-président de l'Association des Voyageurs de Commerce.

niel, il avait été élu vice-président par acclamation.

M. E. D. Marceau est une figure bien connue du commerce; il est le président de la Cie E. D. Marceau, Limitée, une des maisons marquantes dans la ligne des théés, cafés et épices en gros.



Etoffes à Robes pour le Printemps 1907.



Cela signifie à peu près tout, pour le Commerce du Printemps, d'avoir un stock approprié d'Étoffes à Robes. Chaque marchand détaillant sait cela et nous nous en rendons compte si complètement, que nous avons pris des peines exceptionnelles pour que nos assortiments soient absolument corrects jusque dans les détails les plus minimes.

Nos voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives, avec nos offres pour le Printemps 1907, et nous invitons avec confiance les marchands à examiner leurs échantillons qui sont une copie exacte des styles et des matériaux absolument les meilleurs qui aient été produits pour la nouvelle saison.

Nos valeurs prix pour prix supporteront l'épreuve comparative la plus sévère et se recommanderont d'elles-mêmes aux acheteurs les plus forts et les plus serrés.

Si vous ne recevez pas de visite, écrivez-nous et nous communiquerons immédiatement avec vous.

QUELQUES-UNES DES PRINCIPALES LIGNES.

Dans toutes les étoffes teintes, unies, pour lesquelles on prédit une vogue particulière, nous offrons un assortiment exceptionnellement beau de :

Broadcloths	Taffetas	Panamas
Draps Vénitiens	Veloutines	Serges Françaises
Batistes	Popelinettes	Cheviots
	West of Englands.	
et		
Ainsi qu'une vaste ligne de	Lustres Unis	Draps Satin et
	Cachemires	Albatross

La section de **Nos Etoffes Noires pour Robes** comprend un assortiment complet de toutes les dernières Nouveautés.

Dans les TWEEDS FANTAISIE, WORSTEDS et ETOFFES PANAMA pour COSTUMES, nos lignes sont particulièrement attrayantes.

Comme une forte demande est prédite pour tous les Tissus et Genres de Draps Crème, ainsi que pour les Carreautés et les Rayures Blancs, nous faisons une spécialité de ces nouveautés.

Grand assortiment de tissus légers, tels que **Voiles, Toiles Delaine, EOLIENNES** et CREPES. Egalement VOILES de SOIE, CREPES de CHINE et CREPE de POPELINE, en toutes variétés.

MOUSSELINES POUR LE PRINTEMPS 1907.

Notre département de Mousselines n'a jamais été mieux préparé pour rendre des services effectifs et, comme preuve, nous attirons l'attention sur les lignes suivantes :

Mousselines Blanches Unies	Mousselines Unies de Couleur,	Toiles Irlandaises et
de toutes sortes, spécialement	Mousselines Imprimées de	Françaises Blanches et de
Linons Indiens,	Fantaisie,	Couleur.
Lawns de Perso et	Indiennes de Couleur Unies	Organdis en Soie Unis, de
Basins Irlandais	et Voiles Tissés en Rayures,	Couleur et Effets à
Mousselines Blanches	Carreautés et Dessins de	Fleurs.
Mercerisées de Fantaisie.	Fantaisie.	

BROPHY-CAINS, LIMITED,

MONTREAL.

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

à jouir d'un tarif de faveur. Mais encore, ce tarif de faveur devrait-il être modifié de manière à ne pas nuire à nos propres industries.

Tel est le sentiment des commerçants et, comme preuve de l'existence de ce sentiment, on nous dit qu'il s'est donné des contrats dans certaines branches de commerce pour de très fortes quantités de marchandises à livrer à une époque aussi éloignée que le mois d'octobre de 1907, ce qui expliquerait également l'augmentation constante de nos importations.

REELECTION DE M. J. S. N. DOUGALL

A l'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society, qui a eu lieu au local de l'Association, samedi dernier après-midi, la nomination des officiers pour l'année suivante a eu pour résultat la réélection de M. Dougall comme président, de l'échevin Jas. Robinson comme vice-président et de M. Chas. Gurd comme trésorier.

Les cinq membres suivants ont été nommés fidéli-commissaires : R. E. Matthews, J. H. Ferns, J. W. Rousseau, J. E. Wright, et A. Birks. Ce choix ayant été unanime, la société se dispensera de la nécessité et des dépenses d'une élection entre candidats. Un vote de remerciement a été offert à M. Richard Booth, le vice-président sortant, qui a été un des membres les plus enthousiastes de l'association et qui a employé beaucoup de temps et d'énergie dans ses intérêts.

Le président, M. J. S. N. Dougall, dans ses remarques, rappela le fait que cette année, la société célébrait son 211^{ème} anniversaire et que durant ce temps, plus de \$200,000 ont été payées en indemnités, pour cause de décès. Le surplus actuel de plus de \$14,000 a été plus fort que jamais; le nombre des membres est également en augmentation. La date de l'assemblée annuelle a été fixée à la veille du jour de l'assemblée annuelle de l'association mère.

Parmi les personnes qui prirent la parole à cette assemblée, étaient : MM. Alex. McA. Murphy, David Watson, Max Murdoch, Richard Booth et l'échevin Robinson.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS

Section de Montréal

Il y a eu le 6 courant une assemblée générale de la Section de Montréal, de l'Association des Marchands-détailleuriers du Canada, sous la présidence de M. J. G. Watson. Parmi la nombreuse assistance, on remarquait MM. W. U. Boivin, Z. Arcand, A. Lactel, président de l'As-

sociation des Epicieris de Montréal, Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers de Montréal, A. Rouleau, J. O. Gareau, J. A. Labonté, T. Oakes, F. Pilon, président de l'Association des Pharmaciens; J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleuriers; O. Normandin, C. Desjardins, A. Laurendeau, P. Daoust, J. E. Lemieux, A. Le-compte, etc., etc.

Après l'expédition des affaires de routine, on aborda immédiatement la question "brûlante" du jour, c'est-à-dire le contrat entre la ville de Montréal et la M. L. H. & P. Co. Plusieurs des membres entre autres MM. W. U. Boivin, O. Normandin, Pilon, etc., prirent part à la discussion et se déclarèrent contre l'adoption d'un contrat tel que proposé actuellement et, par un vote unanime, il fut décidé de convoquer une assemblée spéciale, devant avoir lieu au commencement de la semaine prochaine, de tous les marchands de Montréal, membres ou non de l'Association. Avis sera donné par lettre, ainsi que par la voie des journaux, du jour et de l'endroit où devra avoir lieu cette assemblée.

Nous croyons savoir que cette assemblée ne sera que le prélude d'autres assemblées de protestation convoquées dans le même but.

On ne saurait trop encourager les marchands à se rendre en masse à cette assemblée où sera discutée une question qui les touche de très près.

* * *

La succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détailleuriers du Canada, incorporée, a adopté mardi, à une assemblée, l'importante résolution suivante, au sujet des négociations de la ville avec la "Montreal Light, Heat & Power Co.":

"Attendu que l'éclairage au gaz ou à l'électricité est une des premières nécessités pour les citoyens de Montréal;

"Attendu qu'il est de l'intérêt des citoyens que cette nécessité leur soit fournie au plus bas prix possible;

"Attendu que toute somme d'argent perçue par la Ville de Montréal sur cette nécessité constitue une taxe indirecte sur une partie seulement des citoyens;

"Attendu que cette taxe indirecte atteint principalement les marchands-détailleuriers appartenant aux différentes branches du commerce, qui, pour accommoder le public, sont obligés de tenir leurs établissements ouverts tous les soirs;

"Attendu que tout contrat exclusif pour cette nécessité aura pour effet d'empêcher les citoyens de bénéficier de toutes inventions, qui sont appelées à survenir et à réduire le prix de l'éclairage;

"Attendu que les marchands-détailleuriers sont déjà ceux qui contribuent le plus fort montant des taxes d'affaires et autres;

"Qu'il soit résolu que la Succursale de

Montréal de l'Association des Marchands-Détailleuriers du Canada, incorporée, s'oppose à l'adoption de tout contrat entre la Ville de Montréal et la "Montreal Light, Heat & Power Company", tel que suggéré par la majorité de la Commission de l'Eclairage; que les officiers exécutifs soient autorisés à faire les démarches nécessaires pour protéger les droits et les intérêts des citoyens et des marchands-détailleuriers."

J. A. Beaudry, secrétaire.

DECES

Le 4 de ce mois est décédée à Montréal, à l'âge de 36 ans, Mme Bella Wener épouse de M. Harry Wener, président de la Montreal Waterproof Clothing Co., Ltd.

Nous offrons à M. Harry Wener nos sincères condoléances dans le deuil qui le frappe.

* * *

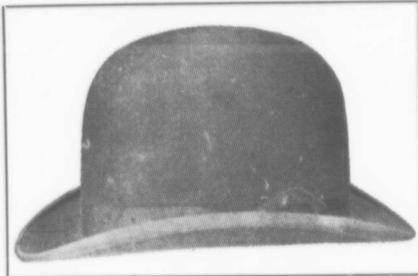
M. Aylmer R. Wilson, chef du département de la publicité de la maison Green-shields, Limited, et Madame Wilson ont eu la douleur de perdre leur fille bien-aimée Evelyn Ogilvy, décédée le 12 de ce mois, à l'âge de 7 ans et 1 mois à la suite d'une méningite.

Nous offrons à M. et Mme Wilson nos sincères condoléances dans le deuil qui les frappe si cruellement.

ROCK ISLAND ET SES INDUSTRIES

Notre représentant a eu tout dernièrement l'occasion de visiter Rock Island, un des centres industriels les plus prospères de la Province de Québec.

Bien que la population de Rock Island soit relativement peu importante, de nombreux manufacturiers, attirés par les facilités que leur offrent les chutes d'eau pour la production de la force motrice, y ont installé des usines. Au premier rang des industries de cette localité, nous citerons la Globe Suspend Co., dirigée par MM. Jas. A. Gilmore et Benj. A. Ball. Ces messieurs ont eu l'amabilité de guider le représentant de "Tissus et Nouveautés" dans leur nouvelle manufacture qui est un modèle du genre. On y fabrique des bretelles de qualité supérieure, ainsi que des jarretières pour dames et messieurs et des tours de bras en caoutchouc. La vente de ces produits a pris une réelle extension dans le district de Montréal depuis que M. J. Alphonse Ouimet, 8 rue Notre-Dame Est, a été chargé de leur vente. On trouve les produits de la Globe Suspend Co. dans tous les magasins les plus importants de Montréal et la clientèle s'en déclare absolument satisfaite.



Vendez-vous des Chapeaux ?

**Alors vous désirez savoir comment
vous pourrez en Vendre davantage !**

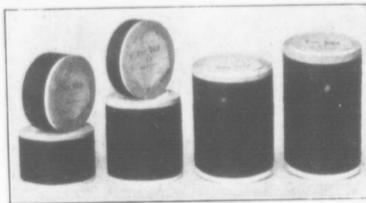
VOUS pouvez faire la plus grande vente de chapeaux dans votre section (canton) avec les marques "Carter" et "Wilkinson." Les demandes pour ces deux marques sont comme le résultat toujours croissant du

système d'annonces le plus colossal qui ait été fait au Canada. Il n'y a aucune ville ou aucun village de quelque importance dans le pays où les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" ne soient pas connus. Les marchands de ces deux marques de chapeaux pour le printemps et l'été prochains auront le plein bénéfice de l'immense publicité qui leur a déjà été donnée. Ils recevront aussi toute aide possible pour annoncer et vendre ces chapeaux dans leur propre localité. L'impression de la seconde série d'annonces préparées est maintenant terminée et cette série vous sera envoyée sur demande.

Si vous n'êtes pas déjà sur notre liste, écrivez-nous un mot et vous le serez immédiatement. Les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" sont importés par

J. ARTHUR PAQUET, Québec,

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



Il y a dans Nos Rubans une Valeur qui Demeure Non Surpassée Aujourd'hui.

Notre stock est le plus considérable dans le commerce—l'assortiment, extensif, embrassant toutes les lignes en demande.

Nous sommes prompts et soigneux dans l'exécution de toutes les commandes.

The D. McCALL CO., Limited.

TORONTO

Winnipeg

Ottawa

Quebec

Parmi les autres établissements industriels remarquables de cette petite ville si intéressante, nous citerons celui de la Lay Whip Co. dirigé par M. Norris. Les foudres de cette manufacture sont très appréciés par les commerçants de notre province.

Citons encore la manufacture de MM. Telford & Chapman, une des principales manufactures canadiennes de couvertes et de colliers pour chevaux.

MM. Telford et O'Rourke, manufacturiers de confections pour dames, dont les produits sont placés dans les principaux magasins de Montréal.

M. S. T. Frégeau, dont la manufacture d'overalls est très importante.

Il y a, de plus, à Rock Island, plusieurs grandes manufactures de chemises, notamment celles de la Monarch Shirt Co. et de la Standard Mfg. Co.

Dans une autre branche de l'industrie, nous trouvons l'importante manufacture de MM. Butterfield & Co., une des rares manufactures du Canada faisant une spécialité des filières et des tarands.

JUBILE DE L'INDUSTRIE DES COULEURS DE GOUDRON

Discours de Sir William Henry Perkin

A l'occasion du cinquantième anniversaire de la découverte des couleurs de goudron, un banquet a été offert, à New-York, à Sir William Henry Perkin, le fondateur de l'industrie des couleurs de goudron. En réponse aux allocutions prononcées à ce banquet, Sir Wm. Henry Perkin prit la parole et prononça un discours, dont nous reproduisons l'extrait suivant, traduit du *Textile American*:

"Quand j'étais âgé de 12 à 13 ans, un jeune ami fit pour moi quelques expériences chimiques; il me montra la puissance merveilleuse de certaines substances à se cristalliser en formes définies, et ce dernier fait me frappa particulièrement. Je vis dès lors qu'il y avait dans la chimie quelque chose de bien supérieur au but que je m'étais proposé d'atteindre auparavant. La possibilité de faire de nouvelles découvertes fit aussi une grande impression sur moi. Mon choix était fixé et je résolus de devenir un chimiste, si possible. Je commençai immédiatement à réunir des bouteilles de produits chimiques et à faire des expériences. A peu près vers cette époque, je changeai d'école et je fus envoyé à la City of London School, où, à mon grand plaisir, je vis que des leçons de chimie et de philosophie naturelle étaient données à deux fois par semaine. Je suivis ces leçons, et peu de temps après, le professeur voyant le

grand intérêt que je prenais à la science, fit de moi un de ses assistants; mon devoir consistait à préparer les expériences, arranger les tables et assister aux leçons. Cela me servit beaucoup, et chaque jour j'employai à l'étude une grande partie du temps consacré au dîner, et souvent tout ce temps. Ce temps du dîner était le seul que j'avais pour préparer les appareils pour ces leçons. Mon père fut désappointé de mon choix, car, à cette époque, les chimistes étaient très peu recherchés, et naturellement, c'était une grande considération pour mon père, mais peu à peu, il me permit de suivre mon penchant et à l'âge de quinze ans, je quittai l'école et j'entrai au Royal College of Chemistry de Londres, où le docteur Hofmann était professeur.

Sous la direction habile du docteur Hofmann, j'eus bientôt fini le cours ordinaire de l'analyse qualitative et quantitative, ainsi que de l'analyse des gaz. Je ne considérai cela que comme les parties préliminaires de ce que je devais connaître, et non pas comme une connaissance complète, ainsi que beaucoup l'ont fait et le font encore. Le but de mon ambition était de faire des recherches et sous la direction du professeur, je commençai des recherches, et je fis les premières à l'âge de 17 ans. Je devins alors assistant honoraire du docteur Hofmann, dans son laboratoire de recherches et je l'aiderai à mener à bien des recherches scientifiques; de cette manière, j'acquis promptement une connaissance approfondie de la science chimique de l'époque, ainsi qu'une expérience expérimentale. Mon temps était pris en grande partie par le travail du professeur, j'avais peu d'occasions de poursuivre mes recherches par moi-même. En conséquence, j'arrangeai une partie d'une chambre de la maison de mon père, et j'établis un laboratoire rudimentaire, bien différent des laboratoires d'aujourd'hui. Pour la combustion, il fallait se servir de lampes à esprit de vin et de charbon de bois, car le gaz combustible n'existait pas. Dans ce laboratoire, le travail continuait le soir et les jours de congé.

A cette époque, un des problèmes qui se posaient était la production artificielle de produits végétaux et animaux et, entre autres choses, j'avais assez d'ambition pour essayer de produire de la quinine artificielle, bien entendu, pour une raison purement scientifique; mais, comme le cas se présente souvent, mes recherches prirent une tournure inattendue. Je ne produisis pas de quinine, mais seulement un précipité d'une couleur brun rougeâtre. Bien que ce résultat ne promît pas grand-chose, je m'y intéressai, et je pensai qu'il était préféra-

ble de faire une expérience avec une substance analogue, mais plus simple que celle dont je m'étais servi auparavant. Je pris donc de l'aniline, mais dans ce cas, j'obtins un produit noir, et encore moins prometteur. Mais en continuant mes recherches, je m'aperçus qu'il contenait, entre autres choses, une belle matière colorante pourpre, pouvant teindre la soie et d'autres matières; c'était en réalité le produit que nous connaissons maintenant sous le nom de teinture mauve.

Découverte de la Mauve

Cette découverte fut faite pendant les vacances de Pâques de 1856. Je montrai alors cette teinture à quelques chimistes de mes amis, qui pensèrent qu'elle pouvait être précieuse; mais son coût élevé et les difficultés de préparation de l'aniline pour sa production sur une grande échelle rendait très douteuse la probabilité de sa valeur pratique. A cette époque, l'aniline était un produit très rare; on ne la trouvait que dans quelques laboratoires et on ne pouvait pas en acheter.

Ayant obtenu d'être présenté à MM. Pullar, de Perth, les teinturiers bien connus, je leur envoyai quelques morceaux de soie teinte et ils répondirent que si ma découverte ne rendait pas mon produit trop dispendieux, c'était décidément le plus précieux qui eût été produit depuis longtemps. Ce rapport était très satisfaisant, à part le "si" du commencement de la phrase.

Prise de Brevet.

Pendant les vacances de l'été et avec l'aide de mon frère, T. D. Perkin, des expériences plus étendues furent faites et en conséquence, de plus grandes quantités de matière colorante furent obtenues; c'est alors que je résolus de faire breveter le procédé; mais là surgit une difficulté. Je n'avais que 18 ans et il était douteux qu'un brevet pût être accordé à un mineur. Il fallut alors demander des conseils et il me fut répondu qu'un brevet étant un présent de la Couronne, la question d'âge ne faisait rien.

D'autres expériences furent ensuite faites pour teindre et imprimer du calicot et bien que les couleurs fussent admirées, la question du coût se posait toujours. Néanmoins, j'arrivai à me persuader de l'importance de la teinture et comme conséquence, j'abandonnai ma position d'assistant du docteur Hofmann, afin de pouvoir suivre mon idée. Celui-ci en fut ennuyé, pensant probablement que je prenais une fausse direction. Je craignais aussi beaucoup qu'en me livrant à cette étude technique, mon travail de recherches en fût gêné; mais je pris la résolution, qu'en

RUBANS POUR LES FETES

NOUS VENONS DE RECEVOIR UN
ASSORTIMENT COMPLET

DE NOS LIGNES BIEN CONNUES,
MODÈLES Nos 110, 275 et 575.

LISTE DE PRIX.

Modèle 575 :

Nos	3	5	9	16	30	40	60
	2½	3½	5¾	8	10½	13½	17½

Modèle 110/10 à 10c. Pure Soie, Bord Nacré.

Modèle 275/12 à 11½c " " " "

COULEURS :

Blanc, Crème, Rose 1, Rose 2, Bleu ciel 1, Bleu ciel 2,
Coquelicot, Cardinal 1, Cardinal Foncé, Bleu Marin,
Bleu Marin Foncé, Brun, Gris, Réséda, Vieux Rose,
Noir.

PREPAREZ-VOUS POUR LA DEMANDE. ENVOYEZ NOUS VOTRE
ORDRE PAR LA MALLE. SATISFACTION GARANTIE.

WALTER H. BARRY & CO.,

234 Rue McGill
MONTREAL

La Maison de Rubans du Canada.

ce qui me concernait, tel ne serait pas le cas.

Difficulté d'obtenir des capitaux.

La difficulté, en débutant dans cette nouvelle industrie, était que personne ne consentait à y mettre le capital voulu, parce que personne n'était préparé à risquer de l'argent sur un produit aussi neuf et aussi peu éprouvé que cette teinture. Toutefois, mon père, bien qu'il eût été désappointé de ce que je fus devenu un chimiste au lieu d'architecte, avait tellement confiance en mon jugement, qu'il risqua très noblement la plus grande partie du capital qu'il avait accumulé au cours d'une vie industrielle, dans la construction d'une usine pour la production de cette teinture mauve. Sans cette générosité de sa part, dont je lui ai toujours eu de la reconnaissance, je n'aurais probablement pas pu lancer cette industrie. Mon père et mon frère se joignirent à moi dans cette entreprise et j'ai la conviction que mon succès a été grandement dû à leur coopération. Je n'ai pas le temps de parler de toutes les difficultés qui assiégèrent l'établissement de cette industrie unique; il fallut, non-seulement inventer un matériel convenable, mais aussi obtenir la matière première qui n'était pas alors faite d'une manière définie. Les procédés étaient alors bien différents de ceux qui existent aujourd'hui dans les industries chimiques. La matière colorante, une fois faite, était aussi très différente des teintures ordinaires, par ses propriétés et ses méthodes d'application, car il fallait découvrir une teinture et cela prenait un temps considérable; tout cela était l'ouvrage du début. Néanmoins, la mauve fut fournie pour la teinture de la soie, dès décembre 1857.

Fondation de l'Industrie des Couleurs de Goudron.

J'ai mentionné tous ces détails parce que la production de cette nouvelle couleur et la preuve pratique de la possibilité de la fabriquer commercialement ont été la fondation de l'industrie des couleurs de goudron. Quand on vit que la mauve était un succès industriel, tout le monde commença à faire des expériences sur l'aniline, et trois ans après sa découverte, la couleur Magenta fut trouvée par M. Verguin, en France. Aucune des difficultés que j'ai mentionnées ne fut rencontrée dans la fabrication de cette dernière teinture. Le chemin était tracé et tous les procédés pour l'application de la mauve convenaient également au Magenta. Bien plus, aucun des premiers préjugés à propos d'une innovation telle que la mauve n'existait plus.

Progrès rapides de l'Industrie.

D'autres matières colorantes furent ensuite découvertes par moi-même et, en France, par MM. Girard et Delaire, puis par le docteur Hofmann, en Angleterre, par Simpson, Maule et Nicholson. On en fit ensuite jusqu'à un certain degré, en Allemagne et en Suisse. Bientôt, des teintures de toutes les couleurs de l'arc-en-ciel furent obtenues au moyen de l'aniline du commerce, et l'industrie fit des progrès très rapides.

L'Alizarine.

En 1868, Græbe et Libermann commencèrent à faire des recherches sur l'alizarine, le principe colorant naturel de la garance, à un point de vue purement scientifique. Cela conduisit à la découverte remarquable que cette matière colorante a une relation avec un produit du goudron, l'anthracène, et on réussit aussi à en obtenir ce produit. C'était la première matière colorante naturelle, ayant été produite artificiellement. Toutefois, le procédé ne convenait pas pour la production de cette matière colorante techniquement. Ayant, dans mon travail de recherches étudié l'anthracène et quelques-uns de ses produits, je m'efforçai de trouver un procédé pratique pour la formation de l'alizarine, et au bout de quelque temps, on réussit à trouver deux méthodes convenables pour cette fabrication en grand.

Caro Græbe et Libermann découvrirent, tout-à-fait indépendamment, une de ces méthodes. Mon père et moi, nous entreprîmes alors sa production à notre usine, mais nous rencontrâmes beaucoup de difficultés; l'une était celle d'obtenir de l'anthracène qui n'était pas alors un produit du commerce; mais après avoir visité la plupart des fabriques de goudron d'Angleterre, après avoir donné des instructions aux distillateurs de goudron et être convenu de leur acheter tout ce qu'ils pourraient en faire, nous obtînmes bientôt un approvisionnement de goudron dans tous ses divers états de pureté et nous l'augmentâmes rapidement. Entre temps, les difficultés de fabrication avaient été surmontées et nous pûmes bientôt commencer à fournir de l'alizarine aux teinturiers qui voulaient du rouge Turquois. Notre production augmenta rapidement et cette matière colorante artificielle est devenue maintenant une des couleurs les plus importantes provenant du goudron; elle a pris la place de la teinture naturelle, de sorte que la culture de la garance a été à peu près abandonnée. Dans l'année 1873, la demande pour l'alizarine avait tellement augmenté, que nous jugeâmes nécessaire d'agrandir notre éta-

blissement deux ou trois fois pour faire face à la demande. Toutefois, mon frère et moi, nous ne nous soucions pas de prendre cette grande responsabilité et, en conséquence, nous vendîmes notre établissement, espérant que nos successeurs continueraient notre oeuvre.

Recherches Scientifiques.

C'est ainsi que cessèrent mes relations avec l'industrie des couleurs, considérée au point de vue manufacturier. Après cela, je m'occupai de recherches scientifiques, dont quelques-unes avaient rapport à la matière colorante du goudron, mais la plus grande partie avait rapport à d'autres sujets. Quelques-unes de ces recherches occupent encore mon attention.

Production Artificielle de l'Indigo.

Un des plus remarquables développements de l'industrie des couleurs a été la production artificielle de l'indigo et il est assez curieux de constater que le premier procédé employé dans sa fabrication, découvert par le professeur V. Bayer, a dû son succès à la méthode de production de l'acide cinnamique, découverte dans mes recherches purement scientifiques; cette teinture est maintenant fabriquée à si bon marché que la culture de l'indigo a été abandonnée dans un grand nombre de parties de l'Inde."

LE COTON REGNE EN MAITRE AUX ETATS-UNIS

"Le coton occupe la première place dans les exportations des Etats-Unis pour l'année fiscale qui vient de se terminer." Telle est la première phrase d'un rapport publié par le département du Commerce et du Travail à Washington. Ce rapport continue de la manière suivante:

"La valeur totale du coton brut exporté a dépassé pour la première fois le chiffre de \$400,000,000 et excéda de beaucoup celle de tout autre article de marchandise expédié hors du pays. Les exportations de grains de toute sorte se sont élevées à \$186,000,000, celles des provisions à \$221,000,000 et celles des articles de fer et d'acier manufacturés à \$161,000,000.

"La valeur du coton exporté a augmenté très rapidement pendant les cinq dernières années. Ce n'est que depuis 1901 que cette valeur a dépassé \$300,000,000 et, dans une courte période de cinq ans, elle a augmenté d'environ 33 pour cent. Cet accroissement est dû en partie à la quantité exportée, mais en partie aussi à la hausse des prix.

"L'exportation du coton manufacturé a été aussi plus forte en 1906 qu'en toute

Argent de Noël



NOUS croyons à l'enthousiasme à l'occasion de Noël et nous avons fait des plans à ce sujet sur une échelle à laquelle ne s'est jamais essayée auparavant aucune maison dans notre ligne au Canada.

L'expérience de l'année dernière a prouvé conclusivement que le public était disposé à acheter les meilleurs articles et à payer un bon prix pour des styles sortant de l'ordinaire dans toute l'acception du terme. Avec cela en vue, nous avons imaginé une ligne de nouveautés attrayantes en Articles de Cou pour Dames, qui s'imposera à la clientèle des jours de fêtes et fera gagner rapidement de l'argent aux magasins qui la tiendront. Tout ce que nous vous demandons, c'est une occasion de vous montrer ce que nous pensons convenir spécialement aux affaires de Noël.

Il vaut la peine que vous vous rappeliez que les temps sont bons et que les acheteurs n'ont jamais été en meilleure situation pour se permettre l'achat de choses réellement bonnes. Nous pouvons vous aider à remporter le plus grand succès que vous ayez jamais eu dans la ligne des Nouveautés en Dentelles.

A votre service pour tout ce que vous suggérerez.

Ladies' Wear, Limited, Toronto,

BUREAU A MONTREAL: 16 AVENUE MCGILL COLLEGE.

autre année précédente; elle s'est élevée à presque \$53,000,000, contre \$50,000,000 en 1905 et \$22,500,000 en 1904. L'augmentation des exportations de coton manufacturé a été tout aussi frappante que celle du coton brut.

"L'Europe est, bien entendu, notre principal client pour la matière brute. Le Royaume-Uni en a pris, l'année dernière, pour \$177,000,000, l'Allemagne pour \$101,000,000, la France pour \$45,000,000, l'Italie pour \$27,000,000, et les autres pays d'Europe pour \$32,000,000 environ.

"Le Japon est aussi un de nos clients pour le coton brut, mais très irrégulier quant à la qualité qu'il achète; car il n'achète beaucoup de coton américain que lorsque les prix sont bas, et il a recours à l'Inde et à la Chine quand les prix américains sont élevés. La valeur du coton exporté au Japon pendant l'année fiscale 1906 a été de \$8,000,000 en chiffres ronds; en 1907, elle était de \$17,000,000 et, en 1904, de moins de \$5,000,000.

"Pour le coton manufacturé, la Chine est de beaucoup notre plus fort client. La valeur totale du coton manufacturé exporté pendant l'année fiscale 1906 a été de \$52,000,000, comme nous l'avons dit; sur ce total, une valeur de \$30,000,000 a été expédiée en Chine. A peu près toutes les cotonnades expédiées en Chine étaient sous forme de tissus, dont la valeur s'est élevée à \$29,641,188; celle des autres marchandises de coton, à \$182,287.

"L'exportation des cotonnades en Chine, pendant l'année fiscale 1906, a excédé en quantité et en valeur celle de toute année précédente; la valeur en 1906 étant supérieure de \$2,000,000 à celle de 1905. Le rang de la Chine, comme acheteur de cotonnades américaines, est indiqué par le fait que sur les 711,000,000 de verges de cotonnades exportées en 1906, il y en avait 498,000,000 pour la Chine, environ 133,000,000 de verges pour les pays américains situés au sud des Etats-Unis et 25,000,000 pour les pays asiatiques autres que la Chine et l'Océanie."

Il est probable que l'épreuve la plus probante de la capacité en affaires et du caractère est la manière dont un client est reçu quand il vient au magasin faire une plainte. Il est mauvais pour les affaires de ne pas admettre les plaintes. Pour rendre justice au public, on peut dire que peu de clients ne forment une plainte, à moins qu'elle ne soit fondée, et la manière dont vous les recevez à cette occasion décide si vous garderez leur clientèle et resterez dans leurs bonnes grâces ou si vous les perdez. Il est donc avantageux de supprimer tout air de mécontentement, que la plainte soit justifiable ou non. Un peu de raisonnement et de réflexion mettra les choses au point.

Manufacture de Hards de Warwick

En 1898, un groupe d'industriels de Warwick, P. O., prirent le parti, dans le but de retenir dans cette localité les gens prêts à s'en éloigner, de fonder la manufacture de Hards de Warwick. Cette idée vraiment patriotique eut les meilleurs résultats.

La manufacture emploie, à l'heure actuelle, près de 100 ouvriers, hommes et femmes. Elle fait la ligne complète d'habillements pour hommes et jeunes garçons, comprenant par-dessus doublés de fourrures et non doublés, ainsi que les vêtements de cérémonie.

La Cie emploie quatre voyageurs dans la Province de Québec, ce sont M. F. X. Kirouac, qui fait la Beauce et les localités situées sur l'Intercolonial R.R.; M. L. A. Chartron, qui fait les districts du Lac St-Jean et la Vallée de l'Ottawa; M. J. N. Langlois, le bas du Fleuve et le Nouveau Brunswick et M. J. A. Kirouac, pour le nord de la province et le district du Saguenay.

La gérance de cette importante manufacture a été confiée, depuis son ouverture, à M. A. Normand qui a une expérience de 28 ans dans l'industrie de la confection des ha-



Les vêtements sont faits avec les meilleurs tweeds importés et domestiques. Une attention toute particulière est apportée à la coupe des habillements qui sont taillés d'après les derniers modèles Américains par un coupeur qui a passé de longues années dans les premières maisons de New-York.

La manufacture, dont nous reproduisons la vignette, a 80 pieds de long par 60 pieds de large sur une hauteur de 3 étages. Elle est aménagée de la façon la plus moderne, supérieurement éclairée et munie de la machinerie la plus moderne pour la confection des vêtements, le chauffage des fers ainsi que l'éclairage est fait au moyen de l'électricité.

billements pour hommes.

M. Normand a débuté comme marchand tailleur à Montréal, puis il alla à New-York où il passa quelques années dans d'importantes maisons de confections, entre autres la Cie Fux & Mendel.

Notons en passant que les capitalistes de Warwick, à la tête desquels est M. E. Cantin, sont également intéressés dans d'autres industries établies à Warwick et qui sont également très prospères. Ce sont la Compagnie Cantin, manufacturant les tweeds et lainages et les mouls à à battre et la Compagnie Française de Tabletterie, faisant une spécialité de peignes de fantaisie en celluloid.

JUGEMENT RENDU SUR LE REGLEMENT RELATIF A LA FERMETURE DE BONNE HEURE

J. P. Bauvais et al, Demandeurs, vs, la Cité de Montréal, Défenderesse.

Ce jugement est une procédure destinée à rendre nul le règlement No 328, connu sous le nom de règlement concernant la fermeture de bonne heure. Ce règlement aurait été passé en vertu des stipulations de la loi 57 Vict., chap. 50, et de la loi 4 Ed. VII, chap. 29. Les termes du règlement, en ce qui concerne la question, sont les suivants:

Section 1.— Les magasins, dans la cité de Montréal, seront fermés à sept heures du soir, le mercredi et jeudi de chaque semai-

ne durant tous le cours de l'année, à l'exception des jours mentionnés dans les sections 2 et 3, et les dits magasins devront rester fermés jusqu'à cinq heures du matin le lendemain.

(Suivent les stipulations exceptant certaines semaines à l'approche des jours de fête).

Section 4.— Le mot "magasin" désigne tout établissement ou lieu où des marchandises sont exposées ou offertes en vente, au détail seulement."

Vient ensuite un certain nombre d'exceptions se rapportant aux magasins où sont vendus des articles particuliers, tels que tabac, fruits, légumes, journaux, etc.

Section 8.— Toute personne qui sera trouvée coupable devant deux juges de paix d'infraction à quelque'une des dispositions du présent règlement sera passible d'une amen-

Le marchand dont les clients achètent d'après le prix seul peut compter sur les Cotonnades **KINGCOT** pour augmenter ses ventes. Valeur pour valeur, aucune ligne de marchandises en coton au Canada ne rivalise avec **KINGCOT** sur une base de prix.

Le magasin qui établit sa clientèle par la qualité, la nouveauté, l'élégance de ses marchandises — voilà celui qui trouve que les Cotonnades **KINGCOT** sont puissantes à attirer les acheteurs difficiles et à leur plaire.

En vérité, les manufacturiers ont coutume de faire des assertions. Mais il y a une grande différence entre une assertion et une preuve, et des magasins dans tout le Canada ont prouvé que ces choses étaient vraies au sujet des Cotonnades **KINGCOT**. Tout voyageur d'une maison de premier ordre vous dira pourquoi.

Voici les lignes **KINGCOT** :

GINGHAMS	SHIRTINGS
ETOFFES A ROBES	OXFORDS
SAXONYS	GALATEAS
GINGHAMS POUR TABLIERS	DENIMS
FLANELLETES	COTON A MATELAS
DOMETS	COTONNADES
	TISSUS POUR TENTES

de n'excédant pas \$40 pour chaque offense, et à défaut de paiement, d'un emprisonnement n'excédant pas deux mois."

Les poursuites pour infraction au présent règlement seront régies par la partie 58 du Code Criminel, 1892, relative aux convictions sommaires."

Le statut sur lequel s'appuie ce règlement, 57 Vict. chap. 50, sec. 1, est le suivant :

"10.—Dans chaque cité ou ville, le Conseil Municipal peut faire, amender et abolir des règlements ordonnant que pendant la totalité ou une partie quelconque de l'année, des magasins d'une ou de plusieurs catégories situés dans la municipalité, soient fermés ou demeurent fermés chaque jour, ou un jour quelconque de la semaine, après le temps et les heures fixés et déterminés dans ce but, par le dit règlement; mais le temps et les heures ainsi fixés et déterminés par un tel règlement ne doivent pas être plus tôt que que sept heures du soir, ni plus tard que sept heures du matin."

Cette loi ne prévoit pas de sanction, et a été considérée comme impérative pour cette raison. Il a été pourvu à cette déficience par le statut 4 Ed. VII, chap. 29, qui prévoit la pénalité édictée maintenant par le règlement cité plus haut. Ce règlement porte la date du 20 Février 1905.

En mars 1905, les demandeurs attaquèrent le règlement, prétendant qu'ils sont épiciers ayant deux magasins, dans l'un desquels ils vendent aussi des fruits, des confiseries, des cigares et des liqueurs; qu'ils ont une licence d'épiciers pour cette dernière vente, accordée par le gouvernement provincial; ils citèrent alors le règlement en entier. Les demandeurs donnent alors les raisons suivantes pour la nullité du règlement :

10.—Parce que l'acte 57 Vict., chap. 50, n'était pas de la compétence de la législature provinciale; il constitue un empiètement sur les droits du pouvoir fédéral et émet des lois concernant le négoce et le commerce.

Parce que le statut 4 Ed. VII, prévoyant la pénalité, est accessoire au premier acte et est également ultra vires.

Parce que le règlement en question n'est pas autorisé par le dit acte.

Parce que le dit règlement est une infraction à la liberté individuelle et à la liberté du commerce.

Parce que le dit règlement est injuste, tyrannique et partial.

Parce que le dit règlement viole les droits acquis par les demandeurs, en raison de leur licence de vendre des liqueurs, et rend plus mauvaise la position des demandeurs.

La réponse de la défenderesse nie la légalité des propositions des demandeurs et affirme la validité du règlement. La preuve a été faite et il a été établi que le commerce des demandeurs a subi un tort considérable par suite de la mise en vigueur du règlement, au profit de commerçants voisins qui vendaient seulement des fruits, du tabac et des liqueurs. Il a aussi été établi que la seule raison de la législature et du règlement était un mouvement de la part des commis

marchands, afin d'être libres un certain nombre de soirs par semaine.

En dehors du statut mentionné plus haut, il a été soutenu que les municipalités exercent sous la loi commune une juridiction étendue, connue comme pouvoir de la police, et dans le cas de la Cité de Montréal, ce pouvoir est spécialement conféré par sa charte, No. 140. Nous avons donc à rechercher si ce règlement est juste et justifié comme exercice des pouvoirs de la police sous la loi commune ou sous la section 140 de la charte; si le statut 57 Vict., chap. 50 est hors de la compétence de la législature de Québec; si le statut étant valide, il suffit à justifier le règlement.

Considérons d'abord la question de savoir si le règlement pourrait être justifié comme un exercice des pouvoirs de la police.

4 Gladstone Comm. p. 162 donne la définition suivante de ce pouvoir :

"La juste réglementation de l'ordre intérieur du royaume, par lequel les habitants de l'état, comme membres d'une famille bien dirigée, sont obligés de conformer leur conduite générale aux règles de la propriété, du bon voisinage et des bonnes manières, et d'être bienséants, industriels et inoffensifs dans leurs situations respectives."

Les précédents créés aux Etats-Unis ont une valeur particulière dans une question de cette nature, car la division du pouvoir législatif dans ce pays est semblable à la nôtre. Cooley dit à la page 829, sur la limitation constitutionnelle :

"La police de l'état, dans un sens étendu, comprend son système tout entier de réglementation interne, par lequel l'état cherche non seulement à maintenir l'ordre public et à empêcher les offenses contre l'état, mais aussi à établir pour les relations de citoyen à citoyen, ces règles de bonnes manières et de bon voisinage qui sont calculées de manière à empêcher un conflit de droits et à assurer à chacun la jouissance ininterrompue de ce qui lui appartient en propre, autant que cela est raisonnablement compatible avec une semblable jouissance de droits pour autrui."

Brown J., dans *Lawton vs Steele*, 152 U. S., page 133, dit :

Il est généralement admis de comprendre dans cette définition, tout ce qui est essentiel à la sûreté, à la santé et à la morale publiques et de ju-tifier par des procédures sommaires la destruction de tout ce qui peut être regardé comme nuisance publique. D'après ce pouvoir, on a admis que l'état peut ordonner la destruction d'une maison tombant en ruine, ou mettant autrement en danger la vie des passants; la démolition de constructions menacées d'être incendiées; l'abattage d'animaux malades, la prohibition de constructions en bois dans les cités, la réglementation des chemins de fers et d'autres moyens de transport du public; les enterrements dans les cimetières, la restriction de certains commerces répréhensibles à certaines localités; la vaccination obligatoire des enfants; la réclusion des fous et d'autres personnes atteintes de maladies contagieuses; l'entrevue

4. zagabondage, à la mendicité et à l'ivrognerie habituelle; la suppression de publications obscènes; et de maisons mal famées; la prohibition des maisons de jeu et des établissements où sont vendues des liqueurs enivroyantes.

Voyez Cooley, page 837, dans une note où il cite le jugement de la Cour Suprême dans un acte concernant les magasins à départements.

"Robinson J. Afin de maintenir que la législation des caractères de l'acte en question est une mesure de police, les tribunaux doivent pouvoir voir que sa mise en vigueur, dans un certain degré, tend à la prévention d'une offense ou d'un mal manifeste ou a pour but la conservation de la santé, de la morale, ou du bien être public. Si on ne peut pas désigner un tel objet, mais si cette législation n'est qu'une simple contrefaçon de contrôle public sous le nom d'un acte fait pour régulariser les affaires, le commerce, etc., par lequel la liberté et les droits à la propriété des citoyens sont enfreints, la Cour annulera cet acte, comme non justifié."

Une législature qui prétendrait simplement au droit de diriger les entreprises privées des citoyens et de leur indiquer le chemin qu'ils doivent suivre, ou serait une tentative à restreindre ou à entraver le droit à exercer une profession ou une occupation reconnue par les lois, profession qu'ils peuvent choisir sans réglementation déraisonnable et sans être molestés, a toujours été condamnée dans tous les gouvernements libres.

Il est réellement inutile de dire que le règlement maintenant en question, proposant comme il le fait de rendre les individus qui vendent leurs propres marchandises, dans leur propre magasin, après sept heures du soir, coupables d'une offense punissable d'emprisonnement, n'est pas justifié comme mesure de police. "*Sic utere tuo ut alienum non laedas.*" Dans cette maxime sont trouvées la source et la mesure de la législation policière.

Nous en arrivons maintenant à la question de savoir si l'acte sur lequel on s'est basé n'est pas de la compétence de la législature locale. Cela peut être, soit parce qu'il ne tombe pas dans les limites des pouvoirs conférés à la législature, soit parce qu'il empiète sur les pouvoirs donnés au parlement, par l'acte B. N. A. En considérant cette question, il faut comprendre que le parlement a un pouvoir universel et qu'un sujet de législation, peut, sous certains rapports, être de la juridiction parlementaire, et sous d'autres, il peut être de la compétence des législatures. Les seuls paragraphes de la section 92 de l'acte B. N. A. qui énumèrent les pouvoirs des législatures, pouvant avoir quelque application au cas présent sont :

8—Institutions municipales dans la province.

13—Droits civils et propriété dans la province.

16—En général, toutes les questions d'une nature simplement locale ou privée dans la province.

Novembre, 1906

AU COMMERCE



LE MOIS-CI est celui de notre Inventaire Semestriel. Toutes les marchandises en stock, dont les échantillons ont été supprimés à nos Voyageurs, seront vendues à moins que le prix régulier. Nous désirons liquider notre stock de **MARCHANDISES D'AUTOMNE** avant le 1er Décembre. Quand vous serez en ville, venez nous voir et voyez ce que nous faisons. Nous ne pouvons pas donner en détail les lignes qui sont en train d'être réduites, parce que nous en réduisons tous les jours à mesure que nous les cancellons à nos Voyageurs. Les lignes que nous réduisons aujourd'hui peuvent être liquidées demain et ainsi de suite, jusqu'à la fin du mois.

Au 1er Étage,

Vous trouverez les Toiles et les Cotonnades.

Au 2e Étage,

Lainages, Garnitures pour Tailleurs et Confections.

Au 3e Étage,

Soieries, Étoffes à Robes, Mousselines, Dentelles, Bonneterie, Gants et Sous-Vêtements pour Dames.

Au 4e Étage,

Fournitures pour Hommes, Merceries et Articles de Tablettes.

Au 5e Étage,

Tapis, Linoléums, Prêlarts et Fournitures de Maisons.

JOHN MACDONALD & CO., LIMITED.

Rues Wellington et Front Est, Toronto.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

N. J. O. TREMPÉ, 207, rue St-Jacques, MONTREAL.

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

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

De ces trois paragraphes, le numéro 8 peut être rejeté immédiatement comme inapplicable. Il est clair que l'acte en question n'a aucun rapport avec les institutions municipales, à moins qu'il ne concerne l'exercice d'un pouvoir de la police, dont l'exécution a été d'habitude confiée à des agences municipales. Mais nous avons vu plus haut que l'acte n'est pas justifié comme exercice d'un tel pouvoir. Il faut aussi remarquer que bien que l'établissement et la définition de l'offense soient confiés aux conseils municipaux, la pénalité est telle qu'elle tombe sous le coup de la juridiction criminelle ordinaire des provinces.

L'acte concerne-t-il la propriété et les droits civils dans les provinces? Pour répondre dans la négative, je n'ai qu'à citer le jugement du Conseil Privé dans le cas de *Russell vs la Reine, L. R. 7 A. P., 829* (Canada Temperance Act) cité et approuvé par la même Cour, dans le cas de *Hodge vs la Queen* (Ontario Liquor License Act). L'Acte de Tempérance du Canada a donné, par un vote populaire, le droit aux comtés de tout le Dominion de prohiber le trafic des liqueurs et a fait de la violation de l'acte une offense criminelle de la compétence du parlement du Dominion. Comme il a été soutenu que cette législation était une violation de la juridiction législative concernant la propriété et les droits civils, la remarque suivante a été faite en rendant le jugement :

"Des lois de cette nature, faites pour sauvegarder la santé, l'ordre et la morale publiques et qui soumettent ceux qui y contrevennent à une procédure criminelle et à une pénalité, concernent les préjudices publics plutôt que les droits civils. Elles sont d'une nature qui les soumet à l'autorité générale qu'a le parlement pour faire des lois pour l'ordre et le bon gouvernement du Canada et une relation directe avec la loi criminelle qui est une des classes de sujets énumérés, assignés exclusivement au parlement du Canada.

Peu de lois, s'il en est, pourraient être faites par le Parlement, pour la paix, l'ordre et le bon gouvernement du Canada, qui n'affecteraient pas de quelque manière incidente, la propriété et les droits civils; on ne pouvait pas avoir l'intention, quand on a assuré aux provinces une autorité législative exclusive sur le sujet de propriété et de droits civils, d'exclure le parlement de l'exercice de ce pouvoir général, chaque fois qu'une telle intervention incidente en résulterait. La nature et le caractère véritable de la législation dans le cas particulier en discussion, doivent être déterminés, afin de reconnaître exactement les classes de sujets auxquelles ils appartiennent réellement.

Quelle est donc la nature de la législature que nous avons devant nous? Nous avons vu que ce n'est pas une législature de police, dans tout sens dans lequel cette expression a été comprise jusqu'ici. Cependant, elle restreint la liberté quant à l'action et à la propriété. Elle avait pour but d'autoriser les conseils municipaux à faire une ordonnance défendant aux individus engagés dans le

commerce, de continuer à travailler après sept heures du soir les privant ainsi du droit constitutionnels élémentaires et les soumettant à une pénalité criminelle en cas de désobéissance. Le but de la loi, autant qu'on en peut juger par les preuves de la cause, était d'assurer du repos aux commis marchands; et pour empêcher les petits magasins tenus avec l'assistance du propriétaire et de sa famille d'obtenir un avantage en restant ouverts pendant que les autres étaient fermés, ces magasins encouraient une pénalité. Cette législation n'est-elle pas d'une nature simplement locale ou privée dans la province? Ce règlement a été promulgué uniquement pour la province, et bien entendu ne prétend pas avoir d'effet dans toute autre province. Pour juger de sa nature, nous ne devons pas prendre le règlement qui a été passé, mais nous devrions le considérer comme la législation la plus extravagante qui puisse avoir été couverte par lui. Tout "magasin" peut être fermé à sept heures du soir. Ce mot comprendrait, sans aucun doute, toute construction où il se fait un commerce, que ce soit un commerce de gros ou un commerce de détail. Il comprendrait les boulangeries et d'autres genres de commerce qui doivent rester ouverts la nuit. Mais cela n'est pas tout. Nous devons considérer le statut par rapport à la nature du pouvoir qu'il prétend exercer. Il est vrai qu'il ne prétend s'adresser qu'aux magasins; mais il assume le droit de contrôler les heures pendant lesquelles un commerce de gros ou de détail peut être fait dans la province de Québec.

Ce Statut n'aurait-il pas bien pu comprendre également les manufactures de toute description, les raffineries de sucre, les télégraphes et téléphones, le chargement et le déchargement des navires, le trafic des chemins de fer, les ponts, etc.? Il n'est pas difficile de voir comment le commerce serait affecté par une législation de ce genre, même pendant les heures mentionnées dans le présent statut. Mais si le droit de fixer des heures d'affaires existe dans la législation locale, il doit en découler le droit de fixer n'importe quelles heures que l'on voudra, et de détruire ainsi le commerce. Je sais que le droit de taxer a souvent été maintenu où le droit de prohiber était admis ne pas exister, bien que le droit de taxer puisse être exercé à un point tel qu'il amène une prohibition pratique. Mais dans ces cas, le droit de taxer était clair et il devait se concilier avec le droit de prohiber. Mais ici, la question se pose: Doit-on considérer comme ayant une nature simplement locale ou privée, un pouvoir qui ne dérive pas d'une transmission expresse, qui nécessairement affecte le commerce et pourrait être employé de manière à le détruire, particulièrement quand ce pouvoir ne s'appuie pas sur le maintien de la paix, de l'ordre ou du bon gouvernement? Je ne le pense pas.

Je ne désire pas qu'on comprenne que je dise que, parce que l'exercice du pouvoir permettant de fermer les maisons d'affaires à certaines heures affecterait le commerce et les affaires, qu'il est pour cela incompatible

avec l'autorité du parlement fédéral, pour régler le commerce et les affaires. Une telle opinion serait contre l'autorité aussi bien que contre la raison. Tout ce que je dis, c'est que lorsqu'un tel pouvoir ne dépend pas d'un pouvoir conféré spécialement à la législature, on ne peut pas admettre à la légère qu'il existe. Ainsi, dans le cas de *Hodge vs la Reine* (Ontario Liquor License Act) le commerce et les affaires ont été, sans nul doute, affectés incidemment. Cependant, l'acte d'Ontario a été maintenu. Leurs Seigneuries remarquant (9 App. Cases page 131): "Leurs Seigneuries considèrent que les pouvoirs destinés à être dévolus par l'acte en question, quand il s'agit de propriété, doivent faire des règlements de la nature de règlements de police ou municipaux, d'un caractère purement local, pour la bonne direction des tavernes, etc., licenciées pour la vente des liqueurs au détail et ces règlements sont calculés pour maintenir dans les municipalités la paix et le bonheur publics et pour réprimer l'ivresse, la conduite désordonnée et tapageuse. Comme tel, on ne peut pas dire qu'il intervienne dans la réglementation générale des affaires et du commerce, réglementation qui appartient au parlement du Dominion... La Législature semble être seule indiquée sur les sections 8, 15, 16 de la section 92

Je suis donc d'opinion que le statut en question n'étant pas fondé sur un pouvoir spécifique de la législation et affectant les affaires et le commerce, comme le fait a lieu, sans aucun doute, ne doit pas être considéré comme une chose d'intérêt simplement local et privé dans la province. Les remarques ci-dessus s'appliquent avec autant de force à l'acte de la sous-section 37 de la section 91 de l'acte B.N.A., comme contrevenant à la législation et donnant au parlement seul la juridiction sur les lois et les procédures criminelles. Dans le passage cité ci-dessus, du jugement du conseil privé dans le cas de *Russell vs. la Reine*, Leurs Seigneuries ont dit que les stipulations de l'Acte Scott imposant une amende et un emprisonnement (semblables à ceux du présent cas) pour violation de cet acte, étaient l'exercice d'un pouvoir accordé spécialement au parlement pour les sections mentionnées ci-dessus. Il n'est pas douteux que la législature puisse sanctionner sa législation par l'imposition d'une amende et d'un emprisonnement. Mais peut-elle dépasser les limites spécifiées de sa juridiction et déclarer qu'un acte qui était auparavant parfaitement légal et dans le droit est une offense criminelle, et maintenir son droit à agir ainsi sous le prétexte que sa mise en vigueur était limitée à la province de Québec? Je suis d'opinion que l'acte en question n'était pas de la compétence de la législation.

Supposant qu'il soit de la compétence de la législation, autorise-t-il le règlement qui est fondé sur lui? Nous avons déjà vu que le règlement doit être maintenu ou aboli avec le statut. Le statut prétend donner le pouvoir de passer un règlement pour la fermeture d'une ou de plusieurs catégories de magasins.

Geo. H. Hees, Son & Co.

FABRICANTS DE

Stores pour Chassis

(FAITS A LA MAIN ET A LA MACHINE)

en pièces, unis, "dadoed," garnis de franges,
de dentelles et d'insertions, montés sur
Rouleaux à Ressorts Hartshorn.

Poles de Rideaux

en bois ou laiton avec bouts, anneaux et
supports.

**Epingles de Draperies, Tirants de Stores,
Plaques d'Escaliers,
Anneaux Martingale Hautement Finis,
Etc., Etc.**

NOUS VENDONS NOS MARCHAN-
DISES A UN PRIX QUI PROCURE DE
GROS PROFITS AU DETAILLEUR

GEO. H. HEES, SON & CO.

LIMITED

52 Rue Bay, Toronto

SUCCURSALE A MONTREAL

No 20 Rue Ste-Hélène

Rideaux de
Dentelle.Rideaux
Bobbinet.Panneaux en
Dentelle
pour Portes.Housses pour
Meubles en
Etoffes diversesRideaux
Tapestry et
Chenille, et
Dessus de
Tables.Portières et
Draperies.Soieries et
Burlaps pour
Tentures.Peluches Soie
et Coton et
Stock général
de Fournitures
pour
Meubliers.

N. B.—Beau-
coup des
articles
ci-dessus
proviennent
de nos
métiers de
Valleyfield.

**N. B.—Nous
avons démé-
nagé dans
notre
nouveau
magasin,
No. 52
rue Bay.**

Il est clair que ce langage ne donne pas le pouvoir de fermer tous les magasins. Si on le jugeait à propos, on peut seulement répondre qu'on n'a qu'à employer un langage approprié, pour faire comprendre ce qu'elle voulait dire et je n'ai pas l'intention de détourner les mots de leur sens ordinaire pour arriver à une conclusion que je peux me figurer que la législation avait probablement en vue. Si donc la législation n'a pas voulu dire que tous les magasins devraient être fermés; si, par exemple, elle n'a pas voulu dire qu'un marchand de gros qui se retourne le soir avec un acheteur de campagne quittant la ville par un train de nuit et qui lui vend des marchandises, peut être envoyé en prison pour deux mois comme criminel, comment peut-on déterminer ce que la législation a voulu dire? Qui peut opposer à cela la ou les catégories en question? Sont ce les magasins de nouveautés, les épiceries, les quincailleries? des magasins dans une rue et non dans une autre rue; des magasins tenus par des Juifs, ou des Syriens ou des Chinois? N'y aurait-il pas plutôt une disposition à conclure que la législation n'a pas désigné de classe particulière de commerçants qui devrait être soumise à l'acte et il est clair que si le Conseil doit être restreint à l'autorité qui lui est conférée par le statut, il n'a aucune autorité du tout, et son règlement est nul.

Mais on dit que le statut était une délégation au conseil pour légiférer en la matière. Cela même ne peut pas être maintenu, par ce que la législation ne visait pas tous les magasins et n'a pas indiqué ceux qu'elle visait. La Cour ne peut pas déterminer si la législation avait l'intention de comprendre des classes de magasins ou tous les magasins que le règlement frappe. Toutefois, il est clair que la législation n'a pas légiféré dans le sens du règlement. Si le règlement est valide, c'est comme législation du conseil municipal agissant d'après une autorité qui lui a été accordée par la législation. On a beaucoup parlé dernièrement du pouvoir de la législation à déléguer ses pouvoirs par des lois. Je trouve un article dans Lefroy sur le pouvoir législatif au Canada, dans lequel le droit de la législation à déléguer le pouvoir de légiférer est représenté comme provenant de la décision du Conseil privé dans le cas de Hodgen vs. la Reine. Toutefois la proposition qui est en tête de l'article (No. 63) est beaucoup plus étroite et est d'accord avec le jugement du Conseil privé dans ce cas :

"63 — Dans le champ et dans les limites des sujets mentionnés dans la section 92 de l'Acte B. N. A., les législatures provinciales sont suprêmes et ont la même autorité que le Parlement Impérial ou que le Parlement du Dominion auraient dans des circonstances semblables, pour confier à une institution ou à un corps municipal de sa propre création, l'autorité de faire des règlements concernant les sujets spécifiés dans le décret ayant pour objet de mettre ce décret en vigueur." Il est possible que quelques remarques des juges en rendant le jugement soient susceptibles

d'être interprétées comme donnant à la législation le pouvoir général de déléguer ses fonctions à une autre Cour; mais le Conseil privé a dit et redit que le langage des membres de la Cour doit être interprété par rapport au cas en mains et ne peut pas s'appliquer à un cas reposant sur des faits différents.

La même question avait été portée auparavant devant le Conseil privé dans le cas de la Reine vs Burnh, 3 App. Cases 903. La question dans ce cas, concerne un statut qui autorisait le lieutenant gouverneur à décider si certaine législation devrait être ou n'être pas appliquée à un certain territoire et aussi à quelle époque elle devrait être mise en vigueur. Ce statut fut attaqué comme délégation de pouvoir législatif et cette manière de voir a été admise par la Cour inférieure. Leurs Seigneuries, en infirmant, dirent :

"Mais Leurs Seigneuries sont d'opinion que la doctrine de la majorité de la Cour est erronée et qu'elle s'appuie sur un point de vue faux des pouvoirs de la législation indienne. La législation indienne a des pouvoirs expressément limités par l'acte du parlement impérial qui l'a créée et, bien entendu, elle ne peut rien faire au delà des limites qui circonscrivent ses pouvoirs, mais quand elle agit dans ces limites, ce n'est pas, dans quelque sens qu'on le prenne, un agent ou un délégué du parlement impérial, mais elle est et a été créée pour avoir des pleins pouvoirs de législation aussi étendus et de la même nature que ceux du parlement lui-même (ce qui est précisément identique à ce que la même Cour avait dit de notre législation dans le cas de Hodgen vs la Reine.)

..... Leurs Seigneuries conviennent que le gouvernement général en Conseil (la législation indienne) ne pouvait, par aucune sorte de loi créer dans l'Inde un nouveau pouvoir législatif et créer dans l'Inde une autorité législative générale et en armer un nouveau pouvoir législatif qui n'était ni créé ni autorisé par l'acte du Conseil. Rien de ce genre, d'après l'opinion de Leurs Seigneuries, n'a été fait ou n'a été tenté dans le présent cas. Ce qui a été fait est ceci : Le gouvernement général en conseil a résolu au cours ordinaire de la législation, d'enlever à la juridiction des Cours et offices ordinaires un district particulier et de le placer sous la juridiction de nouvelles Cours ou offices, à nommer par le lieutenant gouverneur du Bengale et devant être responsables envers lui; laissant au lieutenant gouverneur le soin de dire à quel moment ce changement devrait avoir lieu et lui permettant aussi, non pas de faire les lois qui lui plairaient pour ce district ou pour un autre, mais d'appliquer par notification publique, à ce district d'autres lois qui déjà étaient, ou auraient pu être mises en force, de temps à autre par une autorité législative appropriée, dans les autres territoires soumis à son gouvernement."..... Leurs Seigneuries pensent qu'il est fallacieux de parler des pouvoirs ainsi conférés au lieutenant gouverneur

(si grands qu'ils soient, sans aucun doute) comme si, lorsqu'ils sont exercés, l'efficacité des actes faits doublerait ces pouvoirs, et serait due à tout autre autorité législative que celle du gouvernement général en conseil.

L'effet de ces deux décisions est que ce n'est pas une délégation de pouvoirs législatifs, quand les lois ont été promulguées, qui peut laisser les détails de l'administration de ces lois et de l'organisation des rouages fonctionnant dans ce but, à un corps municipal et qu'une législation à la compétence nécessaire pour passer une loi qui sera mise en vigueur conditionnellement, cela dépend de l'action d'une cour ou d'une personne autorisée à exercer son pouvoir discrétionnaire.

Mais combien différent est le cas actuel. Notre législation n'a jamais déclaré qu'il convenait que toutes les maisons d'affaires ou une quelconque d'entre elles devraient être fermées à certaines heures de la journée. Si le statut a quelque signification, il veut dire que les conseils municipaux devront considérer s'il est nécessaire d'avoir une loi et, s'ils se décident dans l'affirmative, ils peuvent passer un règlement et organiser son exécution. D'où viendra l'efficacité de cette loi? . . . Ce ne sera certainement pas de la législation. Celle-ci n'a jamais rien décidé à ce sujet. C'est purement et simplement les conseils municipaux qui ont été invités à faire une loi criminelle. Aucune autorité n'a soutenu que la législation puisse faire cela et mon opinion est qu'elle ne le peut pas.

Supposons pour un moment que le règlement puisse s'appuyer sur la section 140 de la charte, comme règlement de police. On a toujours soutenu que les Cours peuvent exercer une surveillance raisonnable sur l'action des municipalités. J'admets qu'une Cour dans ce pays n'a aucun droit à mettre en question la sagesse et la justice d'une action législative, mais cela ne s'applique pas complètement à l'action municipale qui est grandement administrative. Les Cours d'Angleterre, plus fréquemment encore celles des États-Unis et souvent celles du Canada ont aboli des ordonnances municipales, comme déraisonnables et injustes.

Une considération de la preuve dans cette cause ne laisse aucun doute qu'il n'y avait pas de motif ou de raison justes pour passer le règlement en question; que c'était un empiètement, sans aucune justification, sur la liberté individuelle; que ce règlement était injuste et tyrannique dans son exécution; que, comme il a été dit par le juge Robinson, de la Cour Suprême des États-Unis, dans un cas dont nous avons parlé plus haut, comme ce règlement n'avait pour objet ni la conservation de la santé publique, de la morale, de la sûreté ou du bien être, mais était seulement un empiètement sur la liberté individuelle, sous prétexte de réglementer le commerce, c'est un règlement que les Cours doivent annuler comme non-justifié.

Le statut a été déclaré *ultra vires*; le règlement annulé et la défenderesse condamnée à payer les frais.

Debenhams (CANADA) Limited

Nos voyageurs sont en route avec leurs échantillons pour le printemps. . . .

Nous nous félicitons de posséder les marchandises du plus beau choix qu'il soit possible d'offrir dans nos lignes.

Étant données les conditions spéciales dans lesquelles nous pouvons faire nos achats, nos lignes sont

Exclusives.

Voyez nos échantillons avant de placer vos commandes.

Les ordres sont exécutés intégralement.

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED.

OTTAWA,
111, rue Sparks.

QUEBEC,
43½, rue St-Joseph.

HALIFAX,
70, rue Granville.

18, rue Ste-Hélène, Montréal.



Du velours Gobelins bleu foncé est employé pour cet énorme chapeau champignon. La calotte, très élevée, est de la forme tourmaline et la plume d'autruche est d'une teinte bleue exquise, qui se dégrade, de l'extrémité des barbes jusqu'à la tige, du noir au bleu.

Le modèle exquis ci-dessus a, pour fondation, une forme en broche et en net; ce chapeau, modérément grand, est de forme champignon. Le bord est fait de deux pièces de velours, coupées suivant la forme, avec bords rentrés et fixés à la forme. La calotte est drapée d'une largeur de velours et est plus élevée à gauche. Le bandeau est large à gauche et rempli de malines plissées, une magnifique plume fixée à droite et en avant, retombe en arrière, à gauche et est attachée au moyen d'une belle boucle en pierre du Rhin. Ce modèle est fait en velours bleu Gobelins, avec plume bleue et noire, et de la malines noire sur le bandeau. Le bord a une largeur de 3½ pouces et la calotte, faite d'un morceau circulaire de net, a un diamètre de 18 pouces. Le bandeau s'étend sur tout le tour de la tête.

Le bord de la passe est fini d'une manière nouvelle et populaire. La broche est arrangée en un rempli étroit, près du bord; ce rempli est fait au moyen de piqûres très fines. Près du bord, ½ pouce de velours est tiré et étendu par-dessus la forme, à laquelle il est fixé. Le devant est piqué invisible.

Dimensions: Bords, 3½ pouces. Calotte, côté gauche, 6 pouces. Calotte, côté droit, 3 pouces. Bandeau, côté droit, 1¼ pouce. Bandeau, côté gauche, 2½ pces.

Chapeau exquis, noir et argent, avec plumes d'autruche blanches non frisées.

Ce chapeau est fait de velours placé uniformément sur la passe et drapé autour de la calotte basse, genre tourmaline. Du tulle et de la gaze argentée sont employés pour le bord, qui est beaucoup plus large à gauche qu'à droite. Trois plumes d'autruche non frisées, de 18 pouces, sont montées en avant, sur le côté gauche, et suivent, en s'élevant, la ligne de la passe, exagérant la hauteur de la forme. Elles sont maintenues par un gros cabochon formé d'argent et de perles, placé sur festons de lourd ruban blanc. Ce ruban apparaît de nouveau en boucles irrégulières sur le bandeau. De la malines garnit l'arrière du chapeau.

Dimensions: Bord en avant, 3¼ pouces. Bord en arrière, 4½ pouces. Bord de droite, 3½ pouces. Bord de gauche, 4½ pouces. Bandeau, côté gauche, 7 pouce. Bandeau, côté droit, 2½ pouces. Tour de tête, 18 pouces.



Chapeau de grandeur moyenne, en velours, monté sur bandeau élevé, rempli de ruban et de malines. Garnitures: plumes d'autruche blanches non frisées, ruban en tissu d'argent et boucle antique.

Commerce des Fetes

Tapis, Prélarts, Rideaux
 ——— à la paire, ———
 Nets pour Rideaux, Portières
 et autres fournitures de
 Maisons
 Marchandises de Fantaisie,
 Foulards, Cravates, Gants
 et autres articles de mercerie.

Que vous fassiez vos commandes par l'intermédiaire de nos voyageurs ou par la malle, vous pouvez être assurés qu'elles recevront la même attention que si vous venez vous-mêmes à nos magasins



Nos Prix vous assurent une forte marge de Profits. s s

Bureau a Ottawa:
 111 Rue Sparks.

P. E. Bissonnette.

Bureau a Quebec:
 70 Rue St-Joseph.

J. A. BLAGDON.

A. RACINE & CIE, ... 340 a 342 ...
 Rue St-Paul,
 MONTREAL



Grand chapeau en feutre, forme champignon, couleur gris bleu, avec calotte basse en velours brun. Plume blondine, prise par un noeud de ruban peint. Bandeau avec cache-peigne en malines brune.

La forme du modèle ci-dessus est en feutre et ses bords sont maintenus au moyen de broche.

Le corps du chapeau est monté sur un bandeau faisant tout le tour du chapeau, qui le relève à une hauteur considérable du côté gauche. La broche recouverte de soie, est maintenue au moyen d'une piqure à la passe; cette piqure est à $\frac{1}{2}$ pouce environ du bord de la passe et celle-ci est échancrée légèrement en avant et à gauche; le bord retombe franchement en arrière.

Un bandeau faisant tout le tour relève la forme d'une manière prononcée, à gauche. Un bouillonné de malines garnit le bandeau à gauche et est drapé tout autour. Le chapeau est garni d'une plume blondine longue et gracieuse, laquelle, tressée avec du velours, forme sa seule ornementation. La calotte a une hauteur de 4 pouces et est de la forme d'ordinaire des calottes en feutre. Le bandeau est élevé de $\frac{3}{4}$ pouce à droite, et de 2 $\frac{1}{2}$ pouces à gauche.

Ce magnifique modèle est fait de velours placé sur une forme de grandeur moyenne et ayant une calotte télescope, en feutre foncé. La forme est élevée du côté gauche et retombe en arrière. Un bandeau faisant tout le tour de la tête, et qui s'élargit à gauche est placé à peu près sur le tour de tête. La passe est bordée d'un biais étiré pour l'ajuster, et est finie par un tuyauté de velours piqué sur de la cordelette. Une rosette en velours panne, avec bord cordé, est fixée en son centre par une rosette régalia, plus petite, en braid de fantaisie et par un ornement. Une touffe de plumes d'autruche non frisées part du côté gauche du chapeau, sur lequel elle est maintenue au moyen d'une rosette.

Les bords sont plus larges sur le côté et en arrière qu'en avant.

Le bandeau est couvert de malines plissée. Ce modèle a été fait en velours taupe, mais toute bonne nuance paraîtra bien en ce genre.

Dimensions: Tour de tête, 18 pouces. Bord en avant, 3 pouces. Bord en arrière, 4 $\frac{1}{2}$ pouces. Bord à droite, 3 $\frac{1}{2}$ pouces. Bord à gauche, 4 pouces. Longueur de la calotte, 7 $\frac{1}{2}$ pouces. Longueur de la calotte, 6 $\frac{1}{4}$ pouces. Largeur de la calotte, 6 $\frac{1}{4}$ pouces. Bandeau à droite, $\frac{1}{2}$ pouce. Bandeau à gauche, 2 $\frac{1}{2}$ pouces.



Chapeau charmant en feutre et velours gorge-de-pigeon, avec calotte télescope en feutre. La garniture, placée sur le côté et en avant, consiste en plumes blondines et en un chou de velours, maintenu en son centre par une boucle de perles.

TAPIS

Les Lignes que nous avons Achetées pour le
PRINTEMPS 1907
 sont aussi Etendues qu'elles sont Excellentes.

Les échantillons seront montrés dans quelques jours, et nous sommes convaincus que, après un examen de ce que nous avons à offrir, votre opinion vérifiera nos prétentions, quant à la variété de l'assortiment, l'excellence de la qualité et l'honnêteté de valeur.

Wiltons	Axminsters	Bruxelles
Tapestries	Carrés	Mats
Prelarts	Mattings	Draperies d'Art

Chinois et
Japonais

RIDEAUX ET FOURNITURES DE MAISON.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg

Montréal

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver

ETUDE SUR LES TARIFS RES POSTES, TELEGRAPHES ET TELEPHONES

Nous reproduisons ci-dessous une étude de M. A. H. Hardy, lue devant la Chambre de Commerce du District de Montréal. Nous sommes certains que nos lecteurs la trouveront intéressante autant par les renseignements qu'elle contient que par les conclusions qu'elle comporte. Monsieur le Président, Messieurs,

Avec la permission de notre président, je viens tel faire quelques suggestions qui pourraient être utiles dans notre service postal intérieur. Dans mes voyages fréquents à travers l'Europe j'ai étudié un peu partout le système postal, surtout en ce qui concerne le service intérieur, et il me semble maintenant que notre pays est assez avancé pour adopter quelques-uns des moyens en usage là-bas; pour la plus grande commodité du commerce, de l'industrie et du public en général. Je vous donne tel des détails, avec commentaires, qui pourraient vous intéresser et je serais content si les membres de notre Chambre voudraient bien discuter les réformes que je suggère. Puisque nous avons un ministre Canadien-Français dans ce département des postes, je suis convaincu qu'il serait content de recevoir des conseils de notre Chambre. Remarquez bien que je ne parlerai que du service intérieur.

Je commence par les "LÉTTRES".

TARIF AU CANADA.—2c. par once ou fraction d'once.

TARIF EN ANGLETERRE.—Jusqu'à 4 oz. 1d. ou environ 2c. et au-dessus 1d. ou environ 1c. par fraction de 2 oz. Lettres postées en retard ou après l'heure indiquée dans l'indicateur des postes, ou 5 minutes avant l'expédition des sacs de maille: 1/2d. ou environ 1c. extra. Par exemple, dans un des principaux bureaux de Londres, St-Martin-le-Grand, où les boîtes à lettres pour les mailles du soir sont fermées à 6 heures, il peut être posté jusqu'à 7 1/2 heures dans une boîte particulière marquée "Late Letters" pour les mêmes mailles, toute lettre affranchie d'un timbre additionnel de 1/2d. ou 1c.

Il me semble que le Gouvernement devrait adopter le même tarif pour lettres, et pour la commodité du commerce et du public adopter aussi dans les grands centres le système de lettres en retard au même tarif que l'Angleterre.

MANDATS DE POSTES.

TARIF AU CANADA:

\$ 50 et au-dessus	5c
25.00	10c
10.00	20c
5.00	30c
2.50	40c
1.00	50c
50c	60c
25c	70c
10c	80c
5c	90c
25c	1.00
1.00	1.10
2.00	1.20
5.00	1.30
10.00	1.40
25.00	1.50
50.00	1.60
100.00	1.70
200.00	1.80
500.00	1.90
1000.00	2.00

\$100.00 maximum d'un mandat payable au Canada.

TARIF EN ANGLETERRE:

41 ou environ \$3.00 et au-dessus	4c
20.00	5c
10.00	6c
5.00	7c
2.50	8c
1.00	9c
50c	10c
25c	11c
10c	12c
5c	13c
25c	14c
1.00	15c
2.00	16c
5.00	17c
10.00	18c
25.00	19c
50.00	20c

TISSUS ET NOUVEAUTES

40 ou environ \$200 maximum d'un mandat payable en Angleterre. Au lieu de donner ces commissions aux Banques ou aux Compagnies d'express notre Gouvernement devrait réduire le tarif et adopter le système Anglais. Le Gouvernement devrait en même temps faire de la réclame et accoutumer graduellement le public à se servir de mandats de poste au lieu de payer les commissions aux Banques ou aux Compagnies d'Express.

COLIS POSTAUX.

C'est surtout sur cette partie que j'insiste le plus car j'y vois de grands avantages pour le commerce et le public, et de gros bénéfices pour le Gouvernement. Je ne vois pas pourquoi les Compagnies d'Express et de transport auraient le privilège de se créer des revenus qui appartiennent au Gouvernement, département des postes. Les détails que je vous donne vont vous convaincre.

TARIF AU CANADA.

1c. par oz. ou fraction d'once.

Dimensions:—La limite du poids est de 5 lbs et le maximum des dimensions est de 30 pouces en longueur et de 1 pied en largeur et en épaisseur; mais la longueur et la circonférence combinées d'aucun paquet ne peuvent excéder 6 pieds.

TARIF EN ANGLETERRE:

1 lb et au-dessous	3d	ou environ	6c
1 lb. jusqu'à 2 lb	4d	"	8c
2 lb. "	5d	"	10c
3 lb. "	6d	"	12c
4 lb. "	7d	"	14c
5 lb. "	8d	"	16c
6 lb. "	9d	"	18c
7 lb. "	10d	"	20c
8 lb. "	11d	"	22c
9 lb. "	12d	"	24c

La limite du poids est de 11 lbs et le maximum des dimensions est de 3 pieds 6 pouces en longueur, et la longueur et la circonférence combinées d'aucun paquet ne peuvent excéder 6 pieds.

TARIF EN FRANCE:

Jusqu'à 5 kilogrammes livrable en gare.	
(de kilogramme pèse un peu plus que 2 1/2 lbs)	
à domicile 85	15c
à domicile 1.15	16c
5 kilo. jusqu'à 5 kilo. en gare 80 cent mes	16c
5 kilo. jusqu'à 10 kilo. en gare 1.25	21c
à domicile 1.50	25c
à domicile 1.50	3c
Le maximum du poids p. ut atteindre 10 kilos.	

DIMENSIONS, VOLUME.

Aucune condition de volume ou de dimension n'est exigée pour les colis jusqu'à 5 kilos, circulant à l'intérieur. Les colis de 5 à 10 kilos, ne peuvent excéder la dimension de 1 mètre 50 sur une face quelconque.

COLIS ENCOMBRANTS.

Il peut être accepté des colis encombrants moyennant une taxe additionnelle de 50 p. c. en sus du tarif ordinaire [non compris le droit de timbre]. Sont admis comme non-encombrants les colis qui ne dépassent pas 1 mètre en longueur et 20 centimètres en largeur ou épaisseur et

qui renferment des parapluies, cartes, plans ou objets similaires. Sont considérés comme colis encombrants les colis dépassant 1 mètre 50 dans un sens quelconque et qui par leur forme ne se prêtent pas facilement au chargement avec d'autres colis; ceux qui sont volumineux ou qui demandent des précautions spéciales telles que: plantes et arbustes en panier, cages vides, boîtes à cigares vides en fardeau, cartons et boîtes à chapeaux, meubles, rouets, vélocipèdes, boîtes renfermant des abeilles, etc.

DECLARATION DE VALEUR.

Il peut être accepté des colis avec déclaration de valeur jusqu'à la limite de 500 francs [8100]. Les colis sans valeur déclarée ne peuvent contenir ni espèces monnayées, ni matières d'or et d'argent, ni autres effets précieux. Le droit supplémentaire d'assurance à percevoir pour la déclaration de valeur est uniformément de 10 centimes jusqu'à 500 francs.

REMBOURSEMENT.

Les colis postaux peuvent être grevés de remboursement jusqu'à 500 francs. Tarif 60 centimes [12c.] [y compris le droit de timbre de 10 centimes] si le montant du remboursement doit être payé en gare ou au bureau et de 85 centimes [17c.] s'il doit être payé à domicile.

TARIF EN SUISSE:

Jusqu'à 1/2 kilogram.	15 centimes	ou environ	3c
" 2 1/2 "	25 "	"	5c
" 4 "	40 "	"	8c
" 6 "	70 "	"	14c
" 10 "	1.00	"	2c
" 20 "	1.50	"	3c

Pour les colis au-dessus de 20 kilos, il y a un tarif spécial selon la distance et le poids.

TARIF EN ALLEMAGNE

En Allemagne le tarif est basé sur la distance et divisé en 6 zones. Comme notre pays est grand en étendue un tarif calculé d'après la distance serait peut-être le plus pratique, voici:

Zone I, distance jusqu'à 10 milles. Jusqu'à 5 kilos 25 pfgr ou environ 6c. De 5 à 6 kilos 30 pfgr ou environ 7 1/2c. et ainsi de suite avec une augmentation de 5 pfgr ou environ 1 1/4c par kilogr ou fraction de kilo jusqu'à 25 kilos dont le tarif est de 1.25 ou 31c.

Zone II. Jusqu'à 20 milles. Jusqu'à 5 kilos 50 pfgr. ou environ 12 1/2c.

Augmentation de 10 pfgr. ou environ 2 1/2c par kilo ou fraction de kilo jusqu'à 25 kilos 2.50 ou 62c.

Zone III. Jusqu'à 50 milles. Jusqu'à 5 kilos 50 pfgr. ou environ 12 1/2c avec augmentation de 20 pfgr. ou 5c par kilo ou fraction de kilo. Jusqu'à 25 kilos, 4.50 ou \$1.12.

Zone IV. Jusqu'à 100 milles. Jusqu'à 5 kilos 50 pfgr. ou environ



De Nouveaux Echantillons d'Articles de Modes

POUR LE

PRINTEMPS 1907

Sont Offerts Maintenant

PAR

S. F. McKinnon & Co., Limited.



Nos voyageurs sont maintenant en route avec le meilleur assortiment d'Echantillons pour le printemps qui ait jamais été offert au Canada.

Notre Département des Chapeaux était remarqué, la saison dernière, comme offrant le meilleur choix à Montréal, quant aux formes et aux couleurs. Notre renouvellement dans ce département a été considérable. Notre Stock pour le Printemps sera encore meilleur; les chapeaux de Paille, les formes basses Flop et Leghorn seront beaucoup portés.

Nous avons placé de bonne heure des commandes très fortes pour ces marchandises et nous les avons obtenues à de bas prix. Aucune modiste de premier ordre ne devrait acheter un chapeau sans avoir vu d'abord notre assortiment.

Les Plumes couteau et les Chiffons vont être employés plus que jamais dans toutes les nouvelles nuances charmantes. Nous offrons toutes les couleurs dans ces lignes.



Notre Stock de Rubans sera très important, comme d'habitude et comprendra toutes les dernières nouveautés pour la saison prochaine.

Voyez nos échantillons et vous nous donnerez votre commande de rubans.

Notre Stock pour la saison actuelle est encore bien assorti.

Envoyez vos ordres par lettre au numéro

87 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.

Il en sera pris bien soin.

121-2c avec augmentation de 30 pfg. ou 1-2c par kilo ou fraction de kilo.

Jusqu'à 25 kilos, 6.50 ou \$1.62.

Zone V. Jusqu'à 100 milles.

Jusqu'à 5 kilos 50 pfg. ou environ

12 1-2c avec augmentation de 40 pfg. ou 10c par kilo ou fraction de kilo.

Jusqu'à 25 kilos 8.50 ou \$2.12.

Zone VI. Toute distance au-dessus de 150 milles.

Jusqu'à 5 kilos 50 pfg. ou environ

12 1-2c avec augmentation de 50 pfg. ou environ 12 1-2c par kilo ou fraction de kilo.

Jusqu'à 25 kilos 10.50 ou \$2.62.

Afin de vous montrer que notre système est défectueux, je dois vous dire que nous pouvons envoyer en Angleterre et plusieurs autres pays de l'Europe des colis postaux jusqu'à 11 lbs avec un tarif moins élevé que notre tarif pour l'intérieur.

Exemple: le tarif pour colis postaux du Canada à l'Angleterre est comme suit:

	Anglet.	Canada
1 lb	16c	16c
2 lb	28c	32c
3 lb	40c	48c
4 lb	52c	64c
5 lb	64c	80c
6 lb	76c	96c
7 lb	88c	1.12c
8 lb	1.00	1.28c
9 lb	1.12c	1.44c
10 lb	1.24c	1.60c
11 lb	1.36c	1.76c

si la limite du poids était augmentée au Canada le tarif actuel serait

Ainsi vous voyez, Messieurs, qu'il y a de quoi étudier dans ce département des postes et que des réformes sont nécessaires. Je dois vous dire que dans les pays nommés les recettes sont considérables.

TELEGRAPHIE ET TELEPHONE

Comme il est bien probable qu'avant plusieurs années le Gouvernement [département des postes] aura le contrôle du Télégraphe et du Téléphone pour l'intérieur, je me permets de vous donner ici le tarif pour les deux en Angleterre et en France et vous verrez quel avantage il y aurait pour tout le monde.

Télégraphe sous le contrôle du Gouvernement.

TARIF EN ANGLETERRE

6d ou environ 12c pour les douze premiers mots en y comptant l'adresse et la signature et 1-2d ou 1c pour chaque mot additionnel—affranchi avec timbres de poste.—Toute personne peut faire enregistrer un nom abrégé "Telegraphic address" ou adresse arbitraire en payant £1.10 ou environ \$5.25 par année. Toute adresse devant comprendre le nom choisi et aussi le nom de l'endroit.

TARIF EN FRANCE

5 centimes ou environ 1c par mot. Pas moins de 50 centimes ou environ 10c par dépêche quelle que soit la destination.

Téléphone sous le contrôle du Gouvernement.

TARIF EN ANGLETERRE:

Jusqu'à 25 milles	3d.	ou environ 6c
" 50 "	6d.	" 12c
" 75 "	9d.	" 18c
" 100 "	1—	" 25c

et 6d ou 12cts extra par 40 milles ou fraction de 40 milles.

La limite de la conversation est de 3 minutes, mais en payant le double on peut prolonger la conversation jusqu'à 6 minutes.

TARIF EN FRANCE

Dans l'intérieur de Paris:—
Conversations; 15 centimes ou environ 3c par unité de 3 minutes.

Messages; 50 centimes ou environ 10c par unité de 3 minutes. Avec un centre téléphonique de la Seine:—

Conversations; 25 centimes ou environ 5c par unité de 3 minutes.

Messages; 50 centimes ou environ 10c par unité de 3 minutes.

Le tarif en dehors variant de 40 centimes ou environ 8c jusqu'à 2.50 ou environ 50c selon la distance.

Vous voyez de suite que le public et le Gouvernement bénéficieraient largement si ce système de télégraphe et de téléphone était adopté ici sous le contrôle du Gouvernement.

Monsieur le Président, Messieurs, si les réformes suggérées ici étaient adoptées il est bien sûr que le commerce, l'industrie et le public en général en bénéficieraient largement et le Gouvernement se créerait des revenus considérables qui passeraient entre les mains de quelques particuliers ou compagnies. Comme je l'ai dit au commencement j'aimerais que notre chambre s'occupât de ces questions ou réformes et qu'elle fasse part de ses délibérations au Ministre des postes.

Avant de terminer je vous donne lecture de deux règlements du département des postes du Canada concernant les améliorations et changements:

Règlement 257:—Le service postal, par sa nature, est constamment susceptible d'améliorations et de développement. Le public en peut rendre le fonctionnement plus efficace en envoyant au Ministre des Postes des renseignements concis et exacts au sujet des arrangements défectueux. Il faut toutefois se rappeler que dans un système aussi étendu et aussi compliqué que celui du service des postes, les changements ne doivent être effectués qu'avec beaucoup de précaution et qu'après mûr examen.

Règlement 258:—Il faut généralement du temps pour effectuer des changements importants, car même après que la nécessité en a été reconnue il peut y avoir d'anciens contrats dont il faut que le département se débarrasse — ce qui ne peut se faire qu'après avis aux entré-

preneurs, ou que des soumissions pour de nouvelles entreprises ont été demandées par annonces publiques — avant que la décision puisse avoir des résultats pratiques.

Je vous remercie, Messieurs, pour la bonne attention que vous m'avez prêté.

A. H. Hardy.

Oct. 3 '06.

L'EFFET PARALYSANT DU CREDIT

Quand le marchand-détailleur se rend compte qu'en faisant crédit, il prête de l'argent, c'est un homme en arreté.

On peut ajouter à cette maxime la suivante: quand l'acheteur comprend parfaitement que l'obtention du crédit est un emprunt d'argent à des taux d'intérêt ruineux, il est dans le droit chemin pour échapper aux embarras d'argent.

La science de l'économie politique comprend une partie qui traite des ventes à crédit d'une manière scientifique, ou plutôt, en temps qu'elles sont effectuées suivant la loi de l'économie. Le sujet n'est pas simple et n'offre certainement pas beaucoup d'intérêt au lecteur en général; mais il contient une certaine partie si claire que tout le monde peut la lire. Cette partie intéresse chacun de nous — c'est celle qui concerne l'obtention de marchandises à crédit des détailliers qui nous fournissent ce qui nous est nécessaire journalièrement. Etudions un peu cette question tant au point de vue de sa nature que de sa mise en pratique.

Le système qu'on appelle autrefois "trust" est connu généralement maintenant sous le nom de "crédit". Toutefois, dans le cas qui nous occupe, les deux mots ont la même signification et indiquent que le marchand a confiance que les marchandises livrées à une autre personne seront payées à quelque époque future; ainsi la personne en qui le marchand met sa confiance est créditée d'intentions honnêtes. L'honnêteté et l'honneur de l'acheteur sont donc supposés former la base de la transaction entière. Il est évident que, dans un marché de cette sorte, il doit y avoir deux parties, celle qui vend et celle qui achète, et qu'entre les deux existe, ou devrait exister, un agrément bien établi, quant à l'époque exacte où le paiement devra être fait. Jusque là, la transaction est juste et honorable et par conséquent à l'abri des reproches; mais malheureusement la fragilité humaine entre souvent en jeu et vient tout gâter. Le vendeur ou l'acheteur, ou tous les deux peuvent être influencés par une avidité déloyale ou la fourberie et ce qui, maintenu dans les limites convenues, aurait pu être une transaction profitant aux deux parties concernées, tourne souvent en une tromperie et un piège. Il s'en suit une haine réciproque, des invectives, des récrimi-

Attirez la Clientèle de Noël

en lui offrant la cravate "D'ORSAY," dans notre dernière spécialité pour Noël, la BOITE "HOLLY."

La cravate "D'ORSAY"—la meilleure forme offerte à présent où que ce soit—est faite dans une variété de soieries et de couleurs; elle se détaille de 75c. à \$2.50 chaque, y compris la BOITE "HOLLY."



La BOITE "HOLLY" est en imitation de cuir blanc, avec une guirlande de houblon en rouge et vert. Elle est faite dans les quatre grandeurs suivantes :

13 pcs de long, sur 2½ pcs de large

13 " " " " 2½ " " "

13 " " " " 3 " " "

75c. la douzaine

10½ pcs de long, sur 6½ pcs de large

\$1.00 la douzaine

Effet produit par la cravate "D'ORSAY," le nœud fait,

Dans Notre Boite "Holly"

La plus grande des dimensions ci-dessus est destinée pour les Cravates à Bouts Flottants, les "Puff" ou "Muffler," la cravate y étant maintenue par des rubans doubles en satin.

Pour plus amples renseignements, voir la réclame, page, 32.

Featherbone Novelty Co., Limited

Bureau de Montreal
Edifice Imperial Bank

Toronto

Bureau de Winnipeg
Edifice Hammond

Fabricants des Echarpes de Reid pour Hommes

nations, on en arrive aux injures et cette malheureuse affaire dégénère en une querelle honteuse et disgracieuse.

Personne n'essaiera de nier que le privilège de pouvoir acheter à crédit des marchandises en petite quantité est souvent très commode; on n'apprécie la vraie valeur de ce privilège que lorsqu'il est supprimé. Mais comme les privilèges sont souvent supposés être compensés par des avantages, le marchand a droit raisonnablement à une légère augmentation du prix de ses marchandises pour être privé pendant un certain temps de l'usage de son argent. Ceci est bien connu de presque tout le monde et, cependant, combien de fois n'arrive-t-il pas qu'une personne n'ayant pas réglé un compte, pour une année entière par exemple, parle de son fournisseur en termes peu convenables, en voyant que les marchandises qu'elle a achetées sont marquées à des prix plus élevés de quelques cents que ceux qu'elle aurait payés comptant.

Pourquoi, alors, les gens ne règlent-ils par leurs comptes? Une des principales raisons, croyons-nous, est la négligence. On ne veut pas être ennuyé, on n'a pas le temps d'examiner le compte, on le fera sûrement la semaine prochaine, le mois prochain, mais pas maintenant. Le compte court indéfiniment; à la fin, le total commence à prendre des proportions telles que le marchand soupçonne quelque chose d'irrégulier quelque part. De là l'idée qui a cours que tout marchand est nécessairement un filon, quand au contraire les marchands forment une catégorie d'hommes d'une stricte intégrité, d'un honneur irréprochable.

Il existe une autre classe de débiteurs bien connue de tous les commerçants; ce sont ces débiteurs, qui ne sont pas pauvres, pas stupides, pas absolument malhonnêtes, qui ont peut-être une belle maison, de beaux vêtements, dont toute l'apparence extérieure peut être des plus respectables; mais leur compte est là depuis plus d'un an et ils ne veulent pas payer, ils ne veulent pas régler.

Plus le marchand envoie son compte régulièrement chaque mois, plus il se butte à un silence obstiné, et, si la moindre erreur s'est glissée dans un compte, le débiteur s'écrie: "Je ne paierai pas cela, mon compte est incorrect". Pendant ce temps le marchand, faute d'argent sonnante, ne peut faire face à ses échéances, mais qu'importe au débiteur? Il se tirera d'affaire là où le marchand échouera.

Maintenant, un conseil à l'acheteur inconsidéré—c'est-à-dire à la pauvre cliente qui ne réfléchit pas et qui demande un crédit temporaire. La personne a d'excellentes intentions et la volonté de payer ce qu'elle doit jusqu'au dernier sou. Mais elle est de celles qui inconsciemment

poussent les marchands à agir contre leurs intérêts.

Sachant que l'argent de cette personne est sûr, le marchand la flatte d'une voix mielleuse et la pousse à acheter beaucoup plus qu'elle ne le voudrait parce que "c'est à si bon marché". En temps voulu le compte est envoyé à la maison de la cliente, dont le mari est déçu, le secret est gardé jusqu'à ce que la crise se produise, et la paix du ménage est rompue. Vous pouvez dire que tout cela est trivial et frivole; peut-être, mais ce n'en est pas moins vrai.

A propos de trivialités, il ne faut pas oublier que la vie est grandement composée de ces soi-disant petites choses. Ce n'est pas une chose de peu d'importance, toutefois, pour une personne pauvre de contracter une forte dette envers un fournisseur; ce n'est pas une chose de peu d'importance pour une personne à l'aide de priver son fournisseur de ce qui lui est dû.

L'honneur et l'honnêteté sont des choses qui existent et ces deux qualités sont réunies chez tout homme droit; mais quand un homme est entièrement dépourvu de la première qualité, rien ne peut l'empêcher de devenir un membre gênant pour la société.

Voici trois bonnes petites règles dont l'observation épargne beaucoup d'ennuis, d'anxiété et de regret:

1. N'achetez que ce qui est nécessaire.
2. Achetez les articles les meilleurs dans leur genre.
3. Payez comptant tout ce que vous achetez.—[Geo. Bowker dans "Commercial".]

Greenshields Limited

Les divers départements de la maison Greenshields Limited, Montréal, offrent une grande activité, les ordres sont forts et les voyageurs rapportent que les conditions sont satisfaisantes dans tout le Dominion; ils sont enthousiastes au sujet de leurs belles lignes d'échantillons.

Dans le département des articles tricôtés, il y a une grande activité et on exprime quelque crainte qu'il n'y ait un déficit dans les articles de bonneterie. Les golfers ont fait un bond dernièrement et la ligne que la maison a en stock se vend très rapidement. Il est difficile de renouveler les commandes dans la bonneterie et on s'attend à des hausses de prix avant longtemps. Il se produit une demande croissante pour les dentelles en guipure et le stock de la maison est exceptionnellement beau. Pour le commerce, MM. Greenshields, Limited, ont un bel assortiment de nouveaux dessins dans les fameuses dentelles Valenciennes et dans les dentelles en filet.

Les prix des broderies avanceront considérablement. La maison fait des affaires énormes en mouchoirs Excelda.

Dans le département des confections il y a un beau stock de peignoirs, de jupons et de jupes de dessus, pour dames. La maison a une belle ligne de friezes et de Vicuna qui sont les meilleures valeurs qu'il y ait dans le commerce. Les échantillons pour le printemps sont en-

tre les mains des voyageurs. Des valeurs spéciales d'un bon stock d'articles blancs, de blouses pour dames, de blouses et de costumes pour garçonnets, sont offertes au commerce.

Dans le département des tissus lavables, on conseille d'acheter de bonne heure dans toutes les lignes, car les marchands qui ne prendront pas leurs précautions de bonne heure se trouveront dans la même gêne que l'année dernière.

On remarque spécialement pour 1907 des variétés de costumes complets en toile.

Tous les tissus lavables sont exceptionnellement beaux cette année. En mousseline Organdi, la maison Greenshields a un stock magnifique dans lequel on peut choisir. Des Cambrics spéciaux pour costumes à chemisette, avec rayures unies et de fantaisie sont offerts en grande variété, pour être détaillés à 15 cents. Des volaines carreautes, dans les nuances claires et foncées, à détailler: de 25 à 35 cents, sont des articles favoris. Les lawns à dessins sont de forts articles de vente. Une grande amorce d'attention a eu lieu dans la variété, le dessin et la richesse du fini des brocarts noirs et blancs, dont la maison possède un assortiment exclusif et leur vente a battu tous les records. La vente des mousselines Suisses, à pois, a été constante, principalement dans les meilleures qualités, qui se détaillent de 15 à 75 cents la verge. Quelques belles variétés de mousselines Anglo-Suisses, à pois, à détailler de 15 à 25 cents, forment une autre ligne favorite.

Dans le département des cotonnades, la demande pour les Saxonomies unies est remarquable. La maison en a un fort stock en mains et elle conseille aux acheteurs de donner leurs ordres de bonne heure. Quelques lignes de guin-gamps pour costumes et de flanelles anglaises en coupons, effets unis et de couleur, plairont certainement à tous les acheteurs.

Dans le département des tapis et des fournitures de maison, il y a un commerce actif de rassortiment, pour les carrés, les rideaux, les prélatins, les linoléums, les cretonnes, les mousselines et les couvertures de lits. Dans ces lignes, quelques dessins des plus nouveaux et des meilleurs valeurs ont été ajoutés pour le commerce de rassortiment d'automne. La maison rapporte aussi que de fortes commandes ont été enregistrées pour le printemps. En outre des marchandises vendues à la pièce, la maison a fait un fort commerce de carrés en tapestry, de tapis Bruxelles et de tapis Axminster, et velours. Le grand assortiment de marchandises qu'offre cette maison, vaut certainement la peine qu'on l'examine. On demande en général que les livraisons soient faites de bonne heure au printemps, ce qui indique une saison bonne et active.

Les soulers de bal et de soirée les plus nouveaux sont en peau de Suède couleur gorge de pigeon, avec plusieurs straps étroites sur le devant; sur chaque strap est un ornement doré et au centre des straps sont insérés de faux bijoux.

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

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

— EN —

“CAOUTCHOUC”

“ARLINGTON”

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES.



STYLE 109 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 349 FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 IN. STYLE 350 FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 IN. STYLE 243 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 35 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE 159 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 199 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 269 FRONT 2 IN. BACK 2 IN. STYLE 265A FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 IN. STYLE 30 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE 39 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 229 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 359 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 159 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 449 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE ETON FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 1/2 IN. STYLE 459 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 509 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 569 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 469 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE ALBON FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 209 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE REGAL FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 IN. STYLE 359 FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 1/2 IN. STYLE 329 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE 109 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 459 FRONT 2 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE 569 FRONT 2 1/2 IN. BACK 2 IN. STYLE Chumet FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. STYLE Chumet FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN.



STYLE 19 WIDTH 3 1/2 IN. STYLE 29 WIDTH 2 1/2 IN. STYLE 9 WIDTH 3 1/2 IN. STYLE 279 WIDTH 3 1/2 IN. STYLE 209 WIDTH 2 1/2 IN. STYLE 305 WIDTH 3 1/2 IN.



NO 9 SIZE 8 1/2 x 16 1/2. NO 10 SIZE 10 1/4 x 16. NO 10 1/2 SIZE 11 1/4 x 17. NO 11 SIZE 12 1/4 x 16. NO 12 SIZE 13 1/4 x 16. NO 14 SIZE 15 1/4 x 18.

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité, le Fini, l'Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL
MONTREAL, QUE.

J. A. CHANTLER
TORONTO, ONT.

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.

GLOBE SUSPENDER COMPANY

ROCK ISLAND, P. Q.

MANUFACTURIERS DE

BRETelles en tous Genres,
TOURS de BRAS en Elastique (Armlés),
JARRETIERES pour Hommes et Femmes.

SPECIALITES:

Collets en Caoutchouc,
Bretelles Hygiéniques.

Bretelles en Boites de Fantaisie pour
le Commerce des Fêtes

A DES PRIX DEFIAINT TOUTE COMPETITION.

Agent pour le District de Montréal :

J. ALPHONSE OUMET

8 Rue Notre-Dame Est, Montréal,

Téléphone Bell: Main 4080.

LA MODE

M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, nous dit que la saison d'automne a été très satisfaisante. Le gros de la demande pour les marchandises d'automne a cessé en grande partie, mais l'on prend encore de bonnes commandes pour les rubans, les velours, les ailes et aussi pour les dernières nouveautés en fait de fleurs pour la garniture des chapeaux d'automne.

* * *

M. F. X. De Grandpré de la maison Debenham's (Canada) Ltd, nous avise que la saison d'automne qui expire actuellement, a été excellente pour le commerce de la mode et qu'elle a duré beaucoup plus longtemps que d'habitude.

Il y a toujours une bonne demande pour les velours, les rubans, les ailes et les plumes.

Les chapeaux aux formes très croquées, relevées à l'arrière et très garnies sont toujours les préférés.

Quant aux nuances, la demande se concentre de plus en plus sur les vins, les gris et le bleu marin.

* * *

Actuellement les nuances qui ont le plus de vogue sont le blanc, l'argent, le vert mousse et les couleurs vin.

* * *

On nous rapporte une excellente demande pour les dentelles et broderies de fantaisie qui, même pendant l'hiver, sont employées comme garnitures des manteaux en fourrures.

* * *

En chapeaux, il y a toujours une excellente demande pour les formes Capelines en feutre, ainsi que pour les formes Flops.

* * *

M. Wm Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co, Ltd, constate avec satisfaction que la saison d'automne qui prend fin actuellement a été la meilleure que la succursale de Montréal ait jamais eue. La demande, nous dit M. Alexander, a commencé de très bonne heure et a duré plus longtemps que les autres années.

Il y a encore une bonne demande pour les formes "Flops" ainsi que pour les chapeaux en feutre uni.

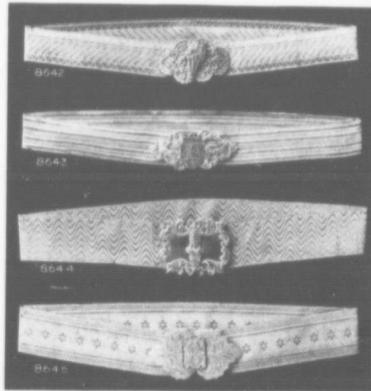
En fait de garnitures, le velours couché, les ailes, les rubans carreaux et de Dresde, ainsi que les fleurs se vendent bien. Relativement aux nuances, la préférence semble être pour les verts, le rouge cardinal et les gris.

TISSUS ET NOUVEAUTES

Nous donnons ci-contre la reproduction d'une ligne de ceintures en argent qui est véritablement éclatante et attrayante. Les modèles de cette ligne seront des favoris spécialement pour être por-

La même maison offre également une ligne de ceintures en soie rayée romaine qui obtient une grande vogue auprès du public.

Ces articles sont destinés à un grand succès surtout à l'approche des fêtes ;



tés avec des blouses claires et des jupes de couleur foncée.

Cette ligne est offerte par la Ladies' Wear, Limited, de Toronto, dont le bureau à Montréal est 16, Avenue du Collège McGill.

aussi "Tissus et Nouveautés" recommander-il d'une façon toute spéciale à ses lecteurs d'examiner les échantillons de ces ceintures pour se rendre compte de leur excellente valeur comme articles de bonne vente.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de MM. Brodeur & Frère, commissionnaires importateurs. Cette maison fait une spécialité d'articles de fantaisie et possède plusieurs lignes exclusives provenant des grands manufacturiers français.

Les représentants de la maison Chaley & Orkin sont actuellement sur la route avec un assortiment complet d'articles de modes pour le commerce du printemps, 1907. Leur collection comprend les dernières nouveautés européennes en fait de marchandises courantes et de fantaisie.

MM. J. Clerk & Ed. Latelle visitent actuellement le commerce de Montréal avec les échantillons d'articles de modes pour le commerce du printemps.

Les représentants de la maison S. F. McKinnon & Co, Ltd., de Montréal qui viennent de partir sur la route pour la prise des commandes du printemps, ont en leurs des échantillons de lignes absolument remarquables comme qualité, diversité et prix. Les marchandises courantes y sont toutes représentées et, en fait de nouveautés, les mailles et les chiffons méritent une mention spéciale. Il serait bon que les intéressés placent leurs commandes de bonne heure pour ces articles, car on prévoit que la demande sera telle qu'il sera très difficile d'y fournir. A examiner également une belle collection de chapeaux de paille de la forme "Flop", qui seront de grande mode le printemps prochain.

*Bonneterie
et
Mercerie*

M. J. O. Gareau, directeur-gérant de la E. T. Mfg Co., Ltd, nous dit qu'actuellement les affaires dans la ligne des corsets sont assez tranquilles comme d'habitude, du reste, à pareille époque de l'année. Les manufacturiers se préparent activement pour le commerce du Printemps qui s'annonce comme devant être excellent.

M. Gareau ajoute que les modes pour la saison prochaine ne différeront pas sensiblement de celles du printemps 1906.

* * *

M. J. A. Martin, directeur-gérant de la Montreal Embroidery Mfg. Co., nous dit que les affaires pour le printemps s'annoncent très bien.

Actuellement la demande pour les rideaux, ainsi que pour les voiles de première communion, est très forte. Les paiements sont satisfaisants.

* * *

M. E. O. Barrette nous informe que les affaires sont actives; la demande en cravates porte toujours sur les Derbys d'une largeur de 2 1/4 pouces.

Prêts pour
Prompte Expédition

Manteaux en Chat Sauvage. \$45.00 à \$65.00

Manteaux, Imitation d'Ours.... \$13.75

Manteaux en Wallaby et Wombat

Jaquettes en Astrakan

Jaquettes en "Electric Seal"

Doublures de Manteaux en Rat Musqué..... \$18.00 à \$30.00

Peaux de Loutre.. \$25.00 à \$50.00

Peaux de Mouton de Perse..... \$4.00 à \$8.50

Doublures en Hamster, Ecureuil et Kaluga.

ASSORTIMENT COMPLET D'

Etoles, Collettes, Manchons, Casquettes

AINSI QUE DE

Casquettes en Drap avec Bandes en Fourrure.

Demandez-nous par écrit ce qu'il vous faut.

SWIFT, COPLAND & CO.

517-525 Rue St-Paul,

Montréal.

Nos Voyageurs sont en route
avec les Echantillons d'

Articles de Modes

pour le

Printemps 1907

En leur réservant un bon accueil, vous agirez au mieux de vos intérêts.

Chaley & Orkin

214 Rue Notre-Dame, Ouest

MONTREAL

Russell House,
OTTAWA.

56½ rue St-Joseph,
QUEBEC.

ARTICLES BRODÉS

DE TOUTES SORTES

Un choix magnifique. Le premier du genre fait au Canada. Egal à tout article importé et à des prix meilleurs.

Voiles de Ire Communion

Rideaux de Portes

Pardessus d'Oreillers

Doylies, Etc.

Lettrage, une Spécialité

Les Echantillons d'Automne sont maintenant prêts. L'examen du commerce de gros est sollicité.

THE

MONTREAL EMBROIDERY MFG. CO.

253, Rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

à 21-2 pouces dans les nuances gris argent, vin et carrauté.

* * *

M. H. Kay, de MM. L. Hirshson & Co, rapporte que la demande pour les marchandises de fantaisie pour le commerce des fêtes est très forte. Les apparences pour le printemps sont également favorables.

Les marchés anglais envoient des avis de prix très fermes.

Les paiements sur place sont réguliers.

* * *

M. J. D. Brodeur, de la maison Brodeur & Frère, rapporte que les affaires pour le commerce des fêtes s'annoncent comme devant être des plus actives.

La demande pour les articles de fantaisie, tels que les peignes en écaille, les ceintures, les rubans, les boutons de fantaisie et la passementerie pour la garniture des robes est très forte.

* * *

M. H. Laurencelle, agent au Canada des Gants Vallier, nous rapporte que la demande des gants pour le printemps a été excellente.

Les prix continuent à être des plus fermes.

MM. E. O. Barette et Cie représentants de la Dominion Suspender Co., offrent un splendide assortiment de bretelles pour le commerce des fêtes, à des prix variant de \$3 à \$24 la douzaine. Ces bretelles sont emballées une seule paire par boîte dans des cartons de fantaisie.

La Niagara Neckwear Co. représentée dans la Province de Québec par MM. E. O. Barette et Cie, montre une magnifique ligne de cravates en Popeline de fantaisie dans les nuances nouvelles, à \$2.25 la douzaine.

M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de merceries de Montréal avec un assortiment complet de bretelles et de cravates pour le commerce des fêtes.

M. H. Laurencelle, seul agent au Canada pour les gants de la maison Vallier, vient de recevoir de cette maison un assortiment complet de gants de chevreau et de Suède pour le printemps 1907. Les bureaux de M. Laurencelle sont situés 217 rue St-Jacques, dans la bâtisse Noidheimer.

MM. E. O. Barette et Cie, 238 Temple Building, Montréal, ont pour livraison immédiate un magnifique assortiment de cravates et de bretelles.

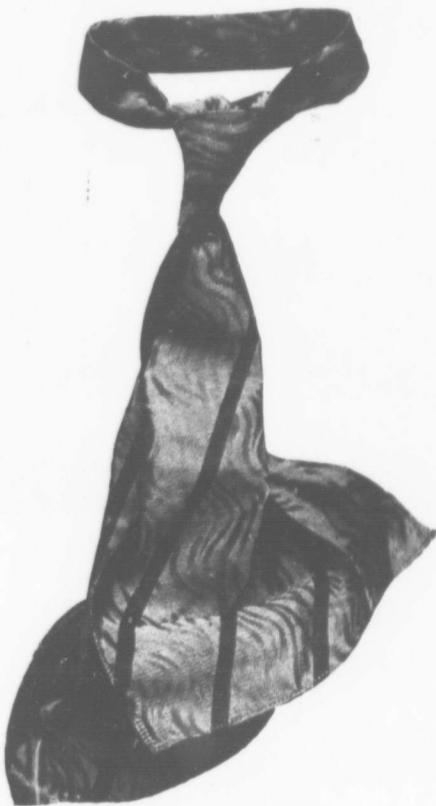
MM. L. Hirshson & Co., 4 Dollard Lane, Montréal, ont en magasin une superbe collection de mouchoirs en soie avec broderies de fantaisie, monogrammes et devises patriotiques.

Les marchands qui voudraient avoir des échantillons de ces mouchoirs qui seront d'une grande vente à l'époque des fêtes n'auront qu'à écrire à MM. L. Hirshson & Co.

La Boîte "Holly"

Dans une autre page de ce numéro, on remarquera l'annonce attrayante de la Featherbone Novelty Co., Ltd., Toronto, dans laquelle cette maison bien connue—qui fabrique les "Echarpes de Reid pour

cuir blanc; elle est faite en quatre grands, ce qui permet de l'employer pour les cravates de toute grandeur et de toute description. La Featherbone Novelty Co. offre aussi pour Noël sa nouvelle écharpe "D'Orsay", dont la forme permet



Hommes"—attire l'attention sur une nouvelle boîte à cravates qu'elle offre comme spécialité pour le commerce de Noël. Ce magnifique paquet est appelé Boîte "Holly", à cause du beau rameau de houx placé avec goût en vert et en rouge sur le couvercle. Cette boîte imite le

de faire un nœud extrêmement gracieux et qui s'est déjà signalée comme un bon article de vente, depuis le peu de temps qu'elle est dans le commerce. La cravate "D'Orsay" sera exceptionnellement prélevée pour faire des étalages attrayants.

M. J. Alphonse Oulmet, représentant à Montréal, de la Globe Suspender Co., de Rock Island, nous rapporte une excellente demande pour les bretelles de cette compagnie.

M. Oulmet nous dit avoir reçu, en vue du commerce des fêtes, des lignes très attrayantes de bretelles dont chaque paire est emballée dans une boîte de fantaisie.

Parmi les autres lignes de la Globe Suspender Co. dont M. Oulmet a en

stock un assortiment complet, nous citerons les tours de bras en élastique, les jarretières pour dames et messieurs et des collets en caoutchouc d'un fini et d'une qualité supérieurs.

Il serait donc de l'intérêt des marchands de ne pas placer de commandes pour ces articles avant d'examiner les échantillons qui leur seront soumis par les représentants de la maison J. Alphonse Oulmet, 8 rue Notre-Dame Est, Montréal.

MM. E. O. Barette et Cie sont maintenant les agents de la Niagara Novelty Co., manufacturiers d'articles de bijouterie de fantaisie, tels qu'épingles de cravates, boutons de chemises, de manchettes, etc., etc.



“ Tout marchand de détail possédant un bon stock de lignes courantes dans les cotonnades, toiles et lainages est absolument certain de réaliser de beaux profits.”

Voici ce que nous disait récemment un négociant en gros du commerce de marchandises sèches dans une conversation au sujet des prix.

Selon ce négociant, un stock dans les lignes ci-dessus est aussi sûr qu'une propriété située dans l'une des meilleures rues de Montréal.

* * *

M. H. A. Blagdon qui représente à Montréal la Victor Mfg Co., de Québec, nous informe que les affaires d'automne ont été excellentes.

En fait de manteaux pour dames, le gros de la demande a porté sur les manteaux loose qui ont l'avantage d'être ajustés facilement; cependant, il est à remarquer qu'une partie de la clientèle d'élite a également commandé bon nombre de manteaux ajustés.

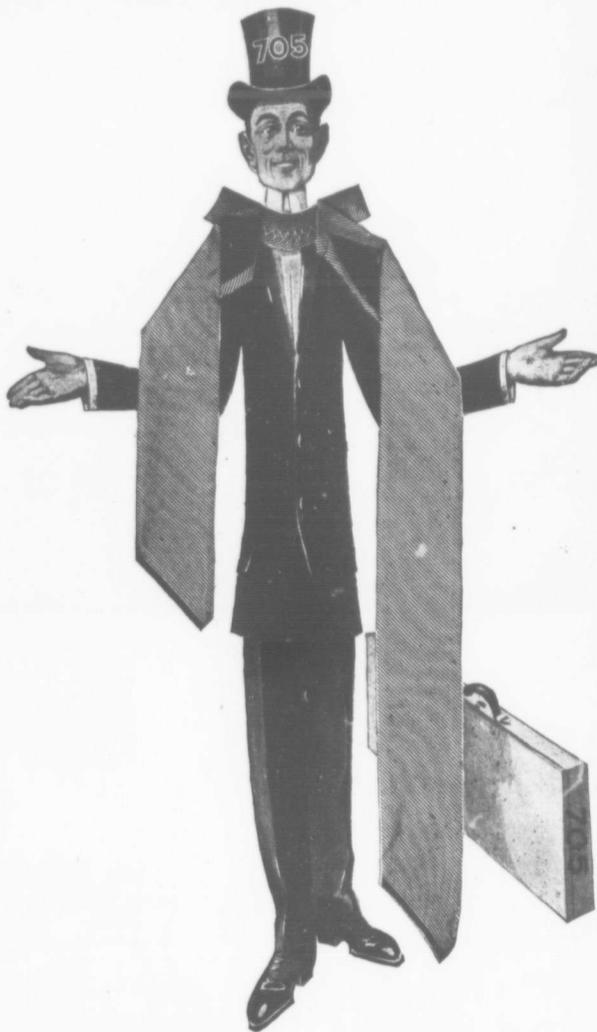
En fait de nuances, les jeunes personnes semblent avoir jeté leur dévolu sur les manteaux en tweeds de fantaisie, mais le gros de la demande a porté sur les manteaux en beaver noir, bleu marin, drab, ainsi que sur le brun qui semble vouloir rester la couleur courante.

Passant aux blouses pour le printemps, M. Blagdon nous dit que les commandes de placement pour le printemps sont également des plus satisfaisantes, les commandes ayant porté sur l'article en lawn avec broderies; la blouse se boutonnant à l'arrière avec manches d'une longueur de quinze pouces semble avoir la préférence.

Il est évident que le commerce de détail s'attend à avoir une forte demande pour les blouses blanches, car les marchands exigent des livraisons immédiates.

* * *

M. W. E. Cheesbrough, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co nous rapporte que jusqu'au commencement de novembre les affaires de rassortiment pour le commerce d'automne ont été assez calmes par suite de la température exceptionnellement douce que nous



M. le Marchand.— Vous savez que le bon goût interdit l'usage pour les personnes les mieux mises de Nœuds tout faits. Les Nœuds sont cependant commodes et économiques, et un nœud fait à la main sera populaire et aura du succès. Notre ligne de Nœuds 705, 706, 707, 597 et 598 comprend des Nœuds tout faits de cette manière, Nœuds ajustables qui peuvent par conséquent être portés par les personnes les plus difficiles.

Votre dévoué,

705.

avons eue; par contre, les affaires en marchandises pour le printemps ont été excellentes.

Parlant des paiements, M. Cheesbrough nous dit qu'il constate avec plaisir que le commerce de détail de Montréal n'a pas été depuis dix ans dans un état financier aussi satisfaisant.

M. J. Alphonse Racine, de MM. A. Racine & Cie, nous déclare que les affaires sont satisfaisantes.

En outre des commandes de rassortiment on reçoit de bonnes commandes pour les articles se vendant de préférence à l'époque des fêtes de fin d'année, tels que les merceries et autres articles de fantaisie.

Les ordres pour le printemps sont très satisfaisants et portent en grande partie sur les cotonnades.

Les prix sont très fermes.

M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains, Ltd, nous informe que les apparences pour le commerce du Printemps ne sauraient être meilleures.

A l'heure actuelle, les marchands de détail placent de fortes commandes pour les cotonnades de toutes sortes en prévision d'une avance générale dans les prix. Cette hausse, nous dit M. Cains, est à peu près certaine d'après les apparences actuelles du marché.

Les paiements sont satisfaisants.

M. F. B. Archer, de la W. R. Brock Co. Ltd., Montréal, est parti de cette ville le 6 courant pour Toronto où il passera trois semaines. Le 1er décembre, M. F. B. Archer se rendra à Calgary, Alb., pour prendre en charge les bureaux de la Compagnie Brock en cet endroit.

Avant son départ, M. Archer a reçu des employés de la maison de Montréal un témoignage de sympathie sous forme d'une superbe montre en or que M. Cumming, le gérant des bureaux, lui a présentée en leur nom.

M. R. E. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock, Ltd, à Montréal, nous dit que le commerce pendant le mois d'octobre a été satisfaisant, si l'on prend en considération le temps exceptionnellement doux que nous avons eu pendant cette période.

Les commandes de cotonnades pour le printemps ont été très fortes; le commerce de détail s'attend avec juste raison, d'ailleurs, à ce que des avances nouvelles se produisent sur ces marchandises.

On remarque également une forte augmentation dans les ventes de tapis, prélatris et autres fournitures de maison.

Les prix sont très fermes et les paiements satisfaisants.

M. Louis Normandin qui a été pendant plusieurs années secrétaire de la Beaver Rubber Clothing Co., Ltd., de Montréal, vient de s'établir comme agent de manufactures à Montréal. Ses bureaux sont situés dans le Fraser Bldg., rue St-Sauveur.

M. Normandin représente la Beaver Rubber Clothing Co., Ltd., de Montréal; The Matred Mills, de Philadelphie, manufacturiers de rideaux et de tissus pour ameublements; MM. D. Klauber & Sou, de St-Gall, Suisse, manufacturiers de dentelles et de broderies; M. S. H. Rogers, de Londres, Angleterre, fabricant de ceintures de fantaisie pour dames.

Nous ne doutons nullement du succès de M. Normandin dans sa nouvelle entreprise, car il est très favorablement connu du commerce de notre ville.

M. George B. Fraser, un des chefs de la maison Greenshields, Limited, Montréal, qui s'occupe du département des étoffes à robes de cette maison, est revenu dernièrement d'un voyage d'achat dans les centres européens. Voici ce qu'il a dit au cours d'une conversation avec le représentant de "Tissus et Nouveautés": Les conditions dans le Vieux Monde sont florissantes et tout fait prévoir une saison splendide. Les prix sont élevés et fermes, la demande pour les étoffes à robes a été plus forte que jamais. Je viens de faire un court voyage à Québec et la prospérité du Dominion est aussi marquée que celle de l'Europe; nous pouvons donc espérer une saison qui surpassera tout ce qui s'est vu auparavant.

De tous côtés on entend parler de prospérité et rien ne vient démentir ces bruits. La maison Greenshields aura, cette année, un stock meilleur que jamais. Il y a une forte demande pour les marchandises de la meilleure catégorie, et notre intention est de fournir à cette demande, tant que les conditions actuelles nous le permettront.

La Montreal Embroidery Mfg. Co. a obtenu un succès des plus mérités avec ses voiles de première communion. Depuis que cette compagnie, si habilement dirigée par MM. J. A. Martin et E. Vogel, s'est lancée dans la fabrication de cette spécialité, les importations de voiles de première communion ont presque entièrement cessé. La Montreal Embroidery Mfg. Co. a sur les manufacturiers étrangers l'immense avantage de pouvoir se rendre compte exactement des besoins du commerce canadien; aussi, trouve-t-on les spécialités fabriquées par elle dans toutes les maisons de gros de Montréal et de Québec.



PRIX DES COTONNADES

Bien que la Dominion Textile Co. n'ait pas jusqu'à présent avancé les prix de ses produits, elle n'en a pas moins retiré ses cotations, ce qui laisse supposer qu'une hausse est à l'ordre du jour.

LA RECOLTE DU JUTE

Un intérêt considérable a été soulevé par les prédictions diverses qui ont été faites au sujet de la récolte probable du jute. On dit que le rapport sur les dommages causés au jute par les inondations dans l'Inde n'a pas été corroboré. Quoi qu'il en soit, le gouvernement prévoit une production de 9,000,000 de balles tandis que la quantité jugée nécessaire est de 9,500,000 balles. Toutefois on considère comme très possible que la substitution au jute du coton et d'autres matières, dans certaines industries, aide à rendre moins sensible le déficit de la récolte.

D'autres estimations indiquent une production probable de 8,950,000 balles et même de 11,000,000. Ce grand écart montre l'incertitude qui existe quant à l'approvisionnement. Les prix toutefois, ont monté d'une manière soutenue, à cause de la demande exceptionnellement forte et peut-être aussi de la spéculation.

Le jute de la nouvelle récolte est coté à Dundee de 26 à 30 livres sterling; son prix, l'année dernière, était de 10 à 11 livres sterling. Les burlaps ont été haussés, on sympathie, de 100 pour cent. Comme résultat, les consommateurs ont été forcés, pour se garantir, de faire des achats couvrant la période qui s'étend jusqu'au mois de mai de l'année prochaine. Il est donc presque certain que les prix actuels du prélatris et du linoléum seront les plus bas prix qu'on ait vu depuis longtemps.

* Le marché anglais des cotonnades a une forte tendance à la hausse. On a reçu à Montréal, ces jours derniers, une notice de l'importante manufacture Harrockses, Crewdson & Co, annonçant une avance dans les cotons pour draps de lits et les cotons ordinaires gris et blancs.



LES FOURRURES

Les fourrures attirent l'attention générale et, d'après toutes les indications, cet hiver sera une saison de fourrures très ornementées. Si toutes les prévisions se réalisent, la simplicité élégante sera très rare dans les nouveaux effets d'habillement en fourrure. Les modèles les plus nouveaux rappellent très distinctement les fourrures usitées aux époques de 1860 et même de 1830 où le braid, les pompons et les soutaches de cordonnnet et de soie figuraient sur les palatines, les manchons et les ja-

Il y a un assortiment de ces Cartes Pen-Angle pour Magasins, cartes attrayantes, faisant faire des ventes, prêtes à vous être expédiées dès que vous nous direz de vous en envoyer.

Si vous n'avez pas déjà reçu un assortiment de ces cartes pour magasins, attrayantes, ingénieuses, tirant l'œil, c'est uniquement parce que nous n'avons pas encore eu le plaisir d'ajouter votre nom à la longue liste des marchands qui acceptent les services gratuits de notre Département pour Aider aux Ventes. Dans ce cas, veuillez nous dire de mettre votre nom sur notre liste de correspondance et permettez-nous de vous envoyer immédiatement un assortiment de cartes de magasin et de comptoir. Nous pensons que vous les aimerez, car nous en avons envoyé des milliers à nos bons amis du commerce, et chaque marchand qui en a dit qu'elles rendent facile la vente de tout ce qui porte cette marque de commerce.



Il ne vous faudra pas une minute pour nous demander par carte postale ces cartes belles et frappantes qui Aident aux Ventes. N'avez-vous pas le temps de le faire maintenant ? Adressez simplement :

**THE PENMAN
MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED**
PARIS, CANADA.

quettes. Ces garnitures étaient ordinairement de la même couleur que les fourrures, tandis que sur les fourrures nouvelles on voit des garnitures de presque toutes les nuances.

Cela n'est cependant pas vrai des fourrures noires. Les garnitures des manteaux noirs les plus chic sont noires également. Parmi ces fourrures noires, les plus élégantes sont en astrakan moiré, garni de soutaches en soie ou satin mat, de tresses et d'ornements en cordellette recouvrant des moules en forme de gros boutons, etc.

On remarque le caracal brun parmi les nouvelles jaquettes les plus à la mode, bien qu'on pourrait penser que la grande vogue dont cette fourrure a joui l'hiver dernier tendrait à diminuer sa popularité cette saison. Au lieu des vêtements peu dispendieux quoique élégants de l'hiver dernier, les nouvelles jaquettes ont des garnitures si belles, qu'elles sont aussi dispendieuses que si elles se composaient entièrement de fourrures de haut prix.

Une des fourrures les plus recherchées de la saison sera, sans aucun doute, le seal. Cette fourrure fait le plus bel effet quand elle est employée pour un manteau uni avec manches plates à demi ajustées.

On voit très peu de dentelles sur les nouvelles jaquettes en fourrure pour costume trotteurs; toutefois quelques jaquettes trois-quarts pour femmes d'âge moyen ont des manches de dessous en dentelle. Cette mode, quoique assez attrayante, est ridicule, dit Miranda dans "The Commercial," car si une personne a besoin de se vêtir de fourrures, des manches ouvertes avec un simple bouillon de dentelles, offrent peu de protection contre le froid. Le chinchilla est aussi une des fourrures populaires pour l'hiver et son prix est encore plus élevé qu'auparavant.

Les manchons ont toutes les formes imaginables. Beaucoup des meilleurs fourreurs disent que les nouveaux manchons auront une forme et une dimension modérées. Ils seront ronds ou modérément aplatis et quelque peu plus petits que les grands manchons de l'hiver dernier.

Cela semble très sensé; mais en même temps, quand on jette un coup d'œil sur les nouveaux manchons en exhibition dans quelques magasins, on ne peut s'empêcher de mettre en doute la popularité des manchons sans ornements. Les fourreurs vous diront que ce sont des nouveautés, non destinées à être les avant-coureurs d'une mode générale. Ces nouveautés sont garnies de dentelle, de boucles et ornées à profusion de queues. La plus grande partie des manchons que j'ai vus sont grands et presque plats.

Parmi les pèlerines et les manteaux le nouveau modèle favori semble être quelque chose dans la forme dolman. Il ressemble aux manteaux de soie portés la saison dernière, descendant jusqu'à moitié de la taille, tombant en plis par-dessus les épaules et formant un effet d'étole plate en avant.

M. H. Laurencelle, 207 rue St-Jacques, bâtisse Nordheimer, vient de recevoir un magnifique assortiment de fourrures pour le commerce des fêtes. Il comprend: seal électrique, mouton de Perse, ainsi qu'une collection complète d'autres fourrures et de doublures en fourrures, pour manteaux d'automobile. Nous conseillons vivement aux marchands désireux d'obtenir des fourrures haute nouveauté, à des prix très raisonnables, de s'adresser à M. H. Laurencelle.

Swift, Copland & Co.

MM. Swift, Copland & Co., Montréal, ont publié un catalogue qui intéresse le commerce. Ce catalogue contient 24 pages, où sont illustrés leurs divers vêtements élégants: étoles, manteaux doublés de fourrure, et, en somme tout ce qui, dans la ligne des fourrures, peut attirer l'attention des acheteurs. Les demi-tons clairs de chaque côté du papier font ressortir clairement les hautes qualités des divers articles montrés dans une sélection de choix. Chacune des gravures porte un numéro et les commandes peuvent être faites au moyen de ces numéros. Deux pages sont consacrées aux chapeaux. Les casquettes en drap y sont représentées dans les derniers genres, qui comprennent les "sallors" pour garçons et les pesantes toummalines. Dans ce catalogue, on voit aussi une belle ligne de chapeaux durs et de chapeaux mous en feutre, dans les genres les plus nouveaux et dans les formes ordinaires. Sur la dernière page sont des instructions avec gravures pour prendre les mesures soi-même. La maison Swift, Copland & Co. enverra des listes de prix sur demande et fournira avec plaisir tous les renseignements qui lui seront demandés.



LES TAPIS ORIENTAUX

M. E. H. Norton, consul des Etats-Unis à Smyrne, écrit au département d'Etat à Washington que le commerce des tapis de Smyrne avec les Etats-Unis a diminué considérablement au cours des deux dernières années. La préférence pour les marchandises antiques, genre de rugs et de tapis que l'on peut se procurer sur le marché de Constantinople et qui proviennent de Perse, du Caucase et de la Mésopotamie, a beaucoup affecté la demande pour les véritables articles de Smyrne. Les marchands de cette ville prétendent que la plupart des articles vendus à Constantinople n'ont de l'antique que le nom sans en avoir la qualité; néanmoins on les vend comme tels et

il se fait un commerce énorme dans cette ligne. Les couleurs brillantes sont en variété infinie, et ces tapis vont jusqu'au marché de Stamboul; ils ne seraient pas vendables, si on ne les traitait pas aux acides qui adouissent les tons des couleurs et leur donnent l'apparence superficielle de l'âge. La plupart des variétés contiennent plus ou moins de coton dans la trame; ce coton sert à donner au tapis du corps et de la raideur. Par ce traitement le tapis perd de sa valeur en raison de sa densité inférieure et de la quantité moindre de laine employée.

Les métiers sont presque toujours travaillés par des femmes et des jeunes filles. Il n'est pas rare de voir des fillettes de moins de dix ans assises près de leur mère et aidant celle-ci à faire les nœuds. Débutant à ce jeune âge, elles deviennent des femmes expérimentées et travaillent si rapidement que l'œil ne peut pas suivre les mouvements de leurs mains. Aucune de ces femmes ne gagne plus de 30 à 40 cents par jour. Les métiers peuvent ne pas appartenir aux personnes qui y travaillent. Chaque centre producteur a ses méthodes et ses habitudes qui lui sont propres et qui diffèrent parfois beaucoup d'un centre à l'autre. Dans certains endroits, les métiers appartiennent à l'homme qui fournit le travail et qui est supposé agir comme intermédiaire entre le tisserand et le marchand de Smyrne. Le coût des métiers est insignifiant, car ces métiers primitifs sont faits en bois grossier, sans parties en fer. Les métiers sont éparpillés dans les villes et les villages, et le marchand qui en possède cinquante doit les inspecter chaque jour pour être sûr que ses tapis sont faits suivant les instructions données.

Les six acheteurs les plus forts en 1904 ont été: France, \$282,200; Autriche-Hongrie, \$89,700; Royaume-Uni, \$160,850; Etats-Unis, \$41,000.

Dans les diverses maisons de gros où nous sommes passé, on nous rapporte une demande exceptionnellement active pour les tapis, préclairs, rideaux et les fournitures de maison en général. Cette très forte augmentation, nous dit-on, provient de la grande augmentation du nombre de maisons construites depuis deux ans.

C'est le cas de répéter le vieil adage: Quand le bâtiment va, tout va.

M. H. Duverger, gérant à Montréal de la maison Geo. H. Hees, Son & Co, rapporte que les affaires n'ont jamais été plus actives que maintenant.

A part la demande pour les bléuds qui est très forte, toutes les lignes de rideaux, de tissus pour ameublement se vendent avec la plus grande facilité.

P. GARNEAU, FILS & CIE,

QUEBEC.

PRINTEMPS 1907

*Nos Voyageurs sont maintenant sur la route
avec leur Collection d'Echantillons de Mar-
chandises pour le Printemps prochain*



**Marchandises d'Étape
et de Fantaisie:**



Indiennes fantaisie, Challies, Crépon,
Cachemirette, Serges Henley, Silkettes,
Créponette, Draperies fantaisie, French Delaine,
Voile Minerva, Silklined Checks, Cretonnes,
Toile de l'Inde, Satine Rayée, Jap Stripes,
Chambrai, Cotonnade, Coutils, Oxfords,
Galateas, Guillaume, Coton à Chemises,
Tweeds Anglais, Écossais et Canadiens, Serges,
Etoffes à Robes, Camisoles et Caleçons,
Tapis, Prélarts, Linoléums, Etc., Etc., Etc.

P. GARNEAU, FILS & CIE, QUEBEC.

VANCOUVER

INGLESIDE B'LDG.

MONTREAL

577 TEMPLE B'LDG.

Seuls Agents au Canada des

“**SERGES SPANIX**”
et **VICUNAS**

M. O. Trépannier, représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co., visite actuellement le commerce de détail de Montréal où il prend d'excellentes commandes pour les rideaux et les étoffes pour ameublements.



MM. Belding, Paul & Co, de Montréal, ont avancé les prix de plusieurs de leurs lignes de rubans.

Cette hausse de prix qui a suivi celle des manufacturiers européens a été causée par le renchérissement considérable des matières premières.

M. J. H. Palmer, acheteur de MM. Debenhams (Canada) Ltd, qui revient d'un voyage d'achats en Europe nous dit qu'il s'attend à une très forte demande au printemps prochain pour les chiffons. M. Palmer appuie sur le fait que les acheteurs américains ont déjà placé sur le marché de Lyon de fortes commandes pour cet article.

Relativement à la situation des rubans, M. Palmer nous informe qu'il est très difficile actuellement de placer des commandes. Il y a eu depuis quelques mois une avance d'au moins 10 p. c. sur ces articles.

A Bâle, où l'on fait une spécialité des rubans taffetas, les manufacturiers ne veulent pas accepter d'ordres pour livraisons avant le 15 mars prochain. Ce qui a eu pour effet de faire transporter des commandes aux manufacturiers allemands voisins de la frontière suisse.

A St-Etienne, les manufacturiers ont plus d'ordres qu'ils ne peuvent remplir pour fournir aux besoins du commerce parisien qui leur demande des marchandises dispendieuses, telles que les rubans en taffetas glacé ou les rubans en failantine. — Les acheteurs américains placent à St-Etienne des commandes pour des rubans dans les dessins écossais; ces rubans sont de larges diverses selon leur destination; on les emploie soit à la garniture des toilettes et des chapeaux, soit comme ceintures.

Il y a également pour le printemps prochain une tendance marquée pour les rubans façon Dresden et Chinois.

Comme conclusion, M. Palmer dit que dans tous les articles de modes, la tendance semble porter vers l'article de bonne qualité.

Ceci est important

MM. W. H. Barry & Co., 234, rue McGill, Montréal, ont l'avantage de porter à la connaissance du commerce des nouveautés et des modes que, malgré les avances de prix faites dernièrement par

les manufacturiers européens de rubans, ils recevront aux anciens prix jusqu'au 10 décembre 1906, les commandes en rubans pour livraison au printemps.

Après cette date, par suite des exigences des manufacturiers, les prix seront avancés. MM. W. H. Barry invitent les marchands à leur écrire et ils s'empresseront d'envoyer des échantillons et des prix à ceux qui leur en feront la demande.

Les événements concernant le marché des rubans se sont développés rapidement vers la fin d'octobre; des câblagrammes et des lettres adressés à d'importantes maisons confirment l'opinion qui se répand que, pour les besoins immédiats et spéciaux du printemps, les rubans désirables seront abondamment fournis. En ce moment, la ville de St-Etienne, le centre de la fabrication des rubans, ne peut pas fournir de rubans écossais et les rubans de fantaisie de tout genre sont hors de question.

Les fabricants suisses et français annoncent aux maisons canadiennes des avances très fermes dans les rubans ordinaires et de fantaisie pour la saison qui vient; de plus les livraisons seront tardives. Ces livraisons sont généralement indiquées pour mai, c'est-à-dire juin; un fois les marchandises rendues ici, Des avances de vingt à trente pour cent sont la règle générale et, dans nombre de cas, les prix demandés sont beaucoup plus élevés que ceux auxquels les mêmes marchandises sont vendues aujourd'hui. Les rubans de fantaisie, cotés à 4½ par ligne, de bonne heure dans la saison, valent maintenant 6½ par ligne. Après tout ce n'est pas tant une question de prix qu'une question de livraison. Tout indique une autre saison splendide pour les rubans et il est presque inutile d'inviter les détaillants à donner des ordres pour tout ce qui leur est nécessaire, pendant que les prix sont corrects et que les livraisons sont garanties.



LE CHLORAGE DE LA LAINE

Le chlorage de la laine est une opération industrielle pratiquée en teinture et en impression; mais on n'avait pas jusqu'ici recherché d'une façon systématiquement les effets produits par cette opération. MM. Léo Vignon et J. Molard viennent de constater que la laine soumise, dans certaines conditions, à l'action du chlore, acquiert des propriétés nouvelles; elle perd de son poids; son élasticité et sa ténacité sont en général diminuées. La laine se mouille et se teint plus facilement en donnant des nuances plus foncées et plus brillantes; enfin elle est devenue sensiblement irrétrécissable. Il ne paraît pas y avoir combinaison directe de la laine et du chlore; mais ce dernier agent doit se porter par la substance organique en donnant naissance à de l'acide chlorhydrique, à des phénomènes d'oxydation, etc., qui modifient la molécule chimique et lui communiquent ses nouvelles propriétés.

M. C. X. Tranchemontagne nous avise que les affaires pour le printemps s'annoncent très bien; la demande porte en grande partie sur les beavers, les veunus noirs et les étoffes de fantaisie pour pardessus.

Les prix continuent à être très fermes.

M. Alphonse Lépine, qui a été employé pendant de nombreuses années dans la maison A. McDougall & Co, vient d'être nommé à la position importante de chef de la comptabilité de cette maison progressive.

M. O. Letourneau, associé de la maison qui avait autrefois charge de ce département s'occupera désormais de la direction générale des affaires.

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co, nous dit que la saison d'automne qui vient de se terminer a été la plus forte que la maison ait jamais eue au point de vue des affaires. La saison du printemps s'annonce comme devant être très bonne.

Les paiements sont satisfaisants. Quant aux prix des lainages, M. Letourneau rapporte que, d'après les avis qu'il reçoit d'Europe, ils sont plus fermes que jamais.

Nous attirons l'attention des marchands sur une superbe ligne de drap "Pilot" bleu offerte à des prix très réduits, par MM. C. X. Tranchemontagne et Cie.

Ces étoffes de qualité supérieure conviennent parfaitement à la confection d'uniformes pour hommes de police, pompiers et employés de compagnies de chemin de fer, etc., etc.. La maison C. X. Tranchemontagne et Cie s'empressera d'envoyer des échantillons à ceux qui lui en feront la demande.



—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams (Canada), Ltd., est de retour à Montréal, depuis la deuxième quinzaine du mois d'octobre.

—MM. Dubois, Cadieux & Co., viennent d'ouvrir un magasin général à Oka, P. Q. Les personnes engagées dans cette entreprise sont M. J. O. Dubois, propriétaire d'un magasin général très prospère à St-Chrysostôme; M. J. E. Cadieux, très connu dans le monde des affaires à Montréal et M. J. O. Lacroix qui occupe un poste important dans la maison Greenshields, Ltd., de Montréal.

—M. J. F. Labelle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, vient de partir en tournée d'affaires dans le district du Nord, avec les échantillons pour le printemps.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Marque

Shield

Vetements

Printemps

Blancs

1907

**STYLES EXCLUSIFS****AJUSTEMENT PARFAIT**

Et Valeurs Absolument les Meilleures

Choix dans des centaines de Styles

1907 SERA une SAISON de BLANC

Notre Assortiment complet est
entre les mains de nos voyageurs.

NE MANQUEZ PAS de les VOIR.

Meilleures valeurs que jamais. Pas d'augmentation
dans les prix, car nous avons fait nos contrats pour les
Cotonnades et les Garnitures, avant l'augmentation
dans les prix.

👉 Vous en profiterez. 👈

AVANT DE PLACER VOS ORDRES, COMPAREZ NOS VALEURS.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyser & Orkin, partira pour un voyage d'affaires en Europe, vers la fin du mois courant.

—M. W. H. Barry, qui est à la tête de l'importante maison de rubans W. H. Barry & Co., vient de faire un excellent voyage d'affaires dans les principales villes de l'Ouest de l'Ontario.

—M. J. O. Brunet, de Fraserville, P.Q., voyage actuellement pour la Globe Suspendier Co., de Rock Island, dans les districts du Lac St-Jean et du Saguenay et dans les principales villes situées sur l'Intercolonial.

—M. A. McDougall, chef de la maison A. McDougall & Co., partira pour un voyage d'affaires en Europe, vers la fin du mois de novembre.

—M. F. Rodden, représentant MM. Brophy-Cains, Ltd., vient de faire une tournée d'affaires dans les principaux centres de l'Ontario.

—M. L. Carpentier visite actuellement le commerce de détail de Montréal, dans les intérêts de MM. L. Hirschman & Co.

—M. J. A. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, a tout dernièrement rendu visite à sa clientèle d'Ottawa.

—M. J. O. Gareau, directeur-gérant de la E. T. Mfg. Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à St-Hyacinthe, afin de faire l'inspection des manufactures de la compagnie en vue de la campagne du printemps.

—M. Antonio Laurendeau, représentant MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, voyage actuellement dans le district du Nord.

—M. J. Alphonse Racine, de la maison A. Racine et Cie, vient de passer une semaine à Ottawa où MM. A. Racine et Cie ont une succursale, dont le chiffre d'affaires augmente d'année en année, d'une façon remarquable.

—M. E. Vogel, de la Montreal Embroidery Mfg. Co., est de retour à Montréal après un séjour assez prolongé à New-York.

—M. A. Vallières, le propriétaire de l'important magasin de nouveautés de la rue Ste-Catherine-Est sera de retour à Montréal dans le courant de décembre, après avoir visité les principaux centres industriels de la Grande-Bretagne, de la France, de la Suisse et de l'Allemagne.

—M. Sydney Harris, gérant de la maison L. Hirschman & Co., vient de faire un voyage d'affaires d'une durée d'un mois dans l'Ouest Canadien.

—M. Jos. W. Ronseau, le représentant de la maison Brophy-Cains, Ltd., vient de visiter le commerce de détail de la ville de Québec avec les échantillons pour le printemps.

—M. O. Létourneau, de la maison A. McDougall & Co., vient de faire un voyage de dix jours dans l'Ontario.

—M. B. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Co., Ltd., a passé plusieurs jours à Montréal, au commencement du mois de novembre.

—M. Geo. Groux, de MM. E. O. Barrette et Cie, fait son dernier voyage de cette année dans la Vallée de l'Ottawa, pour le commerce des fêtes.

—M. H. A. Blagdon qui représente la Victor Mfg. Co., de Québec dans le district de Montréal, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Québec.

—M. L. A. Moisan, un des propriétaires de la Victor Mfg. Co., de Québec, s'est rendu à Winnipeg, à l'occasion de la Convention Annuelle que les Manufacturiers Canadiens ont récemment tenue dans cette ville.

Pendant son séjour dans l'Ouest Canadien, M. Moisan a eu la satisfaction de se rendre compte de la grande popularité que les produits de sa manufacture avaient dans les Provinces de l'Ouest.

—M. Gustave Barrette, de MM. E. O. Barrette et Cie, fait actuellement un voyage dans les Cantons de l'Est et visitera prochainement la vallée de l'Ottawa.

—M. John J. Cusack, un des voyageurs de commerce des plus connus et des plus estimés de Montréal, vient d'entrer chez MM. Chaleyser & Orkin, pour occuper une position importante dans les magasins.

M. Cusack n'est pas un nouveau venu dans le commerce de la Mode, car anciennement il a déjà fait partie de la maison Chaleyser & Orkin, en qualité de voyageur.

—Nous croyons savoir que M. W. R. Brock, chef de la maison du même nom, se rendra à Calgary, vers le 1er décembre, pour assister à l'ouverture de la succursale de la W. R. Brock Co., Ltd., qui aura lieu à cette date.

—M. Raoul Mathieu, représentant MM. Chaleyser & Orkin, est parti lundi le 12 courant pour le placement des marchandises du printemps. M. Mathieu visitera d'abord le commerce de Joliette et de Trois-Rivières et se rendra ensuite jusqu'au Sault Ste-Marie.

—M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy-Cains, Ltd., a passé plusieurs jours à Ottawa, au commencement du mois de novembre.

—M. F. X. D. de Grandpré, directeur-gérant de la maison Debenham's (Canada), Ltd., a passé plusieurs jours à New-York, au commencement du mois de Novembre, après être allé visiter la succursale que la maison possède à Québec.

COMMERCÉ ET PROFESSIONS

Par Nathaniel C. Fowler, Jr.

Les affaires, au point de vue commercial, comprennent toutes les méthodes employées pour gagner de l'argent et dans lesquelles il y a un élément prononcé de négoce.

Les professions, d'autre part, peuvent être considérées comme quelque chose d'entièrement ou partiellement dépourvu de toute méthode commerciale.

On a dit qu'un homme ayant une profession libérale a pour tout stock son intelligence et qu'un homme d'affaires est celui qui a en stock des marchandises matérielles. Cette distinction n'est pas juste, parce que, tandis que l'homme d'affaires s'occupe de choses matérielles, de marchandises, il ne pourrait pas faire ces marchandises ou les vendre s'il n'avait pas comme partie de son stock commercial un appoint raisonnable d'intelligence.

Pour la commodité du sujet, considérons l'homme d'affaires comme un représentant des personnes achetant et

vendant des choses matérielles ou marchandises, telles que farine, ameublement ou tissus, et un homme ayant une profession libérale, comme celui qui n'a à acheter et à vendre que les produits de son intelligence. Le manufacturier, le commerçant, le marchand de gros, le marchand de détail, l'épicière, l'homme qui va au marché, tous sont des hommes d'affaires. Le médecin, l'ecclésiastique, l'avocat, l'éditeur, sont des hommes de profession.

Les affaires et les professions ont leurs avantages ainsi que leurs désavantages. Tout d'abord, 99 pour cent des jeunes gens aptes à faire des hommes de profession montrent une tendance naturelle pour cela; et même quand ils sont jeunes, ils développent des caractéristiques qui sont en faveur des professions et en opposition aux affaires.

Je ne compare pas les qualités mentales de l'homme de profession à celles de l'homme d'affaires, mais je dirai qu'il y a une grande différence entre les deux, différence qui ne peut pas être analysée scientifiquement ou autrement. L'homme de profession qui réussit, qu'il soit supérieur ou inférieur à l'homme d'affaires prospère, lui est mentalement opposé et l'homme d'affaires prospère possède dans son esprit des connaissances étrangères à l'homme de profession. Ce dernier même une vie différente de celle de l'homme d'affaires. Son entourage n'est pas le même. Les choses dont il se soucie le plus sont rarement celles auxquelles prend plaisir l'homme d'affaires; généralement, ce dernier prend le plus grand plaisir aux choses qui intéressent et qui parfois absorbent l'homme de profession.

Il est donc évident que le jeune homme apte à devenir un homme de profession et à réussir dans cette voie n'a pas ce qu'il faut pour réussir en affaires et que le jeune homme qui réussira probablement en affaires ne possède pas ces particularités, si je peux les appeler de ce nom, essentielles au succès dans une profession.

Mais le jeune homme doit choisir entre les deux; comment le fera-t-il? Les difficultés qui se présentent pour prendre une décision ont une conséquence plus apparente que réelle. Il n'est pas aussi difficile de prendre une résolution d'avance qu'on le suppose généralement. D'abord, le jeune homme apte à devenir un homme de profession montrera dans la plupart des cas une tendance dans cette direction, longtemps avant qu'il ait passé l'âge de l'adolescence. Relativement peu de jeunes gens embrassent une profession libérale quand ce n'est pas leur désir, à moins qu'ils n'y soient forcés par des parents ignorants ou orgueilleux. Par conséquent, il semblerait qu'il vaille mieux laisser le jeune homme, tout au moins apparemment, choisir par lui-même, après qu'on lui a exposé, si possi-

Liquidation de Lignes

à des Prix Attrayants

AVANT LA PRISE D'INVENTAIRE

le 30 NOVEMBRE

Nous avons un certain nombre de lignes de
Liquidation à des Prix Spéciaux, qui,
dans beaucoup de cas, sont

MEILLEUR MARCHÉ que les **PRIX** des **FABRICANTS**

Les Marchands verront qu'ils est avanta-
geux pour eux de visiter nos Magasins,
durant ce mois-ci, ou de

VOIR LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

ble, les deux côtés de la question. Il n'est pas difficile, pour peu qu'on y soit disposé, de trouver une occasion d'expliquer d'avance au jeune homme les principes fondamentaux des professions et des affaires. Si le jeune homme a un désir bien fondé et s'il a des aptitudes pour quelque chose de particulier, il exprimera sa préférence. Ceci donne souvent la clef de la situation. Cette préférence peut ne pas vouloir signifier en elle-même que le jeune homme a sûrement des aptitudes pour la chose qu'il a choisie, mais elle indique qu'il y a quelque raison de supposer qu'il a des aptitudes pour cette vocation. Si cette vocation est en lui, s'il est destiné à y réussir, cette tendance augmentera jusqu'à ce qu'elle devienne trop bien définie pour qu'on puisse s'y tromper.

La plus grande erreur que des parents puissent faire, c'est d'essayer d'entraver le jeune homme, ou de lui inspirer des préventions, avant qu'il n'ait eu l'occasion de choisir lui-même, ou plutôt de faire connaître sur quoi porte son choix. Le jeune homme a le droit d'exprimer ses idées, de présenter à ses parents ce qu'il pense être la meilleure chose à faire pour lui, que ce soit ou non celle qu'il pense être la meilleure. C'est alors le devoir des parents, non pas de contrarier le jeune homme, mais de l'aider à développer son goût. Si le jeune homme possède les qualités qui le feront sûrement réussir dans une direction ou dans l'autre, il est à peu près certain qu'on ne pourra pas le détourner de la profession qu'il a choisie; de plus, il montrera des signes indéniables de l'exactitude de son choix.

Il est tout aussi imprudent d'essayer de faire aller le jeune homme contre sa tendance, de l'essayer de déranger la boussole du marin. Les parents peuvent détourner le jeune homme de la direction qui lui convient de même que le marin peut faire tourner l'aiguille de la boussole vers le sud, l'ouest ou l'est, mais au risque d'encourir un désastre.

Permettez-moi de parler ici avec toute la force que je peux mettre dans des mots écrits: peu importe ce que désirent les parents, peu importe ce que désire le jeune homme; mais il importe énormément de savoir ce que le jeune homme peut faire et faire pour le mieux; ce qu'il peut faire le mieux, voilà la chose qu'il doit faire.

Les parents qui emploient leur influence hors de propos et essaient de diriger le jeune homme contre ses aptitudes ne sont pas seulement criminels, mais ils violent les lois du progrès et de la civilisation. Le jeune homme a un droit certain à faire ce qu'il peut faire le mieux, un droit qui n'est pas encore reconnu et mis en pratique comme il devrait l'être. Les parents n'ont aucun droit, excepté

celui d'aider le jeune homme dans la bonne direction.

Il n'est pas un jeune homme sur cent désirant embrasser une profession libérale, qui ait toutes les aptitudes voulues pour cette profession. Il est tout probable que ce désir de sa part n'est pas naturel, c'est un désir qui lui a été inculqué par des influences extérieures qui n'auraient pas dû se produire. D'autre part, on peut dire que 99 pour cent des jeunes gens qui, de leur propre mouvement, se décident contre les professions libérales n'ont pas d'aptitudes pour ces professions, car tout jeune homme ayant des aptitudes pour la vie professionnelle donne nécessairement à la profession qu'il choisit, une préférence marquée.

Je vais m'exprimer même en termes plus forts. A moins que les parents et les amis du jeune homme n'aient des raisons convaincantes pour décider que le jeune homme a des aptitudes pour une profession, celui-ci est plus en sûreté sur la route des affaires. Le jeune homme qui a des aptitudes naturelles pour le commerce est fait pour les affaires. Celui qui aime l'argent plus que toute autre chose n'est pas fait pour une profession. Celui qui ne peut pas saisir une situation matériellement échouera probablement dans toute profession libérale.

Le jeune homme qui n'a pas ce qui peut être considéré comme une spécialité, c'est-à-dire qui n'aime pas une chose beaucoup plus que d'autres et qui ne se place pas dans cet entourage s'il le peut, ne réussira probablement pas comme homme de profession.

Au point de vue financier, les professions offrent un revenu beaucoup moindre que les affaires. D'ordinaire, l'homme de profession gagne de 50 à 75 pour cent de moins que l'homme d'affaires.

Si un homme n'est naturellement pas porté à se sacrifier lui-même ou s'il ne peut pas développer cette qualité, sa place n'est pas dans une profession; car la vie d'un homme de profession, qu'il soit avocat, médecin ou éditeur, est une suite non interrompue de sacrifices, surtout de sacrifices concernant son revenu, pour accomplir quelque chose d'intellectuel. Par conséquent, celui qui aime l'argent n'a pas de dispositions naturelles pour les professions.

Les affaires offrent du succès ou tout au moins un succès matériel à tout jeune homme de capacités ordinaires, ayant la volonté de travailler, honnête et loyal envers lui-même et envers les autres et qui épargne ses ressources et les économise, en vue d'un capital futur; mais la loyauté, l'honnêteté, la persistance ne produisent pas le succès dans les professions.

L'homme de profession qui réussit, non seulement a plus que des capacités et des aptitudes ordinaires, mais il a ce qu'il faut pour son travail. En vérité, les professions élevées rapportent plus finan-

cièrement que les commerces inférieurs ou d'une classe moyenne; mais les affaires considérées classe par classe, degré par degré, donnent plus de bénéfices que n'importe quelle profession.

La première chose à considérer est celle-ci: Le jeune homme désire-t-il devenir un homme de profession? Dans le cas de l'affirmative, on devrait lui donner une occasion de prouver à soi-même et aux autres qu'il a les aptitudes voulues pour la profession de son choix. S'il ne peut pas fournir cette preuve, non seulement à ses parents, mais à des amis et connaissances impartiaux, les affaires sont la place qu'il lui faut.

Dans le doute, choisissez les affaires.

LE CHANGEMENT DE VETEMENTS

Le "Lancel" de Londres recommande de changer de vêtements le soir. Ce changement de vêtements ne doit pas être exclusivement le luxe des personnes qui s'habillent pour le dîner.

"Le commis, le boutiquier, le travailleur, tous s'en trouveraient mieux s'ils mettaient de côté leurs vêtements de travail et revêtaient un habillement propre pour le repas du soir après leur journée de labeur. Le changement rafraîchit le corps, donne un léger stimulant au bras et à la tête fatigués et permet, comme conséquence, de voir les choses sous un plus riant aspect. L'habitude devient, d'ailleurs, une habitude de propreté, de bonne tenue et de bien-être. Il n'y a pas de doute que quand un homme est vêtu de ses meilleurs habits, le dimanche, il se sent plus enjoué et éprouve un sentiment de bien-être.... L'effet du changement de vêtements après une journée de travail est sous quelques rapports semblable à celui d'un bain; légèrement stimulant, fortifiant, il dissipe le sentiment de fatigue et de lassitude qu'on éprouve si communément."

L'explication adoptée par notre confrère, dit la "Westminster Gazette", est que les vêtements, après avoir été portés tout le jour, sont plus ou moins surchargés et perdent temporairement leurs propriétés de ventilation, de sorte que les émanations du corps ne peuvent s'en échapper librement.

L'ART D'ACHETER

A la fin d'une saison et au moment où on songe à se préparer pour une autre saison, il est bon de raisonner un peu.

Il peut se faire que vous ayez remarqué quelque faute dans vos propres achats; qu'à votre retour d'un voyage d'achat, vous vous soyez aperçu d'un obstacle sérieux à la vente de vos marchandises.

Vous les avez achetées avec l'idée qu'elles étaient ce qui convenait le mieux à votre clientèle; mais ces mar-

Blouses Rainbow pour le Printemps 1907



No. 585—Faites en beau Lawn Léger, garni d'un nouvel effet en Garnitures en Dentelle Plauen et Insertions de Dentelle Cluny. On peut l'avoir si désiré en Mousseline Organdi, au même prix—\$24.00 la doz.

On peut avoir toutes les blouses aux prix cotés, avec manches courtes, trois-quarts ou longues.



No. 523—Cette blouse est en Lawn Anglais de belle qualité, devant garni de Broderie Suisse et de Dentelle Valenciennes Française. On peut l'avoir, si désiré, en Mousseline au même prix—\$12.00 la doz.



No. 573—Blouse élégante, en Dentelle All-over Blanche de belle qualité, garnie de Dentelle Valenciennes Française et d'Insertions de Dentelle—\$30.00 la doz.



No. 520—Blouse en Lawn anglais de belle qualité, garnitures en Broderie Suisse de bonne qualité. Très jolie. Peut être faite, si préféré, en Mousseline au même prix.—\$13.50 la doz.

On peut avoir une quelconque de nos blouses en boîtes séparées moyennant 50 cents de plus par douzaine.

ORDRES DONNES DE BONNE HEURE—livraisons satisfaisantes et faites de bonne heure.



No. 560—Blouse en Lawn de bonne qualité, nouvelles garnitures en Broderie Suisse et Dentelle Valenciennes, à effet d'empiècement—\$9.00 la doz.

KYLE, CHEESBROUGH & CO. SEULS AGENTS

RAINBOW WAIST CO., Montreal.

Adressez toute communication à KYLE, CHEESBROUGH & CO.,

La Maison des Dentelles du Canada.

chandises n'obtiennent pas la vogue que vous espérez, quelque chose les empêche d'être en demande comme devraient l'être des articles nouveaux.

Bien entendu cela n'arrive pas dans toutes les lignes, mais se produit très souvent pour un article ayant toute votre faveur.

Quelle en est la raison? Est-ce la faute de l'acheteur ou du consommateur? Pour le savoir, le meilleur moyen est d'examiner la manière dont vous avez acheté. Voyez s'il n'y a pas de votre faute, avant de chercher à trouver d'autres vendeurs.

Il est plus que probable que vous avez acheté les marchandises qui vous causent de l'ennui en consultant plutôt votre goût que celui des consommateurs à qui vous désirez les vendre.

Il est vrai que la plus grande partie des achats est faite d'après le goût de l'acheteur, mais ce goût s'est plié aux demandes de la communauté où les marchandises doivent être vendues et n'est réellement pas, après tout, le goût personnel de l'acheteur. Vous avez tous remarqué dans votre magasin des modèles et des nuances que vous ne voudriez pas employer vous-mêmes, bien que ces marchandises puissent être de la meilleure qualité et de la meilleure fabrication.

Les goûts individuels ont une grande tendance à prendre le dessus, quand on fait un achat considérable, dit "General Merchant's Review", et on s'aperçoit invariablement que les marchandises qui causent de l'ennui ont été achetées d'après le goût personnel, sans qu'on se soit demandé si elles se vendraient rapidement.

Ne serait-il pas avantageux pour vous d'avoir ce principe présent à l'esprit pendant vos voyages d'achat et de n'acheter que les marchandises qui peuvent plaire à la clientèle et se vendre?

Vous y pensez probablement, mais dans bien des cas le goût personnel est trop fort pour qu'on puisse y résister, on plutôt il l'emporte sur le jugement qui est supposé guider l'acheteur. Un exemple de deux manières différentes d'acheter me fut fourni, il y a quelques années; cet exemple peut faire ressortir les forces opposées qui sont en jeu dans les achats et les résultats qu'elles produisent.

Une firme composée de deux frères faisait de bonnes affaires sur une sorte de plan d'achat réciproque. Ils se rendaient au marché alternativement et les achats étaient divisés également quant aux modèles, aux couleurs, etac... des marchandises achetées.

Un de ces deux hommes achetait toujours avec la demande en vue, sans considérer son goût personnel; l'autre achetait plutôt les marchandises qui lui plaisaient. Ce n'était pas toujours son goût

qui lui dictait sa décision, mais il le consultait principalement.

Les affaires faites par cette maison et résultant de ces influences presque opposées l'une à l'autre, étaient bonnes pour deux raisons.

Ces deux frères étaient de bons vendeurs et passaient une grande partie de leur temps au comptoir. Chacun d'eux considérait sa manière d'acheter comme la meilleure et travaillait naturellement à prouver qu'il était dans le vrai.

Quand un homme croit à une chose, il peut toujours en obtenir les meilleurs résultats; si le vendeur parle avec la ferme conviction qu'il dit la vérité, son influence est très forte.

Tel était le cas dans cette maison. Cependant j'ai remarqué que les marchandises qui se vendaient le plus facilement étaient celles achetées par l'homme dont le but était de satisfaire le goût du public, autant qu'on peut juger de ce goût.

Les achats des deux hommes étaient faits de telle sorte qu'ils se mélangaient dans les ventes; mais étant au fait des circonstances, je pouvais dire très facilement quels étaient les marchandises qui rapportaient le plus d'argent à la firme.

L'un des propriétaires était satisfait de vendre ce qui était demandé et peu lui importait sur quel portait cette demande tant qu'il pouvait y fournir.

L'autre prétendait qu'une carrière dans les affaires lui avait donné l'avantage d'acquérir des connaissances et l'avait donné d'un don de sélection, que le public serait bientôt converti à ses idées, et il en démontrait la possibilité par les ventes faites chaque jour.

En d'autres termes il essayait d'inculquer à la clientèle sa façon de penser et de diriger la demande là où il voulait, tandis que son partenaire se contentait de la laisser faire à sa guise. Tous deux avaient à la fois tort et raison, et le succès de leur magasin était dû sans aucun doute à cette combinaison.

En affaires, on a tort de croire qu'on peut convertir tout le monde à ses pro-

pres idées, ou qu'il est de bonne politique de passer beaucoup de temps à chercher à détourner le public de ses idées bien arrêtées ou d'habitudes invétérées, quand il achète facilement et de son plein gré les marchandises qu'il désire, et on les lui offre.

D'un autre côté on a tort, dans le commerce, de donner au public juste ce qu'il semble désirer, sans chercher à lui faire acheter une meilleure catégorie de marchandises que celles qu'il achète à présent. Le membre de la firme en question qui proposait de laisser les clients avoir ce qu'ils désiraient, avait coutume de dire: "Que me fait le stock? S'ils veulent acheter des cochons, mettons en vente des cochons, pourvu que nous fassions un bon profit".

Il avait raison dans un sens; cependant le point fort de son raisonnement résidait dans le fait que la demande devait être dirigée aussi vite que possible vers la meilleure espèce d'animaux, plutôt que de continuer toujours à vendre quelque race bâtarde.

Une bonne demande satisfaite en fait toujours naître une autre; mais la meilleure manière de créer d'autres demandes ne consiste pas à faire croire au public qu'il doit changer ses idées pour les vôtres d'un seul coup.

Les véritables résultats des deux manières de concevoir les affaires apparemment enfin dans la division de la firme, un des associés restant dans la ville—celui qui achetait et vendait suivant son goût personnel—et l'autre allant dans un autre district.

Les idées du premier s'affirmèrent davantage et il dut abandonner les affaires parce que le public allait ailleurs pour se procurer plus facilement ce qu'il désirait, plutôt que d'acheter dans un stock où partait le goût du marchand se trouvant en opposition à son propre goût.

L'homme qui avait pour principe de donner aux clients ce qu'ils demandaient sans chercher à changer leurs goûts, fit mieux que le premier; mais le public alla dans d'autres magasins pour s'y pro-

Téléphone : BELL, MAIN 2715

Adresse Télégraphique : "HIRSHSON", MONTREAL

Venant d'être reçues, plusieurs centaines de douzaines de modèles exclusifs en couleurs, en fait de

Mouchoirs en Soie avec Motto

A PARTIR DE \$2.00

Importateurs et Agents de Manufacturiers. Nouveautés et Articles de Fantaisie en Gros.

L. HIRSHSON & CO.

4 RUE DOLLARD, MONTREAL

Coin Notre-Dame Ouest En face de la rue Ste-Hélène

A. McDOUGALL & CO.

Il nous reste encore une certaine quantité de marchandises d'automne :

**Lainages de Haute Nouveauté,
Lignes Supérieurement Assorties,**

que nous **Liquiderons à des Prix très Avantageux**, pour faire place à nos marchandises du Printemps.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention du commerce sur une ligne de

TWEEDS ECOSSAIS

que nous vendrons **AU PRIX COUTANT** et à des conditions faciles de paiement.

Veuillez nous écrire pour prix et échantillons.

196 RUE MCGILL, MONTREAL

Succursale : Coin des rues du Pont et St-Joseph, - - ST-ROCH, Québ:c.



L'ETIQUETTE BISHOP

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

Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

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

DONNEZ L'N ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS

The J. H. BISHOP Coy,
SANDWICH, ONT.

WYANDOTTE, MICH.

354 BROADWAY, NEW YORK.

TIENT-SIN, CHINE.

crer les articles nouveaux et notre marchand s'aperçut un jour que, quand on laisse aller une embarcation à la dérive, elle est prise par les remous et s'échoue, tandis que les embarcations gouvernées flottent à la crête des lames.

Cette firme réussit en combinaison, mais échoua une fois divisée, à cause des idées extrêmes des deux partenaires.

Il y a beaucoup d'autres hommes semblables à ceux auxquels j'ai fait allusion. Ils achètent de l'une ou de l'autre manière, donnant au client ou à eux-mêmes trop de liberté—refusant de guider ou de se laisser guider.

Les bons achats produisant les bonnes ventes et les profits reposent sur le principe suivant: la clientèle pourra-t-elle ou voudra-t-elle prendre les marchandises; votre commerce ne s'améliorera-t-il pas si vous poussez à la vente de quelque chose qui s'écarte des lignes connues communément?

LISEZ LES JOURNAUX COMMERCIAUX

Tout homme qui est dans le commerce se doit à soi-même de lire des journaux commerciaux. Il le doit aussi à la communauté et aux journaux eux-mêmes. Il le doit à soi-même, parce que ses propres progrès sont développés par la lec-

ture et l'étude de ces journaux; à la communauté, parce qu'il lui doit toute l'aide qu'il peut lui donner pour favoriser les progrès de la communauté; aux journaux commerciaux, parce que le seul moyen qu'ils aient d'exercer une influence, c'est d'avoir leur existence assurée et ils ne peuvent exister que si on les soutient.

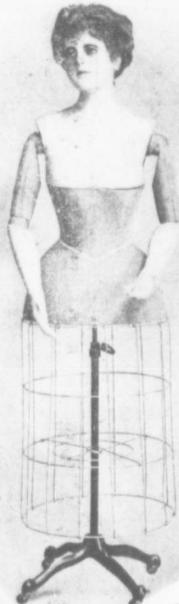
Les journaux commerciaux sont faits pour discuter des questions commerciales. Il y en a qui traitent des problèmes généraux embrassant un champ vaste et, par conséquent, des questions qui ont une grande importance indirecte pour la plupart des lecteurs—mais cette importance est néanmoins réelle. D'autres journaux se limitent à un champ plus restreint.

Toute personne raisonnable doit comprendre qu'aucun périodique n'est aussi à même de discuter des questions commerciales qu'un journal consacré exclusivement à de telles questions. Les hommes d'affaires modernes se rendent compte que le journal commercial est essentiel à la discussion de ces sujets, c'est l'intermédiaire le meilleur et le plus naturel pour faire connaître l'opinion publique sur eux. En effet les journaux commerciaux sont dirigés par des hommes qui font du commerce leur étude principale et peuvent ainsi exercer le meilleur jugement dans toutes les dis-

cussions sur de tels points. Le journal commercial diffère du journal quotidien et du magazine. Il ne cherche pas à donner les nouvelles du jour du monde ou à plaire à l'esprit du lecteur. Sa mission est d'instruire et de guider. Il traite des sujets qui probablement profiteront directement au commerçant et inspireront son esprit.

Si les hommes d'affaires ne donnaient pas leur appui aux journaux commerciaux, qui s'occupent directement de leurs intérêts respectifs, ces journaux ne pourraient pas exister; les divers commerces seraient alors sans journaux consacrés à leurs intérêts spéciaux et en subirait la conséquence. Les journaux commerciaux devraient avoir plus que l'aide des abonnés; ils devraient exciter l'intérêt sympathique de tous leurs lecteurs. Ils correspondraient mieux aux besoins des lecteurs, si ceux-ci voulaient offrir leurs critiques bienveillantes, suggérer des améliorations, dire quelles sont les questions dont ils désiraient la discussion, contribuer même à leur rédaction.

Nous remarquons que les meilleurs journaux commerciaux d'Angleterre et des Etats-Unis sont remplis d'articles écrits par des lecteurs. Nous ne savons pas exactement pourquoi, mais les lecteurs de ce journal ont semblé, pour la plupart, satisfaits de ce que nous leur



FORMES
POUR
MANTEAUX ET COSTUMES

Surmontées de
FIGURES
EN CIRE
Dernier Genre

Figures en Cire,
Accessoires
de Magasins.

A. S.
Richardson,
62 rue Hayter,
TORONTO.

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON;

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - TORONTO
Agents de Vente.

POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant \$10.00, les enseignes suivantes:

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,

Six Cartes d'Étalage, 22" x 38",

Six " " " 14" x 22",

Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait \$15.00, à nos prix réguliers.

Nous rédigerons la copie en vous donnant une matière dernier style, sans frais supplémentaires.

Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.
MONTREAL, Canada.

NE MANQUEZ PAS DEVOIR
DES ECHANTILLONS 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
attrayante et d'une excellente valeur.

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

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

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nou-
veaux Echantillons de

Sous-Vêtements à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement
POUR

Dames, Enfants et Bébé.

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

Sous-Vêtements

CEETE E

Pure Laine,

Façonnés sans coutures, Garantie 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 Merinos.
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.



Wm. Bartleet & Sons

ETABLIS EN 1760

Abbey Mills,
Redditch, Angleterre

Fabricants des célèbres

Aiguilles à Coudre

"Marque Archer"

En usage depuis **156 Ans**

Qualité non surpassée.

Wm. Croft & Sons,

ETABLIS EN 1855.

Seuls Distributeurs pour le Canada.

Spécialités en : Peignes, Ornements pour la Cheve-
lure, Brosses, Bourses, Sacs Vanity, Cartes à Jouer, Har-
monicas, Couteaux de Poche, Rasoirs et Cuirs à Rasoirs.
Articles divers de Nouveautés, Articles divers pour
Pharmaciens, Marchands de Tabacs et Pipes.

Si un de nos 9 représentants ne va pas vous voir, écri-
vez-nous directement.

126 - 128 - 130 - 132, rue Queen Est,
TORONTO.



PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour
Garçons et Filles.
Fait de fin double Fil
Lisle Egyptien.



ROCK RIB

Ainsi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fati-
gant des Garçons et des Filles.

Faits d'un Fil spécialement fort à
Trois Brins.



HERCULES RIB

La limite de Résistance

E. H. WALSH & CO., Agents Vendeurs
TORONTO ET MONTREAL.

offrons, sans contribuer beaucoup par eux-mêmes aux discussions. Nous aimerions recevoir de leurs articles, nous aimerions les voir participer d'une manière générale à toutes les discussions qui se rapportent à l'intérêt du commerce. Nous avons confiance en leurs capacités pour bien s'acquitter de cette tâche. Tout ce qu'ils ont besoin de faire, c'est d'adresser "une lettre au rédacteur en chef."

Il y a un autre moyen dont le marchand peut se décharger de sa responsabilité envers soi-même, envers la communauté et envers le journal commercial. Il peut intéresser d'autres à ce journal. Si un nouveau marchand ouvre un magasin, l'ancien marchand devrait lui faire prendre un abonnement. Il est vrai qu'il mettrait ainsi un instrument de progrès entre les mains d'un rival. Mais qu'est-ce que cela fait? N'est-il pas capable de lutter? Si la plus grande circulation d'un journal commercial aide à faire mieux comprendre les affaires, cela n'est-il pas avantageux pour la communauté? Ce qui est bon pour la

communauté, n'est-il pas bon pour l'individu? Alors pourquoi chaque lecteur ne s'intéresserait-il pas à l'extension de sa circulation? — [Maritime Merchant].

Le "Delineator" pour Noël

Le numéro du "Delineator" du mois de décembre est un numéro typique de Noël. Ce numéro paraît assez à temps pour aider de ses suggestions les personnes qui font des cadeaux pour Noël et donnent des réceptions à l'occasion des fêtes; il contient en outre une matière qui s'applique à la période s'étendant jusqu'au jour de l'An. Maud Ballington Booth y donne une description des plus touchantes du travail des volontaires, intitulée "Christmas Sunshine in the Shadows". Les contes de Noël pour adultes sont les suivants: "The Evergreen Tree", par Marion Ames Taggart et "The Shoplifter at Satterthwaite's", par William Hamilton Osborne. Pour les enfants: "The Blue Kimono", par Virginie Woodward Cloud, et "Betty Evolves a Christmas Idea", par Elizabeth Preston Badger. Le roman de Agnès et Egerton Castle, "A Young Conspiracy", et l'histoire de Antony Hopps, "The Duke's Allotment", semblent convenir spécialement aux lectures du soir

en hiver. Mais le bouquet de cette littérature de Noël est le magnifique poème de Edwin Markam, intitulé: "The Great Guest Comes". Il est illustré en couleurs par J. C. Leyendecker. Les feuilletons "Tautlein Schmidt and Mr. Austruther", par la Comtesse von Arnheim, et "The Chauffeur and the Chaperon", par les Williamsons, sont continués dans ce numéro et l'étude "The Diary of a Baby", par Barry Pain, y est terminée. Ce numéro contient des traités d'actualité: "The Slavery of Superstition", par Lillian Bell; "Eliminating Non-essentials", par Lida Churchill, et "Pulling together through a Crisis", par William Geo. Jordan. David Belasco donne comme contribution une description très intéressante, intitulée: "Making the Play Seem Real".

L'espace ordinaire est consacré aux modes dernier genre pour les vêtements et les chapeaux et à des conseils pratiques pour les maîtresses de maison.

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

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.



M. PLESSIS
Aime un vêtement agréable pour les véritables intérêts de la Patrie.



LAFONTAINE
Aime nos droits.



CHAPLEAU
N'allons pas négliger nos avantages.

PRINTEMPS 1907

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 et le printemps 1907

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

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs.

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecuças, Cheviots et Serges Noirs,
Tweeds et Meltons

pour Costumes et Manteaux de Dames

Meltons, Beavers, Draps "Pilot" Bleus

pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

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

C. X. TRANCHEMONTAGNE & Cie

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

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

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 ressources."

MARCHANDISES CANADIENNES
POUR LE
PEUPLE CANADIEN.



HARRIS & COMPANY, LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

ETOFFES A COSTUMES pour DAMES,

ETOFFES EN FRISE POUR MANTEAUX,
FILS A FILER.

Agents de vente:

MONYPENNY BROS. & CO.
TORONTO. 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

CEINTURES

En Corde de Soie
POUR DAMES.

Ces Ceintures sont une spécialité; elles se portent avec les
Manteaux de Fourrures

Elles sont manufacturées par la

CANADA CORD & TASSEL CO.,
DE TORONTO.

Les marchandises manufacturées par cette Compagnie
sont reconnues pour être de qualité supérieure à toutes les
marchandises similaires d'autre provenance.

Pour PRIX et ECHANTILLONS s'adresser à

BRODEUR & FRERE

AGENTS DE MANUFACTURES

et
MARCHANDS A COMMISSION

Chambre 123, Bâtisse Coristine

MONTREAL.

Tel. Bell
Main 5590

Tel. des Mds.
511

Corset

E. T.

Style No 233



Devant droit en pointe, buste médium.
Fait de coutil fin, garni de dentelle et
de ruban, Jarretières élastiques de de-
vant et de côté, dos Vénus, blanc et gris.

PRIX, \$6.50 LA DOZ.

Tout Corset E. T. est sou-
mis à un
examen soigneux avant de sortir de
la fabrique. Nous les garantissons
tous.

Demandez-le à votre Marchand de Gros.

SALAIRES, HEURES DE TRAVAIL
ET COUT DE LA VIE

Le Bureau du Travail du Département du Commerce et du Travail donne, dans son bulletin No 65 pour juillet 1906, les résultats détaillés de recherches faites au sujet des salaires et des heures de travail, en 1905, dans les principales manufactures et industries mécaniques des Etats-Unis; ces résultats portent sur des établissements identiques à ceux où ces informations ont été prises en 1904. Voici un résumé sommaire du résultat de ses recherches:

En 1905, la moyenne des salaires par heure dans les principales manufactures et industries mécaniques des Etats-Unis était de 1.6 pour cent plus élevée qu'en 1904; la moyenne des heures de travail par semaine est restée la même qu'en 1904, et un nombre de personnes plus élevé de 6.3 pour cent a été employé dans les établissements où ces renseignements ont été recueillis. Comme il n'y a pas eu de réduction dans la moyenne des heures de travail par semaine, la moyenne des salaires par semaine et par employé a été de 1.6 pour cent plus élevée qu'en 1904.

Comme il y a eu augmentation du nombre d'employés aussi bien que des salaires hebdomadaires par employé, il s'est produit une augmentation considérable dans les salaires hebdomadaires de tous les employés ou, en d'autres termes, dans la liste de paye hebdomadaire. Cette augmentation a été de 8 pour cent

dans les établissements sur lesquels les recherches ont porté.

Le prix de détail de la nourriture, le poids exact étant donné pour la quantité des diverses denrées et leur coût, ont été de 0.6 pour cent plus élevés en 1905 qu'en 1904. Comme la moyenne des salaires par heure augmentait plus que les prix de détail des aliments, la puissance d'achat des salaires était accrue. En 1905, la puissance d'achat des salaires par heure et par semaine était de 1 pour cent plus élevée qu'en 1904, ou, en d'autres termes, le salaire d'une heure en 1905 pouvait acheter 1 pour cent de plus d'aliments que le salaire d'une heure en 1904.

La moyenne des salaires par heure, en 1905, était 18.9 pour cent plus élevée que pendant la période de 10 ans, comprise entre 1890 et 1899. Le nombre d'employés était de 33.6 pour cent plus grand et la moyenne du nombre des heures de travail par semaine 4.1 pour cent moins forte. La moyenne des salaires par semaine en 1905 a été 14 pour cent plus élevée que pendant les 10 ans écoulés de 1890 à 1899. La totalité moyenne des salaires hebdomadaires de tous les employés a été de 52.3 pour cent plus élevée en 1905 que pendant cette même période de 10 ans.

Le prix de détail des principaux articles d'alimentation, pesés suivant la consommation de la famille, a été 12.4 pour cent plus élevé en 1905 que dans cette période 1890-1899. Comparée à la moyenne pendant cette même période,

la puissance d'achat du salaire par heure en 1905, était 5.8 pour cent plus forte et celle des salaires par semaine 1.4 pour cent plus forte; cette différence entre la puissance d'achat des salaires par heure et celle des salaires par semaine est due à la réduction du nombre des heures de travail pendant la période considérée.

La moyenne des salaires par heure en 1905 a été de 21.5 pour cent plus forte qu'en 1894, année où les salaires ont été les moins élevés de la période en question, et les salaires hebdomadaires ont été plus forts de 16.7 pour cent.

La puissance d'achat des salaires par heure a été plus forte en 1905 qu'en toute autre année couverte par cette investigation, 7.7 pour cent plus forte qu'en 1894, année des salaires les moins élevés, et 1.3 pour cent plus grande qu'en 1896, année où les prix de détail ont été les plus bas. La puissance d'achat des salaires par semaine en 1905 a été de 3.5 pour cent plus forte qu'en 1894, mais 2.7 pour cent plus faible qu'en 1896.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. [The]	29	Featherbone Novelty Co. [The]	27	Morrice, Sons & Co., D. [The]	13
Baldwin & Partners, J. & J.	51	Garneau, Fils & Cie, P.	37	McCall Co., D. [The]	7
Barry & Co., Walter H.	9	Globe Suspender Co. [The]	29	McDougall & Co., A.	45
Bishop, J. H.	45	Greenshields Ltd. . 1, 23, 39, 41, 49, 52		McKinnon & Co., S. F.	25
Brock Co., Ltd., W. R. [The]	2	Hamilton Cotton Co. [The]	29	Paquet, J. Arthur	7
Brodeur, J. D.	49	Harris & Co.	49	Penman Mfg. Co. [The]	35
Brephy Cairns & Co.	5	Hees, Son & Co., Geo. H.	17	Racine & Cie, A.	21
Chaleyey & Orkin	31	Hirshson & Co., L.	44	Richardson, A. S.	46
Chipman Holton Knitting Co. [The]	47	Kyle, Cheesbrough & Co.	43	Stratford Knitting Co. [The]	47
Croft & Sons, Wm.	47	Ladies Wear, Ltd.	11	Swift, Copland & Co.	31
Debenhams [Canada] Ltd.	19	MacDonald & Co., John	15	Tranchemontagne & Cie, C. X.	48
Dominion Suspender Co. [The]	33	Martel Stewart Co. [The]	46	Turnbull Co., Ltd., C. [The]	47
Dominion Wadding Co. [The]	45	Montreal Embroidery Mfg. Co. [The]	31	Watson Mfg. Co. [The]	51
E. T. Mfg. Co. [The]	49				

SANS EXAGÉRATION!
C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS
QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE

NE PEUVENT PAS ÊTRE SURPASSÉES

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités :

- Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants, "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.
- Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.
- Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.
- Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Australie ou de l'Astrakan.
- White Heater.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4 brins. Laines honnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Sous-Vêtements de Watson, Printemps 1907

Nos représentants sont maintenant en route avec leurs échantillons de **SOUS-VÊTEMENTS A COTES ÉLASTIQUES** pour le printemps 1907. Attendez qu'ils aillent vous voir avant de donner une commande ailleurs.

Nous avons un assortiment plus complet et une variété plus grande que jamais.

Demandez à voir nos Caleçons Patentés "ISABELLE," en tissu tricoté, dont nous sommes les seuls fabricants pour le **COMMERCE DE DÉTAIL**, ainsi que nos **LIGNES MERCERISÉES POUR HOMMES**. La meilleure valeur sur le marché.

Sous-Vêtements convenant aux hommes, femmes et enfants de "toute sorte et de toute condition."

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

AGENTS :

ONTARIO
 McClung & Burns,
 117 rue V. ellington Ouest, Toronto.

QUEBEC
 A. L. Gilpin,
 232 rue McGill, Montréal.

PROV. MARITIMES
 J. A. Murray,
 Sussex, N.B.

MANITOBA
 Bryce, & Co.
 179 ave. McDermott, Winnipeg.

DEPT. DES TISSUS LAVABLES

PRINTEMPS 1907

**Nos Sugges-
tions:**

Tous les Articles Courants et tout ce qui est Nouveau.

**1907
Sera une Année
de Tissus
Lavables.**

Nos Lignes entières de Tissus Lavables, Blancs, de Couleur, Unis et de Fantaisie, pour le Printemps et l'Été de 1907, sont prêtes pour votre examen.

**Placez vos
Ordres de
Bonne Heure.**

Les Créations Artistiques contenues là-dedans représentent les idées des meilleurs créateurs au monde. C'est la chose la plus importante pour vous d'examiner notre assortiment,

Avant de Placer vos Ordres pour le Printemps.

**Nos Lignes
Rapportent des
Profits.**

Un Assortiment Complet d'Échantillons est maintenant montré par nos voyageurs.

**Assortiments
Complets
et plus Forts
que jamais.**

Nous vous prions de les examiner.

"C'EST LA QUE LES TISSUS LAVABLES RÈGNENT
EN MAITRES."

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL