



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

MARS 1909



LES PLUS NOUVELLES ETOFFES  
ANGLAISES POUR ROBES

PAR

*Priestley*

**Tussah Royal**

Hautement approuvé par les Couturières, les Tailleurs  
pour Femmes et les Détaillants de Londres,  
Paris et New-York, car il convient à  
la forme actuelle du Costume.

**Voiles, Mohairs**

**Broadcloths**

**West of England.**

Toutes ces étoffes atteignent le haut niveau usuel Priestley de mérite et  
sont des plus désirables pour le commerce de l'année prochaine.

NOUS VOUS LES RECOMMANDONS

*Seuls Agents pour le Canada,*

**GREENSHIELDS LIMITED**  
**MONTREAL**

## TISSUS ET NOUVEAUTES

Des dessinateurs experts et des opérateurs habiles s'unissent pour faire des BLOUSES et des ARTICLES BLANCS "INVADER" une valeur meilleure, dollar pour dollar, que ceux de toute autre marque dans le commerce.



Non seulement ces marchandises sont du style absolument le plus nouveau, mais elles sont parfaites comme ajustage et comme fini.— nous n'avons jamais reçu de plainte.

Voyez plutôt nos échantillons avant de placer votre ordre.

---

---

Rappelez-vous que nous faisons une spécialité des ordres "pressés". Permettez nous d'exécuter les vôtres.

The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montreal



La Compagnie  
de  
Publications Commerciales

---

EDITEURS, IMPRIMEURS  
RELIEURS, REGLEURS  
ETC., ETC.

---

*Travaux en Noir et en Couleur*  
*Soignés*  
*et*  
*Exécutés promptement.*

---

LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES  
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION  
MONTREAL.





## La Base de cette Affaire est le Patronage de Millions de Femmes.

Nous demandons aux marchands de fournir à une demande qui existe, non de créer cette demande. Cela marque la différence entre l'offre des Patrons McCall et les offres d'autres patrons.

Les Patrons et les Publications McCall sont en demande partout— dans les plus petites villes et dans les plus grandes cités. Ils se vendent d'eux-mêmes.

Il n'est pas douteux que les Patrons McCall sont les mieux faits, les plus connus et les patrons en papier qui se vendent le mieux en Amérique. Si vous désirez un patron pour lequel la demande existe déjà, un patron qui donne satisfaction à vos clientes, un patron dont vous soyez fier, un patron pour lequel vous n'ayez pas à faire d'excuses en le présentant au comptoir, un patron pour lequel les femmes viendront à votre magasin, un patron qui se vende de lui-même, — vous avez besoin des Patrons McCall.

Ecrivez-nous pour nos conditions. Elles sont raisonnables et d'un genre commercial. Notre office et notre manufacture du Canada bien établis, les plus vastes et les mieux outillés dans le Dominion, font qu'il est possible d'offrir aux Marchands Canadiens les mêmes avantages de **TERMES, PRIX, LIVRAISONS,** etc., dont jouissent nos 9,000 Marchands des Etats-Unis.

## THE McCALL COMPANY

*La Principale Maison de Patrons en Papier en Amérique*

**236-246, 37e Rue Ouest, NEW YORK.**

CHICAGO

SAN FRANCISCO

TORONTO, CANADA

*N'EST PAS DANS LE TRUST.*

*N'A PAS DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.*

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co''), 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X

MONTREAL, MARS

No 3

## LE PORT DE MONTREAL

### Un point réglé

Nous avons récemment indiqué la situation dans laquelle se trouvaient les Commissaires du Port de Montréal qui, pour faire honneur aux obligations contractées par le Port avaient proposé d'augmenter légèrement les droits de qual.

Devant l'opposition qu'ils ont rencontrée, les Commissaires ont exposé aux membres du gouvernement fédéral combien il serait préjudiciable aux intérêts du port que la Commission fût dans l'obligation de payer les intérêts sur les sommes empruntées pour les nouvelles constructions pendant la période de leur construction.

Pendant la période de construction, en effet, les Commissaires du Port ne tirent aucun revenu des dépenses qu'ils font, et si les intérêts des sommes qui leur sont avancées leur sont portés en compte, ils sont dans l'alternative ou de ne pas pouvoir remplir leurs obligations ou d'augmenter les droits de qual pour faire face aux obligations nouvelles.

C'est ce que MM. L. E. Geoffrin et C. C. Ballantyne, Commissaires du Port, ont représenté aux ministres en leur faisant observer combien opposé à une augmentation des droits de qual était le commerce en général.

Les ministres ont parfaitement compris l'embaras des Commissaires, ainsi que la justesse de leur demande d'être exonérés du paiement des intérêts pendant la construction.

C'est à la suite de la démarche des Commissaires que le Ministre des Finances, M. Fielding, a présenté à la Chambre la résolution suivante:

"Il est à propos de pourvoir que les intérêts sur les sommes d'argent avancées aux Commissaires du Port de Montréal pour la construction des élévateurs à grains et autres facilités de terminus, pendant la période de construction des

dités facilités, telle période devant prendre fin à la date que fixera et déterminera le Gouverneur en Conseil, seront portés au compte du capital des Commissaires et remboursés sur la somme à avancer aux Commissaires d'après la législation de 1907".

En vertu de cette résolution, l'obligation dans laquelle se trouvaient les Commissaires de demander au commerce de consentir à une légère augmentation des droits de qual n'existe plus.

Nous les félicitons du succès de leurs démarches auprès du gouvernement et nous devons reconnaître en même temps que les Ministres, en se prêtant de bonne grâce aux justes revendications des Commissaires, ont donné une fois de plus la preuve de l'intérêt marqué qu'ils portent au port de Montréal, le port national du Canada.

## LE TARIF AMERICAIN ET NOS ECHANGES

Le Congrès des Etats-Unis a été convoqué par le président Taft, en session spéciale pour réviser le tarif Dingley, établi il y a douze ans.

Ce tarif, comme nous ne le savons que trop au Canada, est loin d'être modéré; souvent même, il est prohibitif pour nos produits.

Nos voisins vont donc refaire leur tarif douanier. Il y aura à proprement parler deux tarifs: Le tarif maximum sera réservé aux pays qui frappent lourdement les produits américains et le tarif minimum s'appliquera aux pays qui accordent aux Etats-Unis, le bénéfice d'un tarif réduit.

Il semble évident que, le Canada appliquant son tarif maximum aux provenances américaines, les Etats-Unis appliqueront leur tarif maximum aux provenances Canadiennes.

Le gouvernement américain a, pendant de longues années, fortement protégé ses diverses industries. Elles sont arri-

vées aujourd'hui à un tel degré de développement et de puissance de production; elles ont un outillage si perfectionné, une main-d'oeuvre si exercée et en si grande abondance, que ces industries n'ont, pour ainsi dire, rien à redouter de la concurrence du dehors sur leur propre marché pour tout ce qui s'y fabrique.

Nous n'en sommes malheureusement pas arrivés à ce point; nos industries ne sont pas encore suffisamment établies ni assistées pour que nous puissions espérer à réduire si peu que ce soit les droits de douane existants.

Aussi, sommes-nous en mauvaise position pour traiter avec les Etats-Unis en vue de profiter des avantages que pourra offrir le tarif minimum américain à certains de nos produits.

Pour obtenir ces avantages, nous devons accorder au moins notre tarif minimum à nos voisins et peut-être plus encore. Or, si les produits américains représentent déjà de 58 à 59 p. c. de nos importations totales, alors qu'ils doivent payer les droits du tarif maximum, il est aisé de prévoir qu'une réduction de droits, même modique, aura pour résultat une augmentation des importations américaines au détriment du développement de nos propres industries.

Certes, le voisinage des deux pays fait que nous devons désirer vivre en harmonie et en bonne intelligence avec les Etats-Unis et rien ne prête autant aux bonnes relations entre deux pays que la facilité des échanges commerciaux.

Nous devons donc cultiver nos bonnes relations avec nos voisins; c'est dans ce dessein, d'ailleurs, qu'à plusieurs reprises, ses tentatives de convention commerciale ont été faites. Elles l'ont été en vain jusqu'à ce jour, mais elles seront reprises, nous n'en pouvons douter, car les Américains apprécient l'importance actuelle de notre marché et ils savent combien plus important il deviendra dans un avenir très rapproché.

Il faut donc prévoir le retour de négociations entre les deux gouvernements

et le voeu que nous pouvons formuler est que le nouveau tarif américain entr'ouvre la porte à l'exportation des produits de notre sol, des produits agricoles surtout.

#### UN COUP D'ÉPÉE DANS L'EAU

Les propriétaires d'une importante manufacture de la province d'Ontario—que nous ne désignerons pas autrement—envoient à leur clientèle canadienne-française un imprimé à remplir. Cet imprimé a la prétention d'être rédigé en français. Qu'on en juge d'après l'extrait suivant que nous reproduisons textuellement:

"Une des plus importante manière d'avertissement est la liste mallable. Anvoyé aujourd'hui et à tous les jours si vous connaissez quelque une qui contemple de nouvel construction n'inporte quel sorte. Avec une liste bien soigné elle vous produira des ordres an retour. S'il vous plait donnez-nous les nom de vos pratique vraiment prospectueux aeulement, et donnez nous une information complète de chaque nom et nous leur anvoiner des matière que les intéressera."

Evidemment, la maison qui a fait les frais d'un tirage spécial pour sa clientèle de langue française, espère beaucoup de son effort et sera sans doute très surprise du peu de résultat de sa tentative et ne manquera pas de se dire que sa courtoisie envers les Canadiens de langue française n'a pas eu la récompense qu'elle méritait.

L'intention est sûrement courtoise, mais entre l'intention et le fait il y a de la marge.

Ce n'est certes pas un manque de courtoisie que de s'adresser à un client dans un charabia incompréhensible quand il est si facile de se faire comprendre. Rien n'est plus aisé au Canada que de trouver des gens très versés dans les deux langues et, par conséquent, rien de plus simple que d'obtenir une bonne traduction de l'anglais en français ou du français en anglais.

Nous savons une chose, c'est qu'aucune maison importante ne se permettrait d'écrire à sa clientèle dans un anglais aussi mauvais que l'est le français ci-dessus reproduit.

Nous nous sommes maintes fois demandé pourquoi les Canadiens d'origine anglaise sont si réfractaires à l'étude de la langue française, alors que les Canadiens d'origine française se mettent si volontiers à écrire et à parler la langue anglaise et que beaucoup manient cette dernière langue avec autant de facilité que leur langue maternelle.

En rentrant dans le domaine des affaires pur et simple, il est incontestable qu'un client se trouve flatté de recevoir la correspondance de ses fournisseurs dans sa propre langue. Mais, encore, faut-il qu'on ne lui impose pas une torture en lui donnant des rébus à déchif-

frer et des inepties à lire, si on ne veut manquer l'effet attendu.

#### UN MOT SUR LES CHEQUES CLAVIGRAPHIÉS

L'usage s'est récemment répandu, dans un certain nombre de grandes maisons, de remplir au clavigraphie les imprimés de chèques. C'est une façon de procéder très dangereuse, comme il est facile de le comprendre, car les mots et les chiffres clavigraphiés peuvent être effacés, c'est avec une grande facilité qu'on peut majorer ou altérer un chèque.

Cette manière de faire est également en usage pour la création de billets et le tirage de traites et là également et plus particulièrement pour les billets, c'est un mode de faire qui comporte des risques. Si l'on peut avoir raisonnablement la certitude qu'un chèque sera présenté dans un court délai, il n'en est pas de même d'un billet qui pourra attendre plusieurs mois avant son échéance sans qu'il soit présenté. Pendant ce temps un débiteur malhonnête en peut changer le montant en y substituant facilement une somme plus forte et négocier l'instrument sans attirer les soupçons. Pour aucun motif on ne devrait faire de billets ou de chèques au clavigraphie.

Cette question a été forcément agitée par des banquiers étrangers qui en sont venus à la conclusion ci dessus après une coûteuse expérience.

#### ABOLITION DE LA TAXE SUR LES VOYAGEURS

Nous avons annoncé il y a quelque temps qu'un projet de loi serait présenté à la Législature de l'Île du Prince-Édouard pour abolir la taxe que cette province avait imposée sur les voyageurs de commerce.

Cette taxe n'existe plus maintenant, la Législature de l'Île du Prince-Édouard a voté la semaine dernière son abolition. La loi passée à ce sujet reporte au 1er janvier de l'année courante la date de son effet.

Le gouvernement provincial perd ainsi un revenu d'environ \$8,000, mais cette perte que fera le gouvernement sera largement compensée par le bien qui en résultera pour le commerce de l'Île.

Cette mesure a été pour ainsi dire imposée à la province de l'Île du Prince-Édouard à la conférence des premiers ministres des provinces à Ottawa, lors du rajustement des subsides du gouvernement fédéral sur diverses provinces de la Puissance. Les autres provinces avaient donné l'exemple à l'Île du Prince-Édouard, aussi l'abolition de la taxe a-t-elle été votée sans aucune opposition.

Il ne fait aucun doute que désormais un plus grand nombre de voyageurs de commerce visiteront l'Île.

#### LA JOURNÉE DE HUIT HEURES

Le député aux Communes de Maisonneuve, M. Alph. Verville, revient, cette année encore, à la charge avec son projet de loi sur la journée de huit heures. Pas plus que lui nous ne nous laisserons de nous rendre.

Le Parlement doit rejeter ce projet de loi, parce que, bien que le projet ne parle de la journée de huit heures que pour les seuls travaux auxquels le gouvernement est partie dans un contrat d'entreprise, la mesure proposée aurait des effets bien plus étendus que ceux qui apparaissent à la surface du projet.

Si le dit projet devenait loi, le gouvernement devrait payer plus cher pour ses travaux, une diminution des heures de travail augmentant nécessairement le prix de revient de la production; le gouvernement ne pourrait accepter les soumissions que des entrepreneurs dont le personnel ne travaille pas plus de huit heures par jour; il en résulterait une diminution de concurrence dont le public devrait payer les frais.

Du jour où le projet de loi du député-ouvrier de Maisonneuve serait voté, le Parlement serait forcé d'aller plus loin à moins de se déjuger. Il n'y a aucun motif qui puisse justifier deux poids et deux mesures selon que l'ouvrier travaille à une entreprise du gouvernement ou à une entreprise particulière. Les unions ouvrières ne tarderaient pas à faire sentir à nos législateurs leurs idées à cet égard.

La journée de huit heures deviendrait vite obligatoire dans toutes les entreprises et nos industries qui lutent déjà péniblement avec celles de l'étranger en seraient atteintes, à moins que le consommateur (l'ouvrier en est un), ne consente à payer plus cher les produits domestiques qu'il consomme.

Il est certain que l'augmentation du coût de production qui résulterait de la diminution des heures de travail, mettrait plus d'une industrie du pays en état d'infériorité vis-à-vis des industries des pays où les journées de travail sont plus longues. Il se consommeraient moins de produits du pays et plus de produits étrangers.

Advenant la journée de huit heures pour tous les ouvriers d'industrie, les ouvriers agricoles déserteraient la ferme où les heures de travail n'ont guère de limite. Alors que la culture manque déjà de bras, le Parlement voudra-t-il, en votant le projet de loi Verville, la livrer à la ruine?

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

# Grand Changement dans le Commerce de Chapeaux !

---

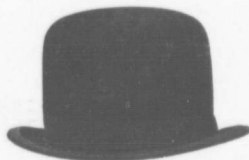
Le Commerce de Chapeaux en Gros de MM. M. VINEBERG & CO.,  
rue St-Paul, Montréal, a été acheté par

## LA CIE WALDRON DROUIN, LIMITÉE

qui exécutera tous les ordres pris par MM. M. VINEBERG  
& Co., pour livraison du printemps, et où on pourra se pro-  
curer à l'avenir les chapeaux bien connus BENSON ET  
MORTIMER & Co.

Nous informons aussi le commerce qu'après le 1er Mai,  
nous serons dans notre nouveau magasin à 7 étages, à  
l'épreuve du feu, 164 rue McGill, où, grâce à l'augmentation  
d'espace et des commodités, nous serons en mesure de mieux  
répondre à l'accroissement phénoménal de notre commerce  
de chapeaux, dans tout le Canada.

"En Mains les Styles  
du dernier cri."



BUCKLEY & SONS, LONDRES.

**THE WALDRON DROUIN CO., LIMITED,**  
**CHAPELIERS ET FOURREURS EN GROS,**  
**RUE MCGILL, - MONTREAL**

### LA CONDUITE D'UN COMMERCE DE DÉTAIL

Conférence faite par M. Fred. C. Larivière, de Montréal, au Conventum des Détaillants en Ferronnerie de la Province d'Ontario, à Hamilton.

Veuillez, je vous prie, accepter mes sincères remerciements pour l'honneur que vous m'avez conféré en me choisissant pour présider à la discussion des questions. Je suis sûr que vous auriez pu faire un meilleur choix parmi vous-mêmes; mais je suis sûr aussi que personne ne pourrait faire de plus grands efforts et ne mettrait de meilleure volonté pour faire de cette partie du programme un succès. Si mon expérience de vingt-neuf ans dans le commerce de la quincaillerie est une garantie suffisante pour répondre efficacement à vos questions, vous pouvez être assurés que je ferai de mon mieux pour vous faire bénéficier de ma longue expérience. Je félicite sincèrement les organisateurs du Conventum du succès qu'ils ont déjà obtenu, spécialement en ce qui concerne le nombre des membres présents et la bonne représentation des quincailliers détaillants de la province d'Ontario.

On m'a demandé, avant l'ouverture de la discussion, de dire quelques mots sur "La conduite d'un commerce de détail de quincaillerie et de poêles". Ne désirant pas passer beaucoup de temps à cette question, sur laquelle on peut écrire des volumes, je me bornerai à deux sujets importants: 1o "Les profits qui peuvent être faits sur le coût des marchandises"; 2o "Les causes d'insuccès en affaires".

#### Profits sur le stock renouvelé

J'ai devant moi un exemple très frappant qui, je pense, est si simple et si clair, que chacun de vous s'y intéressera. C'est un fait bien connu que plus souvent on renouvelle le stock, plus profitable est le commerce et plus les profits s'accroissent rapidement. Supposons qu'un capital de \$100 soit investi dans un stock et que la marge de profits soit de 20 pour cent sur le prix coûtant. Si ce stock est renouvelé cinq fois au cours de dix années, ces \$100 produiront \$148.83 de profits nets. S'il est renouvelé dix fois en dix ans, les profits nets seront de \$510.16. S'il est renouvelé vingt fois en dix ans, les profits nets seront de \$3.723.60 et s'il est renouvelé quarante fois en dix ans, c'est-à-dire, tous les trois mois, les profits nets seront de \$146.870.74. Vous voyez immédiatement la différence de production de chaque cas particulier dont chacun de vous, je n'en doute pas, se rend compte à première vue. Ce principe posé, je crois que l'intérêt du détaillant est de limiter ses af-

faire ou son stock en mains aux marchandises les plus vendables et d'avoir en magasin une très petite quantité de marchandises pour lesquelles la demande est faible; en appliquant le même principe à la fixation des prix de vente, on peut voir qu'il est préférable, au point de vue pécuniaire, de vendre sur une marge de 10 pour cent des marchandises que vous pouvez renouveler une fois par mois, plutôt que de vendre deux fois par an des marchandises à 50 pour cent de profit.

Le commerce est comme un navire de guerre qui se dirige vers un port appelé "Succès". Vous avez entendu dire cela plus d'une fois et vous êtes-vous rendu compte que vous ne pouvez pas aller de l'avant dans le jeu des affaires à moins que vous ne luttiez, et vous ne pouvez pas réussir d'une manière permanente



M. Fred. C. Larivière

à moins que vous ne continuiez la lutte. Aujourd'hui, le commerce de la quincaillerie en détail est réellement une lutte de longue haleine, du commencement à la fin. Dans la lutte commerciale, c'est l'homme le mieux doué qui l'emporte. Chaque fois que vous êtes surpris sommeillant, les mains basses, vous êtes sujet à être frappé et le referee peut compter jusqu'à dix et vous mettre hors de la lutte. La lutte sans relâche, voilà quel est le prix de la victoire. Si vous voulez vaincre dans la lutte commerciale, ayez soin de vous maintenir au premier rang. Toutefois, dans les affaires, il ne devrait pas exister de choses telles que l'inimitié ou la haine entre rivaux; il ne devrait y avoir que le plaisir de bon aloi que l'on éprouve à vaincre honorablement un compétiteur, le sentiment de satisfaction que nous éprouvons tous quand nous battons un rival dans tout autre jeu. Si nous mettons tout notre coeur au jeu, si nous aimons réellement ce jeu, nous

éprouvons beaucoup de plaisir à étudier les divers points, bien que nous soyons forcés quelquefois d'accepter une défaite temporaire.

Aucun grand général n'a jamais gagné chaque engagement ou chaque bataille sur l'ennemi. En fait, personne ne peut vaincre en tout temps. Nous n'avons pas à être toujours victorieux et il n'est pas nécessaire que nous le soyons toujours. Une victoire remportée de temps à autre par votre compétiteur est réellement une bonne chose pour vous; cela vous met davantage sur vos gardes pour la lutte suivante et entre temps, si vous vous êtes tenu sur le qui-vive, vous avez fortifié les points faibles et votre rival trouvera que chaque pouce de terrain sera disputé chaudement.

Vous savez tous que les profits nets sont le résultat de chaque mouvement que vous faites. Il y a des pratiques qui augmentent vos profits nets plus promptement que d'autres. Parmi celles-ci figurent les bons achats et la surveillance des placements dans toutes les lignes.

#### Qu'est-ce qu'un bon achat?

Un bon achat ne consiste pas simplement à obtenir les prix les plus bas. Je crois que le marchand qui obtient un prix raisonnable dans un temps court, de telle sorte qu'il a suffisamment de temps à consacrer à la vente de ses marchandises et à la gestion de son magasin, est un meilleur acheteur que le marchand qui obtient 2½ ou 5 pour cent d'extra, mais qui, en faisant cela, y emploie une telle partie de son temps que le département des ventes est négligé.

Nombreux sont les marchands qui négligent de surveiller leurs placements de fonds dans toutes les lignes et, cependant, de tous les moyens de produire des profits nets, il n'en est pas d'aussi important que la surveillance de tous vos placements. Vos ventes augmentent ou diminuent avec le nombre d'articles que vous avez en vente et non avec l'augmentation ou la diminution des quantités des différents articles que vous possédez. Quand vous avez un approvisionnement qui durera six semaines, alors qu'un approvisionnement pour deux semaines aurait été suffisant, vous immobilisez inutilement autant de votre capital, qu'il est représenté par l'excédent sur un approvisionnement de quatre semaines. Sur cet excédent d'approvisionnement vous perdez non seulement l'intérêt même et le coût de magasinage, mais aussi vous perdez le profit que vous pourriez avoir gagné sur d'autres marchandises qu'il aurait pu être achetées avec cette somme d'argent.

Pour réussir, chaque magasin doit avoir une règle de conduite et, dans tous les départements, on doit voir d'un coup-



## Un Temps plus chaud Arrive!

Alors vos clients réclameront à grands cris un Costume Lavable—élegant, frais et non dispendieux. Ceci décrit la ligne "QUIET ELEGANCE," et nous sommes prêts à en montrer l'assortiment.

### Watt & Shapiro Manuf'a Co.

507, rue Saint-Paul, - Montreal.

Beaucoup de marchands ne réussissent pas, parce qu'ils persistent à pousser à la vente d'une certaine ligne qui est si peu satisfaisante que les clients doutent de ces marchandises.

### Les Cols en Caoutchouc Marque "ARLINGTON"

forment une bonne ligne, active, qui donne une satisfaction permanente à tous les acheteurs. Nous manufacturons aussi:

**Peignes de Toilette, Peignes Fins,  
Anneaux Martingale, Boucles Genre Harnais,  
Supports de Cols.**

Si vous vous intéressez à une quelconque des lignes ci-dessus, écrivez immédiatement à nos Agents. Nous tenons le premier rang dans toutes les lignes ci-dessus.

### The ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Ltd.

64-66, FRASER AVENUE

Agents pour l'Est:  
**DUNCAN, BELL & CO.,**  
301, rue St-Jacques, Montreal.

TORONTO

Agents pour l'Ouest:  
**JOHN A. CHANTLER & CO.,**  
8 et 10, rue Wellington, E., Toronto.

Demandez un exemplaire de *Corticelli* "Dressmakers' Fashion Service."

# Corticelli

Un Plan pour Développer le Commerce et qui vous aide.

*Corticelli* "Dressmakers' Fashion Service" Vous procure un accroissement d'affaires pour *Corticelli*  
ET D'AUTRES LIGNES.

Dans chaque ville, quelque marchand bénéficiera de l'intérêt que prennent les couturières à *Corticelli* POURQUOI PAS VOUS?

Nous nous proposons de donner gratuitement aux couturières qui emploient la soie *Corticelli* pourvu qu'elles conviennent d'employer un total d'au moins cinq cents bobines de cinquante verges, un FASHION SERVICE (prix régulier, \$25.00 par année).

*Corticelli* Ce FASHION SERVICE, paraissant quatre fois par an (1er Février, 15 Avril, 25 Septembre, 15 Novembre), est magnifiquement imprimé en quatre couleurs, donne, sous forme simple mais attrayante, les particularités de la mode et les changements de style importants à connaître.

C'est une publication exclusive et de haut grade, d'un caractère qui n'avait jamais encore été offert au Canada. Un exemplaire de cette belle publication (15 x 10 pouces) sera envoyé à tout marchand qui en fera la demande.

Votre coopération, dans votre propre intérêt comme dans le nôtre, est demandée. Chaque couturière, qui n'est pas de vos clientes et que vous intéresserez, augmentera vos ventes, non seulement en soies *Corticelli* mais probablement en d'autres lignes.

Procurez-vous aujourd'hui des Blancs pour Souscriptions de Couturières et des renseignements complets.

Le  
Modèle-type  
Correct  
des  
SOIES  
à  
COUDRE.

# Corticelli

Etabli  
et  
maintenu  
depuis  
plus  
de  
70 ans.

*Corticelli* est de pleine longueur, de pleine force, de plein poids, et est produite en toute couleur désirable. Par son mérite seul, elle se vendra plus que toute soie à coudre qui soit manufacturée.

Évitez les complications qui se produisent par la vente de soie en bobines inférieures, en vendant

Le  
succès  
de . . .

*Corticelli* est basé sur la fondation ferme qui consiste à faire la meilleure soie à coudre que les moyens humains puissent produire et à la distribuer en employant la seule politique qui ait jamais obtenu ou qui obtiendra jamais un patronage permanent,—une correction absolue dans toutes les relations d'affaires entre l'administration

*Corticelli* et ses clients.

*Corticelli*—en outre—a toujours tenu la tête avec des plans pour développer les affaires, offerts à TOUS ses clients.

*Corticelli* dirige en ce moment les pas de milliers de couturières vers les magasins où la Soie

*Corticelli* est vendue. Cette seule particularité pour le développement des affaires est digne d'une attention immédiate de la part des détaillants qui désirent des plans nouveaux et leur donnant de l'aide pour intéresser le public à leurs magasins.

## Corticelli Silk Company, Ltd.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P.Q.

SALLES DE VENTE :

22, rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.  
24 et 26, rue Wellington Ouest, TORONTO.  
284, Portage Avenue, WINNIPEG.

303, rue Cordova Ouest, VANCOUVER, C.A.

91a, rue York, SYDNEY, N.S.W.

d'oëil la règle de conduite de la maison. Une des meilleures règles que je connaisse consiste à vendre des marchandises dignes de confiance à des prix raisonnables et à donner satisfaction au client, quoi qu'il en coûte.

Une réciprocité de traitement, avec une grande efficacité comme raison primordiale, augmentera l'intérêt du client à vos affaires, augmentera aussi l'efficacité du personnel et créera un état d'esprit amical et favorable.

Les profits bruts assurés par une vente ne devraient figurer qu'en seconde ligne. Le bon renom d'une firme est plus souvent d'une plus grande importance que le capital dont elle peut disposer.

#### Qu'entend-on par profit raisonnable?

Est-il raisonnable de vous plaindre des bas prix? S'ils sont trop bas, ils devraient être promptement rehaussés. Il vaut mieux refuser des ordres que de les accepter à un prix défavorable. Laissez votre concurrent prendre ces ordres. Quand un magasin fait tout son possible pour acheter économiquement et travailler systématiquement, il peut bien être assuré que ce qui ne lui est pas profitable ne vaudra pas grand-chose pour son compétiteur. Le volume des affaires n'a d'importance que s'il rapporte des profits. Mieux vaut un petit renouvellement sur une base profitable que de grands retraits de fonds qui sont engloutis par les salaires et autres frais.

Un prix raisonnable donnant du profit n'est pas une chose qu'il soit besoin d'excuser. L'homme qui avance toujours des raisons pour ses ventes à bas prix se proclame par là même, malhonnête ou insensé. Nous connaissons des hommes qui ont joué le jeu du massacre des prix pendant des années. Il n'y a pas de stabilité dans leur commerce. Leurs affaires ne sont pas permanentes. Un acheteur retourne rarement dans leur magasin. On ne peut se fier à leur parole. Il en est autrement de l'homme qui ne cache pas qu'il est en affaires pour y faire des profits. Quand bien même nous ne pouvons pas parfois payer les prix qu'il demande, nous sommes obligés de le respecter pour sa franchise. Nous pouvons avoir confiance en lui quand il modifie ses prix pour quelque stock dont la vente est lente.

En discutant les prix, il est bon de se rappeler que les opinions peuvent être partagées sur ce qui constitue un profit raisonnable. Une personne au jugement sain, qui connaît les besoins de son district et est à même de prévoir et de juger ce qui lui est nécessaire, peut faire plus de profits à 30 pour cent qu'une autre personne à 50 pour cent. Un marchand de ce genre sait qu'il y aura une demande pour des marchandises particulières à chaque saison de l'année. Il

les a en stock. Il n'attend pas que la demande batte son plein pour donner des ordres. Il fait face à la demande aussitôt qu'elle se produit. Il dispose de ses marchandises rapidement et finit par vider ses tablettes. Son rival est obligé de refuser des ordres pour des marchandises qu'il sait être en demande et finit la saison avec un stock en mains qui doit être sacrifié ou reporté jusqu'à la saison prochaine.

La conduite d'un commerce n'est pas une affaire de huit heures de travail par jour. L'homme d'affaires doit être continuellement sur le qui-vive. Plus d'un marchand doit plus aux plans élaborés dans le calme du soir qu'au travail fait de ses propres mains dans le magasin. Il repasse dans son esprit les transactions de la journée, contrôle son travail et celui de ses hommes, calcule parfois le profit qu'il a fait sur les ventes, découvre où des erreurs ont été faites et prévoit ainsi les travaux du lendemain, établit des plans de travail pour son personnel, fait un inventaire mental de ce qui l'environne, s'efforce de prévoir l'effet probable des événements courants et des conditions des marchés sur le commerce futur. Ceci ne peut pas être aussi bien fait pendant les heures de travail, lorsque l'homme affairé est constamment demandé pour s'occuper des détails.

\*\*\*

Le pourcentage de profit à ajouter au prix de facture des articles de quincaillerie générale et principalement des articles de tablettes est une question de jugement. La valeur d'un article est mesurée par la somme que la personne qui le désire consent à payer. Dans 75 pour cent des ventes d'articles de tablettes de quincaillerie, le prix n'offre aucune difficulté. Il dépend de la classe des marchandises, de leur qualité, de leur supériorité, de leur valeur et de ce que vous pouvez obtenir pour ces articles.

Quant au pourcentage, vous avez à calculer avant toute chose ce qu'il vous en coûte pour faire affaires. Il n'y a pas d'autre moyen.

Si vous ne tenez pas une série régulière de livres de comptabilité de manière à vous permettre de savoir exactement ce qu'il vous en coûte pour faire affaires et le profit réalisé sur vos ventes, je vous conseille d'employer deux livres : dans l'un de ces livres vous entrez le montant total de vos ventes au prix coûtant et le prix de vente, vous connaissez ainsi vos profits bruts; dans l'autre, vous entrez toutes vos dépenses, vous les additionnez tous les mois et vous connaissez ainsi chaque mois le profit net que vous avez fait. Si vous trouvez que vous ne faites pas un profit raisonnable, augmentez votre prix de vente là où vous pouvez le faire; il faut nécessairement faire preuve de bon jugement.

Le prix coûtant ne devrait pas être considéré autant que la valeur et c'est au marchand à décider ce qui fait la valeur, en considérant les marchandises, et en se demandant: "Que puis-je obtenir pour ces marchandises?" Si dans votre opinion, basée sur la connaissance des marchandises, sur votre expérience, vous fixez le prix de vente d'un article à \$3, que cet article vous coûte \$1.50 ou 50 cents, comment pouvez-vous imaginer qu'un étranger soit en mesure de critiquer vos prix et, s'il le fait, vous avez de nombreux arguments pour maintenir votre point de vue, car avant de fixer le prix, vous aurez dû étudier vos marchandises et sûrement, vous pouvez discuter avec un étranger.

#### Causes d'insuccès

Je vais maintenant vous indiquer quelques causes d'insuccès commercial et en faire une application. Je les énumérerai dans l'ordre donné par le rapport de R. G. Dun & Co., en nommant en premier lieu les cas les plus nombreux.

Défaut de capital . . . . .	3,370	\$39,342,384
Incompétence . . . . .	2,091	19,342,908
Inexpérience . . . . .	457	2,760,234
Crédit accordé à la légère . . . . .	244	2,652,500
Compétition . . . . .	101	537,470
Conditions spécifiques . . . . .	1,623	22,925,092
Fraude . . . . .	938	20,574,384
Négligence . . . . .	206	1,855,484
Failles d'autres commerçants . . . . .	190	11,196,193
Extravagance . . . . .	93	1,094,927
Spéculation . . . . .	70	4,576,734

Au défaut de capital, on attribue plus de 50 pour cent du nombre total des faillites. Je crois que ceci est beaucoup au-dessus de la réalité, beaucoup préférable attribuer au défaut de capital la cause de la faillite plutôt que de l'attribuer à leur propre administration. J'ai étudié et j'ai eu l'occasion de faire des recherches au sujet de nombreuses faillites et j'ai trouvé que dans les premières années de l'établissement d'un commerce, sans capital, un marchand avait réussi à se constituer un capital de \$3,000, \$5,000 ou \$8,000; il pensait être riche et commença à apporter moins d'attention à ses affaires, il devint un peu plus extravagant dans ses dépenses personnelles et surtout accorda moins d'attention aux clients, laissant cela au soin de ses commis. Ce changement de conduite a l'effet le plus fatal sur le personnel, car dès que le propriétaire d'une maison de commerce manque d'énergie, de stabilité et de ponctualité, tout le personnel l'imite. Alors le capital disparaît et l'homme fait faillite, attribuant au manque de capital son manque d'énergie et d'aptitudes.

L'inexpérience et l'incompétence comptent pour beaucoup dans l'insuccès et je suis grandement surpris de cela, car l'expérience et la compétence sont des



# Serpentine Crêpe



C'est la cotonnade la plus satisfaisante de toutes les cotonnades pour robes et, avec ses zigzags étranges, elle ne ressemble à aucune autre marchandise que vous ayez jamais vue. Exclusive comme dessin et couleurs, ses qualités de résistance en font un des tissus peu nombreux ayant une grande beauté et une grande valeur et coûtant peu.

Faite dans toutes les nuances unies à la mode et en une grande variété de dessins figurés. Sans égale pour robes d'intérieur et de réception, kimonos, peignoirs, etc. Patrons spéciaux d'un intérêt peu commun pour draperies et rideaux.

Les zigzags sont permanents — ils ne s'étirent pas — ne disparaissent pas par le lavage, le repassage, et ne s'usent pas.

Les meilleurs marchands de gros vendent le Crêpe Serpentine, populaire dans tous les styles, tous les patrons et toutes les couleurs. Demandez-le à votre fournisseur et, s'il ne le tient pas, donnez-nous son nom.

Les détaillants qui n'offrent pas "SERPENTINE CREPE," sont invités à demander des échantillons et à apprendre comment ils peuvent gagner de l'argent en le vendant.

## PACIFIC MILLS, 70 Kilby St., BOSTON

Parmi les principaux Marchands de Gros Canadiens tenant "Serpentine Crêpe," sont : Greenfields Limited, Montréal ; Gordon McKay Co., Toronto ; Manchester Robertson Allison Co., St. John N. B. ; J. & M. Murphy, Halifax, N. E.

# MARQUE



# "TIGER"

## Le Sous-Vêtement en tête de tous pour Hommes et Garçons.

TOUTES LES PESANTEURS.

TOUTES LES GRANDEURS.

## THE GALT KNITTING CO., Limited

GALT, ONTARIO.

ONTARIO

J. E. McClung,

QUEBEC

P. DeGruchy,

PROVINCES MARITIMES

J. A. Murray,

QUEST

Gerhardt Hanley,  
McKay Co., Limited.

AGENTS

qualifications absolues pour un commerçant qui veut réussir, et je crois qu'aucun marchand en gros, qu'aucun manufacturier ne devrait accorder du crédit à un homme d'affaires incompetent; c'est une chose des plus faciles à découvrir. Les autres causes, à l'exception des faillites d'autres commerçants, peuvent être considérées comme des causes personnelles et, pour les éliminer, le marchand devrait posséder les qualifications suivantes:

#### Concentration nécessaire

La première qualification est la concentration et je vais répéter ce que Andrew Carnegie dit dans son livre intitulé: "The Empire of Business": "Les maisons de commerce qui font faillite sont celles qui font des placements d'argent sur ceci, sur cela, sur toute sorte de choses. Le proverbe: "Ne mettez pas vos oeufs dans le même panier" est faux, je vous le dis. Mettez vos oeufs dans le même panier et veillez à ce panier. Il est difficile de porter un trop grand nombre de paniers dans lesquels la plupart des oeufs se briseraient. Celui qui porte trois paniers doit en mettre un sur sa tête, lequel est sujet à tomber et à faire trébucher le porteur. Un des défauts des hommes d'affaires américains, est le manque de concentration."

Voici encore ce que dit le même auteur au sujet des spéculations: "Quand j'étais télégraphiste à Pittsburgh, nous n'avions pas de bourse aux valeurs dans la cité, mais les hommes ou les firmes qui spéculaient sur les bourses de l'Est étaient nécessairement connus des télégraphistes, on pouvait les compter sur les doigts de la main. Ces hommes n'étaient pas de nos concitoyens de haute réputation; on les regardait avec suspicion. J'ai vécu pour voir tous ces spéculateurs irréparablement ruinés, faire banqueroute au point de vue monétaire et au point de vue du caractère. Il y a à peine un exemple d'un homme qui ait fait fortune en spéculant et qui ait conservé cette fortune. Les joueurs meurent pauvres et il n'y a certainement pas un seul cas d'un spéculateur qui ait vécu une vie dont il puisse s'honorer ou qui ait été avantageuse à la communauté. L'homme qui saisit le journal du matin pour voir d'abord quel sera le résultat probable de ses opérations de spéculation à la bourse se rend incapable d'une réflexion calme et de trouver une solution convenable aux problèmes des affaires qu'il aura à traiter plus tard dans la journée; il détruit les sources de cette énergie persistante et concentrée dont dépend le succès permanent et souvent la sécurité même de son commerce.

#### Les spéculateurs gagnent rarement

"Le spéculateur et l'homme d'affaires se dirigent suivant des lignes divergen-

tes." Le premier dépend du tour soudain de la roue de la fortune; il est millionnaire aujourd'hui, en banqueroute demain. Mais l'homme d'affaires sait que ce n'est que par des années d'attention patiente, sans trêve, aux affaires qu'il gagne sa récompense, laquelle n'est pas le résultat du hasard, mais de moyens bien établis pour arriver à son but. Pendant toutes ces années, la pensée qui le reconforte, c'est qu'il ne peut pas prospérer lui-même sans communiquer sa prospérité à d'autres. D'autre part, il vaudrait mieux que le spéculateur n'ait jamais vécu par rapport au bien-être ou au bien de la communauté; rien n'est plus essentiel aux hommes d'affaires qu'une réputation intacte. Le crédit engendre la confiance en la prudence, les principes et la stabilité de caractère. Croyez-moi, rien ne tue plus vite le crédit dans n'importe quelle banque que la connaissance que des maisons de commerce où des hommes se livrent à la spéculation. Il importe peu que les gains ou les pertes soient le résultat temporaire de ces opérations. Dès qu'on sait qu'un homme spéculé, sa réputation est entachée et bientôt après, son crédit est supprimé. Comment pourrait-on accorder du crédit à un homme dont les ressources peuvent être balayées en une heure par une panique se déclarant au milieu des joueurs?

Pour réussir en affaires, il est nécessaire que votre esprit soit constamment imbu de ces principes et que vos désirs soient suivis par des années de labeur incessant. De grandes idées peuvent surgir soudainement dans votre cerveau et vous ouvrir de larges horizons, mais l'expérience enseigne qu'aucun succès durable n'est obtenu là où la ténacité et le contrôle de soi-même font défaut. En outre, quand nous suivons le même chemin, profitons les uns les autres de notre expérience, "élevons-nous au-dessus de l'esprit misérable de jalousie et de suspicion envers nos confrères. Au lieu de critiquer, de blâmer nos compétiteurs et d'en dire du mal, disons-nous à nous-mêmes que nous sommes en mesure de les imiter, que la concurrence est ouverte à tout le monde. Il est vrai qu'il n'y en aura qu'un en tête de la liste, mais néanmoins, il nous reste à travailler d'une manière soutenue et à faire de notre mieux pour arriver à la première place, de telle sorte que, si nous ne réussissons pas dans nos efforts, ce ne sera pas de notre faute.

Une observation en passant, concernant spécialement les grandes cités, suffira pour nous convaincre que la cause principale de la plupart des faillites se trouve dans les particularités de ceux qui font faillite, plutôt que dans les conditions contre lesquelles ils ont dû lutter. Etudiez les méthodes de ceux qui réussissent et vous verrez qu'ils mettent tout

leur coeur à leur travail et qu'ils n'en sont pas détournés par les plaisirs de la société, les sports en plein air et le théâtre ou des amusements semblables.

Je ne veux pas dire qu'il faille s'abstenir de tout passe-temps de ce genre, mais ces passe-temps ne devraient occuper qu'une place secondaire dans notre esprit et nos occupations, car personne ne peut espérer réussir dans le monde sans concentrer toute son énergie vers l'obtention de l'objet en vue. Sous ce rapport, les mêmes règles s'appliquent aux affaires et au commerce.

Avant de débiter dans n'importe quelle affaire, un homme devrait se mettre au courant de tous ses détails, se rendre compte des divers usages de toutes les marchandises offertes en vente, aussi bien que de leur valeur. Ne craignez pas d'accumuler trop d'informations, mais travaillez sérieusement d'une manière soutenue en recueillant toutes les données possibles à mesure que vous avancez et en découvrant l'endroit où les diverses marchandises peuvent être obtenues au meilleur avantage.

#### Punctualité et persévérance

D'après moi, sentir que l'on a fait son devoir tout entier devrait être un encouragement suffisant pour agir comme il a été dit ci-dessus. Le sentiment du devoir entraîne avec lui des habitudes constantes et la punctualité. Ne manquez jamais à un engagement, car la punctualité est le principal appui du succès en affaires.

Beaucoup de personnes de capacités ordinaires et sans autre assistance que leurs connaissances des conditions des affaires dans leur commerce particulier doivent à leur persévérance, à leur punctualité et à leur économie des résultats dépassant de beaucoup leurs espérances. Il s'ensuit que nous ne devrions jamais nous décourager, mais faire face résolument à toutes les difficultés, employer celles-ci comme un marche-pied vers le but désiré, car ce qui semble ne pas pouvoir être atteint aujourd'hui, peut être aisément accompli demain.

Cultivez la droiture et l'honnêteté qui sont des choses indispensables au succès. Tenez toujours votre parole. Ne déclarez jamais une chose sans être sûr qu'elle est vraie et, si vous vous apercevez plus tard que vous avez fait une erreur, n'hésitez pas à la reconnaître. En agissant ainsi, vous conserverez la confiance non seulement de vos clients, mais aussi de vos fournisseurs.

Tout ce que j'ai dit peut se résumer en un mot: "Caractère". L'économie est une autre qualité indispensable, car comme vous le savez tous, l'extravagance est la plus fréquente cause des faillites. Je fais allusion à cette extravagance développée par des réunions et des bombances entre amis, qui vous éloignent de



**BONNETERIE ET MITAINES DE  
"LA MARQUE MAPLE LEAF"**

*La Marque qui a subi l'épreuve  
du temps.*

**Vendues directement au com-  
merce. Attendez les échantil-  
lons de 1909.**

**Goderich Knitting Co.,**  
GODERICH, Ont. LIMITED

AGENTS VENDEURS:

J. E. McClung, Toronto, pour Ontario.  
Fred. S. White, St. Stephen, N.B., pour les Provinces  
Maritimes.  
Gerhardt Hanley McKay Co., Ltd., Winnipeg, Man.,  
pour l'Ouest.  
A. L. Gilpin, Montréal, Qué., pour la Province de Québec.

**Les Tissus Harris**

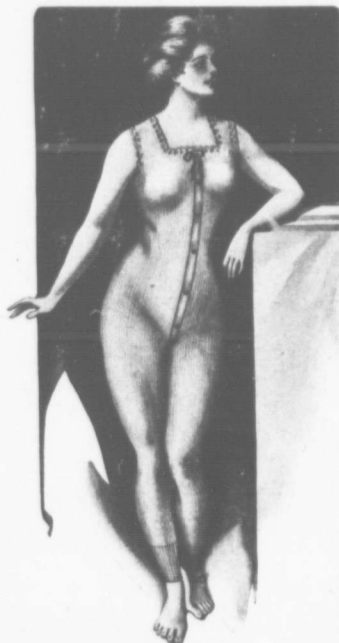
**FONT BON EFFET  
ET ONT  
UNE BONNE DURÉE**

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

Votre ordre donné de bonne heure,  
 Sera exécuté de bonne heure.

**HARRIS & CO., LIMITED**  
ROCKWOOD, - - ONT.

London: Montréal: Halifax: Winnipeg:  
J. A. IRWIN, HECTOR PRÉVOST, C. A. WOODILL, McRAE & WALKER,  
341 Princess Ave. 710 St-Hubert. Roy Building. Ashdown Block.



En Arrière des  
**Sous-Vêtements "ELLIS"**

est le record d'une idée magnifique, portée à une  
réalisation pratique. "ÉLASTICITÉ," voilà  
l'idée, et nous l'obtenons—à la perfection—par  
notre procédé spécial de l'"aiguille à ressort."

En Avant des  
**Sous-Vêtements "ELLIS"**

est l'avenir d'un succès assuré, tel que celui qui  
ne se produit que pour la ligne ayant un réel  
point de vente et qui peut prétendre à la plus  
haute qualité.

**The Ellis Manufacturing Co.**  
LIMITED

HAMILTON

Money Penny Bros. & Co., Montréal et Toronto,  
AGENTS VENDEURS.

voire travail et de votre pupitre. Cette vérité est si généralement admise qu'il semble inutile d'y insister. Je provoque la contradiction quand je dis que les affaires ne sont pas un passe-temps, mais un moyen d'acquiescer une fortune ou tout au moins une certaine aisance et que le but d'un marchand devrait être de recueillir de grands profits de son commerce, non seulement pour son propre bénéfice et celui de sa famille, mais aussi pour le bénéfice de ses employés.

Une partie du travail à laquelle en général les marchands n'apportent pas assez d'attention, est la tenue des livres. Si vous vous rendiez compte de la variété d'informations et de données qui peut être obtenue grâce à un système convenable de comptabilité, même en ce qui concerne un petit détaillant, vous ne penseriez pas à pratiquer cette fausse économie, chose dont tant de commerçants sont coupables. Qu'est-ce qui pourrait être plus utile que de se rendre compte du montant des ventes et des achats, des valeurs du stock, de l'actif et du passif? En tout cas, vous reconnaissez que, si vous aviez une fois par mois de ces données, vous seriez mieux renseignés quant aux conditions réelles des affaires et vous seriez en meilleure position pour pousser en hâte les choses à un point culminant satisfaisant, car la tenue des livres est la clef du succès.

Emerson a dit: "Personne, sauf vous-même, ne peut vous enlever le succès final."

\* \* \*

**L'achalandage (Good will). Qu'est-ce que c'est? Comment est-il évalué?**

L'achalandage (good will) est défini dans le dictionnaire International de Webster, au point de vue des affaires: "Avantage commercial possédé par tout commerce, dû à sa popularité établie, à sa réputation, à son patronage, à sa publicité, à sa localité, etc., en dehors de son stock ou de son capital: un sentiment amical ou une influence exercée en vue de transmettre la clientèle de tout magasin ou de tout commerce à un successeur: le droit d'acquiescer un commerce ou des relations commerciales, acheté d'un propriétaire ou d'un tenancier qui quitte les affaires."

A cela on peut ajouter les marques de commerce pour une maison manufacturière, les brevets et formules pour la fabrication des divers produits.

**Comment cet achalandage est-il évalué?**

L'achalandage, qu'il soit commercial ou industriel, doit être évalué sur ses propres mérites. Ces mérites sont aussi variés qu'il y a de sortes de commerce; mais tous sont estimés en proportion du

revenu. Je crois que tous ceux qui ont étudié complètement la question n'émettront pas une opinion, à moins que ce ne soit dans un sens général.

L'achalandage commercial diffère de celui des industries manufacturières, parce que dans ces dernières sont compris les marques de commerce, les droits brevétés et les formules, ainsi qu'il en est pour les manufactures de spécialités qui, quelquefois, ont besoin de très peu de capital et produisent de très forts revenus.

Quand on achète le commerce d'un compétiteur et qu'on acquiert le seul contrôle de certains articles, on peut payer un très haut prix pour ce qui peut être appelé l'achalandage, mais on achète simplement le compétiteur.

L'organisation d'une maison de commerce est sûrement un des principaux facteurs de la valeur de l'achalandage. S'il s'agit du commerce d'un seul homme, ce commerce a moins de valeur que s'il était organisé de telle manière que l'autre partie puisse confier à ses employés cette administration en son absence.

Comme exemple du peu de confiance qu'on peut apporter aux estimations des valeurs de l'achalandage, je rapporterai un fait qui est venu à ma connaissance.

Deux manufacturiers de certaine ligne dans l'industrie de la quincaillerie avaient entre eux plus de 75 pour cent des marchandises vendues. Ils s'amalgamèrent et maintenant, ils ne font pas plus de 55 pour cent sur toutes les marchandises vendues dans cette ligne particulière. Aucune bonne explication ne saurait être donnée de ce fait, si ce n'est qu'il est vrai.

Cela vous montre que la valeur de l'achalandage de tout établissement a beaucoup moins d'importance pour un compétiteur que pour l'acheteur qui a l'intention de continuer les affaires et qui achète un commerce en activité.

Quand la Compagnie Ogilvie Flour Mills mit son stock au "Stock Exchange", on apprit que la valeur des marques de commerce et des formules était estimée à \$1,250,000.

En Angleterre, la valeur intrinsèque de l'établissement de Guinness's Porter était de \$100,000; mais cette valeur fut capitalisée à \$700,000 parce que le revenu augmenté était suffisant pour payer un bon dividende.

Quelle était la valeur, il y a vingt ans, de l'achalandage de Morewood & Co., pour sa tôle galvanisée marque "Lion" et de la Tupper Co., pour son fer-blanc Bradley? On pouvait à peine vendre autre chose alors. La Compagnie Morewood vendit son industrie à John Ly-saght, Limited, qui discontinua, la marque "Lion" pour vendre la marque "Queen's Head". La Compagnie Tupper n'est plus en affaires aujourd'hui, la valeur de l'achalandage de ces deux Compagnies est nulle.

Il n'y a pas si longtemps que la maison Wade & Butcher était la seule maison de confiance pour les rasoirs. L'achalandage, en tant que le marché Canadien est concerné, avait une valeur beaucoup plus grande il y a vingt-cinq ans.

Les licences pour vendre en détail des liqueurs dans la cité de Montréal, avant l'adoption de la loi limitant à quatre cents le nombre de ces licences, se vendaient \$1,500; aujourd'hui, la valeur du certificat seul est de \$7,000, en raison de la limitation. Un des derniers transferts de licence enregistrés montre que ce prix a été de \$29,000 pour le certificat seul, en dehors du stock et de l'ameublement.

Qui pourrait estimer la valeur de l'achalandage de la maison de coutellerie Jos. Rodgers & Son, de la maison de parfumerie Roger & Gallet, de Fry's ou de Menier, pour les chocolats, de Pear pour les savons, de Disston pour les scies, de Maydole pour les marteaux et de Spear & Jackson pour les limes et les scies?

Cela prouve sans aucun doute que la valeur de l'achalandage est particulière à chaque cas.

Au Conventum de Hamilton, j'ai dit que dans mon opinion, la valeur de l'achalandage pouvait être estimée à dix fois la moyenne des profits nets d'un commerce, en tenant compte, comme il convient, de l'intérêt du capital investi. Pour rendre ceci clair, supposons qu'un commerce avec un capital de \$100,000 produise un profit net de \$10,000; déduisez 6 pour cent de \$100,000, c'est-à-dire, \$6,000, il reste \$4,000; multipliez par 10, le résultat est \$40,000, valeur de l'achalandage. L'année suivante, le même profit est fait, l'intérêt de \$40,000 à 6 pour cent est de \$2,400, laissant une balance de \$1,600 à ajouter à la réserve. Ce montant de \$2,400 n'est pas une rémunération excessive du pouvoir créateur d'un commerce qui peut donner immédiatement un tel revenu à un homme nouvellement établi.

## BANQUE D'HOCHELAGA

Le nouveau gérant local

M. Gustave Leduc, assistant-gérant de la Banque d'Hochelega, vient d'être promu gérant local au siège social de cette banque, en remplacement de M. Charles Groux récemment décédé.

Cette nomination était généralement prévue. C'est, d'ailleurs, pour M. Gustave Leduc, un avancement bien mérité par ses services antérieurs dans un poste élevé et plein de responsabilités. Nous l'en félicitons avec la clientèle de la banque d'Hochelega qui apprécie sûrement l'excellent choix fait par ses Directeurs.



*Au Commerce*

*Mars 1909*

Le grand nombre de marchands prospères faisant affaires avec nous est une preuve vivante de la valeur de nos marchandises et de la supériorité de nos méthodes d'achat et de vente. Il n'est pas exagéré de dire que beaucoup de nos clients figurent parmi les hommes les plus en vue de l'époque.

Le grand mouvement des marchands et de leurs acheteurs se fait dans la direction de nos magasins, pour constater l'état progressif de nos affaires à présent. Nous nous attendons donc à une visite de votre part, et nous serons prêts à vous faire voir nos divers départements et à vous démontrer l'avantage qu'il y a à faire affaires avec nous.

---

---

## **John MacDonald & Co., Limited**

### **Toronto.**

Représentants dans la Province de Québec :

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

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

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

## LA BANQUE D'ONTARIO

## Un appel à la double responsabilité

C'est en vain que les actionnaires de la défunte Banque d'Ontario ont eu l'espoir qu'ils n'auraient rien à rapporter, du moins tant que les causes contre les anciens directeurs de la dite banque n'auraient pas été jugées.

Comme nos lecteurs le savent, les actionnaires des banques insolubles peuvent être appelés, en cas d'insuffisance d'actif, à verser pour satisfaire les créanciers, un montant égal à celui des actions au pair qu'ils détiennent; ce'est ce qu'on appelle la double responsabilité.

Or, il appert qu'il existe un déficit de \$550,000 à \$600,000 pour satisfaire intégralement les créanciers de l'ancienne Banque d'Ontario et ces créanciers demandent à rentrer dans leurs créances.

Dans ces conditions, le devoir des liquidateurs, et entre autres de l'arbitre, est d'appeler les créanciers à parfaire le montant nécessaire pour purger les dettes.

La liste des actionnaires auxquels des contributions sont ou seront demandées, contient 625 noms dont les actions réunies représentent au pair une somme de \$1,250,000.

Si le montant des créances à payer s'élève à \$600,000, c'est bien près de 50 p. c. de la valeur au pair de leurs actions que ces actionnaires seront appelés à rapporter.

Il est bien difficile de dire si, à la suite de cet appel aux actionnaires, les poursuites intentées aux anciens directeurs seront continuées ou abandonnées. En tous cas, si les directeurs étaient éventuellement condamnés à payer certaines sommes, ces sommes, venant en excédent de ce qui serait nécessaire pour payer les créanciers, seraient réparties entre les actionnaires au prorata des versements qu'ils sont actuellement appelés à faire.

## MUTUAL RESERVE LIFE INS. CO.

## Paiement d'un dividende

Le Liquidateur Canadien de la Mutual Reserve Life Insurance Co. donne avis qu'un dividende intérimaire de quarante pour cent (40%) sera payé aux porteurs de polices et aux bénéficiaires d'assurances sur la vie qui ont des réclamations contre les biens de la Mutual Reserve Life Insurance Company au Canada et dont les réclamations ne sont pas contestées, pourvu que des garanties éventuellement données sur ces polices ne soient pas en excès du dividende à payer. Avant la remise du dividende les ayants droit sont requis d'envoyer par lettre enregistrée adressée au Liquidateur de la Compagnie à son bureau, 33 rue Scott, à Toronto, leurs polices, ainsi que tous

## TISSUS ET NOUVEAUTES

reçus, assignations et documents y relatifs. Lorsque les garanties dépasseront le dividende à payer, le dit dividende sera crédité en réduction des garanties. Il ne sera pas émis de chèque pour tout dividende inférieur à la somme de \$5.00.

## TRAVAIL RAPIDE EXECUTE PAR UN COUTURIER DE PARIS

Un célèbre couturier de la rue de la Paix a donné dernièrement un exemple de son esprit d'entreprise, exemple qui a été rarement égalé.

Une robe lui avait été commandée par câblogramme, par une riche Cubaine, avec instruction spéciale d'expédier cette robe par un certain navire. Presqu'au dernier moment, on découvrit un défaut sérieux dans la robe.

Il était impossible de l'expédier telle qu'elle était. Sans un instant d'hésitation, le maître couturier donna l'ordre de confectionner une autre robe en temps voulu pour le départ du navire.

A midi, vingt-cinq ouvrières furent mises à l'oeuvre, mais on se rendit compte qu'il était impossible, même en travaillant jour et nuit, de finir la robe pour prendre le train du matin qui se rendait au port du navire.

Toutefois, vers 10 heures, la robe était terminée et envoyée en automobile spéciale pour prendre le bateau. L'automobile arriva au quai d'embarquement juste dix minutes avant le départ du bateau.

Le prix de la robe était de \$500, et le coût du matériel extra, du travail supplémentaire des ouvrières et de l'automobile, était de \$250.

Toutefois, plutôt que de désappointer sa cliente, le couturier supporta sa perte de bon coeur.

## LE CHOIX D'UNE CARRIERE

Le choix judicieux d'une carrière est de la plus haute importance pour un jeune homme. Celui-ci pense avoir toujours le temps de se décider à faire un choix, car pour le jeune homme qui a moins de vingt ans, les années semblent passer lentement; mais il s'apercevra avant longtemps que le temps laissé pour le travail est court, excessivement court. Les années se succèdent très rapidement pour l'homme qui atteint la quarantaine, et c'est à peine s'il est plus que prêt au travail à l'âge de quarante ans, dit "Merchants' Journal". Quelques jeunes gens sont nés sous une bonne étoile; ils ont des aptitudes marquées pour un certain genre d'affaires, de sorte qu'il est inutile de les diriger de ce côté-là. Ils s'engagent dans cette affaire aussi naturellement qu'un canard va à l'eau. Mais le jeune homme en général n'a pas un penchant aussi marqué.

Il ne peut pas, non plus que ses amis, se réjouir des aptitudes spéciales. Il a une intelligence moyenne et c'est tout;

pendant il est rare qu'un homme ne naisse pas avec de meilleures aptitudes pour un genre de travail que pour un autre.

Le jeune homme devrait s'étudier et ses amis plus âgés devraient l'aider. Presque tous les jeunes gens ayant quelque valeur, et ce sont les seuls dignes de considération, ont quelque ami réfléchi, dont le jugement est bon, qui a fait preuve de bon sens et qui connaît les hommes par expérience. Le jeune homme devrait aller trouver cet ami, avoir avec lui une conversation à coeur ouvert et lui demander conseil.

Au début, acceptez tous les conseils que vous pouvez obtenir, mais rappelez-vous que vous devez faire vous-mêmes votre choix. Un conseil, c'est-à-dire un bon conseil, vient en aide, mais ne fait pas l'homme, et une fois votre esprit fixé sur ce que vous voulez faire, maintenez votre décision et préparez-vous au travail. Ne faites pas l'erreur d'entreprendre une affaire avant que vous n'y soyez préparé.

Le jeune homme peut sembler ne pas faire des progrès aussi rapides qu'il le devrait.

Il peut lui sembler qu'il devrait gagner de l'argent au lieu d'en dépenser en suivant les cours d'une école où il forme son esprit; mais à la fin il s'apercevra qu'il est avantageux d'être armé pour ce qu'il veut entreprendre.

Le but d'un homme dans la vie devrait être autre que de gagner de l'argent uniquement. Evidemment, il est agréable d'avoir beaucoup d'argent à sa disposition. L'argent est le chief de tout. Il permet de se procurer tout le luxe désirable et toutes les commodités. Grâce à lui les forces de la nature sont mises à la disposition de l'homme, et l'électricité mystérieuse est obligée de lui obéir; grâce à l'argent on perce des tunnels à travers les montagnes et on dérive les cours d'eau. Cependant, il me semble, après tout, que la possibilité de gagner de l'argent ne devrait être qu'un objet secondaire dans le choix d'une carrière.

Le jeune homme devrait tout d'abord se demander dans quel genre d'affaires il pourrait être le plus utile au monde et à ses semblables. Il peut se faire que, dans l'épicerie, il y ait pour lui un champ plus large d'utilité que dans un autre commerce; alors qu'il se fasse épicier. Il peut être plus utile à ses semblables et mieux réussir pécuniairement comme fermier; qu'il se livre à la culture. Il pourrait peut-être faire plus de bien comme médecin et chirurgien que dans toute autre profession; dans ce cas il doit suivre sa vocation. Toutefois, ce que le jeune homme désire faire ressortir, c'est que, dans le choix d'une carrière, le jeune homme devrait toujours se poser la question suivante: Dans quelle carrière puis-je rendre le plus de services au monde?



## Saison d'Automne

### 1909



Nos représentants sont maintenant en route pour aller  
vous voir avec les Echantillons pour l'Automne 1909 des

### Sous-Vêtements de Watson

~ Pour Hommes, Femmes et Enfants ~

Vous verrez qu'ils n'ont pas d'égaux pour la durée, pour  
le bon ajustage et le finissage élégant.

#### Représentants :

EDWARD BURNS CO., Ltd.,  
117 rue Wellington,  
TORONTO.

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

A. L. GILPIN,  
207 rue St-Jacques,  
MONTREAL.

BRYCE & CO.,  
Boite 23, WINNIPEG.

**Watson Manufacturing Co., Limited**  
Paris et Brantford, Ont.

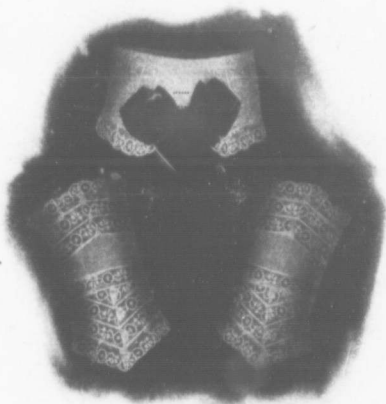


### LA DENTELLE ET LES METHODES ALLEMANDES DE FABRICATION

Un rapport intéressant et détaillé sur les méthodes employées dans la manufacture des broderies et des dentelles à Plauen, Allemagne, a été publié par un représentant du gouvernement des Etats-

puis le début de cette spécialité à Plauen, la population a augmenté de 30,000 à 100,000 habitants, les ouvriers y étant attirés de tous les points de l'Allemagne, par les salaires plus élevés. Pendant quelque temps, cette spécialité fut presque un monopole de la ville de Plauen et même aujourd'hui, elle est plus développée

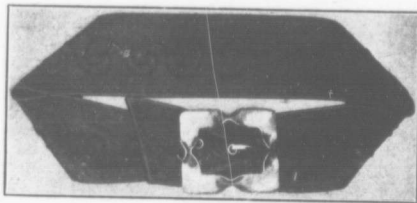
ment sentir et toutes les manufactures font de courtes journées, tandis que beaucoup d'entre elles ont fermé leurs portes. Quand on considère l'industrie des dentelles, à Plauen, on peut remarquer que la dentelle peut être faite par trois méthodes différentes, c'est-à-dire : dentelle à piqûre faite à la main et connue sous le nom de point de dentelle ; dentelle au fuseau faite en entrelaçant à la main les divers fils autour d'épingles plantées dans un coussin et enfin, la dentelle faite à la machine qui est manufacturée d'après de nombreux systèmes. La plus grande partie des articles de Plauen est faite sur des machines actionnées soit à la main, soit mécaniquement. Les articles à piqûre de chaîne sont faits sur la machine à tambour; les articles à piqûre de chaîne ordinaire, sur la machine à broder à la main et les dentelles sur les machines Schiff. Les machines Schiff ont augmenté constamment à Plauen et on estime maintenant qu'il y en a 7,000 en opération. Chacune de ces machines est estimée produire \$380 de dentelle par an. Les broderies à piqûre de chaîne sont faites sur des machines à tambour et nos machines à coudre à dentelle; on les emploie principalement pour les rideaux, dolles, etc. Le travail à Plauen en broderie blanche régulière est fait sur des machines à broder à la main, ces marchandises sont semblables aux marchandises suisses, mais le produit est principalement de la catégorie à bon marché, car les manufacturiers de Plauen ne peuvent pas rivaliser avec les manufacturiers suisses pour les dessins plus compliqués. La raison en est que la broderie blanche est une branche secondaire de l'industrie à Plauen, tandis qu'à St. Gall, c'est le travail principal, qui y a été amené à un haut degré de perfection. Un autre point important, est que le blanchiment à St



Col et Manchettes en Lingerie; Col Rabattu et Longues Manchettes pour porter par-dessus les Nouvelles Manches Directoire.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.

Unis, dit "Furniture and Upholstery Journal": La production annuelle des manufactures de Plauen est évaluée à \$19,600,000, ce qui donnera quelque idée de l'importance de l'industrie. Sur cette production, un-cinquième seulement est retenu pour l'usage de l'Allemagne, le reste étant exporté en grande partie aux Etats-Unis et en Angleterre. Les exportations aux Etats-Unis en 1907 se sont élevées, pour les rideaux, à une valeur de \$18,746 et pour les dentelles et les broderies, à une valeur de \$3,602,804. La ville de Plauen est située dans les vieux centres commerciaux qui s'étendent entre l'Allemagne du Nord, la Bavière, la Bavière et sa population a commencé de bonne heure à s'occuper des industries du foyer, spécialement de celle des textiles. Le travail moderne date de 1857, alors que la première machine à main pour la fabrication de la broderie y fut introduite de Suisse. Mais ce ne fut pas avant 1881, quand Herr Bickel de Plauen eut l'idée de broder sur tulle, que la spécialité qui a rendu célèbre la ville de Plauen, débuta. L'idée de broder sur tulle fut suivie plus tard par la broderie sur un matériel qui devait être enlevé ensuite chimiquement et ne laisser que la dentelle en broderie elle-même. De-

pée dans cette ville que dans toute autre contrée du monde. C'était la coutume chez les opérateurs, d'acheter ou de louer quelques machines, de les installer chez eux et d'employer des ouvriers habiles pour les mettre en opération. Dans les années prospères, ces industriels obtin-



Ceinture Nouveauté en Cuir.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.

rent facilement des ordres et quelques uns sont devenus de grands manufacturiers, mais en ce moment, beaucoup d'entre eux ressentent la dureté des temps et quelques-unes de ces firmes non encore développées complètement disparaîtront probablement. Le manque de commandes des Etats-Unis se fait sévère-

ment Gall est d'un blanc plus mat que celui fait à Plauen, à cause de la différence des eaux de ces deux pays. L'opérateur suisse est plus habile que l'opérateur allemand, bien que son salaire dans cette ligne soit plus faible. La stabilité de la dentelle dépend plus du dessin artistique que du simple finissage mécanique. Les



## “Nets à Rideaux”

N'oubliez pas, Messieurs les Marchands, que voici le temps où vous devez voir à réassortir votre rayon de Nets à Rideaux. Nous sommes en mesure de vous offrir actuellement le plus bel assortiment de Nets à Rideaux, Brise-Bise, Vitrage, Valence, Bonne Femme, etc, etc.

## “Rideaux”

Nous avons reçu, il y a quelques jours seulement, une nouvelle importation de Rideaux à la paire, et nous sommes sûrs que nous offrons au commerce les meilleures valeurs de Rideaux sur le marché. Remarquez que nous vendons un Rideau de  $3\frac{1}{2}$  verges de longueur par 60 pouces de largeur pour 75c la paire, d'une qualité exceptionnelle. Nous vous montrons une collection très considérable, car nous avons environ cinquante dessins et qualités différents, variant en prix, depuis 25c la paire jusqu'à \$7.00 la paire.

## “Ruban E 255”

Qui ne connaît cette ligne de Ruban taffetas? Elle est connue de l'acheteur aussi bien que du consommateur. Sa qualité supérieure parle par elle-même. Si vous ne l'avez pas en stock, ayez-la, car elle vous sera demandée, et c'est ici que vous la trouverez; nous l'avons continuellement en Stock dans vingt-cinq nuances, depuis le numéro 3 jusqu'au numéro 60.

## “Broderies”

Nous sommes heureux de vous annoncer que nous devons recevoir ces jours-ci, 100,000 verges de Broderies, dont 50,000 verges sur cambric et 50,000 verges sur Mousseline. Ce lot, qui est sans doute trop considérable pour un seul marchand, est divisé par boîtes de 500 verges chacune, de sorte que, tout en accommodant chacun de nos clients, tout le monde en bénéficie. Nous ajouterons que c'est le plus beaux “JOB” qui ait été offert jusqu'ici par qui que ce soit. Ne manquez pas d'en profiter.

# Alphonse Racine & Cie.

SEULS AGENTS POUR LA “SOIESINE.”

Bureau à Ottawa  
111 Rue Sparks

**MONTREAL.**  
Bureau à Manchester  
11 Albert Square.

Bureau à Québec  
Batisse Banque  
Nationale, St. Roch.

## Dernières Créations de la Mode

NOUVELLE ETOLE A FLEURS



Garniture de Ruban. — Photographie par Joël Feder.

Les longues lignes produites par les étoles, les peuneaux et autres garnitures similaires tombant des épaules seront en grande vogue l'été prochain. Ce costume en toile brodée est excessivement simple, bien que le modèle ait du chic donné par les motifs brodés géométriques, séparés par des entre-deux d'insertions brodées à la machine.

Un joli cachet est donné à ce costume par l'étole en ruban de velours et en fleurs; le ruban est d'une nuance douce de lavande. Sur ce ruban, de délicats boutons de rose blancs et de violettes pourpre sont fixés, quelques-unes des tiges étant munies de broche pour que les fleurs fassent saillie hors du ruban.

## Dernières Créations de la Mode

ROBE AVEC PANNEAU



Photographie par Joël Feder.

Il y a une vogue en ce moment à Paris pour l'étole ecclésiastique — ou tablier, qui tombe en avant, ou en arrière, ou en avant et en arrière.

Quelquefois les tabliers n'accusent pas la taille, mais pendent parfaitement droits à partir du buste jusqu'à l'ourlet.

Le tablier a une largeur d'au moins quatre pouces, suivant que la stature de la personne le permet. Les tabliers les plus gracieux portent une broderie compliquée en dessins grecs ou égyptiens. Dans notre gravure, le tablier est en satin assorti à la robe, avec une broderie grecque en soie d'un ton plus foncé.

dessinateurs des marchandises les plus fines sont des hommes d'une très grande habileté. Le gouvernement allemand encourage la création d'écoles spéciales situées dans tous les centres manufacturiers qui produisent cette spécialité. A Plauen, il y a une école industrielle royale qui a beaucoup contribué, grâce aux dessinateurs habiles qu'elle a produits, à développer et à perfectionner l'industrie de la dentelle faite d'après gravures à l'eau forte. En relation avec l'école est un musée contenant une des plus belles collections existant en Europe de dentelles anciennes et modernes. Des musées succursales sont situés aussi près des centres manufacturiers et les objets qui y sont exposés sont échangés avec le musée central de Plauen. Il y a en tout

que les jeunes filles sont payées environ \$5.00 par semaine. Les manufactures, en temps normal, travaillent pendant onze heures par jour et huit heures le samedi, soit soixante-trois heures par semaine.

cédé est complété en faisant passer le tissu entre des cylindres. Il existe encore d'autres procédés, mais ceux indiqués ici sont les plus importants. — (Scientific American).

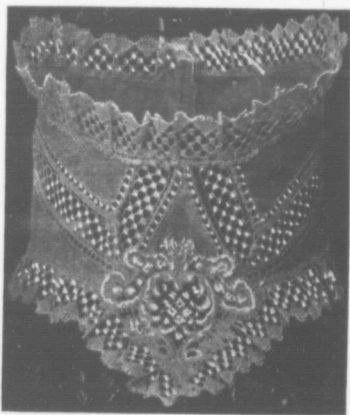
#### L'IMPERMEABILISATION DES TISSUS

On imperméabilise les tissus en les imprégnant de sels métalliques, en les enduisant d'huile, de graisse et de cire, ou de caoutchouc, ou bien en les traitant par des solutions ammoniacales de cuivre. On emploie le premier procédé pour les voiles de navire, on imprègne la toile d'alun ou d'acétate de calcium, puis on la plonge dans un bain de fixation

#### PUBLICITE

##### Quelques suggestions

La seule réunion de mots annonçant, en toute vérité, qu'une maison de commerce met en vente un grand nombre d'articles, que ces articles sont de bonne qualité et vendus à prix raisonnables, ne constitue pas nécessairement une bonne publicité. Si les mots employés peuvent éveiller certaines idées dans l'esprit du lecteur, idées qui en feront naître d'autres, si toutes ces idées peuvent évoquer les raisons pour lesquelles le lecteur devrait acheter une ou plusieurs des choses énumérées, l'annonce aura de la valeur, si elle est bien faite. Cela est particulièrement vrai si la rédaction ou des vignettes, ou si ces deux choses sont faites pour atteindre l'esprit par les sens et faire travailler la mémoire de telle sorte qu'il soit bien fixé dans l'esprit du lecteur que telle maison fait une spécialité de certaines choses dont il a besoin ou dont il peut avoir besoin à un moment donné. — (Profitable Advertising).



Nouveau Col Stock en Lingerie, Garni d'une imitation de Dentelle Irlandaise.  
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co., Toronto.

environ 480 manufacturiers de broderie et de dentelle à Plauen, dont la majorité forme des firmes particulières. Les plus grandes manufactures sont pour la plupart élevées de quatre étages, mais beaucoup préfèrent avoir leurs métiers dans un bâtiment à un seul étage, genre en dents de scie, de manière à obtenir un éclairage parfait et un plancher ferme. L'emploi de machines automatiques augmente plus vite à Plauen qu'à St. Gall. La vitesse des machines à broder est de 120 points à la minute, tandis que les machines automatiques font une moyenne de 90 à 100 points. Au pantographe, il faut employer un homme et une jeune fille pour surveiller le travail, maintenir les bobines pleines et une jeune fille pour passer les bobines dans la navette. Avec la machine automatique, on se dispense de l'homme. Les pliqueurs gagnent une moyenne de \$10.28 par semaine, tandis

contenant du savon, qui forme dans le tissu un savon de chaux ou d'alumine.

Le second procédé est employé pour les manteaux imperméables, le cuir imité, etc. Le tissu passe entre des cylindres chauds puis sur un cylindre de cire, etc.

Dans le troisième procédé, on applique une solution de caoutchouc dans du bisulfure de carbone, du chloroforme, ou toute autre substance dissolvante. Ce procédé est employé pour les machinoshes et les bonnets pour prendre des bains; on l'applique aussi au fil.

Dans le quatrième procédé employé dans la manufacture des reliures de livres et du la grosse toile Wällesden, on fait passer le tissu en coton dans une solution d'oxyde de cuivre dans de l'ammoniacale, qui dissout la couche superficielle et, par évaporation, la laisse sous forme d'un enduit de cellulose. Le pro-

...  
Le propriétaire d'un restaurant avait "joué" le verso de sa carte de menu à un fabricant de voitures, pour y faire imprimer des annonces. Un jour, un client très pressé se précipita dans le restaurant, s'assit à une table, et le garçon lui présenta le menu du mauvais côté. Le client prit son lognon, frisa sa moustache de la main gauche et cria d'une voix de tonnerre: "Servez-moi un cab, un landau, deux victorias et un dogcart. Avez-vous des chars funèbres?" Le garçon s'enfuit.—(London Graphic).

...  
Bien fou est l'homme qui se vante de choses absolument impossibles à réaliser pour lui. Tout aussi fou est l'annonceur qui vante des mérites que son produit ne possède pas.

Ne pas lire un journal pendant un mois serait chose aussi malheureuse que de ne pas lire une ligne de nouvelles pendant le même temps.

"Du Capitole à la Roche Tarpérientine", voilà ce qui décrit la biographie d'un homme qui ne croit pas que la publicité a une importance capitale dans l'établissement d'un commerce.—(Louisville Courier-Journal).



# Garneau Limitée,

## Québec.



*Nos voyageurs sont maintenant  
sur la route.*

Les Célèbres Serges et Vicunas

"SPHINX" toujours en Magasin.

Nos voyageurs auront bientôt l'avantage de vous soumettre nos lignes de Camisoles et Caleçons, Chemises, Sweaters, Gilets tricotés, Couvertes, Mitaines, Gants, Laine à tricoter, Bas, Tuques, Ceintures en laine, Tricotés de fantaisie, Etc., Etc. pour le commerce d'automne.

Les plus bas prix.

La meilleure qualité en magasin.

Nouveautés en Etoffes à Robes.

Tweeds  
Draps Italiens  
Feutres  
Corderoys  
Velours  
Velveteens  
Rideaux  
Tapis  
Prélarts  
Linoléums  
Mercerie  
Sous-  
Vêtements

Salles d'échantillons {

MONTREAL : 242, rue St-Jacques, Chambre 2.

OTTAWA : 111 rue Sparks Chambre 11.

LE FACTEUR DU SUCCES COMMERCIAL

Qu'est-ce qu'un journal commercial? C'est la fondation même sur laquelle un commerce est établi. Quel que soit ce commerce, le journal qui le soutient, lui donne de la force et c'est l'intermédiaire qui tient ce commerce en contact intime avec toutes les industries du monde.

Quand une industrie n'a pas pu arriver à se faire représenter par un intermédiaire, cette industrie doit être bien peu importante en vérité.

commerce dont il s'occupe, et cela sous une forme condensée.

Ses lecteurs n'ont pas à feuilleter des pages et des pages avant de trouver ce qu'ils jugent le plus intéressant. Ils peuvent, d'un coup d'oeil, trouver ce dont ils ont besoin.

S'ils s'intéressent plus aux annonces qu'aux articles, ils y trouvent la description et l'illustration de tous les appareils les plus nouveaux, et rien n'est négligé par les éditeurs pour faire apprécier leur journal.

Le journal commercial convient mieux que le journal quotidien au but

journaux commerciaux sont nombreux. Les grands marchands de nouveautés, les marchands de ferronnerie et les manufacturiers d'acier, les manufacturiers de vêtements, les grands fabricants d'instruments agricoles, les architectes, les chimistes, les confiseurs, les tonneliers, les dentistes, les distillateurs, les ingénieurs, les électriciens, les minotiers, les photographes et jusqu'aux buanderies—toutes ces industries ont leurs journaux commerciaux, qui font tous honneur à celles qu'ils représentent.

Presque tous ces journaux ont un



Chapeau distingué.  
Salles d'exposition de  
The D. McCall Co., Limited.

Être sans défenseur de son propre commerce, c'est comme être sans personne avec qui faire affaires, dit "National Laundry Journal", de Chicago.

La presse commerciale a une influence que n'a aucune autre publication. Elle atteint tout le commerce représentée par elle, et elle fait sentir sa puissance bienfaisante.

Son champ d'action est étendu; son action ne s'arrête pas; elle est aussi régulière que le lever du soleil.

Le journal commercial contient de la matière à lire variée, concernant le

que se proposent ses abonnés et aux annonceurs.

Un homme cherchant à se renseigner sur son commerce, grâce à l'expérience d'autrui, trouve ces renseignements dans les journaux commerciaux.

Aucun homme, si bien informé qu'il pense être, ne manque de trouver quelque idée dans la lecture de ses journaux commerciaux.

Cela est vrai de toutes les branches du commerce, des plus élevées comme des plus humbles.

Un examen attentif de la "Trade Press List" vous convaincra que les

grand mérite. On pourrait passer des heures à parler en faveur des publications commerciales; mais on ne pourrait rien dire de plus en leur faveur.

Ce sont eux qui instruisent les hommes dans toutes les industries, et comme éducateurs, ils devraient recevoir la considération et le patronage de chaque manufacturier s'adressant aux hommes d'affaires du monde entier.

Mais les reçoivent-ils?

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

## Indiennes Canadiennes Pour le Printemps

On obtiendra plus de variété, cette année, dans les indiennes Canadiennes que jamais auparavant.

Aucun département d'indiennes dans le détail ne peut être classé comme complet sans un assortiment proportionné des nouveaux patrons.

Pour le Printemps et l'Eté 1909, il y a de nombreuses idées nouvelles dans les patrons et les couleurs aussi.

VOYEZ VOTRE FOURNISSEUR

“ Il y a plus de profit dans  
les Indiennes Canadiennes ”





Modèle de Rebeau, Paris.

Chapeau exquis en chanvre couleur taupe avec appliqué de corde couverte de soie et rosettes en braid de crin. Aigrettes et antennes à gauche.

#### DESCRIPTION DE CHAPEAUX PARISIENS

Page 28. — Charmant modèle de Rebeau. La forme pressée est en milan couleur taupe. La garniture très simple consiste en un appliqué fait en couvrant du cordonnet de bandes de soie taffetas bleu Natier, coupée en biais. Ces bandes sont cousues ensemble de manière à former une bande continue, et posées sur la corde. Les bords sont réunis et assemblés au moyen d'une couture étroite d'un huitième de pouce. La couture est faite au moyen d'une piqueur unie qui sert de fil à coulisser, grâce auquel la soie est plissée sur la corde.

Quand on a ainsi couvert environ cinq

verges de corde, on coud celle-ci au chapeau en formant un dessin à effet de pétales et de vigne. Trois motifs de cinq pétales chacun sont cousus à gauche au quart en avant, à gauche en arrière et à droite au quart en arrière respectivement. Deux motifs de trois pétales chacun sont cousus en avant à droite et en arrière à droite. Entre ces deux motifs, on monte une plume de fantaisie sous un cabochon formé de la corde couverte de soie. Ce cabochon consiste en un petit cercle entouré de six autres cercles.

De petites rosettes en braid de crin gris sont faites en tirant le fil à coulisser à un des bords du braid.

Ces rosettes ont à leur centre de minuscules boutons en paille toscane. On

fait vingt-six de ces rosettes en employant un braid étroit de pyroxyline.

Ces rosettes sont appliquées à chaque pétale, bordées par la corde couverte de soie; elles ont cinq pétales chacune et forment le cabochon au centre des cercles.

Dans les motifs qui ont trois pétales chacun, les rosettes ne sont employées qu'au centre du groupe. Une plume formée d'un groupe d'aigrettes et de deux longues plumes de la queue de l'oiseau de paradis, est montée à droite sous le cabochon. Le chapeau n'a pas de bandeau et est doublé de soie-taffets de couleur taupe.

Page 30.—Ce chapeau exquis est en braid Yedda, bleu Alice, cousu sur une forme en broche. La carcasse a la forme

# LINOLEUM

## FAIT AU CANADA

CINQ GRADES

A, B, C, D, E

DEUX LARGEURS

8/4 et 16/4

DESSINS — Choisis expressément pour le commerce Canadien.

QUALITÉ — Convenant au climat Canadien.

PRIX — A la portée des bourses Canadiennes.



Prélarts pour Planchers  
Toiles Cirées pour Tables

TROIS GRADES

Largeurs : 4/4, 5/4, 6/4, 8/4, 10/4

Une seule qualité, et la meilleure. Largeurs : 5/4 et 6/4

Nous n'hésitons nullement à déclarer que toutes nos lignes sont  
LES ÉGALES DE TOUTE AUTRE SUR LE MARCHÉ.

NOTRE BUT EST AUSSI DE FAIRE DE PROMPTES LIVRAISONS.  
Nos Marchandises sont tenues par tous les Marchands de Marchandises Sèches en Gros.

**The Dominion Oil Cloth Co., Limited**  
**MONTREAL**



Modèle de Rebeau, Paris.

Chapeau chic en braid bleu yedda, sur forme "mob cap".  
Violettes, roses et noeud de ruban en arrière.

d'une poêle renversée, le dessus est plat et la passe s'abaisse; elle est supportée par un tour de tête et de la broche. On couvre d'abord la carcasse de mousseline à chapeaux couleur tan. Puis on coud à la passe du braid large de 11-4 pouce en quatre rangs.

Ce braid est disposé de manière à former un effet tuyauté. La calotte molle est en braid cousu rang sur rang en plateau. Il y a très peu de démarcation entre la calotte et la passe.

Un large ruban lustré (messaline) d'une nuance lavande claire est posé autour de la calotte et passé à travers la partie avant de la calotte. A ce point on le passe dans la passe et en arrière jusqu'au sommet de la forme; de là il

s'étend jusqu'à l'arrière du chapeau, où on l'attache en un noeud souple, dont les bouts pendent à gauche.

La passe est couverte en dessous de braid cousu rang sur rang. Un bouquet de petites roses avec un groupe de violettes est placé en arrière à droite, en un bouquet plat contre la passe et s'étendant un peu au-dessous.

Une rosette des deux couleurs, dont le centre est un cabochon en jais, est placée à gauche. A droite deux oranges en velours, l'une en vert nuancé et l'autre en jaune, sont montées au-dessus et au-dessous de la passe avec une touffe de feuillage.

Page 32.—Chapeau de rue en chanvre gris, en lignes très élégantes. Le chapeau

a une forme pressée; il est plutôt grand et se pose assez bas sur la tête. La garniture consiste en une bande plissée de ruban héliotrope, posée sur la passe, et s'étendant sur la calotte à droite, où le ruban disparaît sous une grande aile souple héliotrope. Un double rang de petites roses de juin épanouies en nuances héliotrope et formant guirlande est posé le long du ruban et le suit jusqu'au sommet de la calotte. Cette simple garniture complète ce chapeau très distingué.

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

# Rassortiment en Modes

==== Pour le Printemps 1909 =====

CHEZ

**S. F. McKinnon & Co., Ltd.**

87, rue St-Pierre, Montréal

=====

Nous venons de recevoir, cette semaine, 75 caisses de marchandises rares. Chaque Département offre des Nouveautés en Modes, qui sont en grande demande : Nouvelles Garnitures Sequins, Boucles en Jais, Bandeaux Sequins, Cordelières Sequins, Chapeaux Sequins. Ces marchandises sont l'objet d'une très forte demande à New-York en ce moment.

## BRAIDS

Braids de Paille, Mohair et Soie. Cette saison sera la meilleure pour le braid que le commerce ait jamais eue. Nous avons un stock complet de toutes les sortes, dans toutes les nuances.

## FLEURS

Nouvelles Fleurs dans toutes les dernières Nouveautés, comprenant de délicieux groupes de Fruits : Raisins, Cerises, Pommes et Petites Baies.

## CHAPEAUX

Nous avons ouvert, cette semaine, 50 caisses contenant les formes les plus nouvelles en Chapeaux pour Dames, Jeunes Filles et Enfants. Nos voyageurs sont maintenant en route. Voyez leurs échantillons et donnez un ordre pour toutes les marchandises dont vous avez besoin. Vous êtes sûr de les obtenir, car notre stock est au complet dans tous les départements.

*S. F. McKinnon & Co., Limited.*



Modèle de Louison, Paris.

Chapeau en milan gris, avec teinte héliotrope; plume souple héliotrope et roses nuancées héliotrope fixées sur un ruban plissé de nuance assortie.

#### LA CONSCIENCE EN AFFAIRES

Il peut être dur d'écouter sa conscience; mais celle-ci ne fait jamais d'erreur quand il s'agit de décider entre le bien et le mal.

A un moment donné de la vie, chaque homme peut facilement apprendre par sa conscience ce qui est bien et ce qui est mal, et certains hommes se conduisent de telle sorte qu'ils savent toujours faire cette différence; ce sont des hommes avec qui on peut faire affaires en toute sécurité. Tant qu'un homme consulte sa conscience, il n'en imposera pas à un autre.

Toutefois beaucoup d'hommes prennent l'habitude de transiger avec leur con-

science, faisant une chose suivant ce qu'elle leur dicte puis plusieurs autres dans le sens que leur indique leur ambition; ils continuent cette pratique jusqu'à ce que leurs facultés soient si affectées qu'ils semblent ne plus pouvoir écouter la voix de leur conscience qui ne cesse de leur donner des conseils. Quand on en est arrivé à ce point il est facile d'aller à la dérive jusqu'à ce qu'on ne discerne plus ce qui est bien de ce qui est mal.

L'éducation commerciale donnée de nos jours est généralement d'une sorte qui rend facile aux hommes de s'écarter peu à peu de ce que leur dicte leur conscience; mais il n'y a pas d'erreur plus grande, car on n'obtient jamais de réelle satis-

faction dans la réussite, si la conscience ne sanctionne pas les méthodes employées pour arriver au but, et si elle n'est pas d'accord avec vous après le succès obtenu.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diabole 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.



# DEBENHAMS

## pour les Nouveautés.

Modes dans notre  
Maison de Montreal.

**Fleurs**

Acacias,  
Roses Banksia,  
Coucous,  
Myosotis.

**Chapeaux**

Chips,  
Pailles de Fantaisie,  
Crinolines,  
Etc.

P  
R  
I  
N  
T  
E  
M  
P  
S

1909

Les Marchandises Fashionables pour cette saison sont bien représentées dans nos stocks de Toronto et de Montréal.

Satin Cléopâtre, Satin Frivole, Paillettes, Louisines, Draps Directoire, Broadcloths, Voiles, Nets Plissés et Allovers, Chiffons, Tulles, Etoffes à Voilettes, Rubans Unis et de Fantaisie, etc.

Notre Assortiment de Couleurs contient une variété illimitée de nouvelles nuances.

---



---

**Debenhams (Canada) Limited.**

MONTREAL,  
18 rue Ste-Hélène

TORONTO,  
Rues Bay et Wellington.

---

DEBENHAM & CO. { London (West) Paris, New York, Melbourne, Cape Town,  
London (City) Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg.

# LES AUGMENTATIONS CONTINUENT

Plus Fortes Chaque Mois

Ventes des Patrons Butterick  
Sans compter toutes les Ventes de Publications

## JAMES McCREERY & Co.

New York City

Magasin 23 <sup>e</sup> rue, Automne 1908 sur 1907,.....	61%
Magasin 34 <sup>e</sup> rue, Automne 1908 sur 1907,.....	92%

### POURQUOI ? ILS REVIENNENT

Aujourd'hui les femmes de ce pays, après avoir essayé des patrons d'autres marques, se rendent compte, comme jamais elles ne l'ont fait auparavant, que les Modes Butterick et les Patrons Butterick sont les seuls auxquels elles peuvent se fier absolument. Aujourd'hui il est admis que le Delineator fait autorité dans le Monde pour la Mode. Et il est admis aujourd'hui, parmi les femmes et les marchands de ce pays, que les Patrons Butterick sont—LES MEILLEURS.

## The Butterick Publishing Company

33 rue Richmond Ouest, Toronto, Ont., Can.

# Patrons Butterick de HOWLAND.

Oui, les Patrons Butterick sont une fois de plus dans leur demeure légitime, dans ce magasin.

Nous avons fait un essai loyal d'autres patrons; nous les avons mis en vente à la place des patrons Butterick; nous avons fourni aux femmes de Bridgeport toutes les facilités pour prendre une décision au sujet de ceux qu'elles préféraient; et à partir de maintenant nous vendrons les Patrons Butterick.

THE HOWLAND  
DRY GOODS CO.

La Howland Dry Goods Company, de Bridgeport, Conn., abandonna les Patrons Butterick, il y a deux ans, pour en adopter un autre qui, à cette époque, était l'objet d'une forte publicité

La déclaration ci-dessus faite dans une annonce récente de cette compagnie, parle d'elle-même.

ÉCRIVEZ-NOUS.

---

**The Butterick Publishing Company**

33 Rue Richmond Ouest, Toronto, Ont., Canada.

COMMENT DISTINGUER LES VRAIES  
DENTELLES DE LEURS  
IMITATIONS

La dentelle est un des plus joûts accessoires de la parure féminine; c'est un tissu ajouré formé uniquement de fils, de matières variées que l'ouvrière utilise au moyen de l'aiguille ou des fuseaux.

Tandis que la broderie a besoin d'un fond et est adhérente au tissu qu'elle enrichit, la dentelle se suffit à elle-même et n'a besoin de rien pour se maintenir. Elle est éminemment artistique; ne devant presque rien de sa valeur à la matière dont elle est faite, tout son prix est dû à la beauté du dessin et à la richesse du travail; ce sont les efforts réunis du dessinateur et de l'ouvrière qui, seuls, la rendent précieuse, et le talent de celui-ci, la dextérité de celle-là se sont ingénies à varier à l'infini les genres de dentelles qui ont pris les aspects les plus différents selon les centres de fabrication.

On classe les dentelles en trois genres principaux: dentelles à l'aiguille, dentelles aux fuseaux, dentelles au crochet, suivant les instruments employés pour leur fabrication.



FIG. 1.  
Carreau pour la dentelle  
aux fuseaux.

Il en est qui se font tout d'une pièce, c'est-à-dire qu'on va du commencement à la fin en exécutant en même temps le dessin et les fonds, sans interruption. D'autres se font par motifs qu'on relie ensuite par le travail du fond.

Les principales dentelles sont: le point d'Alençon, le point de Bruxelles ou point à l'aiguille, le point de Burano, le point Colbert, le point de France, le point de Venise, le point de Rose, le point de Sedan, auxquels il faut ajouter la dentelle sur fillet, qui est de trois sortes: guldure d'art, fillet Richelieu, fillet Italien et la Renaissance qui n'est pas entièrement à la main, car elle demande l'emploi du lacet.

On exécute la dentelle à l'aiguille soit sur toile, soit sur parchemin sur lequel on a tracé le dessin à suivre.

Pour la dentelle sur fillet, l'ouvrière a le dessin devant les yeux et elle le copie en comptant les carreaux.

Les principales dentelles aux fuseaux sont: la dentelle application d'Angletterre, la dentelle Arabe, la dentelle de Bayeux, la dentelle de Binches, la Blonde, le Bruges, le Chantilly, le Cluny, le Craponne,

la Duchesse, la dentelle de Flandres, le point de Gènes, la Malines, le Milan, le Mirecourt, le point de Paris, la Valenciennes.

La dentelle aux fuseaux s'exécute sur un coussin ou carreau sur lequel on applique un carton troué représentant le dessin à suivre par une suite de trous qui



FIG. 2.  
Point de Venise.

sont destinés à recevoir les épingles qui maintiendront les fils à la place qu'ils doivent occuper.

La dentelle au crochet ou point d'Irlande se fait sur le doigt, par motifs, en s'inspirant du dessin que l'ouvrière a devant les yeux.

C'est vers le XVe siècle qu'on commença à faire de la dentelle, du moins les documents qu'on a pu réunir sur ce sujet ne permettent pas de croire qu'on en ait fabriqué plus tôt; un siècle plus tard cette industrie avait pris une grande extension; c'est un des principaux ornements des costumes de cour, elle est le complément naturel des riches étoffes de soie, des brocarts d'or, d'argent, des fines pierreries semées à profusion qu'on trouve non seulement dans le costume féminin, mais aussi dans les vêtements des hommes qui porteront de la dentelle jusqu'au commencement du XIXe siècle.



FIG. 3.  
Fleur de venise vrai.

L'église aussi se sert de la dentelle pour orner ses autels et les vêtements de ses prêtres.

C'est faire oeuvre pie que de travailler à orner les objets de culte; combien de nobles dames occupèrent leurs loisirs à confectionner ces si riches, si artistiques dentelles, dont les trop rares vestiges qui

nous restent forent encore autre admiration.

Pourtant, au XVIIe et au XVIIIe siècles, époques où l'art de la dentelle était à son apogée, bien rares étaient les personnes qui pouvaient en porter; c'était un luxe trop coûteux pour qu'il fut à la portée de tout le monde. Il fallut arriver à une époque où tout se démocratisait, c'est-à-dire au commencement du XIXe siècle, pour qu'on songeât à faire de la dentelle à la mécanique qui en rendit le prix beaucoup plus bas et accessible à toutes les bourses.

Naturellement, on ne songea pas à créer de nouvelles dentelles qui eussent de suite porté la marque de leur fabrication et eussent été rejetées par la mode, avant même d'avoir eu le temps de se produire; mais on chercha à copier le plus fidèlement possible les vrais dentelles, et d'essais en essais, on parvint à un assez haut degré de perfection qui ne fut pas sans nuire au travail à la main.

On en vint à ne plus reconnaître la vraie dentelle de la fausse, ce qui est une hé-

Points mats



Ajourage



Brides



Face



Profil.....



ANNEAU



FICOT

FIG. 4.  
Vrai venise.

résie aussi grande que de confondre le strass avec le diamant, le zinc estampé avec le bronze ciselé, un chromo avec un tableau de valeur.

Comment donc faire; comment, lorsqu'il ne vous est pas donné de manier continuellement de la dentelle vraie ou fausse, lorsqu'il est impossible d'acquiescer l'expérience que donne l'habitude, comment s'y prendre pour ne pas être trompé?

Comment reconnaître la dentelle vraie de son imitation?

L'industrie de la dentelle au métier a fait de tels progrès depuis une vingtaine d'années, on est arrivé à si bien imiter certains genres qu'il est parfois assez difficile de distinguer le vrai du faux.

Toutefois, malgré le grand développement de la dentelle mécanique, certains genres, de main-d'oeuvre très bon marché, n'ont pu être imités en raison du peu de profit que l'on tirerait d'une exploitation industrielle de cette espèce, et certains autres en raison de la difficulté

**BROPHY, PARSONS & RODDEN**

LIMITED

25 Carré Victoria, Montréal

DIRECTEURS :

THOS. BROPHY

ALLAN PARSONS

FRANK A. RODDEN

S. H. C. MINER

WM. T. RODDEN

**VENANT D'ARRIVER**

Une forte consignation d'Indiennes "Gemarter," Qualité "K," de **Guingans Zéphyr "B" pour Robes** et de **Delaine Justas**, qui nous permettra de compléter tous les ordres arriérés.

Plusieurs lignes nouvelles de **Mousselines à Robes**, à bas et moyens prix, qui n'ont pas encore été offertes, cette saison. Voyez les échantillons de nos représentants.

Les ordres seront promptement exécutés pour **Sateens d'Art, Cretonnes, Toiles (Ducks) Imprimées, Piqués Blancs et de Couleur, Cotonnades et Toiles pour Costumes Unies et Rayées, Repps Mercerisé et Popelinettes.**

Le stock de **Toiles de Table, Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains** est des plus complets.

Excellent assortiment de **Rubans, Dentelles, Broderies, Mouchoirs et Garnitures** pour besoins immédiats.

En stock, ligne complète de **Gants en Coton, Lisle, Soie et Dentelle, Sous-Vêtements et Bonneterie de Printemps pour Enfants, Jeunes Filles et Femmes.**

Les livraisons d'**Etoffes à Robes** pour le Printemps, nous le regrettons, ont été quelque peu décevantes, mais de récentes consignations remédieront beaucoup à cette situation.

**BROPHY, PARSONS & RODDEN**

SUCCESEURS DE

LIMITED

**Brophy Cains, Limited**

25 Carré Victoria - - Montréal



que présenterait leur exécution au métier ne sont encore fabriqués qu'à la main.

Parmi les premiers, citons les dentelles d'ameublement fabriquées au Puy, par une sorte de corporation dont les membres, se succédant de mère en fille, apprennent à manier le fuseau dès leur plus jeune âge et se contentent d'un très modique salaire, qui suffit à leur vie frugale.

Les dentelles de Mirecourt, appelées aussi arabes, pourtant plus chères que celles du Puy, mais d'un effet plus riche à cause du métier tournant qui permet une plus grande variété, une plus grande richesse de dessin et aussi du gros cordon ou bourdon qui entoure tous les motifs et leur donne un grand relief.

Dans ce même groupe, on peut encore ranger les dentelles sur filet (gulpure d'art, filet Richelieu, filet italien), la Renaissance moitié à la main, moitié mécanique, puisque l'on emploie un lacet pour cerner le dessin qu'on remplit ensuite de points à l'aiguille.



Fig. 5.  
Venise imitation.

Pour toutes ces dentelles d'ameublement, la fabrication à la main, outre l'avantage du bon marché, permet d'obtenir un relief, un poids, une solidité, ce qu'en terme de métier on appelle la main, auxquels on ne pourrait jamais atteindre par le travail à la machine.

Mais cette tenue du travail, cette fermeté et cette élasticité, si nécessaires aux dentelles d'ameublement, qui font partie du décor des appartements et doivent se marier à des étoffes lourdes, au bois, au métal, à tout ce qui sert à meubler utilement ou à embellir nos demeures, ne sont plus aussi nécessaires lorsqu'il s'agit d'orner du linge ou des vêtements; dans ce cas, au contraire, la légèreté et la fantaisie sont les premières qualités à obtenir et cela les métiers de Calais et de Lyon y réussissent presque complètement.

On est arrivé, à Calais, à imiter si parfaitement le chantilly que même de vieux dentelliers s'y trompent.

L'imitation de la valenciennes est également arrivée à un haut degré de perfection; mais on comprendra sans peine que la fabrication à la mécanique de toutes

les dentelles, même légères, ne peut être abordée avec un égal bonheur.

Lorsqu'on nous présente un point d'Alençon, un point à l'aiguille, une guipure du Puy ou de Craponne, un point de Bruges exécutés à la mécanique, nous n'avons aucun doute à leur sujet et il ne nous viendrait jamais à l'esprit de les



Fig. 6.  
Venise imitation.

confondre avec leurs modèles; mais si l'on voulait donner à ces imitations d'autres noms, on s'apercevrait qu'elles ont donné naissance à de nouveaux produits qui, pour ne point approcher de la beauté des vraies dentelles, sont encore intéressants.

Calais et Nottingham (Angleterre) doivent leur prospérité à l'imitation des valenciennes, du chantilly, de l'alençon, des malines, des dentelles fines du Puy, de Craponne; mais tandis que Calais excelle surtout dans l'imitation des dentelles de soie et de la valenciennes, c'est-à-dire dans les réseaux les plus fins et les plus riches, Nottingham se fait une spécialité des dentelles de coton plus ordinaires et meilleur marché.

Pour Lyon, il se spécialise dans l'imitation des dentelles espagnoles, particulièrement les blondes.

Ce qui a permis le développement de la fabrication mécanique des dentelles fines et légères, c'est la difficulté et le temps que demande leur exécution à la main et par conséquent le prix élevé qu'elles atteignent.



Fig. 7.  
Alençon véritable.

Aujourd'hui les machines ont permis d'en répandre l'usage et d'en rendre l'élégance et la grâce accessibles à tous.

S' imagine-t-on la quantité énorme de fuseaux portant des fils plus fins que des cheveux, que doit manier une dentellière de Chantilly, croisant et recroisant sans cesse les fils dont les fuseaux passent

des milliers de fois sous ses doigts, pour produire quelques centimètres, et qu'elle dextérité pour conduire les fils en bonne place et pour ne rien embrouiller?

Il faut admirer à la loupe les détails d'une dentelle d'Alençon, dont les anneaux, plus petits que des têtes d'épingle, sont cependant eux-mêmes ornés de picots. Quelle habileté des doigts, quelle vue perçante ne faut-il pas pour exécuter un tel travail, et aussi quel goût pour interpréter intelligemment le dessin de l'artiste. Après cela comment s'étonner du prix élevé de ces dentelles et n'est-il pas naturel qu'on ait essayé de se servir de moyens plus économiques pour en généraliser l'usage?

Pendant longtemps les dentelles légères ont été les seules vraiment bien imitées, jusqu'au moment où Saint-Gall (Suisse) eut l'idée d'utiliser ses métiers à broder pour imiter les dentelles à relief d'un prix extrêmement élevé, comme le point de Venise.

Tout le monde connaît cette si riche et si artistique dentelle, dont les reliefs sont formés par des points de brides rebrodés les uns sur les autres, jusqu'à ce

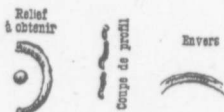


Fig. 8.  
Alençon imitation.

que soient obtenus le relief désiré et la grande fermeté qui en résulte; on exécute ainsi les dessins les plus riches et les plus harmonieux, consistant pour la plupart en rinceaux, agrémentés de fleurs fantastiques d'un jet très large, dont les épanouissements sont relés par des barrettes également au point de brides, ornées elles-mêmes de picots, de petits anneaux et autres menus détails assez simples pour ne pas nuire à l'ensemble, tout en évitant la sécheresse. Rien de plus beau, de plus somptueux que le résultat de ce travail.

Ce fut une révolution, lorsque les premières dentelles de Venise sortirent des métiers de Saint-Gall; il ne fallait pas y regarder de trop près, mais à une petite distance l'illusion était presque complète. Quelque chère encore, cette dentelle était bien loin d'atteindre le prix de la vraie, aussi eut-elle un grand et long succès.

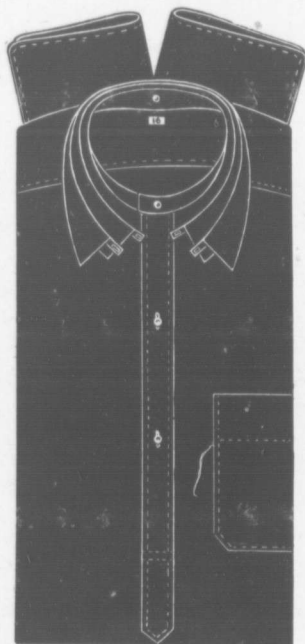
Il faut remarquer pourtant que si la machine parvint à un bon résultat dans l'imitation du venise à relief, elle resta bien en arrière dans la copie du venise plat, qui doit sa netteté et sa fermeté au travail à la main et à l'emploi du lin, et dont la grande richesse provient de la

# LES CHEMISES DE CHEMINS DE FER

## Atlantic et Pacific

INDIGO A POIS ET UNI

Couleur garantie indélébile. L'eau alcaline ou toute  
autre eau ne l'affecte pas.



PACIFIC



ATLANTIC

TOUTE MAISON DE GROS PEUT  
VOUS APPROVISIONNER

Manchettes fixes et deux faux-cols détachés.

"Full Fashioned", Doubles Piqûres,  
Manches doublées extérieurement,  
Bande de Cou patentée, Empiècement  
Plein et Poche.

Nous garantissons ces marchandises Pur Indigo,  
absolument indélébile.

**The Canadian Converters Company, Ltd.**

MONTREAL

liberté du dessin que ne peut atteindre la machine.

La dentelle d'Irlande fine, qu'on appelle en terme de métier baby Irish, est aussi bien imitée sinon mieux que le venise par ces simples métiers.

Le point d'Alençon, qui est un point à l'aiguille ressemblant à une dentelle de Venise sur tulle, d'une merveilleuse finesse, et l'argentan, dentelle de même genre, sont imitées également à Caiais et Plauen quoique par des procédés différents, les deux métiers n'ayant aucun rapport entre eux.

On serait tenté de croire, lorsqu'on parle d'imitation, qu'il ne s'agit que du travail au métier se fabricant en grande quantité dans les usines de Lyon, de Caiais, de Nottingham, de Saint-Gall, de Plauen, etc., d'où il sort quotidiennement des kilomètres de dentelles et dont l'industrie est presque aussi étendue que celle des tissus; mais il existe encore d'autres procédés d'imitation, d'une production plus limitée, pour les dentelles que ne saurait produire la fabrication au métier, ou que ce dernier reproduirait mal.



FIG. 9.  
Irlande vraie.

Dans ce cas, il s'agit le plus souvent de mélanger adroitement le travail à la main et le travail au métier, c'est ainsi que les dentelles de Milan, de Mirecourt, les dentelles russes, les dentelles de Bohême, qui sont des dentelles aux fuseaux, l'Irlande qui se fait au crochet sont fort bien imitées par des lacets appropriés et des points à l'aiguille.

Les bruges s'imitent également très bien de même façon.

On fait de l'application de Bruxelles en cousant, sur tulle mécanique, des motifs aux fuseaux, ou encore des lacets fins de dispositions différentes reproduisant la forme des pétales, des fleurs, des feuilles et des tiges du vrai; on y mélange parfois de petits motifs mécaniques ou au crochet.

On peut dire qu'on peut imiter à peu près toutes les dentelles à l'aide de lacets et de points à l'aiguille. Mais on ne se contente pas d'imiter par le travail à l'aiguille les dentelles aux fuseaux, on fait encore l'inverse en exécutant, par exemple, en dentelles aux fuseaux un dessin de venise sur lequel on applique des reliefs mécaniques; on peut même ajou-

ter que ce moyen ne revient pas plus cher que l'imitation au métier et a une valeur artistique beaucoup plus grande.

Le point coupé, qui se fait en travail à l'aiguille sur une toile dont on tire les fils, s'imité également bien aux fuseaux, aux lacets et à la mécanique, sur les métiers de Saint-Gall et de Plauen; les dentelles sur fillet sont imitées très imparfaitement en bobino, dentelle au métier qui se fabrique à Saint-Quentin et à Nottingham, et les plus fines sur les métiers de Saint-Gall et de Plauen; mais d'une façon plus générale on se contente d'imiter mécaniquement le fillet qu'on brode ensuite à la main.

Je n'ai parlé que des principales dentelles et des mieux imitées, mais il existe une quantité d'autres imitations qui seraient fort longues à énumérer et présenteraient peu d'intérêt au point de vue qui nous occupe.

#### Reconnaitre une dentelle vraie de son imitation

Il est difficile, dans certains cas, pour les dentelles de soie, le chantilly, par ex-

emple, de distinguer la vraie dentelle de la fausée.

Plutôt, en y apportant de l'attention, on peut remarquer dans la dentelle mécanique une régularité qui la rend extrêmement monotone; qu'un défaut se produise, il se retrouve indéfiniment répété le travail à l'aiguille ou aux fuseaux réalise des effets de transparence et de modelé qui ne sont jamais obtenus par le tissage et le brochage de la machine qui forme le dessin à l'aide d'un tissu serré et épais dont les fils sont placés verticalement et horizontalement.

Les vraies dentelles sont irrégulières, comme dans tout travail à la main; il y entre la fantaisie de l'ouvrière et l'effet de sa disposition d'esprit au moment de l'exécution.

Chaque d'elles interprète à sa façon le dessin conçu par l'artiste et son travail devient ainsi une oeuvre personnelle doublement artistique, et peut-être est-il permis de dire, sans trop de lyrisme, que tandis que la dentelle vraie a une âme, comme toute oeuvre d'art, la dentelle mécanique n'en possède pas. Il faut aussi remarquer que le picot qui borde la

dentelle est exécuté en même temps qu'elle dans le travail à la main, tandis qu'il est souvent rapporté après coup dans le travail mécanique et est aussi plus régulier.

La différence entre la dentelle vraie et son imitation devient beaucoup plus sensible à l'usage; la vraie dentelle conser-



FIG. 9.  
Irlande vraie.

ve l'élasticité, la tenue des premiers jours sans le secours d'aucun apprêt, tandis que la dentelle au métier se roule, se déchire, est bientôt bonne à mettre au rebut.

Malheureusement pour la plupart des dentelles de soie, cette expérience seule établira une distinction; toutefois, dans les achats, outre la régularité du réseau, laissons-nous guider par le toucher et rappelons-nous que la vraie dentelle a plus de main, plus de souplesse et de modelé.

L'apprêt des dentelles d'imitation est généralement dur et cassant, la soie perd en partie son brillant et sa douceur au passage des broches de la machine, mais ce sont des appréciations exigeant une grande connaissance de ces genres de dentelles.

Pour les dentelles de fils, nous pourrions en reconnaître facilement certaines



FIG. 10.  
Irlande imitation.

pour vraies; en effet, la belle dentelle se fait en fil de lin plus ferme, plus résistant et plus souple qu'aucune autre matière, mais ce fil est cher et la mécanique, dont la principale raison d'être est le bon marché, le remplace par le fil de coton; jamais dentelle en fil de lin n'est donc une imitation.





# Modes en Gros



Nos  
Succursales :  
à Montréal,  
232, rue McGill,  
à Québec,  
58, rue St-Joseph,



sont remplies d'ARTICLES de MODES des plus  
choisis. Vous y trouverez en abondance  
tout CE QUI EST EN DEMANDE.

*Ordres Promptement Exécutés.*

***The D. McCall Co., Limited.***  
***Toronto.***

SUCCURSALES : MONTRÉAL, WINNIPEG, QUÉBEC, OTTAWA.

Dans ces dentelles, un autre point à envisager est le dessin qui est généralement d'un goût plus sobre dans les vraies, afin non seulement d'en conserver l'élégance, mais aussi de faire valoir la richesse du travail, tandis que la fabrication à la mécanique, plus sèche et plus creuse, a besoin de beaucoup de détails pour faire illusion; il y a à observer pourtant que cette surcharge du dessin disparaît dès que la machine atteint la perfection du travail à la main.

Le raccord, c'est-à-dire "le motif complet" qui peut se répéter à l'infini, est, dans les dentelles aux métiers, d'une longueur très limitée, qui ne peut être dépassée: c'est ce dont on se rend compte en voyant fonctionner les magnifiques métiers de Calais, avec leurs milliers de bobines, leurs fils tendus au milieu desquels circule la navette, avec leur dessin troué système Jacquard.

Ce métier, très compliqué et fort délicat, est le perfectionnement du métier à bas.

Vers 1768, un ouvrier de Nottingham parvint à faire du tulle uni sur un métier à bas perfectionné. Comme pour toutes les innovations, le résultat fut médiocre; quarante ans plus tard d'autres ouvriers perfectionnèrent encore le métier et réussirent complètement.

On chercha alors à imiter la dentelle en brodant le tulle avec de gros fils passés. Enfin on adapta au métier le système Jacquard qui permit de faire en une seule fois des tulles brochés dont les dessins se rapprochèrent de plus en plus de ceux des dentelles qu'on voulait imiter. Ces tulles, très goûtés en France, payaient de forts droits d'entrée.

Les fabricants anglais eurent l'idée, pour s'en affranchir, d'importer à Calais quelques métiers sous le couvert desquels

tingham; ce sont des métiers à broder; ils travaillent toujours sur du tissu, même pour les dentelles les plus légères et les plus ajourées; auquel cas, une fois la broderie exécutée, ce tissu, qui n'est plus de même matière que la broderie, est brûlé par des acides et disparaît complètement.

Les pièces de dentelles au métier ont une longueur toujours la même, 11 mètres pour les métiers à tulle; 4m. 50 et 6m. 50 pour les métiers à broder, et ceci est encore un indice pour la recherche des imitations, car la vraie dentelle peut s'exécuter sur n'importe quelle longueur.

N'ayant donné que des indications générales sur le moyen de reconnaître les dentelles vraies des fausses, nous allons essayer de donner les détails des différences qui existent entre certaines dentelles et leurs imitations.

#### Point de Venise vrai

La première chose à considérer est le dessin; on est arrivé à imiter très bien presque toutes les fleurs du venise, mais le raccord étant très limité par la fabrication mécanique, le même motif doit se répéter très fréquemment dans l'imitation, tandis que le vrai venise offre généralement de très larges rinceaux couverts de fleurs ornementales infiniment variées. Un plus ample examen ne serait pas nécessaire si, pour éviter la monotonie du raccord trop souvent répété, on n'avait imaginé de séparer les fleurs et d'en assembler de différents modèles à l'aide de lacets et de points à l'aiguille. La dentelle vraie se compose de points de feston, les uns serrés uniformément, les autres ajourés de différentes manières, certains rebrodés les uns sur les autres, de façon à former des reliefs plus ou moins épais; les derniers, enfin, formant de petites brides, des anneaux ou des picots.

Quelque forme qu'ils prennent, ce sont toujours des points de bride ou festons.

#### Imitation

Il y a à peu près la différence entre le point de bride et son imitation qu'il y a entre le feston et le plumetis dans la broderie à la main. Les points de feston sont remplacés par des fils s'entre-croisant maintenus par une espèce de chaînette qui les prend en dessous; il ne faut pas oublier que ce travail fait sur un tissu qui disparaît ensuite, c'est donc simplement une broderie mécanique, certains points ajourés prennent l'aspect du travail au crochet, les pleins ressemblent à une sorte d'étamine; n'importe, en y regardant de près, on ne retrouve le feston. Les reliefs sont formés d'un plumetis mécanique bourré de fils passés en long et en zigzag; ce plumetis a tout à fait l'aspect d'un fil tourné à la main autour d'une bobine, le feston simulé au

bord du relief est fait de la même façon en beaucoup plus petit, comme toutes les brides, barrettes et anneaux; le picot fait d'un fil bouclé est loin d'avoir la consistance du picot à la main formé de plusieurs points de feston.

Lorsqu'on emploie des fleurs détachées et du lacet, celui-ci est facile à recon-



FIG. 10.  
Cluny vrai.

naître en ce qu'il est forcément toujours de la même largeur et qu'il ne saurait s'épanouir en plusieurs branches, de plus il est cousu sous les fleurs rapportées ce dont il est facile de s'assurer. Les barrettes peuvent être de vrais festons comme dans la vraie dentelle, ou être un petit lacet imitant le feston, dont l'emploi est moins libre que le travail à la main, car on évite le plus possible les coupes; il est également cousu sous le lacet ou les fleurs.

#### Alençon

C'est le même travail que pour le venise, en beaucoup plus fin et sur fond de tulle à l'aiguille au lieu de barrettes; il n'y a donc pas lieu d'en faire la description.

#### Imitation

La meilleure se fait sur le même métier que les imitations de venise et d'Irlande, mais la finesse de l'alençon a obligé les fabricants à chercher un autre moyen de former les reliefs. C'est à l'aide d'un petit repousseur et d'un apprêt suffisant qu'on les obtient, tout comme pour le métal et le cuir repoussé; cela écrase encore plus le fil que dans les autres dentelles mécaniques et lui donne un aspect cartonné; il est à peine utile de mentionner cette imitation qui est bien loin de son modèle.

#### Irlande vraie

L'Irlande vraie est faite au crochet en un travail plus ou moins fin, mais toujours serré; afin de lui donner le plus de fermeté et de consistance possible, il se fait toujours en cordonnnet de coton.

Les fleurs sont faites séparément et reliées par un réseau également au crochet orné de picots, extrêmement souples.

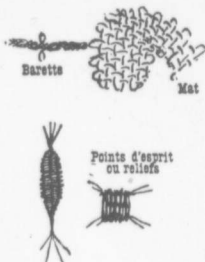


FIG. 10.  
Cluny vrai.

ils écoulaient leurs marchandises de Nottingham. Peu à peu ils jugèrent plus commode de s'établir définitivement à Calais, créant ainsi en France une redoutable concurrence à leur patrie.

Les métiers de Saint-Gall et de Plauen diffèrent entièrement du métier de Not-



# Walter H. Barry & Co



## THE RIBBON HOUSE OF CANADA.

AGENTS  
THE CROMPTON CORSET CO.  
(LIMITED)

*Montreal* 3 mars 1909.

Aux Marchands-Détaillants  
du Canada.

Monsieur,

Ce commerce n'existait qu'en théorie, il y a quelques années. Notre idée était que les rubans devaient être tenus comme spécialité. Nous l'avons prouvé.

Aujourd'hui, nous représentons à un point supérieur ---la Maison Reconnue des Rubans au Canada. Aujourd'hui nous sollicitons votre clientèle en nous basant sur la théorie et sur le fait accompli.

N'avons-nous pas démontré notre droit à ce titre ? Si vous êtes un client, vous serez de notre avis.

Comment cela est-il arrivé ? Ce n'est sûrement pas par le verbiage, ---mais par les valeurs et de promptes livraisons.

Nous étant rendu compte, dès notre début en affaires, que notre succès dépendait de la réalité de nos services vis-à-vis de vous, nous avons érigé cela en principe.

La marchandise, le mérite, la valeur et non la faveur, voilà le vrai chemin qui mène au succès permanent.

Pourquoi ne pas acheter chez nous, quand nous pouvons vous servir à votre propre profit ? Si nous n'y réussissons pas, cherchez-en d'autres. Nous prenons des ordres d'importation aux prix d'importation, mais nous tenons aussi un stock réel de toutes les lignes que nous offrons comme importation.

En tout cas, si vous n'êtes pas un client, examinez nos offres en rubans. Faites-le ce printemps.

Espérant recevoir de vos nouvelles, nous demeurons

Vos dévoués,

W. H. BARRY & CO.

Par *Walter H. Barry*

Le cachet de cette dentelle est donc fermé, lourd et souple.

Le réseau est fait d'une chaînette, le picot est la même chaînette repliée sur elle-même dont les deux bouts se rattachent au même point; lorsqu'il s'agit de former des hexagones, au lieu de prendre directement une chaînette dans l'autre, on passe un ou deux fils sur le crochet, ce qui forme une espèce de petite corde.

Les parties pleines des fleurs sont faites de ces petites cordes ou barrettes et la chaînette qui est au sommet du rang disparaît sous le rang suivant et n'apparaît qu'au dernier; les ajourages sont formés de barrettes et de chaînettes alternées, les anneaux sont formés de plusieurs fils tournés en boucle sur lesquels on passe le fil avant d'en former la chaînette.

Ce travail étant fort connu, il suffit de



Mat

Points  
d'esprit

Picot imitation

FIG. 11.  
Cluny imitation.

le regarder d'un peu près pour le distinguer. Les fleurs ont souvent plusieurs rangs superposés qui leur donnent un grand relief un peu sculptural; elles ne sauraient avoir une grande souplesse de contours, ce genre de travail s'y oppose.

#### Imitation

L'imitation à la mécanique se fait de la même manière que l'imitation du venise, sur le même métier à broder, il est donc inutile de la décrire à nouveau; on est arrivé à très bien rendre l'aspect général de l'irlande, et des volants de belle imitation, une fois employés, francés parmi les étoffes, peuvent faire illusion; mais dès qu'on y regarde de près, ni la chaînette, ni le picot, ni la barrette ne se retrouvent, les fleurs ont des contours arrondis ce ne saurait donner le crochet, elles sont beaucoup plus légères de poids, le réseau manque de souplesse; il

n'y a pas à se tromper, si les fleurs ont plusieurs épaisseurs de rangs, ceux-ci sont rapportés et cousus au lieu d'être en une fois.

#### Cluny vrai

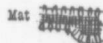
Les mats forment un effet de toile bien en relief dont les contours sont nettement dessinés et forment une petite dent à chaque endroit où l'épingle a été piquée, la barrette est une petite natte à quatre brins dont les picots se placent en face l'un de l'autre. Les points d'esprit ou reliefs se font à l'aide de quatre

FIG. 12.  
Valenciennes véritable.

fils dont l'un va alternativement dessus et dessous, les trois autres tendus; on les fait tantôt en forme d'amande, tantôt en carré, le picot se forme en même temps que la dentelle en jetant deux fils croisés sur l'épingle et recroisant les fils pour le maintenir.

#### Cluny faux

Les mats sont irréguliers, brouillés, les petites dents ne se forment que dans un sens et disparaissent dans le sens opposé,

FIG. 12.  
Valenciennes vraie.

la barrette est un fil tendu sur lequel court en zigzag un autre fil et dont les picots moins bien formés que ceux du vrai sont alternés. Les points d'esprit sont un tissu plat extrêmement serré dont la trame peut avoir six, huit ou dix fils, ils ne sont jamais aussi déliés, aussi pointus que ceux de la dentelle vraie, le picot est moy et moins apparent, l'ensemble est plus léger, moins ferme et consistant, a bien moins de relief que le vrai.

#### Valenciennes

C'est une des dentelles les mieux imitées et sur laquelle il est le plus facile de se tromper, pourtant on la palpe on trouve sous le doigt un grain assez en relief pour permettre à un tact un peu délicat de suivre le dessin et le réseau. Mais il y a mieux, le réseau n'est pas hexagonal, il est fait de petits losanges formés par la réunion de quatre petites cordes faites chacune de quatre fils

nattés et entrelacés à leurs points de réunion; le dessin, c'est-à-dire les parties pleines, est bien net, le petit ajourage qui l'entoure et l'enrichit bien régulier

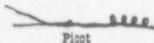
FIG. 13.  
Valenciennes véritable.

et bien apparent; le picot du bord est formé de deux fils tordus et repliés qui prennent part au travail d'ensemble, le pied n'est formé que du retour des cordes.

#### Imitation

Est au toucher sans relief, sans consistance, le réseau hexagonal est formé de deux fils tordus cheminant obliquement et horizontalement.

Les pleins sont faits de fils verticaux et horizontaux, ceux-ci plus espacés que ceux-là; le picot est un seul fil beaucoup plus gros que ceux du corps de la dentelle, travaillant seulement au bord, de sorte que si l'on tire un picot on entraîne tout le fil, et l'on peut ainsi supprimer entièrement le picot tout du long de la dentelle, ce qui ne peut se produire dans la vraie dentelle où les fils se perdent dans le travail tout entier, et ne se retrouvent jamais les mêmes.



Picot



Réseau



Mat

FIG. 13.  
Valenciennes imitation.

#### Chantilly.

Nous retrouvons dans cette dentelle les particularités propres à toutes les dentelles aux fuseaux, l'élasticité, la sou-



Grille

Mat

FIG. 14.  
Chantilly vrai.

Grille

Mat

FIG. 15.  
Chantilly imitation.

plisse; le réseau, qu'il s'agisse du tulle formant le fond, des ajourages ou des fines grilles qui sont les parties pleines,

# Pewny & Caret

annoncent qu'ils ont en stock un assortiment complet de gants de toutes les sortes et couleurs en Glacé, Suède, Cape, dans toutes les longueurs.

*Echantillons sur demande.*

**Chaque gant est garanti.**

**Grand Prix**  
St-Louis  
1904

**Médaille d'Or**  
Londres  
1908

Seuls Agents pour le Canada :

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL.

## Marque Rooster

La Meilleure

Fabrication •



**"I CROW OVER ALL"**

Quand vous désirez des OVERALLS,  
Quand vous désirez des CHEMISES,  
Quand vous désirez des PANTALONS,

Recherchez la marque de commerce ci-dessus pour avoir ce qu'il y a de meilleur.

**ROBERT C. WILKINS,**  
MONTREAL.

Notre Assortiment

d'Echantillons

DE

Fourrures

pour la Saison Prochaine est le plus complet que nous ayons jamais eu le plaisir

POUR

L'Automne

1909.

Manteaux d'Hommes,  
Manteaux de Femmes;  
Casques, Manchons, Collets, Cravates, Etoles, Tours de Cou, Casquettes en Drap. Etc., Etc.

**FOURRURES**

d'Offrir au Commerce.

Nous

**VOUS**

conseillons fortement de les examiner avant de placer votre ordre.

*Swift, Copland & Co., Ltd.*

Envoyez-nous une carte postale pour être sûr que notre Voyageur ira vous voir.

517-525 RUE ST-PAUL  
MONTREAL.

s'arrondit toujours comme si la matière résistait; le fil, ne subissant aucun écrasement, reste bien plein, bien cordé; enfin il est presque facile de suivre avec de bons yeux la marche des fuseaux. Tout le travail est clair, transparent et léger, le dessin est souligné par un gros cordon qui en reproduit les contours, le picot est le même que celui de la valenciennes.

#### Imitation

C'est une des plus réussies, il faut noter l'écrasement du fil, la lourdeur des mats, la confusion des grilles pleines, qui au lieu d'un entrelacement de fils en menues figures hexagonales présente une espèce de tricot à mailles lâches qui débâcle immédiatement le travail mécanique; le picot, comme dans la valenciennes, est fait d'un seul gros fil, se tirant facilement.

#### Bruges

Cette dentelle se fait par motifs séparés qui se relient entre eux, soit en entre-croisant quelques fuseaux des motifs à assembler, soit par un noif à l'aiguille. Le métier tournant permet de faire les fleurs en travail rayonnant, ce qui leur donne une netteté que n'ont pas les den-

tre les mêmes particularités que les autres dentelles aux fuseaux.

#### Imitation

La meilleure se fait à l'aide de lacets

de soutien. Pour faire tourner le lacet on tire un fil du côté étroit, ce qui le fait froncer, rien que cela dénonce l'imitation, les feuilles faites d'un lacet replié sont cousues à l'intérieur, un picot mécanique

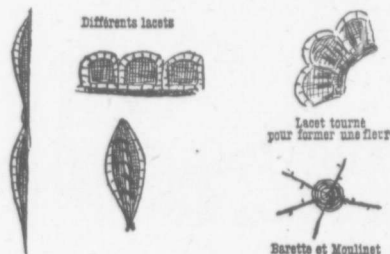


FIG. 17.  
Bruges imitation.

telles travaillées en longueur. On doute arriver à une excellente imitation si l'on n'était retenu par la nécessité de faire bon marché. On a des lacets de différentes formes pour imiter les fleurs, les feuilles, les dentelures de la vraie

est cousu au bord, en somme cette imitation ne peut tromper qu'à distance.

C. Fleury,  
Professeur de dessin, Dessinateur de dentelle.

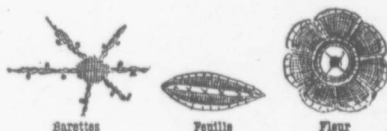


FIG. 16.  
Bruges vrai.

telles travaillées en longueur. Le fond est formé de petites barettes à picots alternés, reliées entre elles par une sorte de petite pastille mate. En dehors de ces remarques, la dentelle de Bruges of-

dentelle; la barette est très bien imitée par un petit lacet à picots; les petites pastilles mates sont remplacées par des moulinets fil qu'on tourne autour des barettes. Tout cela est en coton et manque

60 YEARS' EXPERIENCE  
**PATENTS**  
TRADE MARKS  
DESIGNS  
COPYRIGHTS & C.

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

**Scientific American.**  
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$5. a year, postage prepaid. Sold by all newsdealers.

**MUNN & Co.** 361 Broadway, New York  
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

## Tout Spécialement pour les Fêtes de Pâques

Nous venons de recevoir un choix considérable des dernières nouveautés pour garnitures de chapeaux. Les fruits, liés en bouquets, sont en grande faveur et comprennent les variétés suivantes: pommes, cerises, grappes de raisins, fraises, tomates. Nous avons aussi des noix de tous genres, qui formeront des garnitures aussi élégantes que nouvelles.

En fait de rubans, notre nouvel assortiment comprend les dernières nuances de la saison.

**J. M. ORKIN & CIE, Importateurs**

214, rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL



No. F 710, \$30.00 la douzaine.

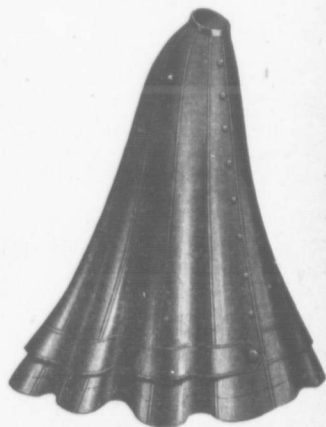
## R. D. Fairbairn Co., Limited.

MANUFACTURIERS

### Deux Leaders pour les Ventes de Paques.

La Blouse représentée par la gravure est faite en Net Bretonne Blanc et Ecrû, délicatement plissé, effet d'épaules larges; devant, arrière et empiècement garnis de Dentelle Orientale et d'Insertions; le devant est aussi garni de quatre Boutons couverts de Taffetas; le col et les manches sont garnis d'une Insertion Orientale, bordés de Dentelle Valenciennes et doublés de Soie Japonaise de bonne qualité.

— La Jupe représentée par la gravure est faite en Drap Panama d'excellente qualité; plein effet de pèlerine à 9 pointes avec boutons et large rempli de la même étoffe. Bien taillée, produite en Noir, Brun et Bleu Marine.



No. B 125, \$38.00 la douzaine.

**107 Rue Simcoe, TORONTO.**

HUGH HENRI

204 rue St. Jacques, Montréal.

J. F. MCGACHIE

Vancouver.

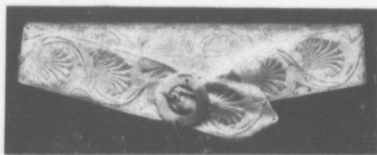
## Qualité et Style en Belles Ceintures Brodées, chez Sanderson's Limited, Toronto.



No 1564—\$4.00 la douzaine.

Commandez une douzaine à titre d'échantillons; vous serez surpris de voir comme ces Ceintures se vendent vite.

Patrons Courants en  
Ceintures Françaises  
Lavables, à \$4.00 la douzaine.



No 1565—\$4.00 la douzaine.

**SANDERSON'S LIMITED**

66-68 RUE WELLINGTON OUEST, TORONTO.



LE MARCHÉ DE LA BONNETERIE  
AUX ETATS-UNIS

Il y a eu une activité considérable dans l'industrie de la bonneterie à mesure que la saison du printemps approchait. Les acheteurs qui avaient retardé de se procurer leur stock en temps opportun ont depuis eu à regretter leur action, car lorsqu'ils sont venus sur le marché, ils ont trouvé que d'autres étaient arrivés avant eux. Les agents vendeurs avaient plus qu'ils ne pouvaient faire et les marchands en gros voyaient leurs stocks diminuer sans aucune certitude de pouvoir les renouveler. Les marchands-détaillants s'aperçurent qu'ils approchaient d'un moment critique et firent des achats considérables dans les maisons de gros et, lorsqu'ils demandèrent des livraisons immédiates, ils virent que les approvisionnements n'arrivaient pas. On a estimé que les stocks dans les grandes maisons de détail des Etats-Unis sont de 50 à 75 pour cent plus faibles qu'à la même époque, il y a un an.

La demande s'est concentrée sur les couleurs unies pour les articles de femmes et là où ces stocks ne pouvaient pas être obtenus en nuances de fantaisie, les acheteurs ont été forcés d'accepter des marchandises de couleurs noire et tan. Les autres couleurs en demande, sont les verts foncés, les bleus marine, les bleus cadet, les gris, les résédas et les nuances vin foncées.

Les lignes en gaze ont été plus en demande récemment, les couleurs unies spécialement, et quelques grandes quantités ont changé de mains. Le lisse de gaze avec dessins brodés s'est bien vendu, les marchandises importées étant populaires. Les dentelles également ressentent l'effet de l'augmentation des affaires et ont eu leur part de la demande. Les lignes en soie se sont vendues en plus grande quantité et des avances de prix ont été demandées.

La condition des marchandises de forte pesanteur et duvetées s'améliore et déjà, beaucoup de lignes n'existent plus sur le marché; des ordres sont passés pour livraison en juillet et on croit qu'à mesure que la saison s'avance, l'augmentation actuelle des prix sera surpassée.

La même condition existe à peu près dans le commerce des sous-vêtements; les acheteurs ressentent les effets de leur attitude conservatrice d'il y a quelques mois et maintenant ils sont très actifs dans leur effort pour obtenir leurs approvisionnements nécessaires; ils ont constaté que beaucoup des principales ar-

gles ne sont plus sur le marché. Beaucoup d'articles pour le printemps sont complètement vendus et les manufacturiers ne peuvent plus faire face aux demandes de leurs clients. L'année dernière, à la même époque, la plus grande partie des manufactures avaient des ordres pour jusqu'à la fin d'avril et cette année, toute leur production est vendue jusqu'à septembre.

Profitant de leur expérience, les acheteurs qui étaient à court de sous-vêtements pesants, l'année dernière, ont fait de foirts achats. Les marchandises en coton à côtes ont été l'objet d'une demande soutenue et les prix ont été maintenus fermes. Quelques manufacturiers ont refusé de prendre de nouveaux ordres. Les articles duvetés sont à peu près dans les mêmes conditions.

Il y a une demande animée pour les sous-vêtements légers pour prompt expédition. Les acheteurs ont besoin de marchandises et, comme les approvisionnements sont limités, le premier arrivé obtient ce qu'il y a. Les livraisons de lignes de printemps sont retardées, et des ordres de renouvellement sont reçus. Les marchandises en gaze se sont vendues en plus grandes quantités.

On croit que cette année sera très active pour les manufactures de bonneterie, car en raison de la récente tranquillité des affaires, il y a eu peu d'augmentation dans la capacité des établissements manufacturiers; maintenant, tous les acheteurs étant sur le qui-vive et toutes les machines des manufactures en opération, on estime que la production ne suffira pas à faire face à la demande qui se produira pour les marchandises pesantes; dans ce cas, il y aura de la prospérité dans l'industrie des articles tricetés.—(Textile American).

La gravure ci-dessus représente quelque chose d'excessivement joli comme



Chemise Négligée; cette chemise a un collet montant non détachable, des cravates de même couleur que la chemise et

des épingles "Ascot" dorées. Ces chemises sont offertes en flanelle, zéphyr, et de nombreuses variétés de tissus légers pour l'été.

Un bel assortiment est offert par Robert C. Wilkins, Montréal, qui déclare de grandes ventes pour ces marchandises, cette saison.

M. Joseph Pettitclerc, de Québec, s'occupe des intérêts du "Rooster" dans le district de Québec.



LES TAPIS D'ORIENT

Beaucoup de personnes ayant tout juste de légères connaissances sur les tapis d'Orient et les dessins de ces tapis, ont l'idée qu'il y a une démarcation bien tranchée entre les dessins qui proviennent de divers endroits, tandis que cela n'est vrai que dans un sens très limité. De même que les graines des fleurs ou des mauvaises herbes sont emportées par divers agents, d'un endroit à un autre, de même tout ce qui est d'un dessin original ou caractéristique dans la ligne des dessins a été répandu d'un bout à l'autre des pays producteurs. Les agents qui ont accompli cette dispersion sont, comme on pouvait s'y attendre, la concurrence commerciale et industrielle, le vol, la rivalité, la compétition, les suggestions d'agents acheteurs, etc. Les tisserands de tapis, dans une partie du pays, ont appris à apprécier la beauté des dessins produits dans une autre. Pour faire des distinctions dans les tapis d'Orient, il faut tenir compte du tissage, aussi bien que de la couleur et du dessin. Les caractéristiques du tissage sont assez constantes et fournissent peut-être les données les plus sûres de toutes.

Dans certains districts où la laine est abondante, la chaîne et la trame, constituant le tissage du tapis aussi bien que son poil, sont en laine; dans d'autres districts voisins, elles sont partie en laine, partie en coton. Dans les tapis de Perse, le coton domine, tandis que dans ceux de Caucasia et du Kurdistan, c'est la laine qui domine. Les tapis de Perse sont aussi caractérisés, pour la plupart, par leurs côtés plus sombres. Dans les tapis du Caucase et du Kurdistan, un côté porte une lisière. Dans les tapis de Bokhara, de Khiva et du Belouchistan, on trouve des tissages à larges extrémités, le tisseur ne s'écartant jamais complètement des principales caractéristiques du type indigène. En tenant compte de la hauteur du poil, de la lisière et des extrémités des fils formant frange, il faut se rappeler que ces caractères sont souvent modifiés par l'ancienneté et l'usage.

La lisière ou bord de teinte plus foncée qui est déchirée ou éraillée est quelquefois arrangée sur une bordure en corde



# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

## Sous-Vêtements Marque "Health"

DES vendeurs offrent maintenant des échantillons des Sous-Vêtements de la Marque "Health" pour l'Automne 1909. Nous avons amélioré la qualité de chaque numéro et réduit les prix. Nous garantissons des grandeurs correctes dans chaque numéro. Nous avons en mains un stock complet et pouvons vous fournir immédiatement ces Sous-Vêtements avec Manches Longues ou Courtes, blancs ou de couleur naturelle. Nous pensons que vos ventes de Sous-Vêtements pour Dames et Enfants augmenteront si vous mettez en stock ceux de la Marque "Health."

## Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

### MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes : 32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72," et dans toutes les longueurs désirées.

### MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

## W. B. STEWART

EMPIRE BUILDING.

64 Wellington St. West.

TORONTO, ONT.

## Le Vendeur du Corset Nazareth Dit:

"*Mieux vaut tard que jamais.*"

- ¶ En nous excusant auprès de Bunyan et Mat Henry, nous suggérons— Mieux vaut se hâter, parce que—
- ¶ Il y a une manufacture travaillant de 6.30 a.m. jusqu'à 6 p. m. et qui, quelques nuits par semaine, fait du travail supplémentaire, produisant les **Corsets Nazareth** à raison de plus de douze cents douzaines par jour.
- ¶ Il faut faire cela pour exécuter les ordres enregistrés d'avance.
- ¶ Supposez que vous ayez mis de côté dans votre livre-mémoire vos ordres pour le Printemps et que, plus tard, vous télégraphiez éperdument à votre fournisseur de vous envoyer immédiatement ces **Corsets Nazareth**.
- ¶ Le fera-t-il? Réponse: non. Vous devrez passer après ceux qui ont donné leurs ordres les premiers et attendre jusqu'à ce que nous arrivions au tour de votre commande.
- ¶ C'est affaire à vous— voulez-vous attendre ou faire preuve de sagesse?
- ¶ Envoyez dès maintenant vos ordres pour le printemps à votre fournisseur, et obtenez les corsets quand vous en aurez besoin.

*Nazareth Waist*

350 Broadway, New-York.



MANUFACTURE  
A  
NAZARETH,  
PA.

appliquée et cousue. Cela amène parfois de la confusion; mais ce mode de fabrication est très commode pour les réparations.

\*\*\*

Les tapis de Bokhara ont probablement, en Amérique une popularité plus grande que tout autre tapis tarcoman. On peut les distinguer très facilement par la richesse de leurs couleurs, le dessin hexagonal qui est reproduit constamment et le bord en lisière teinté de bleu, le poil du tapis venant tout près de la lisière. Une autre caractéristique de ces tapis est les larges extrémités du tissage qui mesurent quelquefois jusqu'à dix ou douze pouces. La texture est de couleur blanche, rouge ou rayée. La frange est nouée. Le fond, dont la nuance domine, est d'un beau rouge, bien qu'on trouve parfois de vrais tapis de Bokhara d'un bleu foncé.

Un traitement transforme quelquefois le rouge en un rose pâle. Le poil est vélotueux au toucher et ces tapis sont remarqués pour leur durée. Les tapis patiques de Bokhara sont connus du commerce sous les noms de "Royal" ou "Princess" et sont caractérisés par la beauté de leur texture et leur brillant.— (Furniture and Upholstery Journal).



#### COTONNADES

Les cotonnades de couleur lavables sont toujours en forte demande. Les marchands de gros font de très fortes affaires dans toutes les lignes de marchandises lavables de fantaisie, dit "Dry Goods Economist".

Les madras jasquard, les reps, les popelines et effets chevrot en couleurs unies tiennent toujours la première place dans les tissus à prix populaires. Les fins basins et les fins piqués, qui sont en grande demande, sont difficiles à trouver. Les lignes de cotonnades de couleur à meilleur marché, telles qu'organdis et batistes se vendent plus qu'elles ne se vendaient dernièrement.

Il y a une tendance croissante aux étoffes pesantes pour blouses, telles que oxfords et chevrots. Quelques forts ordres ont été placés pour ces tissus pour l'automne. Les manufactures domestiques offrent une ligne considérable de ces marchandises à effets nouveaux pour l'automne et le printemps.

Les marchands de gros font plus d'affaires sur des lignes de marchandises lavables se détaillant de 12 1/2c. à 27c. que sur les qualités supérieures ou inérieures. Quelques valeurs exceptionnel-

lement bonnes sont offertes en effets imprimés et teints en pièce.

Les guingans pour robes sont toujours très rares et la demande est forte. Les marchands de gros se plaignent des livraisons très peu satisfaisantes de ces marchandises pour le printemps.

Quelques lignes de cotonnades de couleur sont à prix plus faciles, tandis que d'autres sont complètement vendues.

Les lignes inférieures de cotonnades se vendent mieux qu'il y a un mois.

Les tissus en soie et coton pour robes sont toujours en bonne demande en effets jasquard unis ou en effets imprimés, on les demande dans une ligne complète de couleurs.

La demande est très active pour les articles blancs, les lawns fins et légers sont maintenant l'objet d'une demande plus forte et les agents ayant les meilleures lignes s'attendent à un manque de ces marchandises à mesure que la saison s'avancera. Les manufactures ont fait de fortes affaires sur les tissus blancs, quarante pouces, pour livraison en automne et quelques-unes des plus importantes manufactures ont vendu leur production pour jusqu'en octobre.

La demande pour les marchandises étroites n'est pas aussi bonne qu'elle l'était, celle pour les tissus blancs jasquard continue à se produire. Les piqués, les popelines et les reps se vendent bien.

Les tissus légers se vendent beaucoup mieux qu'au début de la saison. Les marchandises finies plissées, blanches sont l'objet d'une demande active et il est presque impossible d'obtenir des livraisons dans les meilleures lignes.



#### SOIERIES POUR LE PRINTEMPS

Les conditions du marché des soies offrent très peu de changement, le marché étant toujours en faveur des vendeurs. Une vogue marquée pour les soies pour le printemps a eu pour résultat que les manufacturiers se sont assurés un volume d'ordres satisfaisant dont ils sont en train de faire la livraison, dit "Dry Goods Economist". La demande pour les soies pongée est très prononcée; comme les manufacturiers de soieries demi-pongée sont incapables de faire face à la demande, les manufactures de cotonnades ayant pour spécialité les nouveautés en soie et coton ont employé une portion de leurs métiers à la production des soies non finies. La continuation de la vogue du satin pour la saison du printemps a eu pour effet d'élargir d'une manière marquée, le marché des soies.

Les manufacturiers de satins ont tous

leurs métiers occupés et, dans de nombreux cas, ils ont enregistré des ordres satisfaisants pour l'automne prochain à une avance sur les prix qui régnaient pour la livraison du printemps.

Il y a une excellente demande pour les foulards tant de fabrication étrangère que de fabrication domestique; les importateurs de foulards ne peuvent pas livrer leurs marchandises assez vite pour faire face à la demande. Les producteurs de foulards se sont assurés tous les ordres qu'ils pouvaient prendre et dans certains cas, leur production est déjà vendue pour cette saison.

Etant donnée la tendance générale aux effets noir et blanc, il y a une bonne demande pour le taffetas noir et blanc, principalement à rayures.

Une autre preuve de la force du marché de la soie est donnée par l'introduction de nouveaux tissages combinant un satin croisé avec un effet rude dans le remplissage.

Le taffetas noir et le taffetas de couleur ne sont pas complètement négligés et se vendent toujours par les manufacturiers ayant des lignes bien établies.



#### L'OUVRETURE DES MODES DU PRINTEMPS

L'ouverture de la saison des modes du printemps a eu lieu, comme nous l'avions annoncé, le 1er de ce mois.

Dans les diverses maisons de gros, les nouveaux modèles présentaient une belle variété qu'il serait impossible de décrire avec quelque détail, car les colonnes de ce numéro n'y suffiraient pas. D'ailleurs ces descriptions manqueraient maintenant d'intérêt puisque toutes les modistes et les marchands de nouveautés intéressés ont, comme de coutume, visité l'une après l'autre les expositions des commerçants en gros.

Disons d'une manière générale que la forme turban cloche semblait dominer, qu'il s'agisse de formes en paille naturelle, paille de riz, panama, crin gaufré, etc., ou toute autre matière.

Nous avons vu peu de plumes, sauf avec les chapeaux noirs. C'est ainsi que nous avons vu un gros turban cloche en paillettes noires rehaussé d'osprey, provenant de la maison Louise, de Paris.

Les fruits étaient moins en évidence qu'on ne semblait s'y attendre, cependant nous avons vu un chapeau de Suzanne, de Paris, en dentelle blanche, forme coeur, garni de lilas blanc et de cerises, fini avec une boucle de ruban rouge qui faisait très bel effet.

# La Maison des Gants du Canada

**Les Stocks de Printemps** sont au complet d'une manière exceptionnelle et vos ordres pressés pour Pâques recevront une attention immédiate et satisfaisante.



**Les Gants Longs** se vendent toujours. Profitez de notre stock bien assorti. Toutes les demandes possibles ont été prévues. ¶ Des couleurs et des styles populaires dans les Lignes en Chevreau, Chamois et Tissus attendent votre choix.

**Gants Courts.** Notre stock est particulièrement bien assorti dans tous les genres. Essayez-nous pour vos Renouvellements de Gants en Tissus, et vous ne serez pas déçus. ¶ Dans votre intérêt, maintenez votre stock au complet dans les lignes standard de Gants.

## Perrin Freres & Cie

EDIFICE MARK FISHER

MONTREAL



Sous - Vêtements pour Hommes,  
Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

**WOOLNAP**

(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

Voilà ce qui fait un article de vente forte et soutenue.

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

**“CEETEE”**

est un sous-vêtement de la qualité absolument la plus haute, annoncé d'une manière extensive. Nous disons à *vos clients* tout ce qui concerne “CEETEE.” La demande existe — êtes vous prêt à y faire face? “CEETEE” est fait dans toutes les grandeurs et tous les styles, en Gaze de l'Inde (pesanteurs moyenne et lourde), en Soie et Laine, en Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque vêtement est garanti irrétrécissable.

Voyez nos Echantillons de Printemps.

**The C. Turnbull Company**

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Élastiques s'ajustant parfaitement.

Nous avons vu aussi quelques grappes de raisin et, il faut le dire aussi, on reçoit actuellement des fraises, des framboises, des pommes, des tomates, etc., d'une imitation absolument parfaite, qui pourraient très bien faire concurrence ou même s'allier très bien aux magnifiques fleurs que nous avons vues partout en abondance, ainsi qu'aux beaux feuillages variés dans toute la gamme du vert.

Parmi les fleurs, ce qui dominait c'étaient les grosses roses en sole. Il y en avait dans toutes les couleurs unies et d'autres à pétales de plusieurs nuances. Des roses plus petites en bouquets, des boutons de roses blanches, jaunes, rouges, roses, etc., en abondance également; nous avons aussi vu dans diverses maisons de gros: violettes, cocoucs, acacia, myosotis, bleuets, d'un fini parfait.

Les rubans cachemire, alpaga et coton imprimé, ainsi que le ruban doré remplaçant le ruban de fantaisie seront d'un excellent emploi chez la modiste.

\*\*\*

L'ouverture des modes du printemps cette année a été brillante sous le rapport des modèles exposés et des garnitures offertes en vente. Les affaires ont été actives, plus actives qu'on ne semblait s'y attendre et, il faut le dire aussi, il s'est fait plus de ventes au comptant et pour des sommes plus importantes qu'on n'osait l'espérer.



#### Personnel

M. T. E. Cunningham, si bien connu dans le commerce des fourrures, et qui a été pendant de nombreuses années dans la maison Boulter Waugh & Co., est entré dans la maison Swift, Copland & Co., Limited.

Il est occupé en ce moment à son assortiment d'automne et d'hiver et espère visiter bientôt ses anciens amis avec une ligne complète des toutes dernières nouveautés en fourrures, pour la saison prochaine.



Avant de placer leurs ordres pour marchandises d'automne, les marchands ont tout intérêt à consulter l'annonce de la maison Garneau, Limitée, qui leur offre une grande variété de marchandises, à des prix avantageux. Outre les marchan-

dises sèches en général, bonneterie, laines à tricoter, tweeds, draps stellens, articles de maison, etc., la maison Garneau, Limitée, a toujours comme spécialité les célèbres serges et Vicunas de la marque "Sphinx". Attendez ses voyageurs qui vous montreront les échantillons des diverses lignes.

#### NOUVELLE COULEUR POUR LES CHAUSSURES

On dit souvent que le public américain est capricieux et demande toujours quelque chose de nouveau. Ceci s'applique non seulement à la recherche des plaisirs, mais aussi aux modes des vêtements et des chaussures, dit "Shoe and Leather Reporter". Un coup d'oeil rétrospectif sur l'histoire de l'industrie de la chaussure révèle la demande changeant constamment de saison en saison; les styles, les modèles, les cuirs et les garnitures qui étaient en vogue, il y a une dizaine d'années, ont été supplantés par de petites innovations. Il y a quelques saisons, la demande portait principalement sur les articles blancs de toute espèce; dans d'autres occasions, un engouement pour la couleur s'est déclaré et a disparu de nouveau; dernièrement il y a eu une forte demande pour les articles en Suède de toute description et de toute couleur et maintenant on se demande, dans la même industrie, si un changement radical n'est pas sur le point de se produire. A New York et dans d'autres centres de la mode, il s'est tout-à-coup produit une demande dernièrement pour les cuirs plus bronze en chevreau et en veau; cette demande s'est développée d'une manière soutenue et aujourd'hui une bonne proportion des principaux manufacturiers de chaussures pour femmes, produisent de grandes quantités de chaussures pour lesquelles ils emploient ces cuirs bronzés. Où et comment cet engouement a-t-il originé, c'est une question plus ou moins problématique à présent, et un certain nombre de théories ont été avancées. On dit que la nuance bronze est la seule qui s'assortisse à presque tous les genres de costumes et c'est pour cette raison qu'elle a été adoptée. D'après une autre théorie, la couleur bronze sera prédominante aux cérémonies d'inauguration qui auront lieu à Washington, de sorte que la chaussure doit nécessairement se conformer au plan général d'harmonie. Quelle que soit l'origine de ce nouvel engouement, il persiste et on croit que les tanneurs se hâteront de produire cette catégorie de marchandises.

En ce moment une ou deux maisons seulement travaillent la peau de veau, et trois ou quatre manufacturiers de chevreau glacé se livrent à cette production. On dit aussi qu'une maison manufacture une ligne de crêpe et de vernis pour les chaussures bronzées.

Dans certains quartiers on a quelque appréhension au sujet de la demande; on ne sait si elle sera assez forte pour détrôner celle qui existe pour les chaussures de couleur tan et suède.

#### LA REDACTION DES ANNONCES

En rédigeant une annonce, mettez-vous à la place du lecteur et lisez votre annonce à son point de vue. Demandez-vous ce qu'elle signifierait réellement pour vous, si vous étiez un lecteur d'occasion.

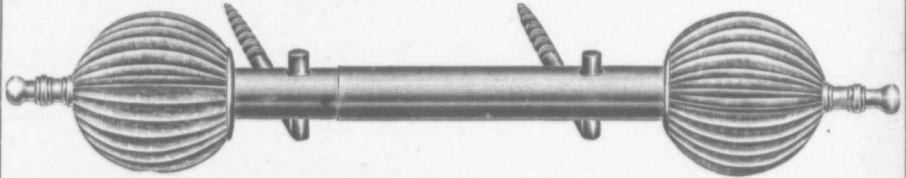
Par exemple, quand vous dites que tous les poëles ou les corsets ou les chaussures que vous offrez sont absolument les meilleurs, qu'est-ce que cela veut dire? Partout on remarque cette expression qui n'a absolument aucun intérêt: "Le meilleur article sur terre". Est-ce que chacun n'émets pas la même prétention au sujet de ses propres marchandises? Cela vous dit-il quelque chose? Qu'est-ce que cela signifie quand vous dites: "Nos marchandises et nos prix sont corrects", ou bien "Nous avons une ligne complète de marchandises à des prix corrects"? Absolument rien.

Vous devez dire quelque chose qui soit différent de ce que tout le monde dit; vous devez choisir quelque point particulier des marchandises que vous annoncez; vous devez faire une déclaration qu'un de vos confrères ne pourra pas faire. Au lieu de rester dans de faibles généralités, allez droit au but et dites, par exemple: "Tel jour, nous vendrons des gants glacés, longueur 16 boutons, dans la nuance champagne à la mode et dans les nuances brun foncé, toutes les gantiers, à \$2.49, ancien prix, \$3.75". Ne voyez-vous pas combien une phrase pareille frappe immédiatement l'esprit du lecteur?

Décrivez d'une manière tentante les marchandises que vous offrez, en vue de créer chez le lecteur un fort désir de posséder ces marchandises. Etudiez ce que font les maisons vendant sur catalogue; remarquez la manière irrésistible dont elles s'étendent sur l'excellence de leurs marchandises. Le lecteur du catalogue s'enthousiasme au sujet d'articles décrits d'une manière aussi engageante.

Une des qualités les plus nécessaires pour la rédaction des annonces est l'enthousiasme. Si l'auteur d'une annonce ne se sent réellement aucun enthousiasme pour les marchandises qu'il annonce, il ne pourra jamais rendre ses lecteurs enthousiastes. Soyez enthousiaste, mais ayez soin de ne rien dire d'extrava-gant, de ne rien dire qui ne soit absolument conforme à la vérité. Apprenez à vos lecteurs à avoir une confiance parfaite en vos annonces; si vous ne le faites pas, celles-ci produiront peu d'effet.

Dans aucune circonstance ne faites une commande de **Baguettes à Extension**, de **Bouts de Pole** ou de **Quincaillerie** pour **Tapissiers** sans nous écrire d'abord pour avoir nos prix.—Pourquoi payer des droits, quand vous pouvez acheter à des **MANUFACTURIERS CANADIENS** ?



**The Netwell Manufacturing Co., - Prescott, Ont.**

La Globe Suspender Company a toujours offert une ligne de **Bracelets** et de **Jarrettières** qui n'était inférieure à aucune autre au Canada; mais elle vient de mettre entre les mains de ses agents une ligne qui est certainement merveilleuse comme prix et fabrication. Demandez aux agents à la voir ainsi que les Jarrettières Utility pour dames.



**Globe Suspender  
Company**

**ROCK ISLAND, QUE.**

**Les Sous-Vêtements Pesants à  
Côtes, en Laine de la Nouvelle-  
Ecosse, de Hewson,**

ont gagné la confiance du commerce dans tout le Canada. **Les Tweeds** et les étoffes à man-  
teaux **Hewson en Laine Pure**  
se vendent rapidement. C'est la  
qualité qui compte. Quand notre  
agent ira vous voir, nous espé-  
rons que vous placerez une bonne  
commande pour ces produits pop-  
ulaires en laine pure. Rappelez-  
vous le nom — "**HEWSON.**"

**Hewson Woolen Mills Ltd.,  
AMHERST, N. E.**

**Bas, Chaussettes et "Stockinettes"**

faits au moyen des meilleurs Fils anglais  
et domestiques . . . . .  
Les marchandises ayant la durée absolu-  
ment la meilleure sur le marché. . . . .

**Forte "Stockinette"**

faite au moyen de LAINE PURE à Fil  
double, pour garçons.

Achetez directement et épargnez de l'argent. Procurez-vous échantillons et prix.

**W. J. PARKS, Manufacturier  
ST-JOHN, N. B.**

La Maison pour

**Marchandises Sèches en Général,**

**Articles de Fantaisie, Lainages  
et Garnitures pour Tailleurs.**

**L. Hirshson & Co.**

**Montréal.**

**Tel. Main 2715. 248 rue Notre-Dame Ouest.**

## 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.

## A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros  
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de  
Notre Propre Fabrication. Spécialité de Bro-  
deries et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous  
sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS



## Sous-Vêtements = PEN-ANGLE =

Pourquoi gaspiller du temps  
à essayer de vendre des lignes  
peu connues? Il ne faut pas  
d'arguments durant une demi-  
heure pour vendre des SOUS-  
VÊTEMENTS PEN-ANGLE. Ils  
sont si bien annoncés, si bien  
connus, que le public sait qu'ils  
sont O. K. sans que vous lui  
disiez.

## PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The) . . . . .	9	Garneau Limitée. . . . .	25	Orkin & Co., J. M. . . . .	46
Baldwin & Partners Ltd. J. & J. . . . .	54	Globe Suspender Co. (The) . . . . .	53	Pacific Mills. . . . .	13
Barry & Co., Walter H. . . . .	43	Goderich Knitting Co. . . . .	15	Parks, Wm. J. . . . .	53
Brophy, Parsons & Rodden, Ltd. . . . .	37	Greenshields Ltd. . . . .	45, 49, 55	Penmans Ltd. . . . .	54
Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . . . .	2	Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .	49	Perrin Frères & Cie. . . . .	51
Butterick Publishing Co. (The) . . . . .	34, 35	Harris & Co. . . . .	15	Racine & Cie, A. . . . .	21
Chipman Holton Knitting Co. (The) . . . . .	54	Hewson Woolen Mills Ltd. . . . .	53	Sandersons Ltd. . . . .	47
Corticelli Silk. . . . .	10, 11	Hirshson & Co. L. . . . .	53	Schofield Woolen Co. (The) . . . . .	51
Debenham Canada Limited. . . . .	33	Morin & Cie, A. O. . . . .	54	Canadian Converters Ltd. . . . .	39
Dominion Textile Co. (The) . . . . .	27	McCall Company. . . . .	4	Swift Copland & Co. . . . .	45
Dominion Oil Cloth. . . . .	29	McCall Co. D. (The) . . . . .	41	Turnbull Co. C. (The) . . . . .	51
Dominion Wadding Co. (The) . . . . .	54	MacDonald & Co. John. . . . .	17	Waldron Drouin Co. Ltd. . . . .	7
Ellis Mfg. Co., Ltd (The) . . . . .	15	McKinnon Co. Ltd., S. F. . . . .	31	Watson Mfg Co. . . . .	19
Fairbairn Rhys D. . . . .	47	Munn & Co. . . . .	46	Watt & Shapiro. . . . .	9
Galt Knitting Co., Ltd (The) . . . . .	13	Nazareth Waist Co. . . . .	49	Wilkins, R. C. . . . .	45
		Newell Mfg. Co. (The) . . . . .	43		

# The BUSTER BROWN STOCKING



RE SOLUI  
QUE LE BAS  
BUSTER BROWN  
EST LE SEUL  
UNE AUBAINE POUR SANTA CLAUS  
BUSTER BROWN

C'EST TOUT CE  
BUSTER BROWN  
MERE AIE EXACTE  
VOIT UNE

Marque de Commerce enregistree.

DEMANDEZ



*The Little Darling*

ENREGISTRE

CÔTES 1x1  
TALONS ET BOUTS EN SOIE

LITTLE DAISY

ENREGISTRE

CÔTES 1x1  
Grandeurs 4-8½

Noir, Cardinal, Crème, Tan,  
Rose, Bleu-Ciel.



LITTLE PET

ENREGISTRE

SANS COUTURE, EXTRA-FIN

Grandeurs 4-7  
Noir, Cardinal, Crème,  
Tan.

## PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS

FAITS DE LAINE D'Australie Dessinée, dans une Manufacture  
Propre, Moderne, Saine, sous la Surveillance de l'Inspecteur du  
Gouvernement et du Bureau de Santé.

Tout par notre procédé spécial, qui est garanti laisser les marchandises  
Fortes, Propres, Douces et non surpassées pour la richesse de la teinte.

Assortiment Complet Toujours en Stock.  
Prompt Attention aux Ordres par Lettre.

MANUFACTURES POUR LE COMMERCE DE GROS PAR CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.  
E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL

# "BEEHIVE"

ET

# "White Heather"

de BALDWIN.

Spécialistes en Laines a Tricoter

Elles Assurent une vente facile.

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

**J. & J. Baldwin & Partners, Ltd.**

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENTS:  
**DUNCAN BELL  
& CO.,**  
MONTREAL & TORONTO

**Vous apprécierez les Avantages de  
nos Vastes Stocks. Dans votre  
propre intérêt, tenez vos  
stocks bien assortis.**

**Le Commerce du Printemps  
Débute Activement.**

---

Une attention spéciale est apportée à l'immense département des Cotonnades. Les Guingans sont de splendides articles de vente. Servez-vous de notre stock. Les Indiennes ont la meilleure Saison depuis des années. o

---

**Demandez au Département  
des Articles de Tablettes**

Le Plan de VENTES SPECIALES, dans votre intérêt.

---

---

Envoyez-nous une liste de ce qu'il vous faut, ou voyez les  
échantillons de nos voyageurs.

---

---

**Greenshields Limited**

**Montreal.**