



"Tissus et Nouveautés"
(Tissues & Dry Goods)

TISSUS ET NOUVEAUTES

Voici une bonne époque
pour visiter notre nou-
veau magasin.

Les marchandises du
Printemps ont toutes été
reçues des manufactu-
riers et nous avons quel-
ques occasions, à offrir,
particulièrement dans
les vêtements-confection-
nés pour dames.



Nous nous faisons un
devoir tout particulier
de livrer promptement les
marchandises, et cela
devrait faire impression
sur les marchands.

Nous serons heureux de
vous voir en tout temps
et de vous faire visiter
notre établissement.

The W. R. Brock Company (Limited)
MONTREAL



PRINTEMPS 1908



Département des Etoffes à Robes

Nous offrons des assortiments de choix d'effets nouveaux dans les tissus suivants :

Broadcloths Chiffon

Panamas Chiffon

Panamas à Rayures

Taffetas à Rayures

Serges, Cheviots

Henriettas

Etoffes Brodées pour Blouses

Voiles à Rayures et Unis

Voiles à Dessins

Mohairs

Siciliens

Vénitiens

Roxanas

Voiles de Religieuses

TOUS LES NOUVEAUX TONS DE COULEURS EN
BISCUITS, TANS, BLEU COPENHAGUE, BRUNS, BLEU-MARIN, VERTS, &C.

SERGES EN BLEU-MARIN, CREME
ET NOIR.

CHEVIOTS EN BLEU-MARIN ET
NOIR.

La Collection mérite votre
examen soigneux.

Greenshields Limited

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C.A.

PRINTEMPS 1908

Les Assortiments de Priestley

Comprennent :

Resildas, Noirs et de Couleur.

Panamas, " " "

Mohairs, " " "

Cravettes en nouveaux effets.

Mohairs rayés, Crème, Bleu - Marin
et Noirs.

Drap Silva, Noir et de Couleur.

Drap Huguenot, Noir et de Couleur.

Broadcloths Chiffon, Noirs et de Cou-
leur, etc., etc.

Noirs :

Alpagas

Mohairs

Siciliens

Panamas

Sateens

Rosettas

Melrose

Mignonette

Melba

Taffetas

Voiles Resilda

Voiles Rayés Noirs

Tricot

Armure

Gazelle

Serges :

Serges Storm, Cheviots en Bleu-Marin, Crème et Noir.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.

BROADCLOTHS

West of England

DE PRIESTLEY



Pesanteur Légère

Texture Forte

Souples à Manier

Se Drapent et Tombent bien.

Ces draps sont tissés sur les propres métiers de Priestley. Il n'entre dans leur fabrication que les meilleures laines Worsted et Australiennes. Ces marchandises ont le

**Finissage Priestley,
Ne se tachant pas,**

Qui est hautement lustré et permanent.

Pour la prompte livraison d'ordres de répétition, nous tenons toujours à Montréal des lignes complètes de draps noirs et de couleurs courantes, et nous avons un stock (dans le gris) à Brandford, duquel les couleurs à la mode d'une saison peuvent être fournies rapidement.

Broadcloths

Voiles

Worstedes

Chaine Soie

Mohairs

Lainages

Henriettas

"Draps Cravenette"

Etc., Etc.

Greenshields Limited

Seuls Agents de Vente.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.

Breve Revue des Offres

Printemps 1908

CE DÉPARTEMENT offre au commerce un

Gants

Une grande variété de Gants en Tissus. Nous enregistrons de forts ordres pour les Gants Longs et nous nous sommes assurés quelques fabrications très spéciales dans les Gants de Soie genre Suède et Gants Milanais en Lisle. Nous conseillons à nos amis de placer leurs ordres de bonne heure, afin de **s'assurer une bonne livraison.**

Les Dentelles sont en faveur

Indubitablement, cette saison sera une Forte Saison pour les Dentelles. Les principales Dentelles pour le commerce du Printemps sont les effets de Filet en Guipure, les Dentelles Suisses et Valenciennes, ainsi que la Dentelle Chantilly en Soie et la Dentelle Escorial. Les genres pesants sont très recherchés et seront sûrement l'objet de fortes affaires. Les Allovers en Net, pour blouses, continuent toujours à être en faveur. Nous avons une plus grande variété de Valenciennes Ordinaires et Nouveautés que jamais auparavant et nos stocks seront utiles pendant toute la saison. Grand assortiment de Guipures fines et quelques idées nouvelles et profitables dans les Cols en Dentelle.

Bas pour le Printemps

Nous avons un stock particulièrement bien choisi des principales lignes Etrangères, Anglaises et Domestiques. Cette saison, nous avons commencé à manufacturer nos lignes à bas prix et à prix moyen dans les articles en coton. Un examen de notre assortiment convaincra nos amis que nous des valeurs exceptionnelles. En fait de bas teints Hermsdorf, nous avons tout ce qui est désirable sur le marché, dans les Lignes Unies, à Dentelle, et Broderie. Il y a aussi un bel assortiment de bas en Cachemire à Côtes et Unis, pour Dames et Enfants.

Sous-Vêtements pour Dames

Sous-Vêtements pour Jeunes Filles et Dames, en Balbriggan, Fil Lisle et Coton, avec manches entières, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et Extra O. S., dont nous avons le contrôle entier et qui seront trouvées très désirables.

Greenshields

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.

es du Département E

Printemps 1908

assortiment excellent dans les lignes suivantes :

Année Remarquable pour les Rubans

Des tissus ordinaires et les Meilleurs dans tout ce qu'il y a de nouveau, voilà qui décrit brièvement notre stock. Les prix ont une tendance à la hausse et les marchandises sont rares. Vous êtes prié de donner vos ordres de bonne heure. Faites-nous part de vos besoins de réassortiment. Notre acheteur a réussi à placer des contrats avantageux.

Assortiment splendide de Taffetas.

Variété Exceptionnelle de Rubans de Fantaisie de toute description.

Quelques modèles exclusifs. Ceux-ci seront de forts articles de vente.

Broderies

Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Les meilleures lignes de vente sont :— Broderie pour Cache-Corsets, Broderie Allover, **Larges Insertions.** Nous nous attendons à une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis de nombreuses années tant pour les Broderies à fond en mousseline que pour celles à fond en cambric, dans toutes les largeurs. L'effet filet est en grande demande.

Bavettes

Nous nous faisons une spécialité des bavettes. Beaucoup de numéros principaux sont dans notre assortiment. Nous ne manquons jamais de satisfaire nos clients dans ces lignes. Il y a beaucoup de numéros exclusifs.

Articles de Cou

Articles de Cou de Fantaisie pour Dames, en Grande Variété. Cols en Broderie pour Dames. Cols en Dentelle pour Dames. Assortiment complet de Cravates Windsor toujours en stock.

Ombrelles ou Parapluies pour Dames

Toujours un fort stock à prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales, pour vendre à 75 cts., \$1.00, \$1.25, \$1.50, \$2.00, \$2.25.

Voiles

Notre stock est maintenant complet dans les Tissus ordinaires et les Nouveautés. Les Nets pour Voiles Unis et à Pois sont en grande demande. Un petit nombre d'assortiments de Voiles Français de Deuil toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Nets Mechline et Mosquito, Nets Point d'Esprit et Nets Noirs pour Robes.

Département E

Nous avons plus que doublé notre espace de plancher et nous pourrions augmenter nos affaires avec toute la satisfaction possible.

Limited MONTREAL

Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

PAQUES, 1908

POUR CETTE SAISON DE PAQUES, ESSAYEZ LES
GANTS DE PEAU DE PEWNY.

Voici le Marque de Commerce

This Brand in a Glove
Insures



GOOD FIT GOOD STYLE
GOOD WEAR



ASSORTIMENT PLUS VASTE QUE JAMAIS

Marques "Albertine" et "Ascot"

AUX ANCIENS PRIX

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Greenshields Western Limited,
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C. A.

Greenshields Limited

Montréal.

*Voyez notre collection vaste
et bien assortie de*

MITAINES, GANTS

... ET ...

MOCASSINS



Automne 1908

Les échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs; ils comprennent un assortiment complet de toutes sortes d'ARTICLES EN CUIR ET MITAINES, faits au Canada, en Amérique et en Angleterre, à des PRIX CORRECTS.

**Pour vous assurer une bonne livraison,
Placez vos ordres de bonne heure.**

Greenshields Limited
 Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man. **Montréal** Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

DOUBLURES

Pour tous les Usages

SATEENS MERCERISÉS

Occasions Spéciales en Noir et en Couleurs

Ces valeurs se trouvent dans toutes les largeurs demandées : 28, 30, 31 et 32 pouces. Nous avons deux qualités de SATEEN SUESINE (31 pouces). Ce Sateen a le finissage le plus nouveau et ces lignes se détaillent avec un bon profit à 25 et 30 cts.

- - Voyez le Vaste Assortiment de - - PERCALINES ET COTONNADES

Telles que

Jeans
Cambrie Foulard
Etamine
Italiens, 54 pouces

Tissus pour Poches
Tissu en Crin
Silésias

Casbans, 40 pouces
Coton Rouge Turquie
Canevas en Coton.

Valeurs Spéciales en Cachemire Coton, 34 pouces.

Assortiment complet de Nuances dans les lignes mentionnées ci-dessus toujours en mains.

Grande Variété de DOUBLURES en TAFFETAS

Voyez notre doublure spéciale en soie Japonaise noire et de couleur, 36 pces, à détailler à 25 cts.

Nouvelle Doublure — LA MIRETTA

La Miretta est produite en noir et couleurs ; elle a 38 pouces de large et sera un Leader au Printemps pour votre Comptoir de Doublures. C'est une combinaison d'un Damas et d'un Taffetas et peut se détailler à 20 cts.

DAMAS POUR JUPES

à Détailler à 25 et 30 cts.

Ce tissu à Jupes a été un Bon Article de Vente pour nous et sa valeur est splendide. Il est produit en deux largeurs, 32 et 38 pouces et se détaille à 25 et 30 cts.

NOTRE AGRANDISSEMENT SERA A VOTRE BENEFICE
Laissez-nous vous aider dans votre commerce de doublures.

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, Man.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER, C. A.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2347, 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 arriérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX

MONTREAL, JANVIER

No 1

LE COMMERCE DES NOUVEAUTÉS EN 1908

Il est bon de noter les perspectives des affaires de ceux qui sont bien placés pour en juger. Voici, à ce sujet, ce que dit du commerce des marchandises sèches, M. E. B. Greenshields, de Greenshields, Limited:

"Il n'y a rien dans l'ensemble des affaires au Canada, qui puisse faire penser aux commerçants que durant l'année nouvelle les affaires ne seront pas brillantes.

"Autant que nous en pouvons juger, le commerce des marchandises sèches est dans une situation aussi bonne qu'elle l'a jamais été pendant le cours de notre expérience. L'année 1907 a été très satisfaisante, les pertes provenant de mauvaises créances ont été extrêmement légères; en réalité, durant les quatre dernières années, les pertes ont été les moins importantes que nous ayons jamais eues depuis que nous sommes dans les affaires.

"Les ventes ont été plus importantes que celles des années précédentes et les paiements des clients ont été très bons et en autant que nous pouvons voir, il n'y a rien dans les apparences qui puisse contrarier la prospérité du commerce de distribution au Canada, si nos voisins des Etats-Unis sortent de leurs troubles financiers.

"Les prix de tous les cotons, lainages et autres matériaux se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus. Cette idée est d'autant plus forte que les moulins de la Nouvelle-Angleterre commencent déjà à réduire leur production et tant qu'il en sera ainsi, il y aura peu de danger que les prix soient réduits.

"Dans le Nord-Ouest canadien, les ventes ont été pratiquement aussi importantes que l'an dernier, sauf pendant les mois d'hiver quand les chemins ont été pour ainsi dire bloqués par la neige et,

alors, il y a eu peu ou pas d'affaires dans l'ouest.

"Les affaires dans Québec, Ontario et les Provinces Maritimes ont été au-dessus de celles de 1906 et nous prévoyons pour l'année nouvelle une autre excellente année d'affaires."

L'INDUSTRIE DU COTON

M. S. H. Ewing, président de la Montreal Cotton Mills discutant l'avenir de l'industrie cotonnière au Canada, a déclaré que jamais les perspectives n'avaient paru meilleures ni plus rassurantes.

"En ce qui concerne nos moulins de Valleyfield," fait observer M. Ewing, "nous avons un surplus d'ordres. Il faudra six mois au moins pour remplir les ordres enregistrés et nous recevons encore journellement des demandes de cotonnades de la part de nouveaux clients.

"Un fait satisfaisant de cette augmentation des affaires c'est que les prix du coton restent satisfaisants et nous n'éprouvons aucune difficulté à obtenir de prompts et entiers paiements.

"Les ouvriers des moulins travaillent avec une harmonie remarquable et nous n'avons aucune raison de nous plaindre. Je prévois que l'année actuelle sera une année de record pour l'industrie et le commerce des cotonnades."

INVENTAIRE ANNUEL

Sa nécessité

Tous les ans nous rappelons à nos lecteurs commerçants la nécessité de procéder à l'inventaire de leur magasin et de leurs livres. Cette année, cette nécessité est peut-être plus grande que jamais.

Il y a quelque temps, nous avons fait observer que les maisons de gros se montrent plus sévères sur le rapport du règlement des comptes et qu'elles exigent plus que par le passé, soit un paiement, soit une remise des

billets, suivant les circonstances par leurs débiteurs retardataires, quand l'échéance est arrivée. Cette mesure générale et non pas, comme quelques marchands semblent le croire, particulière à quelques maisons, devra obliger les détaillants à se montrer eux-mêmes plus exigeants vis-à-vis de leurs clients sous le rapport des paiements. Il y a donc pour les détaillants obligation de faire rentrer leurs crédits avec plus de régularité, car toute négligence de ce côté pourrait leur créer des embarras.

Il ne manque pas de marchands de détail qui, dans le mois de décembre, ont pu se rendre compte qu'il ne leur suffisait pas de demander des marchandises à leurs fournisseurs habituels pour les obtenir. Ceux qui étaient en retard dans leurs paiements ont dû se passer de marchandises ou régler les vieux comptes impayés pour obtenir livraison de nouvelles commandes. Le crédit a des limites, c'est que le commerce de détail apprend de plus en plus et c'est aussi ce que les détaillants doivent enseigner à leurs clients. Que chacun fasse donc l'inventaire de ses livres et ne craigne pas de faire payer les débiteurs en retard.

La limitation plus accentuée des crédits doit également enseigner aux détaillants qu'ils est de leur intérêt d'acheter avec prudence et de ne pas s'embourber de marchandises qu'il faudra payer en grande partie avant qu'elles soient vendues. Un inventaire des marchandises, en indiquant la situation réelle des stocks en magasin, permettra au marchand de s'acheter qu'à bon escient et lui évitera de commettre des erreurs d'achat que, sans inventaire, il commettra presque sûrement. Un marchand ne peut avoir tout son stock dans la tête, quelle que soit sa mémoire et si, à certains moments, il n'en fait pas un examen sérieux, il s'expose ou à manquer de certaines marchandises ou à en acheter d'autres plus qu'il ne convient et peut-être à faire l'une et l'autre.

Acheter seulement ce qu'il peut payer et le payer le jour même de l'échéance, doit être la règle invariable de tout commerçant.

LE "DUMPING ACT" ET LA CRISE AUX ETATS UNIS

Nous tenons de source parfaitement autorisée que les Américains, nos voisins, se préparent à inonder le marché Canadien d'articles manufacturés qu'ils n'ont pu écouler dans leur clientèle locale, après que la crise eût éclaté aux Etats-Unis.

Un manufacturier de Montréal qui revient de New-York nous affirme que des manufacturiers de cette dernière ville prennent leurs dispositions pour vendre à sacrifice au Canada des manteaux, Jupes, Jupons, etc., dont ils ne peuvent se débarrasser actuellement en s'adressant à leur clientèle habituelle.

Ce manufacturier ne peut évidemment connaître que des faits concernant son industrie, mais ce n'est pas trop s'avancer, croyons-nous, que de dire que, dans d'autres branches de l'industrie, nous pouvons nous attendre à de pareilles tentatives, les mêmes causes devant produire les mêmes résultats dans d'autres industries.

Nous avons le ferme espoir que le gouvernement armé du "dumping act" saura protéger les industriels canadiens contre toute tentative que pourrait faire les Américains d'inonder notre marché de marchandises vendues au-dessous du prix régulier.

NOUVEAUX ELUS DE LA DOMINION COMMERCIAL TRAVELLERS' ASSOCIATION

M. W. J. Egan, qui vient d'être élu aux fonctions importantes de président de la Dominion Commercial Travellers' Association, est natif de Québec. Il est venu tout jeune encore à Montréal, il fit ses études à l'école Montcalm, ainsi qu'à l'Académie Ste. Brigitte.

Il débuta, dans la vie commerciale active, dans la mercerie et les habillements pour hommes, branche qu'il quitta pour entrer dans le commerce de gros. Il passa successivement chez MM. Hodgson, Sumner & Co., Gault Bros., W. R. Brock Co., Ltd., et, depuis quelques mois, il est le représentant pour l'Ouest de l'Ontario de Arthur & Co., Ltd., de Glasgow, Ecosse.

M. Egan est l'un des voyageurs de commerce les plus connus et les plus considérés du Dominion, il fait partie de l'Association depuis quatorze ans et n'est toujours activement occupé de l'avancement de cette association. Il a été membre du bureau de direction pendant plusieurs années. En 1905, il avait été élu vice-président par acclamation.

En dehors de ses occupations, M. Egan se livre aux sports athlétiques et à l'équitation. Il s'exprime également bien dans les deux langues, française et an-



M. W. J. Egan,

Président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

glaise, il a le don de la parole dont il se sert d'une façon agréable.

M. Samuel J. Mathewson, de la maison d'épicerie en gros Mathewson's Sons, qui vient d'être élu vice-président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, est né à Montréal en 1861.



M. S. J. Mathewson,

Vice-président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

Il est entré en 1876 dans la maison J. A. Mathewson & Co., alors dirigée par son père, et est devenu en 1884 associé de cette maison, qui, par la suite, a changé

sa raison sociale en celle de Mathewson's Sons.

M. Mathewson est membre de l'Association depuis 26 ans. Il a voyagé pendant de nombreuses années dans la Province de Québec et dans la partie Est de l'Ontario.

M. Mathewson fait partie du Board of Trade depuis de longues années.

BANQUET DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le trente-troisième banquet annuel de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a eu lieu au Windsor Hotel, le 23 décembre, sous la présidence de M. W. J. Egan. Il y avait environ trois cents convives. Le banquet a été un grand succès. La note dominante des discours prononcés à cette occasion est qu'il n'y a pas lieu de s'alarmer au sujet de la période assez difficile que nous traversons actuellement. Tous les orateurs qui ont fait allusion à cet état de choses s'accordent à dire que la gravité de la crise financière avait été exagérée et ils ont recommandé l'optimisme et la confiance.

A la table d'honneur on voyait: l'hon. Sydney Fisher, M. R. L. Borden, J. S. N. Dougall, l'hon. P. B. Leblanc, l'hon. W. A. Weir, T. L. Paton, l'échevin Clearihue, John Paterson, George Caverhill, R. C. Wilkins, major J. T. McBride, Rév. Hugh Pedley, Charles Gurd, T. S. Côté, C. H. Catell, E. D. Marceau, l'hon. J. D. Roland, Thos. Henry, David Lefebvre.

Assis aux différentes autres tables, nous avons remarqué: MM. Armand Chaput, de la maison L. Chaput, Fils et Cie; Henri Jonas, F. X. D. de Grandpré, gérant de MM. Debenhams Ltd.; J. R. Douglas, A. G. Gardner; J. L. Gardner, de la maison J. M. Douglas & Co.; A. T. Hodge, de MM. Chase & Sanborn; J. F. Seward, gérant au Canada de Bovril Ltd; Odilon Létourneau, de MM. A. McDougall & Co.; J. O. Authier et E. Durette, de MM. Liddell, Lésperance et Cie; C. P. Perreault, N. P.; J. O. Laporte, de la Eastern Cigar Co., Ltd.; Louis Decelles, de MM. D. McCall Co. Ltd.; le Dr Bolsvert, de St-Jean, P. Q.; J. Alphonse Racine, de MM. A. Racine & Co.; N. Cummings, R. Booth; Capt. Bourassa, de la W. R. Brock Co., Ltd.; Sam. Carsley, de la Ozo Co.; F. D. Hughes, ex-président de l'Association, de F. Hughes & Co.; J. M. Malherbe, Raoul Mathieu, Lt. Col. J. P. A. des Trois-Maisons, J. J. Cusack, Al. Mc Kercher, de MM. J. M. Orkin & Co., etc., etc.

Le premier discours prononcé fut celui de M. W. J. Egan, le nouveau président élu, qui souhanna en termes choisis la bienvenue aux invités et remercia l'Association de l'avoir appelé à de si hautes fonctions. M. Egan rend compte de la

UN PATRON — DIX CENTS — C'EST TOUT



VOS clientes reçoivent-elles d'aussi bonnes valeurs de patrons en papier que celle-ci ?

Cette illustration, reproduction agrandie de la vignette imprimée sur l'enveloppe de notre patron est simplement un exemple, seulement **Un des Trente "Bargains" de Patrons** que nous faisons paraître chaque mois.

LE PATRON A 10c. NEW IDEA

Son égal ne peut pas être obtenu ailleurs pour moins de quinze cents ou trente cents. Aucun patron meilleur ne peut être obtenu nulle part. **CECI N'EST NI VANTARDISE NI JACTANCE**, mais le simple énoncé d'un fait que nous sommes anxieux de vous prouver. Sûrement, vous devez voir qu'il est de votre avantage de donner à vos clientes **LE MEILLEUR** à un prix un tiers plus bas que celui auquel votre rival peut offrir un patron souvent inférieur.

Laissez-nous vous le montrer. Essayez notre proposition.

**SI VOUS AVEZ ESSAYÉ LE RESTE — MAINTENANT OBTENEZ LE MEILLEUR —
NOUS POUVONS ET VOULONS VOUS AIDER.**

THE NEW IDEA PATTERN COMPANY
636 BROADWAY, NEW-YORK

Offices de l'Ouest: 234 Cinquième Avenue, CHICAGO

801 Washington Avenue, ST-LOUIS

Office Canadien: 36 Rue.Toronto, TORONTO, CANADA

prospérité de l'Association qui compte maintenant plus de 6,000 membres.

Après la santé du roi, la première portée au programme, M. S. J. Mathewson, vice-président de l'Association porta le toast du Parlement du Canada.

L'Hon. Sydney Fisher, invité à répondre à cette santé, dit que le Parlement Fédéral est en bonne santé et en état de faire son devoir. Il est encore plus fort qu'hier, car trois nouveaux députés, MM. Major, Caron et McLean, sont maintenant là pour prêter main-forte au gouvernement. L'orateur est heureux de prendre la parole à cette réunion, car il peut parler de la prospérité du Canada et les voyageurs de commerce sont des gens capables de l'apprécier. Nous avons eu une légère dépression commerciale, il est vrai, mais si nous comparons la situation au Canada, avec la formidable ébranlement et les catastrophes que nous avons vus aux Etats-Unis, nous avons tout lieu d'être fiers de notre pays. Le Canada a fait face aux difficultés, aucune de nos banques n'a fermé ses portes. Il ne manque pas d'argent dans ce pays.

La prospérité d'un pays s'affirme par son commerce avec l'étranger. En 1870, le commerce du Canada avec l'étranger était de \$122,000,000, et en 1900 il était de \$336,000,000. Cinq ans plus tard, en 1906, il était de \$519,000,000.

L'actif de nos banques est une autre preuve de la prospérité d'un peuple. En 1900, l'actif total de nos banques était de \$460,000,000. Cinq ans plus tard, il était de \$575,000,000 et l'an dernier, de \$970,000,000, une augmentation de soixante-dix millions en un an.

Les manufactures prouvent aussi que le pays est prospère. En 1900, les manufactures canadiennes, employant cinq ouvriers ou plus, avaient un capital de \$447,000,000. En 1906 ce capital était de \$834,000,000 ou près du double.

Une autre preuve encore de la prospérité du Canada est l'immigration des citoyens américains dans l'Ouest canadien. L'hon. M. Fisher termine en disant que le vingtième siècle est le siècle du Cana da.

M. R. L. Borden reçut une belle ovation lorsqu'il se leva pour répondre à la même santé. Après avoir remercié le public de son chaleureux accueil, l'orateur est heureux de dire que si le parti ministériel a été renforcé de trois membres, son propre parti a de son côté fait une nouvelle acquisition dans la Nouvelle-Ecosse. Le parlement, à vrai dire, n'est pas encore composé comme il voudrait, mais il espère qu'il le sera avant longtemps.

L'orateur parle ensuite de la tournée électorale qu'il a faite dans l'Ouest alors qu'il a parcouru 12,000 milles et adressé la parole à cent mille personnes. Il a trouvé dans cette région des gens éner-

giques et optimistes. Le parlement, dit M. Borden, a besoin d'hommes d'affaires, d'hommes comme les voyageurs de commerce, connaissant le pays et ses ressources.

M. Borden dit ensuite que tout citoyen de ce pays devrait comprendre la responsabilité qui lui incombe et s'efforcer d'améliorer le gouvernement du pays.

L'hon. W. A. Weir répondit à la santé de la Législature de Québec, proposée par M. Max Murdock. Il traite longuement du projet de loi suggéré dernièrement et consistant à interdire ou du moins à taxer l'exportation de la pulpe de bois. Une telle loi diminuerait considérablement les revenus de la province, et le gouvernement du Dominion s'il adoptait une telle mesure devrait accorder une compensation au trésor provincial. Cette loi serait aussi préjudiciable au colon, qui a besoin de vendre du bois en attendant que ses récoltes le fassent vivre.

L'orateur parle aussi de l'éducation, et recommande en terminant d'établir de meilleures routes dans la province.

L'hon. M. Leblanc répond aussi à la santé de la Législature de Québec. Il espère qu'avec l'aide des voyageurs de commerce, nous pourrions faire passer des lois qui permettraient aux colons de faire instruire leurs enfants, afin qu'ils puissent un jour développer nos pouvoirs d'eau, exploiter nos forêts, notre sol, pour l'avantage et la prospérité de notre province.

Les autres orateurs de la soirée furent John Paterson qui proposa la santé de la ville de Montréal, et l'échevin Clearihue qui y répondit; le major John T. McBride, qui porta le toast à l'industrie et au commerce, et M. M. Geo. Caverhill, du Board of Trade, C. H. Catell, de la Chambre de Commerce, l'Hon. J. D. Rolland, de l'Association des Manufacturiers, qui y répondirent; M. Ed. Duquette qui proposa la santé de nos lignes de transport, et MM. Wm. Stitt, George Ham du Pacifique Canadien et Thos. Henry de la Cie de Navigation Richelieu, qui y répondirent.

L'Hon. Rolland recommande d'acheter des produits canadiens, des titres canadiens. Il déplore le fait que la spéculation sur les valeurs américaines ait envoyé \$16,000,000 aux Etats-Unis. Nous achetons plus que nous n'exportons, ce qui ne devrait pas être.

* * *

Selon son habitude l'American Tobacco a eu la gracieuse idée de faire placer près du couvert de chaque convive, un paquet des excellentes cigarettes Murad. Au nombre des autres souvenirs, il y avait une boîte de bonbons de MM. Lowmyer; une boîte de cigares de la Eastern Cigar Co., Ltd. et de la parfumerie de la maison Colgate.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE A TORONTO

Questions de tarif

La Commercial Travelers' Association a eu son assemblée annuelle à Toronto à la fin de la semaine dernière.

L'adresse du président, M. Lewis A. Howard, après avoir passé en revue la situation commerciale du Canada et démontré qu'elle est saine et prospère parle de la question des transports et rappelle combien les chemins de fer ont rendu de services aux voyageurs qui aujourd'hui se rendent en quelques heures à des points où il fallait autrefois pour y parvenir un voyage de plusieurs jours. Aujourd'hui nous avons plus de 25,000 milles de chemins de fer, alors qu'il y a 60 ans nous n'en avions que 16 milles.

L'Association compte maintenant 8,531 membres. L'utilité des voyageurs de commerce n'est pas à contester, puisque certaines maisons qui s'étaient dispensées de leurs services croyant pouvoir se remplacer par l'envoi de lettres et de circulaires ont dû reprendre des voyageurs.

L'Association a perdu 72 membres durant l'année; elle a payé à leurs bénéficiaires \$45,812.50 et il lui reste une balance de recette de \$46,549.60. Sur ce montant \$4,282.02 ont été portés au crédit du surplus du compte des cotisations et la balance de \$42,267.62 a été portée à la réserve permanente qui est au total de \$576,469.78 et le montant du surplus de cotisations s'élève à \$21,649.19.

Une résolution a été adoptée demandant que la taxe imposée sur les commis-voyageur dans la Nouvelle-Ecosse soit abolie.

Une autre résolution demande que le gouvernement fixe au lundi au lieu du jeudi le jour d'Actions de Grâce.

Au banquet annuel de l'Association, M. Edward Gurney a conseillé aux voyageurs de commerce d'étudier le tarif à leur point de vue personnel. Peu de changements sérieux ont été faits au tarif depuis l'adoption d'une "Politique Nationale." Le tarif des Etats-Unis est opposé au tarif du Canada, et le tarif canadien devrait être établi de manière à faire face à ce tarif. Des millions ont été placés dans l'industrie des lainages au Canada et si cette industrie est ruinée, qui devra en porter le blâme? Si cette industrie doit être ruinée parce qu'il faudrait ajouter six centins au prix de l'habillement du fermier, nous n'aurons pas voulu être intéressés les meilleurs du Canada. Il est évidemment important que le pays progresse sur toute la ligne. Le jeune homme né sur une ferme peut désirer apprendre quelque autre chose que l'agriculture et autrefois la plupart des jeunes gens traversaient la ligne. Si ce pays doit être uniquement un pays de fermiers et non un pays d'industries manufacturières et

NOTRE
Nouvelle Adresse :

94-96-98

Rue Wellington Ouest,
Côté Nord

4 portes à l'Est de la rue York

Un Gracieux Accueil

Attend l'Acheteur de Modes

La Maison renommée pour les Modes

The D. McCall Co., Limited
TORONTO.

Représentants :

M. LOUIS DECELLES,
MONTREAL

M. JEAN-B. LEMIEUX
74, RUE ST-JOSEPH
QUÉBEC.

mièrès, soit, mais on devrait nous le faire savoir dès maintenant.

M. James Murray, en répondant au toast "Wholesale and Mercantile Interests" dit, en partie, qu'on aurait pu supposer que l'industrie des lainages devait être l'une des principales industries. Il est vrai que sous le rapport des bâtisses et de la machinerie elle a augmenté, mais cette industrie n'a reçu aucun encouragement sous aucun gouvernement depuis quinze ans. M. Murray fait allusion aux difficultés que rencontrent les manufacturiers canadiens bien qu'ils produisent les meilleures classes de marchandises et il fait appel au Parlement du Dominion pour qu'il accorde à l'industrie des lainages une protection raisonnable.

D'autres discours ont été prononcés et un programme musical bien choisi a couronné le banquet dont le succès est dû en bonne partie au comité du banquet présidé par M. John Wildfong.

CONSEILS AUX CAPITALISTES

Nous trouvons dans le "Journal of Commerce", de New-York, des conseils qui s'appliquent non pas seulement aux capitalistes de la République voisine, mais également à ceux du Canada. Le bon sens a inspiré les lignes que nous traduisons ci-dessous:

"Il est de la plus haute importance pour le spéculateur professionnel sur les valeurs de bourse de savoir qu'un puissant parti opérant pour produire la baisse est toujours en activité; ce parti est avisé, agressif, plein de confiance et, dernièrement, a très bien réussi. Il est à peine moins important pour l'homme qui achète des stocks et qui les détient comme placement de savoir que, toutes choses considérées, les probabilités d'un déclin des valeurs sont aussi nombreuses que les probabilités d'un marché très actif, à partir d'aujourd'hui jusqu'au milieu de janvier, mais il y a autre chose que le placeur ordinaire de fonds, qui opère plus ou moins en amateur, ne devrait pas oublier, c'est ceci: l'homme qui attend que les valeurs aient atteint leur plus bas niveau pour acheter n'est pas plus habile que l'homme qui attend que ces valeurs aient atteint leur plus haut prix de vente. Si le marché des valeurs de bourse, pendant les quatre semaines qui vont suivre et où se fera un réajustement monétaire, devait s'abaisser au-dessous de la moyenne de samedi, comme beaucoup de personnes faisant autorité en la matière pensent que la chose se passera, ceux qui s'abstiennent maintenant d'acheter des valeurs de bourse seront naturellement récompensés d'avoir attendu; mais toute l'expérience tend à montrer que pour un homme qui obtient le bénéfice de la plus forte baisse, il y en a trois

qui perdent leur marché; et la sagesse, pour le placeur ordinaire de fonds, consiste à acheter de bons stocks quand le prix garanti, avec une certitude raisonnable, un bénéfice de 5 p. c. Malgré la situation actuelle des affaires en général et les réformes de corporations—avec les valeurs de bourse soldisant actives, ayant une cote inférieure de plus de 30 p. c. à celle du 16 décembre de l'année dernière—il est évident qu'au moins la moitié des stocks actifs sont intrinsèquement d'une valeur aussi grande qu'ils l'étaient à la fin de l'année 1906. C'est vers de telles valeurs que le placeur ordinaire devrait se tourner, faisant ses achats par l'intermédiaire de banquiers et de courtiers dignes de confiance, qui lui donneront les meilleurs avis possibles et, ayant fait des placements modérés—ce qui constitue la modération étant une question que chaque individu a à régler pour lui-même—le placeur devrait s'occuper de ses affaires ordinaires en laissant de côté le marché des valeurs de bourse et en se fiant au temps et à la nature."

Voilà un avis sensé. Montréal a aussi sa coterie de baissiers. Bien entendu, elle n'est pas aussi forte que celle de Wall Street, mais elle est toujours prête à faire baisser les prix si l'occasion s'en présente. Mais les placeurs qui achètent des stocks locaux de premier ordre aux prix actuels, même si ces prix devaient baisser, peuvent être assurés qu'en fin de compte ils feront de beaux profits quand les conditions générales du marché des stocks seront plus propices. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est de patienter.

CONVENTION DE COMMERCE ENTRE LE CANADA ET LA FRANCE

Sa Majesté le Roi du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande et des Territoires Britanniques au-delà des mers, Empereur des Indes, et le Président de la République Française, également animés du désir d'améliorer et d'étendre les relations commerciales entre le Canada et la France, ont résolu de conclure une Convention à cet effet et ont nommé pour leurs Plénipotentiaires respectifs, savoir:

Sa Majesté le Roi du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande et des Territoires Britanniques au-delà des mers, Empereur des Indes;

Son Excellence le Très Honorable Sir Francis Leveson Bertie, Chevalier Grand-Croix du Très Honorable Ordre de Saint-Michel et Saint-George, Chevalier Grand-Croix de l'Ordre Royal Victoria, Chevalier Commandeur du Très Honorable Ordre du Bain, Son Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire près le Gouvernement de la République française;

L'honorable William Stevens Fielding,

Membre de l'Honorable Conseil privé de Sa Majesté pour le Canada, Membre du Parlement du Canada, Ministre des Finances et Receveur général du Canada;

L'honorable Louis-Philippe Brodeur, Membre de l'Honorable Conseil privé de Sa Majesté, pour le Canada, Membre du Parlement du Canada, Ministre de la Marine et des Pêcheries du Canada;

Et le président de la République Française:

M. Stephen Pichon, Sénateur, Ministre des Affaires étrangères;

M. Joseph Caillaux, Député, Ministre des Finances;

M. Gaston Doumergue, Député, Ministre du Commerce et de l'Industrie;

M. Joseph Ruau, Député, Ministre de l'Agriculture;

Lesquels, après avoir communiqué leurs pleins pouvoirs respectifs trouvés en bonne et due forme, sont convenus des articles suivants:

ARTICLE I.

Les produits naturels et fabriqués énumérés dans le tableau A annexé à la présente Convention, originaires du Canada, bénéficieront à leur entrée en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, du tarif minimum et des taxes de douane les plus réduites applicables aux produits similaires de toute autre origine étrangère.

ARTICLE II.

Toute réduction de droit de douane accordée par la France à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés au tableau A sera applicable de plein droit au produit similaire canadien.

ARTICLE III.

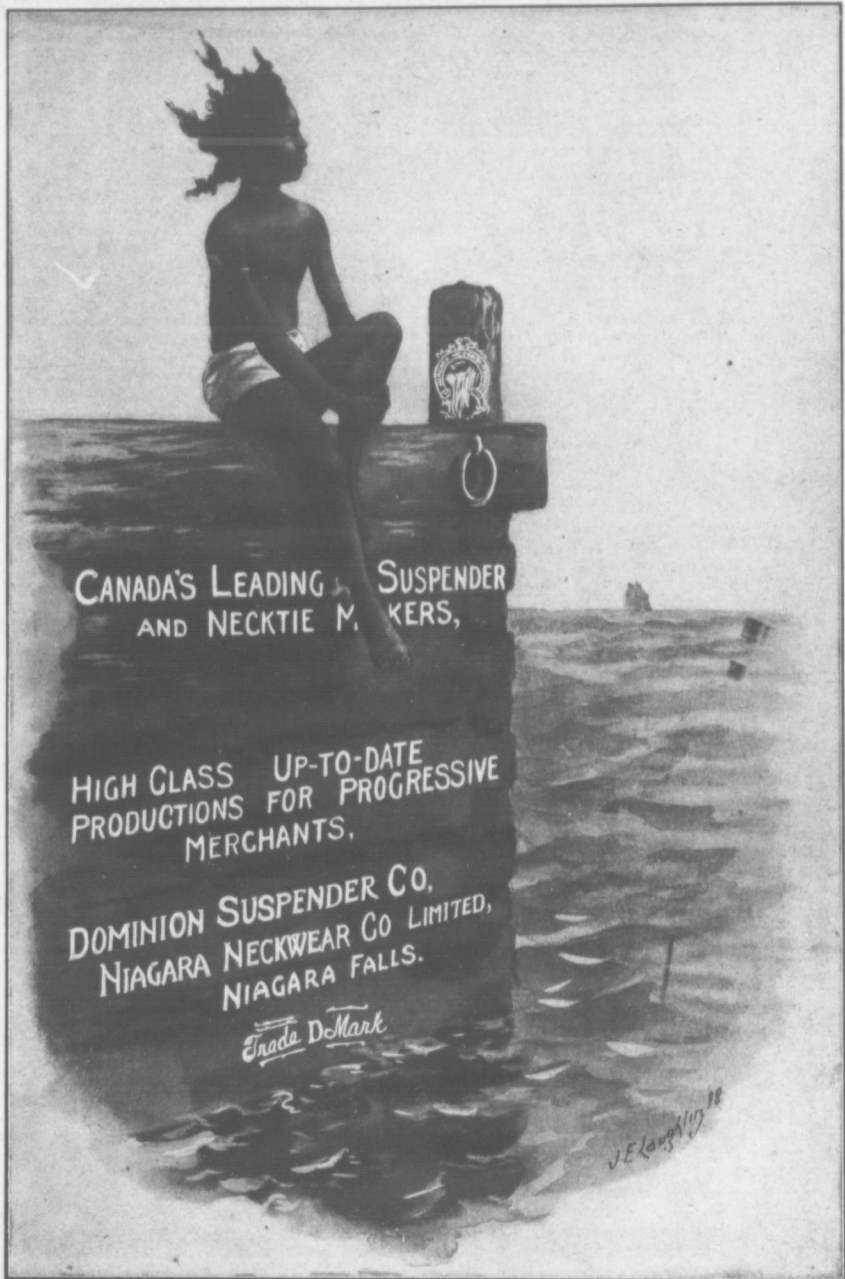
Les produits naturels et fabriqués énumérés dans le tableau B annexé à la présente Convention, originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, bénéficieront, à leur entrée au Canada, du tarif intermédiaire et des taxes de douane les plus réduites applicables aux produits similaires de toute autre origine étrangère.

ARTICLE IV.

Toute réduction de droit de douane accordée par le Canada à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés au tableau B sera applicable de plein droit au produit correspondant, originaire de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

ARTICLE V.

Les produits naturels et fabriqués, énumérés dans le tableau C annexé à la



présente Convention, originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, bénéficieront, à leur entrée au Canada, des droits de douane inscrits audit tableau C.

ARTICLE VI.

Toute réduction des droits de douane inscrits au tableau C accordée par le Canada à un pays étranger quelconque sur l'un des produits énumérés audit tableau sera applicable de plein droit au produit correspondant, originaire de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

ARTICLE VII.

Si un produit admis actuellement en exemption de droit de douane en vertu du tarif minimum français à l'entrée en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, devenant passible de droits de douane, ledit produit lorsqu'il sera importé du Canada bénéficiera du tarif le plus réduit applicable au produit similaire importé d'un pays étranger quelconque. Par réciprocity, si un produit admis actuellement en franchise, à l'entrée au Canada en vertu du tarif canadien intermédiaire, devenant passible de droit de douane, ledit produit, lorsqu'il sera importé de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, bénéficiera du tarif le plus réduit applicable au produit similaire, importé d'un pays étranger quelconque.

ARTICLE VIII.

Pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés aux articles ci-dessus, les produits originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, devront être transportés sans transbordement d'un port de ces territoires ou d'un port d'un territoire jouissant du tarif préférentiel ou du tarif intermédiaire dans un port maritime ou fluvial du Canada.

Pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés aux articles ci-dessus, les produits canadiens devront être transportés sans transbordement d'un port du Canada ou d'un port d'un pays jouissant du tarif minimum français dans un port de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine.

Ces dispositions ne dérogent en rien au régime des surtaxes d'entrepôt qui sont ou pourront être établies dans l'un et l'autre pays sur les importations indirectes.

ARTICLE IX.

Pour l'application des articles précédents, le Canada ou la France pourront exiger que les produits soient accompagnés de certificats d'origine ou de déclarations établis en conformité de leurs législations respectives.

Si le Gouvernement canadien ou le Gouvernement français estiment nécessaire que ces certificats et ces déclarations soient visés, ils pourront nommer ou désigner, à cet effet, des agents qui donneront ce visa gratuitement.

ARTICLE X.

Le Canada et la France s'engagent à n'établir l'une envers l'autre aucune prohibition ni restriction d'importation, d'exportation ou de transit, qui ne soit en même temps applicable aux autres pays.

Toutefois, le Canada et la France se réservent le droit de prononcer, à l'égard de tout produit en provenance ou à destination de l'un ou de l'autre pays, les prohibitions ou les restrictions temporaires d'entrée, de sortie ou de transit qu'ils jugeraient nécessaires d'établir pour des motifs de police sanitaire, pour empêcher la propagation des épizooties ou la destruction des récoltes, ou bien en vue d'événement de guerre.

ARTICLE XI.

Réserve faite des dispositions tarifaires, le Canada et la France se concèdent réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée pour tout ce qui concerne l'importation, l'exportation, la réexportation, le transit, l'entreposage, l'emmagasinage, le transbordement, la consommation, l'accomplissement des formalités de douane et, en général, pour tout ce qui se rapporte à l'exercice du commerce et de l'industrie.

Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas:

1^o Aux faveurs qui sont ou pourront être accordées à d'autres Etats limitrophes pour faciliter le trafic frontière dans un rayon qui ne dépassera pas 15 kilomètres de chaque côté de la frontière;

2^o Aux faveurs spéciales résultant de l'union douanière de la France avec la Principauté de Monaco.

ARTICLE XII.

Les produits de toute nature, originaires du Canada et importés en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine, ne pourront être assujettis à des droits d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi autres ou plus élevés que ceux qui grèvent ou grèveraient les produits similaires d'origine française.

De même, les produits de toute nature, originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, importés au Canada, ne pourront être assujettis à des droits d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi autres ou plus élevés que ceux qui grèvent ou grèveraient les produits similaires d'origine canadienne.

Les produits naturels et fabriqués de l'un des deux pays, importés dans le territoire de l'autre et destinés à l'entreposage ou au transit, ne seront soumis à aucun droit intérieur.

ARTICLE XIII.

Les drawback à l'exportation des produits français ou canadiens ne pourront être supérieurs au montant des droits d'entrée, d'accise, de consommation intérieure ou d'octroi perçus sur ledits produits ou les matières employées à leur fabrication.

ARTICLE XIV.

Les produits passibles de droits et servant de modèles ou d'échantillons, qui seront introduits au Canada ou en France, en Algérie, dans les colonies et possessions françaises et dans les pays de protectorat de l'Indo-Chine par les voyageurs ou représentants de commerce, seront admis moyennant versement des droits, lesquels seront remboursés après réexportation.

Ce régime fonctionnera sous les conditions de la législation respective de chaque pays. Le délai de réexportation des modèles ou des échantillons ne pourra dépasser douze mois.

ARTICLE XV.

Les exportateurs de produits originaires de France, d'Algérie, des colonies et possessions françaises et des pays de protectorat de l'Indo-Chine, et réciproquement, les exportateurs de produits d'origine canadienne, pour l'application des droits d'entrée "ad valorem", pourront produire des certificats de valeur délivrés par les Chambres de commerce ou par toutes autres institutions commerciales analogues. Ces certificats seront pris en considération, pour la perception des droits dont seront passibles les produits importés, par les autorités douanières respectives, sans toutefois leur leurs pouvoirs d'appréciation.

ARTICLE XVI.

S'il est produit par les importateurs de vins français au Canada des certificats d'analyse délivrés par les établissements scientifiques placés sous le contrôle du Ministre de l'Agriculture de France et désignés par lui, ces certificats seront pris en considération pour déterminer le taux alcoolique des vins, par

Bonne et Heureuse Année

TL est à peut près superflu de souhaiter à nos clients "Une Bonne et Heureuse Année." Le fait qu'ils gardent en magasin "Les Gants qui ne Sont Jamais Retournés" est en lui-même une preuve suffisante que la nouvelle année sera pour eux des plus prospères. Mais comme il est d'usage, en ce moment de l'année de se faire des souhaits de bonheur, nous sommes heureux de profiter de la circonstance pour féliciter ceux qui vendent les gants et mitaines J.A.P. Ils savent pertinemment que quand une paire de gants ou de mitaines portant cette marque "J.A.P." est une fois vendue, la vente reste faite et donne entière satisfaction.

**Gants qui ne
Sont Pas Retournés**

De plus, ils savent que la vente d'une paire de gants ou de mitaines J.A.P. leur amène de nouvelles commandes de la part du même client ou de ses amis. De cette façon vous êtes vous-même le facteur de votre prospérité et vous pouvez la régulariser sur la grandeur de votre commande de gants J.A.P. Ceci peut paraître un paradoxe pour ceux qui n'ont jamais essayé ces gants. Il y a pour vous une bonne manière de vous convaincre de la véracité de ce que nous vous disons, c'est d'en faire l'expérience. En ce moment des centaines de magasins, par tout le Canada, sont une preuve visible de ce que nous avançons.

Si votre nom ne se trouve pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous une carte postale et nous l'y mettrons immédiatement.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITEE, DIVISION DU GROS, QUEBEC, P. Q.

Chapeaux "CARTER" et "WILKINSON"

NOUS sommes les seuls agents de l'AMERIQUE pour les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" qui deviennent de plus en plus les favoris du commerce canadien. La qualité uniforme de ces deux marques et la satisfaction continue qu'elles donnent leur ont fait des milliers d'amis d'une rive à l'autre de cet immense pays. Envoyez-nous une carte postale et nous vous enverrons tous les détails qui pourraient vous être utiles.

La Compagnie Paquet, L^{IMITEE}, Division du Gros, Quebec, P.Q.

Fourrures qui ne sont pas Retournées.

LES fourrures de Paquet, sont préparées par la plus grande manufacture du Canada—par des Canadiens—ici même à Québec, le grand centre du commerce des fourrures de tout le pays. La réputation que les fourrures de Paquet se sont faite sur le marché leur vient de leur valeur intrinsèque. La marque "Fourrures qui ne sont pas Retournées" parle hautement en leur faveur. Ecrivez-nous et nous vous enverrons un de nos voyageurs.

La Compagnie Paquet, L^{IMITEE}, Division du Gros, Quebec, P.Q.

VANCOUVER,
WINNIPEG,
TORONTO,

**LA COMPAGNIE
PAQUET
LIMITEE.**

MONTREAL
OTTAWA,
ST. JEAN, N. B

Division du Gros - - Bureau Principal et Manufacture: QUEBEC, P. Q.

les autorités douanières canadiennes sans toutefois lier leurs pouvoirs d'appréciation.

ARTICLE XVII.

Le Canada et la France se concèdent réciproquement le régime de la nation la plus favorisée pour la protection des marques de fabrique et de commerce, des brevets d'invention, des noms commerciaux, des dessins et modèles industriels.

ARTICLE XVIII.

La présente Convention pourra être étendue à la Tunisie par une déclaration échangée à cet effet entre les Hautes Parties contractantes.

ARTICLE XIX.

A partir de la date de la mise en vigueur de la présente Convention, l'arrangement du 6 février 1893 réglant les relations commerciales entre le Canada et la France cessera ses effets.

ARTICLE XX.

La présente Convention, après avoir été approuvée par les Chambres françaises et par le Parlement du Canada, sera ratifiée et les ratifications en seront échangées à Paris, aussitôt qu'elles en sera pourvu.

Elle entrera en vigueur immédiatement après l'accomplissement de cette formalité et demeurera exécutoire pendant une période de dix années, à moins cependant que l'une des parties contractantes ne vienne, au cours de cette période, à notifier à l'autre partie son intention de mettre fin à la Convention, auquel cas la présente convention cessera, ses effets douze mois après la réception par l'autre partie de la notification en question.

Dans le cas où aucune des Parties contractantes n'aurait notifié avant l'expiration du terme ainsi fixé son intention de faire cesser les effets de la présente Convention, celle-ci restera en vigueur jusqu'à l'expiration de douze mois, à partir du jour où l'une ou l'autre des Parties l'aura dénoncée.

En foi de quoi, les soussignés ont dressé la présente Convention et y ont apposé leurs cachets.

Fait à Paris, en double exemplaire, le 19 septembre 1907.

(L.S.) Signé: Francis BERTIE.

(L.S.) Signé: W. S. FIELDING.

(L.S.) Signé: L. P. BRODEUR.

(L.S.) Signé: S. PICHON.

(L.S.) Signé: J. CAILLAUX.

(L.S.) Signé: Gaston DOUMERGUE.

(L.S.) Signé: J. RUAU.

* * *

Annexe 2 à la Convention de Commerce entre le Canada et la France

TABLEAU B.

PRODUITS FRANÇAIS BÉNÉFICIAIRES DU TARIF INTERMÉDIAIRE

526.—Dentelle et broderie blanches et couleur crème, ou coton ou en lin.

536.—Fil de coton ou de lin, n. d., pour travaux au crochet et tricotage.

563.—Étoffes à robes pour femmes et enfants, doublures d'habits, draps italiens, alpacas, draps d'Orléans, cachemire henriettes, serges, étamine à pavillon, tissus pour vêtement de religieuses, bengalines, tissus à côtes ou croisés, et tissus similaires, unis ou façonnés au métier Jacquard, composés en tout ou en partie de laine, de laine peignée, de poil de chameau, d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux similaires, ne pesant pas plus de six onces par verge carrée, importés écrus ou non finis, pour être teints ou finis au Canada, sous le régime des règlements établis par le Ministre des douanes.

567.—Tissus, articles, vêtements et confections, composés totalement ou partiellement de laine, de laine peignée, de poil de chèvre ou d'autres animaux similaires, n. d.; draps, tissus dits doestins, casimirs tweeds, étoffes à habits et à surdessus, et draps feutrés, n. d.

570.—Paillassons de portes ou de voitures, autres qu'en métal, n. d.

571.—Tapis, paillassons et nattes en fibre de coco, en paille, en chanvre ou en jute; doublures de tapis et coussinets d'escaliers.

573a.—Vêtements sacerdotaux de toute sorte.

574.—Tulle-bobin, uni, en pièce.
Ex 575.—Soutaches, n. d.; franges, n. d.; cordons, élastiques, glands et embaucers; mouchoirs de toute sorte; dessus d'oreillers et rideaux confectionnés, garnis ou non garnis; corsets de toute sorte; linge en toile ou en coton, n. d.

580.—Crêpes noirs.
Ex 581.—Velours autres que de soie pure, velvaines, tissus en peluche.

603.—Peaux à fourrures, préparées en tout ou en parties, n. d.

623.—Boîtes d'instruments de musique et coffrets, boîtes ou étuis de fantaisie de toute sorte, serviettes, secrétaires de fantaisie, sacoches, réticules, porte-cartes, bourses, portefeuilles, portefeuilles à hameçons et leurs parties, n. d.

624.—Ornements en rasades, et ornements en albâtre, fluorine, ambre, terre cuite, ou composition; éventails, poupées et jouets de toute sorte; statues et statuettes de tous matériaux.

627.—Gants et mitaines de toute sorte.
628.—Bretelles et parties achevées de bretelles.

630.—Lacets de chaussures, de chemisettes et de corsets, de toutes matières.
633.—Plumes (feathers) dans leur état naturel.

634.—Plumes (feathers) et articles en plumes, n. d., plumes, fruits, grains, feuilles et fleurs artificiels, propres à garnir les chapeaux.

637.—Agrafes de corsets, buscs, ébauches et lames d'acier, et fils métalliques

à corsets sous gaines ou non, coupés de longueur, et garnis ou non aux bouts; roseau, rotin ou corne, sous gaine.

647.—Bijoux de toute matière pour parure, n. d.

648.—Pierres précieuses et leurs imitations, non montées ou serties; et perles et leurs imitations, percées, fendues, enfilées ou non, mais non serties ou montées.

651.—Boutons de toute sorte, recouverts ou non, n. d.; y compris les boutons d'identité, et boutons de manchettes ou faux-cols.

652.—Peignes de parure et de toilette, y compris les peignes pour crinières de chevaux, de toute sorte.

653.—Brosses de toute sorte.

Note 1.—Les articles en italiques sont ceux dont les droits sont identiques au tarif général et au tarif intermédiaire.

Note 2.—L'abréviation n. d. signifie: "non dénommé" ailleurs dans le tarif canadien.

Note 3.—Les numéros indiqués sont les numéros du tarif canadien actuel.

Note 4.—Le terme "Ex" placé devant un numéro du tarif signifie "un extrait" de l'article auquel se réfère ce numéro.

Signé:

Francis BERTIE,
W. S. FIELDING,
L. P. BRODEUR,
S. PICHON,
J. CAILLAUX,
Gaston DOUMERGUE,
J. RUAU.

* * *

Annexe 3 à la Convention de Commerce entre le Canada et la France.

TABLEAU C.

PRODUITS FRANÇAIS BÉNÉFICIAIRES D'UN TARIF SPÉCIAL

Noméros du Tarif canadien. Désignation des Produits. Unités. Droits.

Ex 575.—Broderies, n. d.; dentelles, n. d.; collets ou collerettes en dentelles et tous articles de dentelle; filets en coton, en toile, en soie ou autres matières, n. d. . . . 20%.

Ex 581.—Velours de soie pure et tissus en soie. . . . 20%.

582.—Rubans de toute sorte et de toute matière. . . . 25%.

583.—Articles confectionnés en soie où dont la soie est l'élément constitutif de principale valeur, n. d. . . . 32½%.

Note 1.—Le terme "Ex", placé devant un numéro du tarif, signifie "un extrait" de l'article auquel se réfère ce numéro.

Note 2.—Les numéros indiqués sont les numéros du tarif canadien actuel.

Signé:

Francis BERTIE,
W. S. FIELDING,
L. P. BRODEUR,
S. PICHON,
J. CAILLAUX,
Gaston DOUMERGUE,
J. RUAU.

WE ARE SELLING AGENTS FOR THE CELEBRATED
GRUM'S PRINTS



AU COMMERCE

JANVIER 1908

Nous offrons cordialement nos meilleurs vœux pour

**Une Nouvelle Année
 Heureuse et Prospère.**

Notre nouveau stock, pour nos nombreux départements comprennent:

Cotonnades, Toiles, Soieries, Etoffes à Robes, Bonneterie, Gants, Confections, Mercerie, Articles pour Hommes, Lainages, Tapis et Fourniture de Maisons.

a été choisi avec le plus grand soin. Nous vous invitons à l'examiner et sollicitons vos ordres estimés, croyant qu'il est préférable pour vous de faire vos achats dans nos départements, qui se fournissent sur les principaux marchés du monde.

L'exécution des ordres par la maille est une spécialité pour nous. C'est une méthode prompte et sûre pour recevoir les marchandises que vous ordonnez par la maille.

Représentants dans la Province de Québec
 M. J. O. TREMPÉ, 207 rue St-Jacques, Montréal
 M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, Qué.
 M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

JOHN MACDONALD & Co. LIMITED,

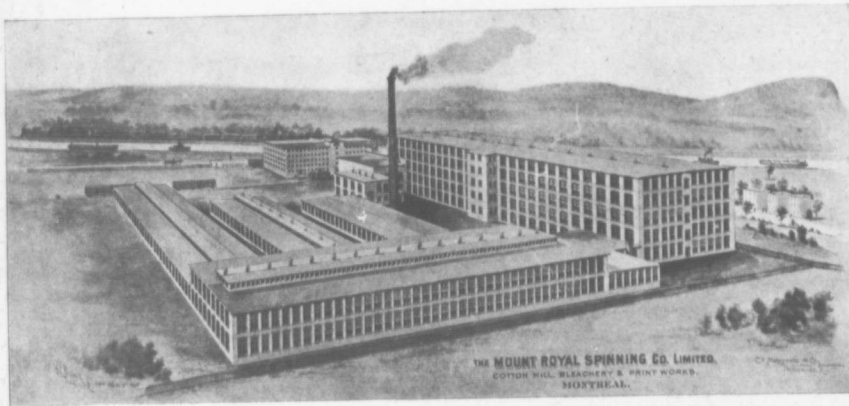
WELLINGTON & FRONT STS. EAST, TORONTO.

Nouvelle filature de coton.

La série de bâtisses en briques construites pour la Mount Royal Spinning Co., à la Côte St-Paul, est près d'être terminée, et les experts disent que ces bâtisses conviennent particulièrement bien aux besoins de la Compagnie. Les entrepreneurs sont: MM. D. G. Loomis & Sons, qui se sont fait une spécialité de constructions industrielles et qui ont fait des progrès particulièrement bons dans ces constructions. Cette filature de coton est une construction du genre le plus approuvé; les plans en ont été faits par MM. C. R. Makepeace & Co., de Providence, R. I., qui ont préparé les plans pour un très grand nombre de manufactures américaines, et l'impression générale est que la nouvelle manufacture de la Côte St-Paul sera, une fois terminée, un des établissements les mieux outillés et les plus modernes du continent. Les architectes sont MM. Finley & Spence, de Montréal, et les représentants de cette maison n'ont rien épargné pour faire de

à l'épreuve du feu; elle est munie d'une pompe à incendie moderne et d'un système d'extincteurs modernes. La vapeur destinée à faire fonctionner la filature sera fournie par deux machines Corliss, de 1,500 chevaux, avec transmission de pouvoir au moyen de cordes faites par MM. C. & C. Cooper de Mount Vernon, Ohio, tandis qu'une batterie de chaudière Babcock et Wilcox fonctionnera dans la salle des chaudières. Il est simplement nécessaire de dire que la machinerie de préparation et de filature est de la fabrication de Platt Bros, pour se rendre compte de son excellence supérieure. On voit donc que, bien que la Mount Royal Spinning Co. n'existe que depuis le commencement de la présente année, son installation est déjà très avancée. Les fonctionnaires de cette Compagnie sont: M. William C. McIntyre, président; W. T. Whitehead, directeur-gérant; James Dolphin, surintendant, et W. S. Barker, secrétaire-trésorier, tandis que les directeurs sont: MM. Chas. W. Trenholme, Alphonse Racine, Jeffrey H.

Bleaching Co., jusqu'à ce que cette Compagnie fut absorbée par la Dominion Textile Co., en 1905; il fut alors nommé assistant gérant de la manufacture de Montréal; il occupa cette position jusqu'en 1907, époque à laquelle il donna sa démission, pour entrer dans la nouvelle compagnie. Le surintendant, M. Jas. Dolphin, est aussi un homme très capable dans sa partie; il est originaire du Lancashire, et a passé presque toute sa vie dans les manufactures de coton du Lancashire, de l'Alabama, du Tennessee, de l'état de New-York et d'Utica, ainsi que dans la province de Québec. Il vint au Canada il y a quelque vingt ans, et fit partie activement de l'administration de la manufacture de Magog de la Hochelaga Cotton Co. M. Dolphin a été nommé surintendant de la Merchants' Cotton Mills en 1907 et est resté là avec M. Whitehead jusqu'à cette année, époque à laquelle il a été choisi comme surintendant de la Mount Royal Cotton Co. La foi des promoteurs du nouvel établissement dans les perspectives qui s'ouvrent



THE MOUNT ROYAL SPINNING CO. LIMITED.
COTTON MILL, BLEACHERY & PRINT WORKS,
MONTREAL.

cet établissement de la Mount Royal Spinning Co. quelque chose d'aussi parfait que possible sous tous les rapports. L'édifice qui contient les bureaux est une structure à deux étages, de 80 x 45 pieds, et immédiatement à côté, se trouve le grand entrepôt de coton, mesurant 200 x 80 pieds, et divisé en deux. Le département de la préparation et de l'épluchage, haut de trois étages, et mesurant 134 x 43 pieds, est adjacent à la manufacture proprement dite qui est une construction de cinq étages, mesurant 312 x 134 pieds. Les balles de coton seront ouvertes et préparées à l'étage inférieur de la bâtisse d'épluchage et le coton sera envoyé par un ventilateur dans la salle d'épluchage située au-dessus. Les deux premiers planchers de la bâtisse principale seront utilisés pour le tissage, le troisième, pour le cardage, le quatrième, pour le département de la filature au moyen de la mule-jenny; le cinquième étage sera consacré au filage continu, au dévidage, à la fabrication des chaînes et au déchi-quetage.

Toute la construction est parfaitement

Burlan, Fred. W. Molson, J. W. Pyke, B. Looke et T. E. Hodgson.

Le nouvel établissement commencera ses opérations à quelque époque en 1908, et on s'attend à ce qu'il emploie un millier de personnes, ce qui signifie beaucoup pour cette partie particulière de la cité; car on peut dire que la valeur de la propriété a augmenté d'une manière considérable depuis que la Mount Royal Spinning Co. a commencé ses constructions à la Côte St-Paul. Les agents d'immobilier disent que les valeurs continueront à augmenter pendant quelque temps encore. L'établissement manufacturera les cotonnades et les fils gris et blancs, pour le commerce, et plus tard une extension sera faite à la manufacture pour les marchandises imprimées.

La gérance de la nouvelle Compagnie a été confiée à des hommes expérimentés et capables, et M. W. T. Whitehead, qui est un canadien, a commencé sa carrière dans la Hudson Cotton Co., en 1881; le comité exécutif de Magog Mills le nomma gérant là en l'année 1889. Plus tard, il organisa et géra la Colonial Printing &

devant lui, est certainement tapuyée par le fait que le Dominion du Canada augmente rapidement ses importations de cotonnades, ce qui indique que les manufactures en existence sont incapables de produire assez de marchandises pour la consommation locale. Le tableau suivant indique le grand développement des importations pour les deux dernières années:

	1906.	1907.
Neuf Mois Neuf Mois		
Marchandises en pièces (non blanchies), v.	2,221,400	13,036,500
Marchandises en pièces (blanchies), verges	10,379,400	16,341,500
Marchandises en pièces (imprimées), verges	15,597,000	17,740,700
Marchandises en pièces (teintes ou manufacturées au moyen de fils teints)	11,674,700	17,244,100
Totaux (toutes sortes de marchandises), verges		
	39,872,500	64,361,800

Les Faux-Cols et Manchettes en Caoutchouc Arlington tiennent la tête; c'est simplement la perfection; ils épargnent temps, argent et ennui et donnent un réel confort à celui qui les porte. Ne manquez pas d'en commander et de compléter votre stock.

Voyez aussi notre assortiment de Beaux Peignes de Toilette, ce sont les plus beaux de leur espèce.



The Arlington Company of Canada
LIMITED

54-64, Avenue Frazer, - Toronto

AGENTS:

DUNCAN BELL
MONTREAL, QUE.

J. A. CHANTLER
TORONTO, ONT.

CHAPEAU "JIPPI JAPPA" et CHAPEAU DE PANAMA

Par un de ces incidents, d'apparence triviale, qui transforment parfois un commerce insignifiant en une industrie considérable, le chapeau "jippi jappa" est devenu un produit profitable de la Jamaïque, produit qui fera probablement concurrence au chapeau de Panama plus coûteux. Jusqu'à présent, le degré d'habileté déployée en France et à l'Equateur, d'où vient le Panama, ne se fait pas beaucoup voir à la Jamaïque ; mais il ne faut pas un grand effort d'imagination pour dire qu'un expert seul peut reconnaître l'article de la Jamaïque de l'article purfait. La preuve en est fournie par les acheteurs de Londres, d'Amérique et d'Australie dont les commandes sont plus considérables que la quantité de marchandises qui peuvent être fournies, à cause des difficultés que l'on éprouve à se procurer les services ininterrompus d'ouvriers habiles, consciencieux. Sans autre effort que la prompt recommandation reçue au sujet d'échantillons, des commandes pour au moins cinq cents douzaines de chapeaux "jippi jappa" ont été reçues par câbiogrammes pendant un mois à Kingston et Montego Bay ; une maison à une manufacture dans cette dernière ville. Le marché était si actif que des indigènes se rendant dans l'intérieur étaient assignés avant d'avoir atteint ces centres d'affaires et on leur achetait avec empressement les chapeaux jugés convenables.

Au point de vue technique, le chapeau de Panama est fait des feuilles d'un arbre ressemblant au palmier, le *Carludovicia Palmata*, tandis que le "jippi jappa" de la Jamaïque est fait au moyen du *Carludovicia Jamaicensis*, qui touche de très près au premier. C'est une distinction très subtile et les manufacturiers de l'île de la Jamaïque trouvent que le chapeau "jippi jappa" se vend aussi rapidement et rapporte autant de profits relativement que les chapeaux de Panama, qui figurent de la manière suivante dans les exportations de l'Equateur : en 1900, £32,748 ; en 1901, £37,956 ; en 1902, £68,010 ; en 1903, £70,107 ; en 1904, £88,670 ; en 1905, £125,512.

L'Equateur retire autant de ses chapeaux que la Jamaïque de ses exportations de rhum. La main-d'oeuvre étant devenue insuffisante à fournir à la demande populaire pour le chapeau de Panama, la France, avec ses ouvriers aux doigts agiles et à l'esprit délié, est entrée en lice. Pour la même raison, la Jamaïque pourra avoir à abandonner une part de son industrie, à moins que les indigènes ne déploient plus d'habileté dans le séchage de la plante et sa préparation pour la manufacture des chapeaux. Il y a là une occasion de déve-

lopper l'esprit d'industrie chez les femmes de la Jamaïque ; mais pour le moment elles manquent d'habileté, et les hommes qu'on emploie ne travaillent pas d'une manière continue. On a vu qu'il était impossible de les faire travailler à la tâche ou aux pièces, car la négligence dans le tressage de la paille n'est pas pardonnable. Outre l'Equateur et la Jamaïque, l'île hollandaise de Curaçao trouve que le palmier "jippi jappa" est un facteur digne d'être cultivé. En 1904, l'île de Curaçao a exporté 16,593 douzaines de ces chapeaux, d'une valeur de £11,648, soit 5s. pièce. Sans aucun doute, ces chapeaux étaient d'une qualité inférieure à celle des chapeaux exportés ordinairement de la Jamaïque. Malgré cela, l'industrie du "jippi jappa" à Curaçao a obtenu l'aide du gouvernement et de la société pour le développement de l'agriculture, fait digne d'éloges, étant donné que, d'après le rapport consulaire, la paille de fine qualité doit être importée et d'habiles tresseurs de paille pour chapeaux ont été engagés et payés par le gouvernement pour suivre des cours, trois fois par semaine, dans lesquels on leur enseigne à faire des chapeaux de fine qualité. Comme stimulant pratique, l'apprenti paie la paille qu'il emploie et reçoit le produit de la vente des chapeaux faite par les soins de la société. "Beaucoup de chapeaux en paille fine", dit le consul américain, se vendent de 3s. 4d. à 8s. 4d. pièce, et ont déjà été achetés par des exportateurs et expédiés sur les marchés d'Amérique et d'Europe. Il y a tout lieu de croire qu'on trouvera un débouché pour ces chapeaux, parce qu'ils sont très bien faits et peuvent rivaliser pour le prix avec les chapeaux de Panama. La demande pour les chapeaux en paille ordinaire de Curaçao a augmenté considérablement, les qualités exportées étant meilleures qu'autrefois.

Ainsi un patronage de sens commun porte ses fruits. La Jamaïque, grâce à l'entreprise privée, accomplit tout autant et même plus, le prix de ses chapeaux variant de 5s. à 24s. En outre, le palmier "jippi jappa" croît librement dans un sol frais et bien arrosé ; il n'exige aucun soin spécial, ses rejetons sont abondants et se reproduisent après un certain nombre d'années ; tout ce qui est nécessaire, c'est de débarrasser le sol des mauvaises herbes. Les surgoons sont plantés à quatre ou cinq pieds les uns des autres. Après une croissance de dix-huit à vingt-quatre mois, la feuille peut être employée. Avant ce laps de temps, la fibre est considérée comme trop jeune pour être durable. La jeune branche est coupée avec environ trois pouces de tige juste avant qu'elle ne s'épanouisse en une jolie feuille en forme d'éventail, ressemblant à du chaume de palmier ; il

faut qu'il n'y ait pas moins de vingt-quatre pouces de feuille, plus la tige. Comme une plante fournit plusieurs coupes par an, et reproduit pendant de nombreuses années, et donne naissance à d'autres pousses, il n'y a aucune inquiétude à avoir sur la quantité de feuilles fournies.

Après avoir enlevé environ quatre des enveloppes extérieures de chaque côté du rameau et, en général, à peu près le même nombre à partir du centre, car ces enveloppes qui ne donnent pas une bonne paille sont jugées impropres à l'usage, on sépare les bords des feuilles avec un instrument plat ou grosse aiguille. La substance dure ayant été séparée est coupée et constitue un déchet. Les pailles sont alors mises dans un récipient contenant de l'eau bouillante au dessus d'un feu ; on a soin de ne pas les y jeter pile-mêle ; on tient la tige entre le pouce et l'index. On fait tourner le tout autour de la main, et dans cet état, on plonge la paille dans l'eau : c'est la méthode convenable à employer pour que la paille soit complètement couverte par l'eau bouillante où on la laisse de dix à quinze minutes. La paille retirée de l'eau et bien secouée est suspendue quelque temps pour égoutter, après quoi les feuilles sont séparées et suspendues pendant vingt-quatre heures environ à une corde tendue en plein air de manière à sécher et à se tordre en torons. Ensuite ces torons sont exposés au soleil pour blanchir ; avec un beau temps, un jour suffit. La paille ne peut pas sécher par les temps pluvieux ou humides, car elle se tord quand elle commence à sécher. Une brise douce est préférable à ce dernier procédé, car si la paille se tord trop vite, comme cela a lieu par un vent fort, la plus grande partie devient inutilisable pour la confection du chapeau "jippi jappa."

Il faut savoir que, lorsque la paille a été convenablement séchée, des sélections doivent être faites pour la qualité particulière de chapeau demandé, afin qu'un chapeau bien fait ne contienne pas deux qualités de paille. Pendant l'opération du tressage, la paille est maintenue humide pour la rendre plus souple, ce qui explique la légende qui a cours voulant que le chapeau de Panama soit tressé sous l'eau. Quand ils sont finis, les chapeaux sont placés sur une planche lisse et manipulés avec un frotoir en verre lisse. On les plonge alors dans de l'eau froide et propre, puis on les met encore mouillés sur des blocs pour leur donner leur forme ; ensuite on les fait sécher au soleil. Les chapeaux sont maintenant prêts pour l'exportation ou, si on doit en faire un usage immédiat, ils sont prêts à recevoir un ruban et une doublure. Il faut environ deux jours pour faire un chapeau ordinaire. Pour

Stores (Blinds) pour Chassis et Toiles pour Stores

Poles de Rideaux, Garnitures.

La Question des Stores pour Chassis

Examinez avec soin les mérites de ces marques et nous laisserons la question des ordres à votre propre jugement.

Stores "Deminion" (Couleurs à l'eau) à prix populaires, forts articles de vente, ne se tordent pas, ne s'étirent pas, ne se déchirent pas.

Stores et Toiles "Regal" (Couleurs à l'Huile, Faits à la Machine), ne se plissent pas et ne se tordent pas.

Stores "Peerless" (Faits à la main), plaisent sous les épreuves les plus sévères.

Toile Opaque "Peerless" (Fait à la main), garantie sous tous les rapports,

Catalogue et Livres de Couleurs indiquant les couleurs et les qualités, fournis sur demande.

Département des Ordres Spéciaux.

Ce Département est parfaitement organisé pour satisfaire les désirs des clients à très bref délai. On s'y occupe promptement des ordres pour stores de grandeur et de couleur spéciales.

Daly & Morin Montreal

REPRESENTANTS;

PROVINCES MARITIMES :

A. T. GRANT,
Truro,
N. E.

MANITOBA JUSQU'À LA CÔTE :

G. D. McKAY,
Winnipeg,
Man.

ONTARIO :

F. G. SOPER,
29 Rue Melinda,
Toronto.

QUEBEC :

J. E. PASSE,
J. N. MILLETTE,
J. RAYMOND.

un chapeau de qualité plus fine, il faut cinq ou six jours.—(Clothier and Haberdasher).

L'INDUSTRIE DU JUTE

La fibre de jute produite industriellement provient de deux variétés principales: la "corchorus capsularis", cultivée notamment dans le Bengale septentrional, central et occidental et dans l'Assam; la "corchorus olitorius", surtout cultivée dans les régions voisines de Calcutta.

On cultive aussi du jute dans la présidence de Madras, dont les produits sont expédiés plus particulièrement en Grande-Bretagne et en Allemagne, mais c'est la variété "hibiscus cannabinus". Au Népal, la culture du jute progresse également.

Les prix élevés de ce produit en ont favorisé la culture qui, au cours de ces dernières années, a sensiblement augmenté dans les centres agricoles du Bengale. L'agriculteur bengalais se détermine d'après les prix des produits pour cultiver soit du riz, soit du jute; suivant les variations des cours, il abandonne une de ces plantes pour retourner à l'autre. Dans certains centres, cependant, on alterne plus ou moins régulièrement les deux cultures.

Il y a un peu plus de vingt ans, on annonçait qu'aux Etats-Unis et au Brésil il était possible de cultiver d'importantes quantités de jute. Bien que cette plante vienne assez bien dans ces pays et quelques autres, l'Inde est néanmoins restée victorieuse sur le domaine de la production de ce textile, en raison de la modération des frais de revient dans ces centres asiatiques.

Il y a lieu d'admettre que si les prix du jute indien continuent à s'élever, les intéressés ne manqueraient pas de chercher la possibilité de remplacer le jute par d'autres matières. C'est ainsi qu'en 1898-1899 on a pu constater au Brésil un mouvement en faveur de l'emballage du café dans des sacs de coton. Les résultats, toutefois, n'ont pas répondu aux prévisions. Quant aux autres moyens essayés, ils n'ont pas encore donné de résultats concluants.

C'est vers 1850 qu'ont commencé les exportations de jute à destination des pays d'outre-mer. Les prix, qui pendant les premières décades n'avaient pas accusé de hausse très sensible, ont considérablement augmenté au cours des dernières années, comme il ressort du tableau ci-dessous donnant les prix de la tonne de jute de qualité moyenne:

Période et années.	Plus haut prix	Plus bas prix
1858-59 à 1857-58	332	169
1907	491	409
1906	705	485
1907	674	567

Bien que la spéculation joue un certain rôle dans cette grande variation des prix, il faut attribuer les cours si élevés des dernières années au fait que l'offre en jute brut est insuffisante pour couvrir la demande.

Les principaux clients de l'Inde en jute brut sont, par ordre décroissant, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, l'Autriche-Hongrie, l'Italie et l'Espagne.

Jadis, les envois en Grande-Bretagne comprenaient de grandes quantités réexpédiées ensuite dans d'autres pays, qui font aujourd'hui eux-mêmes et directement une plus grande partie de leur importation de jute. C'est en particulier le cas de l'Allemagne, qui a créé chez elle une importante industrie de ce textile.

Les toiles de jute remontent dans l'Inde à des époques assez anciennes où elles constituaient les vêtements des classes pauvres; les tissus de coton, envoyés de l'Occident à des prix très modérés, en ont engendré fait abandonner l'usage et c'est uniquement en vue de la confection des sacs d'emballage que l'Inde a continué à faire de la toile de jute. Vers 1840 l'Inde exportait déjà de grandes quantités de cet article, mais depuis environ 1850, on a peu à peu substitué le travail mécanique au travail manuel. Actuellement il existe dans la grande colonie britannique 29 fabriques tissant le jute, qui emploient 144,879 personnes et possèdent 453,168 broches et 21,986 métiers.

Durant de longues années, les filatures et les tissages de jute ont réalisés de gros bénéfices, mais la hausse du prix du jute brut a fini par changer leur situation et cela d'autant plus que le charbon revient très cher dans ces pays. La France qui comote une quinzaime d'établissements travaillant le jute, importe exclusivement du jute brut, tandis que les autres pays employant ce textile comme emballage importent des Indes une certaine quantité de toiles et de sacs en jute.

En Angleterre, les principaux centres de la fabrication de ce textile sont Londres et Dundee; la dernière de ces villes compte à elle seule 107 fabriques, avec 278,141 broches et 13,704 métiers. Il y a en Allemagne 31 filatures de jute, en Autriche-Hongrie, 22, aux Etats-Unis, 20, en Italie, 13, en Russie, 10, en Espagne, 8, en Belgique 2 et en Hollande, 2.

Quant à la récolte de cette année dans l'Inde, elle est particulièrement abondante. Dans la province du Bengale oriental et d'Assam, qui, pendant les cinq dernières années, a produit près de 84 p. c. du jute récolté dans les Indes britanniques, 3,127,930 acres ont été ensemencés cette année, contre 2,666,081 acres en 1906-06. Pour le Bengale, ces chiffres sont, cette année de 932,876 acres, contre 858,6574 l'an passé, soit pour chaque province, un

augmentation de superficies ensemencées de 9.8 p. c. et 9.5 p. c. respectivement.

Les prix extraordinaires auxquels s'est vendue, en 1906-1907, la matière première n'ont pas été la seule cause ayant contribué à l'augmentation des superficies ensemencées. Cet accroissement aurait été de beaucoup plus fort si la récolte du riz de l'hiver 1905-1906 n'avait pas manqué en partie. Les conditions climatiques ayant prévalu en 1907, lors de l'ensemencement du jute, ont été très favorables à l'extension de la culture de végétal; les pluies, en effet, sont arrivées juste à point. Un seul district a eu à se plaindre à ce moment du manque de pluies, un seul autre de leur trop grande abondance. Partout les semis ont pu être complétés avant la fin de juin. Chaque année, les insectes (criquets et chenilles) ravagent plus ou moins les récoltes, mais, en général, ainsi que cela a eu lieu en 1907, ils disparaissent avec la venue de la mousson.

En juillet dernier, le marché de Dacca détenait encore une assez forte quantité de jute dû à la récolte de 1906 et tout porte à croire que, spéculant à la hausse, on ne s'en soit pas encore tout à fait désalai.

La récolte de 1907 aurait donné les rendements suivants: pour les provinces du Bengale, 17,369,500 quintaux contre 16,538,749 quintaux l'an passé; l'Etat du Cooch Behar, 148,400 quintaux, contre 143,148 quintaux en 1906. A ces quantités, il faut ajouter les parts, non encore connues lors de la publication du rapport, de l'Inde septentrionale, de Madras et du Népal, qui ont été, en 1906, de 19,062, 1,915 et 90,632 quintaux respectivement.

Malgré tout, on ne saurait affirmer que ces chiffres fassent prévoir la baisse, étant donnée la nature, toujours très spéculative, du marché du jute.—(Le Marché Français).

LA FORMULE DE PAQUIN

La mort de Paquin, le couturier parisien, rappelle sa formule: "Les principaux facteurs de la beauté féminine sont l'unité et la variété. La beauté exige la co-existence de ces deux attributs, le premier pour la satisfaction des sens et le second pour la satisfaction de l'esprit. Il y a une chose que nous, couturiers, nous recherchons plus que toute autre dans un corps de femme parfait, et c'est la ligne."

Le véritable nom de Paquin était Isidore Jacob. Sa nationalité fut la cause, d'une débat orageux à la chambre des députés, quand la croix de la légion d'honneur lui fut décernée au moment où la question anti-sémite était à son point culminant.

A ATTEINT LA LIMITE EXTREME DE

COLLEGE LA

STREET

SOUS-VETEMENTS

Les sous-vêtements de la série "STYLISH" ont été spécialement conçus à l'échelle internationale pour répondre aux besoins de tous les continents. Ils sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids.

La série "STYLISH" est le résultat de nos recherches et de nos expériences en matière de sous-vêtements. Elle est conçue pour être portée dans les climats les plus chauds et les plus froids.

Les sous-vêtements "STYLISH" sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids. Ils sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids.

Les sous-vêtements "STYLISH" sont le résultat de nos recherches et de nos expériences en matière de sous-vêtements. Ils sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids.

Les sous-vêtements "STYLISH" sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids. Ils sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids.

Les sous-vêtements "STYLISH" sont conçus pour être portés dans les climats les plus chauds et les plus froids.

HAMILTON, CANADA



“Une Excursion a travers notre Magasin”

Une belle entrée, n'est-ce pas? Dès que vous êtes entré, vous trouvez dans le Département des Indiennes et des Doublures, qui est sous la direction de M. G. S. Cleghorn. Il semblerait qu'il y a un grand espace perdu dans ces ailes de huit pieds, mais regardez seulement la dimension des tables et pensez à la quantité de marchandises que contient cette longueur de rayons, le long des murs! Le fait est que nous avons un stock plus considérable que jamais auparavant.

Maintenant, nous passons par cette grande porte (haute de 10 pieds et large de 15 pieds) et nous entrons dans le Département des Cotonnades courantes qui est aussi sous la direction de M. Cleghorn. Là sont tenues les cotonnades grises et blanches, les cotonnades pour draps, les ginghams, etc., et comme vous pouvez le voir, nous avons un stock propre, frais.

Les bureaux privés et généraux sont aussi sur ce plancher—du côté du bâtiment donnant sur la rue des Récollets—et nous ne pensons pas que vous pourriez trouver ailleurs des bureaux plus brillants ou plus agréables pour y travailler—en fait, on nous a souvent dit que ce sont les meilleurs de la cité.

Nous prendrons l'ascenseur ici pour nous rendre au cinquième étage, et nous descendrons à pied. Vous remarquerez que la cage de l'ascenseur est parfaitement à l'épreuve du feu—portes garnies de feuilles de tôle, fenêtres en verre armé et toutes sortes de choses du même genre. L'ascenseur fait de 400 à 500



voyages chaque jour—cela vous donnera une idée du nombre d'acheteurs qui nous visitent.



Nous quittons l'ascenseur au cinquième étage, en face de la Salle des Echantillons—vous savez que nous tenons une collection complète d'échantillons exposée tout le temps. C'est une commodité pour l'acheteur qui est pressé—il peut en finir très rapidement.

Le Magasin des Caisses aussi se trouve dans la Section Sud et nous tenons d'habitude environ un millier de caisses de diverses grandeurs. Non, nous n'en avons réellement pas trop, car nous en employons de 40 à 65 chaque jour.



De l'autre côté, dans la Section Nord, vous trouverez les Tapis et les Fournitures de maisons, sous la direction de M. H. B. Tait. C'est un stock très considérable, n'est-ce pas? Des lots de ces modèles de tapis nous sont consignés exclusivement pour le Canada—vous ne pouvez pas les obtenir de toute autre maison. Il est difficile de se rendre compte qu'il y a seulement cinq ans, ce Département occupait un espace d'environ 18 x 20 pieds et n'était pas encombré pour cela!



Maintenant, nous descendrons par l'escalier au quatrième étage qui est pris à la fois, dans les Sections Nord et Sud, par notre Département des Articles pour Hommes. Dans la Section Sud, nous tenons notre stock de "Réserve" de sous-vêtements et ainsi de suite, et, dans la Section Nord, nous tenons ce qui est connu sous le nom de Stock d'Expédition—les articles dont on a besoin chaque jour.



Remarquez l'immense variété de chemises — à partir de la chemise blanche habillée jusqu'à la chemise de flanelle de l'homme de chantier. Vous savez que nous nous intitulos "La maison de réassortiment de Montréal" et vous voyez que ce n'est pas un vain titre.



Maintenant, prenons encore l'escalier pour descendre au Département des Articles de Fantaisie. Toutes les Dentelles, les Articles de Cou pour Dames et Enfants et les Accessoires de Robes de toute espèce sont tenus au troisième étage. Pour les Broderies en particulier, nous en avons un stock immense et comme nous tenons ces marchandises en quantités tellement fortes, nous pouvons les vendre à meilleur marché que les autres marchands de gros. M. W. P. Slessor s'occupe de nos intérêts dans ce Département.



Au troisième étage, dans la Section Nord, vous trouverez les Départements des Bas pour Dames et des Articles de Tablettes. Nous avons mis en stock une grande quantité de bas de couleur tan, cette saison, et nous nous attendons à une demande active pour cette nuance et, comme il y aura probablement disette de gants de soie longs, nous avons acheté aussi une bonne quantité de ces articles. Vous vous rappelez combien il a été difficile d'en obtenir l'été dernier. Cette longue rangée de casiers sur le côté est pleine de bas pour Dames et Enfants—les Bas, vous le savez, sont une de nos Spécialités. M. R. Booth a charge de ce Département, ainsi que des Articles pour Hommes.



Nous prendrons de nouveau l'escalier et descendrons aux Départements des Etoffes à Robes et des Soieries, situés au deuxième

étage, dans la Section Sud. Remarquez l'étagage de ces étoffes à robes sur ces petites tables mobiles—c'est tout-à-fait une nouveauté, n'est-ce pas?



Cette année, nous avons acheté plus d'étoffes à robes et de soieries de fantaisie que jamais auparavant, et si vous êtes sur le marché pour des tissus de cette nature, nous pouvons vous montrer quelques occasions. M. Albright, notre acheteur européen, est également le gérant de ces Départements.

Le deuxième étage, dans la Section Nord, est la demeure des confections "Invader". Tout l'ameublement, les rayons, etc., vous le remarquerez, sont finis en blanc—cela aide beaucoup à l'éclairage.



Là-bas, dans la grande vitrine, près de la porte, sont tenus des échantillons de toutes les jupes que nous avons—ce n'est pas un petit nombre. Nous éclairerons la vitrine de manière à ce que vous la voyiez mieux. Le verre blanc à la partie supérieure des grandes portes en verre produit un joli effet, n'est-ce pas?

M. Bert. Strachan a charge de nos Départements des Confections et des Fourrures.



Comme nous avons déjà vu le premier étage, nous descendrons directement au sous-sol. C'est là que les caisses sont reçues, ouvertes et distribuées dans tout le magasin.

La salle du pouvoir moteur pour les deux ascenseurs à marchandises et à passagers se trouve là également.



A la partie antérieure du sous-sol du Sud se trouvent les Salles d'Expéditions et de Factures—c'est absolument la place la plus affairée de la maison, mais comme nos vingt-trois voyageurs sont en route, s'occupant des affaires de la Compagnie, il y a une bonne raison à cette activité. Nous faisons toutes nos factures à la machine à écrire, feuille de vente et facture ensemble—cela économise du temps à nous et à nos clients.



Là-bas, dans la Section Nord, vous trouverez la Salle d'Expédition pour la ville, où toutes les marchandises pour les clients de la ville sont empaquetées, facturées et expédiées. Vous savez que nous nous faisons un devoir de faire de promptes livraisons et, dans le cas d'ordres reçus par lettre spécialement, nous insistons pour que les marchandises soient expédiées le jour de la réception de l'ordre.



Derrière la Salle d'Expédition pour la ville vous trouvez le stock des couvertures, des tissus et fils de coton et des marchandises de cette nature et là aussi est la voûte où la papeterie est tenue. Là-bas, dans le coin à main droite vous trouvez le magasin au charbon et les grosses fournaies pour le chauffage de la bâtisse.

Maintenant, nous remontons l'escalier jusqu'au premier étage, et de là à la porte de sortie. Au revoir.



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



Le chapeau "Merry Widow" en dentelle noire avec garniture formée d'une aigrette et d'une grosse rose rouge.



MODELE EN DENTELLE
DE LA MAISON
LORD & TAYLOR,
NEW-YORK.



CHAPEAU
"PALM BEACH",
MODELE DE
HARRY SAMUELS
& BROS.,
NEW-YORK.



Chapeau en soie grise avec ruche de malines et deux gros oiseaux couleur taupe.

Tout Homme Vendant des Marchandises Sèches

a droit à être protégé contre les marchandises offertes sous un faux nom.
Nous savons et nous pouvons vous prouver que les

Sous-Vêtements 'CEETEE' Sont Réellement Irrétrécissables

Toute leur faculté à rétrécir leur est enlevée avant qu'ils quittent notre manufacture. Il en résulte que vous pouvez garantir à chaque client à qui vous vendez un vêtement "CEETEE" qu'il est irrétrécissable. Pas de danger qu'il le rapporte. Il vous croira parce que le vêtement sera une preuve indiscutable de votre véracité. Nous remplaçons tout vêtement "CEETEE" qui n'est pas ce que nous prétendons qu'il est. CEETEE est fait en Gaze INDIENNE (pesanteurs moyenne et forte), en Soie et Laine, en Worsted, en Laine d'Agneau et en Mérinos—chaque vêtement fait pour bien s'ajuster—et pour rester ajusté.

Les Sous-Vêtements qui plaisent le plus

aux Femmes, aux Enfants et aux Bébés sont, sans le moindre doute, les

Sous-Vêtements à Côtes Élastiques,

S'AJUSTANT PARFAITEMENT.

Cela n'est pas étonnant! Doux et Souples, s'ajustant étroitement au corps, mais sans le serrer, ne laissant pas d'"endroits formant poche," avec une surface aussi douce que de l'édredon et ornés délicatement de dessins à la mode, les Sous-Vêtements à Côtes Élastiques, s'ajustant parfaitement, sont sans égaux pour le confort véritable.

Ecrivez Maintenant au sujet des Profits!

The C. Turnbull Co'y

of Galt, Limited

GALT . . . CANADA.



TOQUE EN FOURRURE.
ORNEE DE ROSES.
MODELE DE
HARRY SAMUELS
& BROS.,
NEW-YORK.



GRAND CHAPEAU EN DEN-
TELLE, NOIR et BLANC.
MODELE DE
HARRY SAMUELS
& BROS.,
NEW-YORK.



Pour
Garçons

Nazareth Waist

Pour
Jeunes Filles

Vingt-cinq marchands de gros Canadiens tiennent des lignes complètes de **BLOUSES NAZARETH**. Cela n'est toutefois pas surprenant quand on considère que la **BLOUSE NAZARETH** est sur le marché depuis vings-et-un ans.

Il faut de la marchandise joliment bonne pour exister aussi longtemps que cela et rester en tête. Quand vingt-cinq marchands de gros conviennent d'une même chose, elle vaut la peine qu'on l'examine.

HALIFAX, N. E.

W. & C. Silver
Smith Brothers

KINGSTON, Ont.

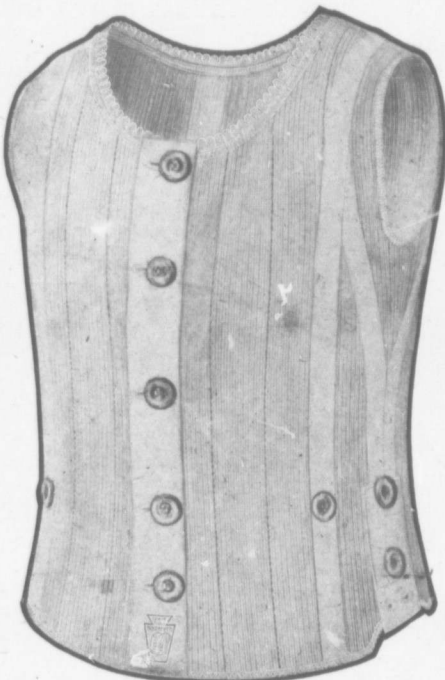
Macnee & Minnes

LONDON, Ont.

R. C. Struthers & Co.
Robinson, Little & Co.

MONTREAL

W. R. Brock Co. (Ltd.)
Greenshields, (Ltd.)
Hodgson, Sumner & Co. (Ltd.)
Brophy-Gains, (Ltd.)
F. Racine & Co.



ST. JOHN, N. B.

The Yassie Co (Ltd.)
The London House Wholesale
Manchester, Robertson & Allison
Soovll Bros. (Ltd.)

TORONTO

John Macdonald & Co.
Beatty, Kerr & Verner
Burton, Spence & Co. (Ltd.)
W. R. Brock Co. (Ltd.)
Cordon, Mackay & Co.
Denton, Mitchell & Duncan

VANCOUVER, C. A.

The Gault, Bro. Co.

WINNIPEG, Man.

R. J. Whittia & Co.
Creenghields Western, (Ltd.)

CALCARY, Alta.

W. R. Brock, Co. (Ltd.)

Où en est votre approvisionnement pour le printemps? Si vous n'avez pas encore placé votre ordre, vous courez des risques. Nous fabriquons 1,000 douzaines de **BLOUSES NAZARETH** par jour; malgré cela, nous ne pouvons garantir de promptes livraisons aux retardataires.

Le moyen le plus sûr est de donner de bonne heure vos ordres à votre marchand de gros et les dates de livraison. Nous ferons notre part.

Une quelconque des maisons de gros, ci-dessus vous approvisionnera.



Manufacture
à
Nazareth,
Pa. U.S.A.

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

Représentants Canadiens

Nazareth Waist Co.

350 Broadway, New-York.

La Fabrication du Linoléum et du Prêlart

(Traduit du "Scientific American")

En l'année 1804, d'après ce que raconte l'histoire, vivait en Angleterre, un peintre nommé John Buckley, dont le travail consistait à peindre des dessins, ou plutôt un dessin, sur des parquets en bois (ses efforts artistiques se limitaient en effet à la peinture de grands losanges noirs et blancs). Mais, un sérieux obstacle s'opposait à son succès, c'était que la peinture prenait trop longtemps à sécher, ce qui était un inconvénient considérable et parfois, causait des pertes d'affaires à ses patrons. Dans les efforts qu'il fit pour trouver un remède à cet inconvénient, Buckley imagina le plan de peindre le dessin sur du canevas et de le laisser sécher avant de le poser sur le parquet. Il mit son idée en pratique et, bien que naturellement, le résultat fut grossier relativement au prêlart d'aujourd'hui, l'idée prit, et l'industrie du prêlart en naquit.

La facilité avec laquelle la peinture sur canevas pouvait être accomplie, suggéra une variété plus grande de dessins, et, pendant quelque temps, des patrons découpés furent employés et produisirent un très bon effet. Puis, les dessins furent découpés sur des blocs, à peu près comme aujourd'hui, et imprimés sur le canevas.

C'est à Philadelphie que le premier prêlart fut fait en Amérique, en l'année 1807, par un nommé John Dorsey, mais le premier manufacturier de quelque importance fut Isaac Macauley, qui reprit la petite boutique de Dorsey et y fit des affaires considérables. Ce n'est que par la plus grande habileté financière et par une haute compréhension des affaires que Macauley réussit pendant plusieurs années à éviter un désastre financier, tellement le prix de la manufacture était élevé et si faible était la demande; mais enfin, en 1837, sa longue lutte fut terminée, et Thomas Potter, de Philadelphie, acheta l'établissement qui était alors situé rue Spring Garden et connu sous le nom de Bush Hill Oilcloth Factory. Cette date marque l'établissement de ce qui est maintenant la manufacture la plus ancienne et la plus vaste, pour la fabrication du prêlart et du linoléum en Amérique, établissement qui occupe une surface d'un peu plus de dix acres et qui comprend plus de 50 bâtieses. A cette époque, le canevas employé pour le prêlart (le linoléum étant encore inconnu) était tissé au moyen de lin cultivé en Pennsyl-

vanie, et était encolé (procédé qui consistait à remplir les interstices du canevas avec une substance ressemblant à une pâte, avant de l'enduire d'autres couches de peinture); ce canevas recevait une première couche et était imprimé à la main, puis on le suspendait pour le faire sécher naturellement. Cette méthode lente rendait le prêlart très coûteux, car les manufacturiers dépendaient entièrement des conditions de l'atmosphère pour les résultats à obtenir. Le canevas ou burlap était en feuilles de 60 pieds sur 21 pieds, et il fallait un an et même plus pour faire un morceau de prêlart prêt à mettre sur le marché. On se rendra compte par là qu'il n'y avait que les gens très aisés qui pouvaient se payer un tel luxe.

Cette méthode de fabrication du prêlart à la main continua à être en vogue jusqu'en 1865, époque où de nouvelles méthodes furent introduites pour l'encollage et le revêtement de peinture des marchandises; en même temps, on employait beaucoup la chaleur artificielle pour le séchage, perfectionnements qui eurent pour résultat de mettre les marchandises à la portée du public en général. Vint ensuite l'invention du linoléum en Angleterre, en 1868. D'autres perfectionnements de cette industrie sont l'invention de la machine à imprimer le prêlart et le linoléum, et d'une machine pour faire le linoléum incrusté. Nous décrirons ces machines tout-à-l'heure.

Pour ceux qui ne savent pas bien la différence qui existe entre le linoléum et le prêlart, nous dirons que, tandis que le dernier est fait de burlap recouvert de nombreuses couches de peinture, le linoléum consiste principalement en huile de lin bouillie, pour l'amener à la consistance de caoutchouc, et mélangée avec des gommés et du liège en poudre; cette composition est roulée en une couche épaisse, sur un fond de burlap.

Fabrication du linoléum

Avant d'aller plus loin, il est nécessaire de dire que le linoléum se fait en trois qualités: linoléum incrusté à carreaux en ligne droite; linoléum incrusté, granulé, et linoléum incrusté et uni. Nous décrirons d'abord le procédé de manufacture du linoléum incrusté de la plus haute qualité. On fait bouillir l'huile de

lin dans de grands vases montés sur des trucs que l'on fait passer sur des foyers ouverts en brique; là, on fait bouillir l'huile pendant plusieurs heures, ou jusqu'à ce qu'elle atteigne la consistance voulue. On prend grand soin d'empêcher l'huile de déborder, car un tel accident aurait pour résultat un incendie. De temps en temps, on agite l'huile, on emploie un jet d'eau pour empêcher le foule de bouillir de monter trop haut. Toutes les précautions sont prises pour circonscrire le feu à un seul vase, et le liquide déborde et pour transporter le vase dans un endroit à l'épreuve du feu, où le liquide peut brûler sans causer de dommages aux bâtieses environnantes.

Après que l'huile a été parfaitement bouillie ou oxydée, le procédé suivant consiste à l'étendre sur de la toile. Chaque bâtiesse est remplie de pièces de toile grossière suspendues parallèlement, à quatre pouces environ les unes des autres, au sommet de la bâtiesse. On verse l'huile sur ces pièces de toile d'un chariot monté de manière à parcourir une voie ferrée, et ainsi, une couche gommeuse est déposée sur le canevas. La température de la salle est maintenue environ à 165° F., de manière à empêcher l'huile de prendre trop rapidement une consistance gommeuse, et pour assurer une distribution régulière sur les diverses pièces de canevas. Les pièces de canevas sont ainsi enduites d'huile deux fois par jour, jusqu'à ce qu'on obtienne une couche de l'épaisseur voulue. Au bout de quatre ou cinq semaines, les pièces de toile ainsi enduites sont prêtes à être coupées.

On les fait ensuite passer dans une machine broyeurse. Cette machine se compose de deux cylindres en acier uni, entre lesquels les feuilles de linoléum sont broyées en lanières de la couleur du beurre. L'huile ainsi déchlorétée en lanières est mélangée dans une chaudière, avec de la résine et des gommés, et on en fait de gros blocs ayant la consistance du caoutchouc mou. On fait passer ces blocs dans une machine connue sous le nom de "mélangeur allemand". Celle-ci écrase l'huile et le mélange parfaitement avec du liège en poudre et de la pulpe de bois, et elle ajoute en même temps le pigment, pour donner la coloration nécessaire. La composition passe alors dans une calandre qui en fait des feuilles larges d'environ 18 pouces, et épaisses

Fils de Soie en Bobine de Belding

Le Modèle Type du Monde

Toutes les autres fabrications jugées d'après lui. Le point culminant de la haute qualité du matériel, de l'habileté humaine et de la machinerie moderne. Par conséquent, la seule Soie à Coudre à l'emploi de laquelle les couturières et les ménagères peuvent se fier, de l'Atlantique au Pacifique.

Fils de Soie

Fils de Soie pour Machines.

Cordonnets de Tailleurs pour Boutonniers.

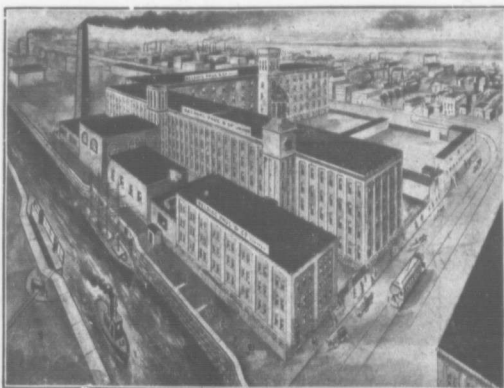
Fils à Coutures pour Tailleurs.

Fils de soie en Bobine, 100 verges et 50 verges.

Fils de Soie à Broder Lavables.

Fils de Soie à Crochet et à Tricoter, etc.

Fabrications Spéciales sur Commande.



MANUFACTURE DE MONTREAL

RUBANS DE BELDING

L'assortiment pour le Printemps comprend une variété complète de Taffetas, Failletines, Taffetas Satin, Gros Grains, Doubles Satins, Rubans Baby, etc., en Noir et Couleurs.

Rubans Lavables, pour Vêtements de Dessous.

Notre Assortiment de Rubans de Fantaisie est complet, avec tous les dessins les plus nouveaux et les dernières Nouveautés.

Rubans en Velours Noir, dans toutes les largeurs.

Nouveautés Imprimées pour le Commerce de Pâques et des Fêtes.

Nos voyageurs vous visiteront bientôt. Correspondance cordialement sollicitée. Echantillons et Prix sur demande. Nos valeurs sont les meilleures qui aient jamais été offertes au Commerce.

BELDING, PAUL & CO., Limited

MANUFACTURIERS DE SOIE

232 RUE MCGILL,

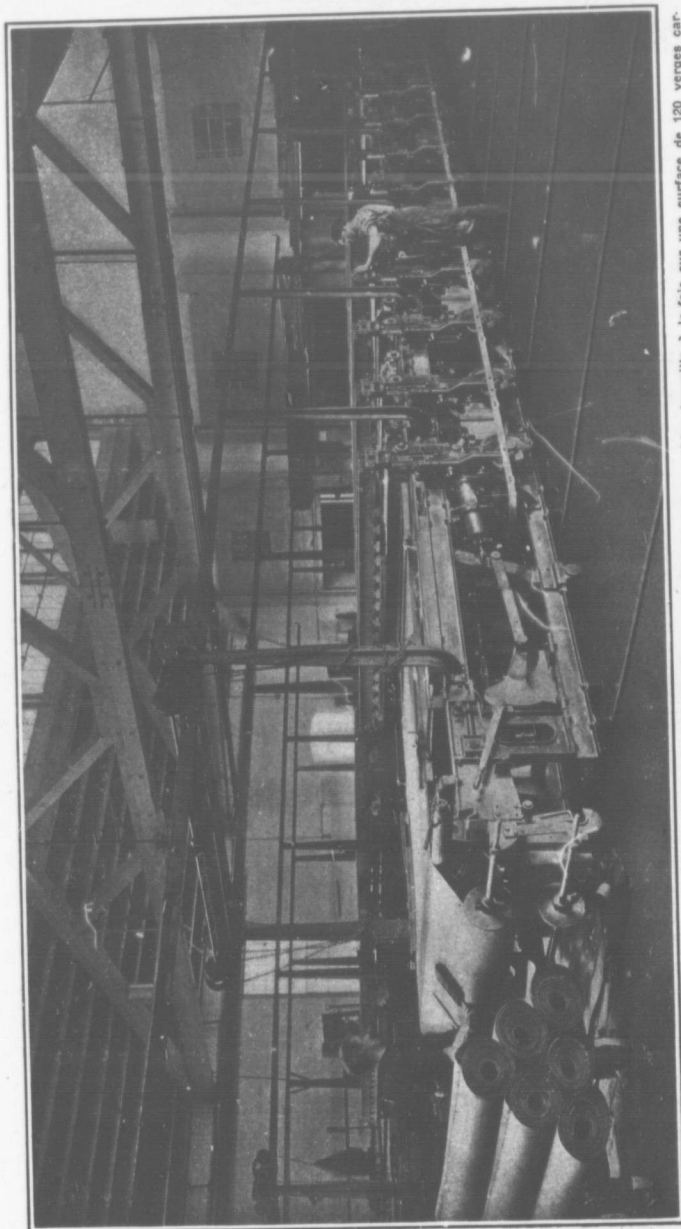
MONTREAL

Succursales au Canada :

TORONTO

WINNIPEG

VANCOUVER



Machine à haute vitesse, imprimant les dessins en couleurs sur préarts et linoléums. Cette machine travaille à la fois sur une surface de 120 verges carrées, complétant 18 pouces de la largeur totale du dessin à chaque impression et imprimant 24 verges carrées par minute.



1908

Debenhams pour . . les Nouveautés

NE manquez pas de comparer nos valeurs en fait de *RUBANS* avant de placer vos ordres ailleurs. Nous tenons les stocks les plus considérables et les mieux assortis au Canada. Vous pouvez compter sur notre habileté pour vous fournir tout ce qui vous est nécessaire durant la saison entière. Nous offrons DEUX NUMÉROS SPÉCIAUX EN TULLES. Ecrivez-nous pour échantillons. Ils sont dignes de votre attention.

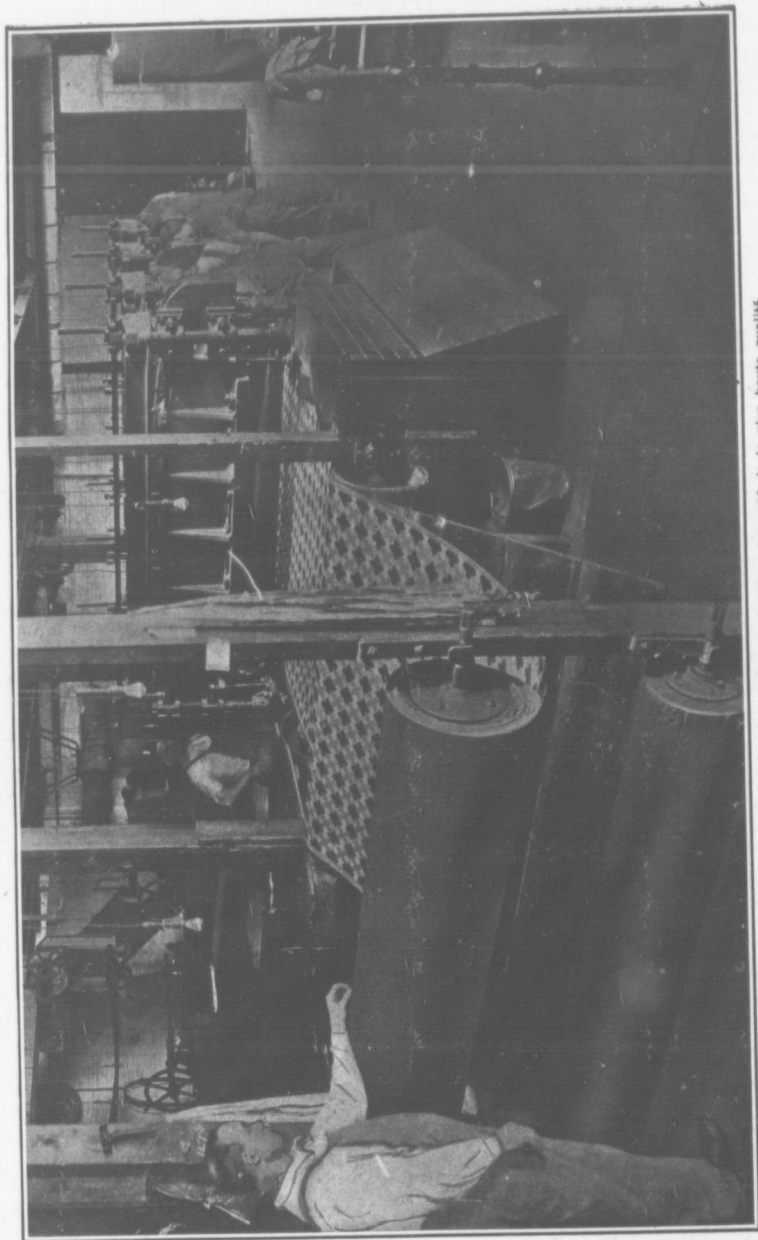
— Nous sommes des spécialistes en —
MODES, SOIERIES ET DENTELLES

Debenhams (Canada) Limited

MONTREAL
18 RUE STE-HELENE

TORONTO
COIN DES RUES BAY ET WELLINGTON

Debenham & Co. {
St. Paul's E. C. LONDON, Wimpole St., W. { Paris New York Melbourne
Cape Town Bruxelles Boston Sydney
Johannesburg Lyon St. Etienne



Une des machines servant à la fabrication du linoléum incrusté de la plus haute qualité.

Konig & Stuffmann

MONTREAL

Transféreront leurs magasins et leurs Bureaux - - - **LE 25 JANVIER** dans leur ancien local transformé et agrandi,

Nos 9 et 11, Carré Victoria

Le plus grand Assortiment Au Canada de Dentelles et Broderies

BAS STERLING L.

La marque de Bas "STERLING L." est la marque par excellence dans toute l'étendue du Dominion. Elle se vend partout et donne partout Satisfaction aux marchands et à leurs clients.

Les Bas de dames, d'hommes et d'enfants pour le commerce du printemps sont actuellement en stock.

Les Voyageurs de la Maison sont de nouveau sur la route avec un assortiment complet des échantillons de tous les départements.

d'un huitième de pouce. Ces feuilles, tendues qu'elles sont à consistence gommeuse, ressemblant un peu à celle du mastic, quand il est ramolli pour qu'on puisse le travailler, sont placées dans la machine à incruster. Cette machine est munie de matrices correspondant pour la forme aux diverses formes du dessin. Elle est pourvue d'une matrice séparée pour chaque couleur. Ces matrices opèrent simultanément, pour étamper les différentes formes, dans leur couleur respective et pour les ajuster dans leur position convenable sur le burlap préparé. Les matrices sont arrangées l'une derrière l'autre, et opèrent indépendamment, sur leur portion respective de burlap, ce dernier étant animé d'un mouvement en avant après chaque opération des matrices, pour que la matrice suivante reçoive la teinte qui lui convient. Les matrices sont mues par la pression hydraulique, et n'exercent qu'une pression suffisante pour que les tessères adhèrent au burlap. Cette machine constitue un progrès important sur les méthodes employées autrefois pour faire le linoléum incrusté. Comme on le faisait autrefois, les tessères ou petits cubes, sont placés individuellement sur les matrices variées et arrangées à la main sur le burlap. Evidemment, la machine à incruster réduit matériellement le temps exigé pour cette opération. Cette machine a été inventée par la Thomas Potter Co., qui a pris un brevet pour son invention et c'est la seule de son espèce au monde. En sortant de la machine à incruster, les marchandises passent sous une presse hydraulique, où après avoir été inspectées avec soin, pour remplacer les pièces de mosaïque brisées, ou réparer tous les défauts qui peuvent exister, elles sont soumises deux fois ensuite à une pression de 3,000 livres par pouce carré. Cette pression formidable fait de la composition un tout homogène, sans couture et sans aucun joint. Après cela, les marchandises sont transportées à la chambre de chauffage (chambre munie de centaines de râteliers ayant une longueur de 90 pieds et arrangés l'un au-dessus de l'autre, et à huit pouces environ les uns des autres), et on laisse là les marchandises, soumises à une température d'environ 145° F., pendant quatre ou cinq semaines, jusqu'à ce qu'elles soient sèches. Ce procédé rend le linoléum excessivement résistant et élastique et lui donne une qualité de durée qui est presque merveilleuse. Après une inspection finale, pour découvrir tous les défauts qui peuvent exister, les marchandises sont estampées et préparées pour l'expédition.

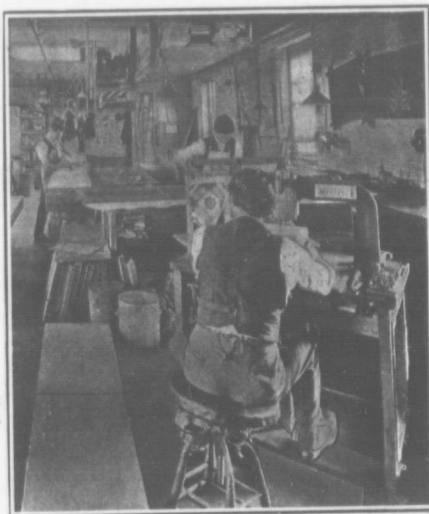
Le burlap employé dans la fabrication du linoléum et du prêtart est importé de Dundee, Ecosse. Dans la préparation du burlap pour le linoléum, on le fait d'abord passer dans une machine qui dépose sur lui une couche de peinture rouge; puis, le

burlap passe dans une salle de chauffage, haute de 65 pieds, où on le suspend au plafond et où on le laisse passer une nuit, à une température d'environ 150° F.

Linoléum incrusté et granulé.

Dans la fabrication de ce genre de linoléum, au lieu de convertir en feuilles le matériel à sa sortie du mélangeur allemand, on le fait passer dans une machine connue sous le nom de grattoir, qui le réduit à une forme granulée. La matière granulée est alors placée dans un tamis où une série de bras animés d'un mouvement de révolution battent la matière et la font passer à travers un grillage. Cette composition est semblable à celle employée pour la meilleure qualité de linoléum, bien qu'elle lui soit un peu inférieure

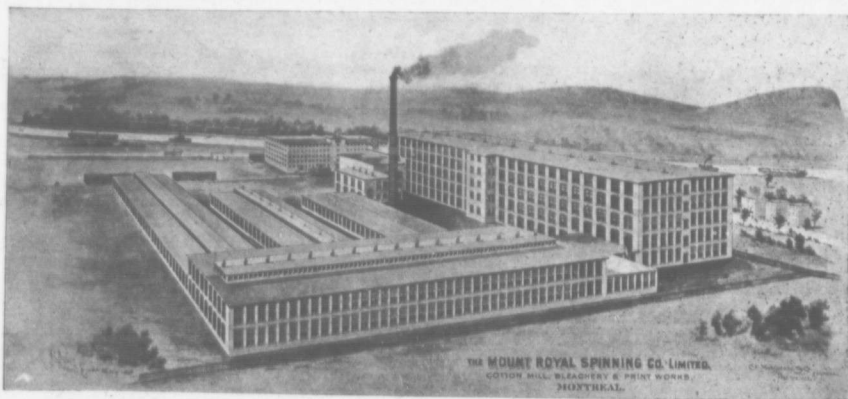
basine étant pourvue d'ouvertures de treillages qui correspondent avec les ouvertures du moule, lesquelles doivent recevoir la matière granulée d'une couleur particulière. Après que cette couleur a été tamisée dans les moules, une autre bassiné est mise en place, comme un gabarit, pour la couleur suivante, et ainsi de suite, suivant le nombre de couleurs désiré. Après que tout le moule a été rempli on le soulève du canevas, en laissant le linoléum granulé arrangé suivant le patron désiré. On le soumet ensuite à l'action d'une pression hydraulique, comme dans le cas du linoléum incrusté de la meilleure qualité, et on le comprime sur le burlap. La différence de méthode de manufacture entre les deux qualités est digne de remarque. Dans



Section du département des planches à graver, où sont faits les dessins et les planches d'impression.

re, mais la méthode de manufacture rend le produit fini beaucoup moins cher, bien, qu'en même temps, elle lui donne une qualité de durée inférieure à celle du linoléum de la meilleure catégorie. Les dessins ordinairement employés pour cette qualité de linoléum se composent d'une série de losanges arrangés pour former divers modèles. Une plaque portant des perforations en forme de losanges et ayant quelque peu l'apparence d'un treillis, est employée comme moule, à travers lequel la matière granulée est tamisée et tombe sur le burlap préparé. Pour séparer les diverses couleurs et les distribuer dans leurs losanges respectifs, tel qu'il est exigé par le modèle, une série de bassines sont placées sur le moule, chaque

le cas de la meilleure qualité, la composition du linoléum est d'abord passée au rouleau, pour en faire des feuilles solides, avant de les étamper, et on la comprime dans le burlap, sous l'action de la chaleur, pendant que cette matière est encore molle et cohésive. Dans le cas du genre incrusté et moulu, la matière est granulée sans la passer au cylindre, on la soumet ensuite à la pression hydraulique, ce qui produit une texture d'une nature grossière et plus ouverte, et par conséquent pouvant se désagréger beaucoup plus. Le linoléum moulu peut être distingué facilement du linoléum incrusté à carreaux en ligne droite par les bords échancrés de son dessin. On estime que, si une pièce de linoléum incrusté et mou-



Manufacture, rue St-Patrick, St-Paul, Montreal

The Mount Royal Spinning Co.

Montreal, P. Q. Limited

Président :

Wm. C. McINTYRE.

Directeur-Gérant :

W. T. WHITEHEAD.

Filature de Coton, Blanchisserie
et
Ateliers d'Impression

La Mount Royal Spinning Co., a le plaisir de faire savoir au Commerce que ses constructions sont terminées et que sa machinerie est en voie d'installation. La Mount Royal Spinning Co., sera sur le marché avec ses produits vers le milieu de 1908.

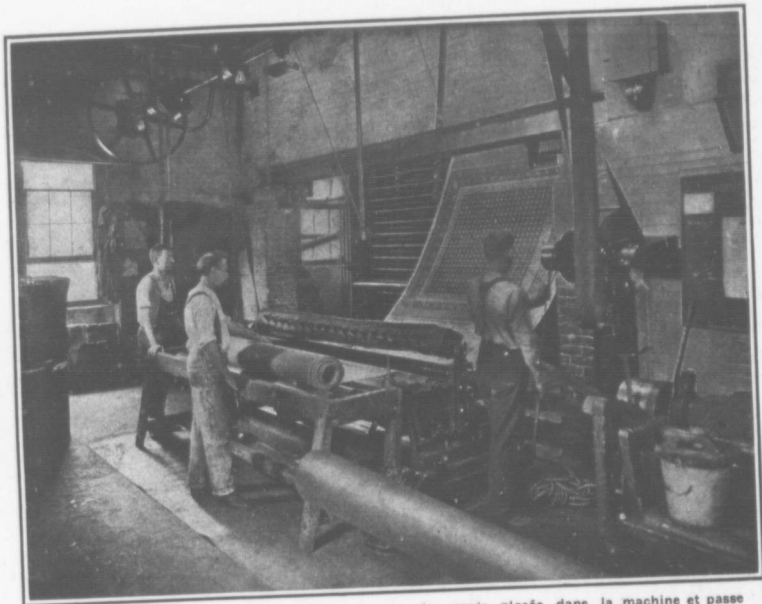
lé dure cinq ans sur un plancher donné, l'autre qualité durera vingt ans.

Linoïéum ordinaire et imprimé

Dans la fabrication du linoïéum ordinaire et imprimé, on emploie du burlap préparé. La composition est appliquée au burlap en la faisant passer en même temps que que le burlap entre les cylindres d'une grande calandre mesurant 160 pouces de longueur et pesant 15 tonnes chacun. La qualité et l'épaisseur des différents genres sont régularisées par la distance qui existe entre les cylindres. Après avoir passé dans la calandre, le

tallée dans l'établissement de la Thomas Potter Co. à Philadelphie, Pas. Cette machine remporte de tels succès qu'on s'en sert aujourd'hui sans qu'on y ait fait aucun changement matériel. Elle peut imprimer de trois à neuf couleurs; elle travaille sur une surface d'environ 120 verges carrées en une seule fois, faisant 18 pouces du dessin pleine largeur à chaque impression, et imprimant environ 24 verges carrées par minute. Avec l'ancien système d'impression à la main, deux hommes travaillant ensemble pouvaient imprimer environ 150 verges carrées par jour. Maintenant, chaque machine produit approximativement 8,000 verges car-

Autrefois, l'emploi du linoïéum était relégué presque entièrement aux cuisines et aux vestibules des maisons privées, mais peu à peu, son utilité admirable fut beaucoup plus connue et appréciée, et aujourd'hui on le trouve sur les ponts des navires de guerre modernes de toutes les nations, des steamers, des bateaux de plaisance de toute description, dans les automobiles, dans les wagons salons, dans les hôpitaux et sanatoriums, dans les salles à manger, les cafés, les collèges et les écoles du dimanche; en fait, ses usages sont trop variés pour les énumérer.



Machine à vernir. La toile cirée traverse une cuve de vernis placée dans la machine et passe ensuite dans l'appareil de chauffage.

burlap recouvert de la composition est attiré dans la salle de chauffe, où il reste plusieurs jours, sous une température d'environ 160° F. Une grande partie de ce linoïéum est vendue telle quelle, mais le linoïéum qui doit être imprimé est transporté à la salle d'impression, où on le fait passer dans une machine qui étampe en couleurs les dessins voulus.

L'invention d'une machine à impression pour le linoïéum est un des progrès les plus importants de cette industrie. Beaucoup d'expériences furent faites dans ce sens, mais ce n'est qu'en 1892 qu'une machine à impression et à grande vitesse fut construite et cette machine fut ins-

trées par jour, en faisant le travail de plus de 100 hommes.

En quittant la machine d'impression, les marchandises passent dans un appareil de chauffage, où elles sont laissées sous une température d'à peu près 45° F. jusqu'à ce qu'elles soient parfaitement sèches et prêtes pour le marché. Sous ce rapport, on peut mentionner une autre qualité de linoïéum connue sous le nom de "tapis de liège". Comme le nom l'indique, ce genre de tapis est fait d'une composition de linoïéum avec une proportion beaucoup plus grande de liège, et on lui donne une plus grande épaisseur qu'au linoïéum ordinaire.

Fabrication du préliart

Le burlap employé à la fabrication du préliart passe d'abord dans une machine d'encollage qui lui applique une substance pour remplir ses interstices et pour rendre sa surface apte à subir le procédé de préparation qui suit. Après ce procédé de préparation, on fait sécher le burlap dans une chambre de chauffe, et il est alors prêt à recevoir des couches de peinture rouge. Ces couches (de trois à cinq, suivant la qualité du préliart qui doit être fait), sont appliquées par une machinerie, le burlap passant sous une lame métallique dont la position est ré-

AU COMMERCE



TOUTES LES INDIENNES
 vendues par les principaux Importateurs en Gros
 et portant la marque ou l'étiquette ci-dessous sont

GARANTIES

PAR

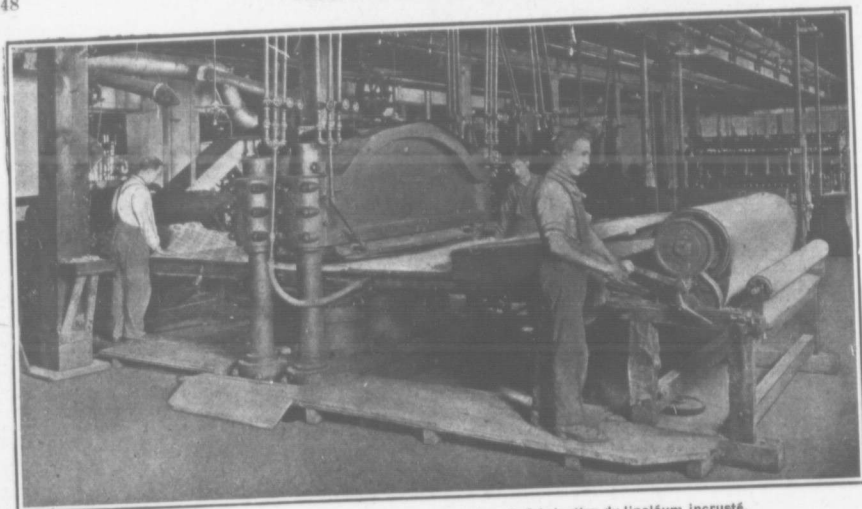
The Calico Printers' Assn., Ltd,
 Manchester, Angleterre,

comme étant leur

Qualité "CROWN" Standard

de DRAP, qui ne **CHANGERA PAS** de saison à
 saison. Aucune autre qualité ne portera
 cette marque.

Représentant au Canada : J. E. BIZZEY, 78, rue Bay, Toronto.

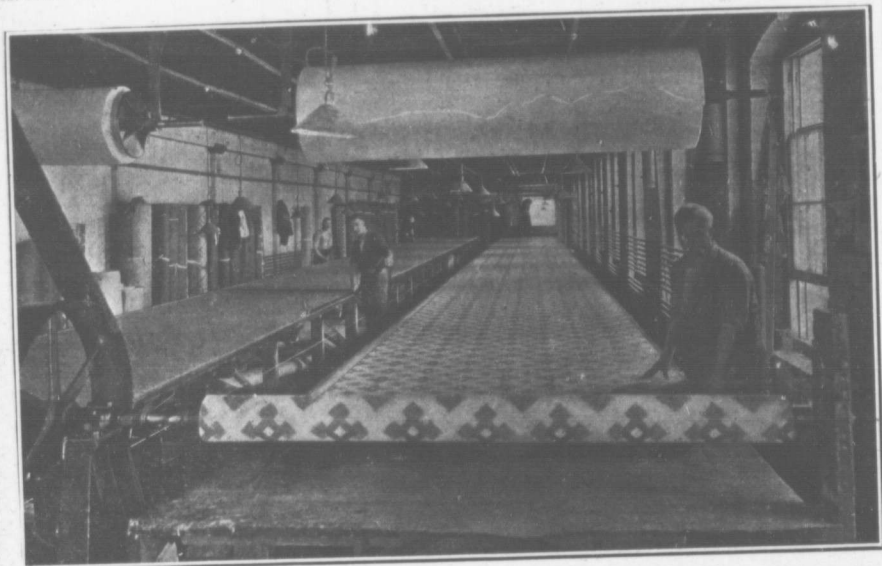


Une des énormes presses hydrauliques employées dans la fabrication du linoléum incrusté.

glée par des vis et qui distribue la peinture également, en en régularisant la quantité. Après chaque couche, la marchandise arrive dans la salle de chauffe et est séchés avant de recevoir la couche

sulvante. Cela fait, on fait passer le bur-lap préparé dans une machine polisseuse qui rend sa surface unie et prête pour l'impression. Le procédé d'impression du dessin sur le prélat se fait de la même

manière et avec la même machinerie que pour le linoléum. Après l'impression, le matériel est de nouveau mis dans l'appareil de chauffage, pour y sécher, puis porté à une machine de vernissage, où



Tables d'inspection où les marchandises sont examinées avec soin pour y découvrir les défauts de fabrication avant de les préparer pour l'expédition.

Nous Désirons Remercier

nos Clients pour leurs faveurs durant l'année dernière

et leur **Souhaiter** à tous

Une Saison Prospère

— en 1908. —

Nous espérons offrir au commerce une ligne plus complète et plus moderne que jamais pour l'automne prochain, comprenant: : : : :

**FOURRURES de toutes descriptions,
CHAPEAUX, CASQUETTES, GANTS,
MITAINES, ETC.**

Nos lignes de réassortiment de Chapeaux, Casquettes et Chapeaux de Paille pour le Printemps vous plairont, tandis que pour livraison immédiate en

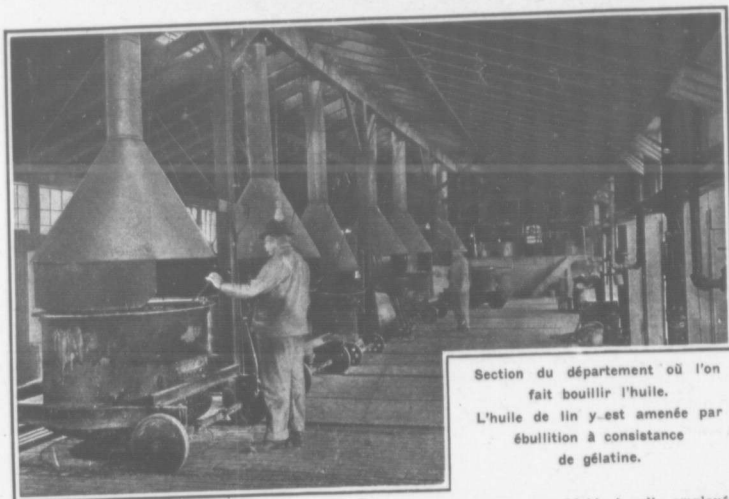
FOURRURES

nous serions heureux d'avoir de vos nouvelles si vous en avez besoin.

ECRIVEZ-NOUS UN MOT.

Swift, Copland & Co., Limited.

MONTREAL.



Section du département où l'on fait bouillir l'huile.
L'huile de lin y est amenée par ébullition à consistance de gélatine.

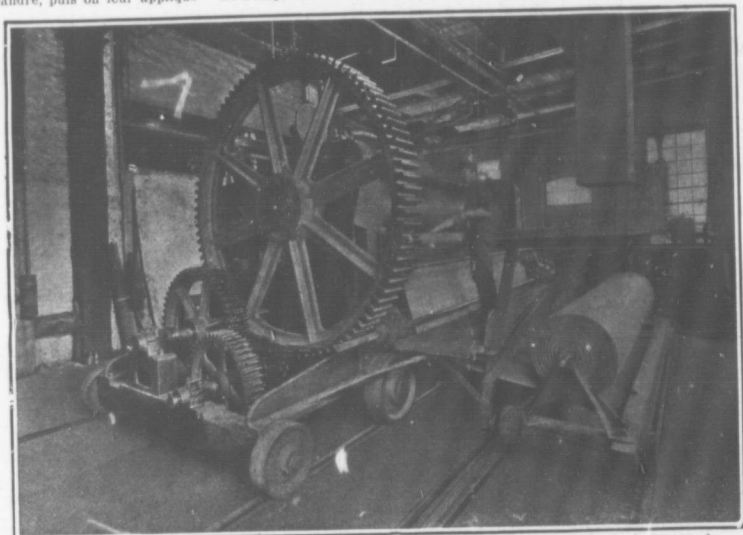
Il reçoit son brillant final. On porte alors le prélat dans la chambre de séchage où il faut quelques heures pour qu'il soit sec.

Fabrication des toiles cirées

A l'encontre des prélat et linoléums, la base des toiles cirées est du coton. Les rouleaux de coton passent d'abord dans une calandre, puis on leur applique

plusieurs couches d'une composition formée d'huile de lin et de kaolin, avec les ingrédients nécessaires pour donner la couleur désirée. On fait alors passer le matériel dans un appareil de chauffage pour y être séché après chaque couche. Quand les diverses couches ont été appliquées, les marchandises passent par une machine polisseuse qui enlève toutes les rugosités de leur surface. La machine à imprimer est une presse à cylindres,

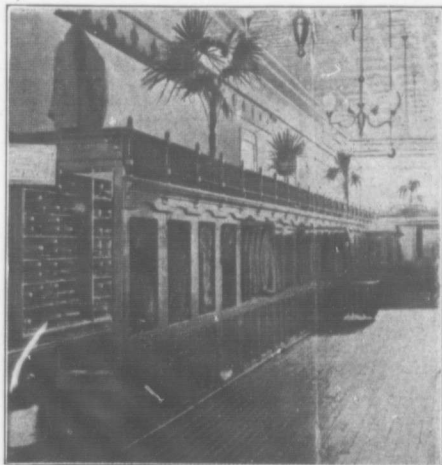
semblable à celle employée dans la manufacture du papier de tenture et des cotonnades. Les dessins sont disposés sur des cylindres recouverts de cuivre, chaque cylindre portant une certaine couleur et une partie du dessin. La dernière phase de l'opération consiste à faire passer le matériel dans une machine à vernir, puis dans la chambre de séchage, où on le laisse pendant 24 heures, et il est alors prêt pour le marché.



Une des calandres. Cette machine pèse environ 80 tonnes; les cylindres ont une longueur de 160 pouces.

Système Patenté de Gardes-Robes "Weir"

Pour la Manipulation Economique et Scientifique des
Confections pour Hommes et Femmes.



Section de Magasin Moderne muni de notre Système.

Ce système, le plus pratique qui soit connu, tout en donnant à votre magasin une élégance particulière et un plus grand espace, préserve vos confections contre la poussière et la détérioration produite par le séjour dans le magasin. Cet avantage considérable vous sera d'une grande valeur.

LISTE DE PRIX
ET CATALOGUE
SUR DEMANDE.

WEIR WARDROBE Co. of CANADA LIMITED

**BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE A MOUNT FOREST, ONT.
MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, --- MASON CITY, IOWA.**

DECOUVERTE D'UN NOUVEAU LIN AU BRÉSIL

Une révolution est annoncée dans l'industrie de la toile, à cause de la découverte, au Brésil et dans quelques-unes des vastes plaines fertiles de l'Amérique du Sud, d'un nouveau lin, dit "New York Tribune". La nouvelle plante est connue sous le nom de lin du Brésil. Sa culture pratique a été entreprise dans certaines plantations expérimentales, dont la plus remarquable est à Bea Vista, dans l'état de Rio de Janeiro. Cette culture a été commencée avec l'aide du gouvernement d'état; elle a été continuée et la plante a été développée à un point tel qu'on peut dire, sans l'ombre d'un doute, que la nouvelle fibre est un succès et que son influence se fera sentir immédiatement dans la manufacture de la toile.

Des maisons de Grande-Bretagne ont déjà pris des contrats, à un taux profitable, pour le produit des plantations déjà établies. Une de ces plantations à Redelro, possède une superficie de 500 mètres carrés (598 verges carrées), où la nouvelle plante est cultivée, et celle de Bea Vista aura bientôt une superficie de plus de 2,000,000 de mètres carrés (494 acres).

Le lin du Brésil est une plante qui atteint, en quatre ou cinq mois, une hauteur de douze à dix-huit pieds et qui ressemble au chanvre par son apparence générale. On prétend que ce lin a des avantages spéciaux sur le lin d'Europe et autres plantes à fibres similaires. Il est absolument vigoureux, résistant également bien à la sécheresse et aux pluies, se comportant aussi bien dans un sol sec que dans un sol humide et n'étant pas attaqué par les insectes ou le mildew. Il ne demande pas de soins spéciaux après sa plantation et arrive si rapidement à maturité qu'on peut obtenir une récolte trois mois après les semences, et que trois récoltes peuvent être faites dans une année. On peut cultiver cette plante sur les vastes étendues de terre actuellement à peu près improductives, en disposant d'un capital relativement faible. Sa fibre a toutes les qualités nécessaires exigées pour l'emploi à un tissu de haute catégorie—force, finesse, flexibilité; elle peut se blanchir et se teindre et la plante peut être employée à certains usages industriels.

La plante sauvage fournit une fibre excellente, mais la fibre de la plante cultivée est plus fine et plus longue; sa longueur est beaucoup plus grande que celle de la fibre du lin d'Europe ou du chanvre. Elle est, en vérité, si longue qu'on doit la couper avant de l'employer au tissage. Des expériences faites dans le but d'éprouver sa force ont montré que le lin d'Europe se brisait sous un poids de 15.4 livres, le chanvre sous une tension de 22 livres et la fibre du Brésil A, sous un

TISSUS ET NOUVEAUTES

poids de 19.8 livres, la fibre B sous un poids de 22 livres et la fibre C sous un poids de 26.4 livres.

La fibre du Brésil comporte trois grosseurs: la plus fine correspond au meilleur lin; la seconde au lin plus grossier et la troisième au chanvre européen. La fibre de la nouvelle plante produit donc de la toile fine et de la corde solide.

Le résidu de la plante est de la cellulose de haute qualité, convenant parfaitement, dit-on, à la manufacture de papier fin à écrire, la blancheur et la netteté de la tige de la plante simplifiant le procédé de manufacture. La fibre peut être blanchie et teinte. Les échantillons teints ont une apparence lustrée et soyeuse.

La culture actuelle du nouveau lin est principalement expérimentale. La meilleure époque pour l'ensemencement est, dit-on, le mois de novembre qui correspond au mois de mai des climats plus septentrionaux. On prépare le sol en septembre (mars) et octobre (avril) et on le partage en deux parties, l'une relativement petite pour la germination des graines, l'autre pour la production industrielle. Les graines devraient être préparées plus tôt, si possible, et on sème 25 graines par mètre carré (10½ pieds carrés), donnant ainsi à la plante, pour se développer, plus d'espace qu'on n'en accorde à la fibre, laquelle exige 100 graines par mètre carré. L'ensemencement fait ainsi d'une manière serrée, la plante se développe avec une seule tige qui n'a pas assez de place pour donner naissance à des branches. La fibre ainsi produite est plus fine et plus soyeuse.

Les plantes cultivées pour leur fibre doivent être taillées avant la floraison. Il leur faut environ trois mois pour atteindre une hauteur convenable — dix pieds. On coupe les plantes à quatre pouces environ du sol; elles poussent immédiatement de jeunes branches qui peuvent être taillées de la même manière, forçant ainsi une nouvelle végétation. Par ce procédé, on obtient de plantes sennées en novembre une récolte en février, juin et octobre, mois qui correspondent à ceux d'août, de décembre et d'avril des climats du nord. Après la récolte, il est nécessaire d'extraire les racines et de préparer le sol pour de nouvelles semences. Quand les plantes se développent, il faut débarrasser le sol des mauvaises herbes. La quantité de fibre produite varie avec les diverses récoltes. Des expériences ont démontré que la première récolte sur 100 mètres carrés (119½ v. carrées), donnait 440 livres de fibre nette et 350 de fibre plus grossière; la seconde, 270 livres de fibre nette et 1,780 de fibre plus grossière. La troisième récolte est en moyenne moitié de la seconde. La production annuelle d'une surface de 100 mètres carrés (119½ verges carrées) plantée en lin de Brésil est donc d'envi-

ron 845 livres de fibre fine et de 3,020 livres de fibre grossière, avec quelque chose comme 5,000 livres de racines fibreuses et de déchets convenant à la fabrication du papier. En multipliant ces nombres par 40, on a pour la production totale d'un acre de terrain, 154,000 livres de fibre des deux catégories, pour la disposition de laquelle les entrepreneurs actuels ont un contrat de \$200 or par tonne. Ce rapport de \$15,400 par acre est basé sur le prix local du produit, qui est d'environ 15 cents or la livre pour la première qualité et 7 cents or pour la deuxième qualité.

On pense que la demande pour les déchets de la plante, pour la fabrication du papier, sera soutenue. De la machinerie pour l'extraction de la fibre a été importée d'Europe. Les plans actuels ne comportent que la production de la fibre brute pour l'exportation, bien que la culture de la plante puisse avoir pour résultat final l'établissement au Brésil d'une grande industrie manufacturière, quand les conditions commerciales justifieront une telle entreprise. La production de la fibre de la plante du Brésil a été brevetée aux Etats-Unis. On ne sait pas encore si la plante peut être cultivée avantageusement, sans qu'elle soit sujette aux gelées, dans la portion sud de l'Amérique du Nord et les régions de la côte du Pacifique. Une enquête sur les conditions de cette culture semble favorable et une nouvelle industrie agricole sera probablement établie aux Etats-Unis.

PANTALONS PLISSES

La plus grande révolution qui se soit peut-être jamais produite dans le style ou la forme de vêtements portés par les hommes est celle qui eut lieu dans la forme des pantalons vers la fin de l'année 1826. C'était, semblait-il, à qui porterait le pantalon le plus large à partir du genou jusqu'en haut, formant le plus de plis et étant le plus étroit en bas. Ces pantalons étaient formés de bandes très étroites et quelques-uns avaient de huit à dix plis de chaque côté de la bande. Ils étaient coupés plus longs de un pouce à un pouce et demi que la mesure et formaient des plis en bas, quelque chose comme une vieille tige de botte molle; et rien ne dépassait plus à ceux qui portaient ces pantalons de voir ces plis disparaître. Larges comme ils l'étaient, ces pantalons n'étaient pas aussi faciles à couper qu'on pourrait se le figurer. Quand ils étaient bien taillés, ils avaient un certain air reconnu que peu de coupeurs pouvaient produire.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

Compliments de Nouvel An

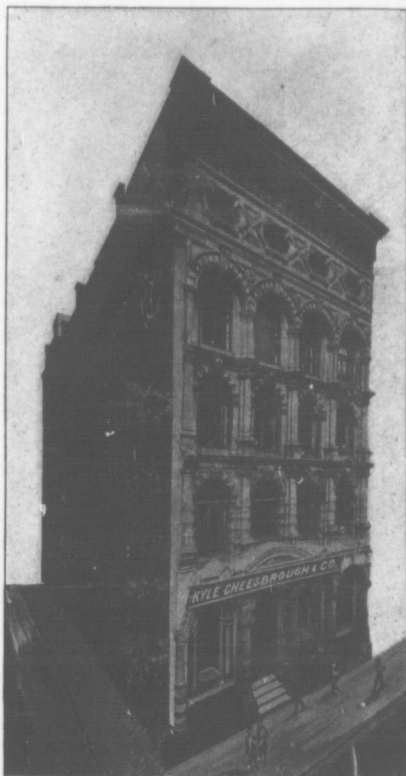
A NOS CLIENTS ET AMIS

Neus offrons nos meilleurs Sou-
hais pour la Nouvelle Année, et
nous avons confiance que 1908
verra l'accomplissement de beau-
coup de nos souhaits.

La Maison
des Dentelles
du Canada

Kyle,
Cheesbrough
& Co.

93 rue St-Pierre,
Montreal



The Lace Warehouse of Canada

L'ENTREPOT DES DENTELLES DU CANADA

¶ Le même choix attentif, qui a fait de nous la Maison des Dentelles du Canada assure un succès encore plus grand en 1908. Les ordres pris d'avance pour toutes les fabrications de Dentelles ont été les plus considérables dans notre histoire.

Nous offrons des marchandises plus nouvelles et en plus grande quantité que jamais auparavant, dans tous les départements.

—Ces lignes sont dignes de votre examen sous tous les rapports.—

Dentelles

Rideaux de Dentelle

Voiles

Cols

Soieries

Etoffes à Robes

Nous sommes prêts à vous montrer ces articles en tout temps quand vous passerez.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.

Magasin Principal et
Bureau chef :

MONTREAL, 93, rue St-Pierre

WINNIPEG

Edifice Ashdown.

ANGLETERRE, 35, Milk St., London.

¶ C'est l'originalité et le style de nos lignes qui procurent les ventes. Chaque marché a été mis à contribution pour fournir quelque dessin frappant ou quelque modèle attrayant.

— Tout est prêt pour votre examen. —

Tissus Lavables

Garnitures pour Robes

Nous pouvons vous montrer notre assortiment immense mieux que nous ne pouvons vous en parler.

Bas Queen's Gate

Lignes Confectionnées

Articles de Tablettes

Mouchoirs

Notre personnel nombreux de vendeurs est à votre service.

¶ Votre Département des BLOUSES EN LAWN est un de ceux qui vous rapportent de bons profits, si vos blouses sont achetées correctement.

Nous fournissons à un grand nombre des Départements de Blouses qui réussissent le mieux au Canada, les BLOUSES RAINBOW, et elles se vendent.

Si vous comparez nos valeurs et nos styles à d'autres, nous ne discuterons pas votre décision. En fait, nous sentons que nous aurons votre ordre.

Livraisons faites à la date promise.

Blouses en Lawn Rainbow

Distributeurs en Gros :

KYLE, CHEESBROUGH & CO.,

93 rue St-Pierre - - - MONTREAL

== PRINTEMPS 1908 ==

LINOLEUMS

ET
TOILES CIRÉES

Planchers
Escaliers

Emaillées
Table

Vous aurez un excellent revêtement pour le printemps avec nos
grands stocks de linoléum ciré et vernis pour tables.

Les 1000 Échantillons sont en
plaque vitrifiée.

Remplissez votre casier dans un
moment de loisir.

THE DOMINION OIL CLOTH CO., Limited
MONTREAL

Burlaps Décoratifs

Enduits d'Huile
et à l'Acide

Double Encollage
- dans toutes les -
Couleurs Standard



Largeurs de 20, 25, 30, 35, 40 et 50 pouces. Longueurs de 10
yards de long. Il y a partout nos Lits de chambre pour une
tenture ou un Serwaire, Lavable, Artis-
tique, Economique. Ce tissu est le mieux
adapté au lissage de nos Enduits d'Huile, et possède
toutes ses qualités, en plus de la propriété importante
d'empêcher COURANTS D'AIR, HUMIDITE, CHAUDEUR
ET FROID. Il y a absolument rien qui puisse leur être com-
paré sous ce rapport. Grandement employé dans les Maisons
d'habitation, Hôtels, Malls, Eglises et autres Etablissements. De-
mandez le LIVRET D'ÉCHANTILLONS et le BROCHURE
donnant les PRIX et UTILES RENSEIGNEMENTS sur
ces marchandises.

Manufactures
SMA

The Dominion Oil Cloth Co., Ltd.
MONTREAL

Sous-Vêtements de Watson

✓ QUI DURENT ✓

Au Commerce de Detail du Canada.

MESSIEURS :—

Grâce à la demande croissant rapidement pour nos marchandises durant les cinq ou six dernières années, nos affaires ont pris un développement si phénomal que nous avons eu de la peine à y faire face, mais maintenant nous avons le plaisir de dire qu'au cours de l'année dernière nous avons fait construire une nouvelle manufacture à Brandford.

Cette nouvelle manufacture a commencé ses opérations le premier Octobre et nous sommes heureux de dire qu'elle fonctionne maintenant à sa pleine capacité. Avec des facilités augmentées, nous sommes à même d'assurer à nos clients des valeurs meilleures et des expéditions promptes, car chaque manufacture sera consacrée entièrement aux lignes qui lui sont particulières. Cette année, 1908, nous serons à même de prendre tous les ordres et de garantir de promptes livraisons et nous avons confiance que le commerce attendra pour voir notre assortiment complet d'échantillons pour l'Automne qui sera sur le Marché en Janvier.

Adressant à tous nos amis les compliments de la Saison, nous demeurons

Vos dévoués,

The Watson Manufacturing Co. Limited,
Paris, Ontario, Canada.

AGENTS:

McCLUNG & BURNS,
Toronto, Ont.

A. L. GILPIN,
Montreal, Que.

J. A. MURRAY,
Sussex, N. B.

BRYCE & CO.
Winnipeg, Man.

TAPIS

NOTRE DÉPARTEMENT AGRANDI CONTIENT
TOUT CE QU'IL Y A DE NOUVEAU EN

Wiltons

Axminsters

Bruxelles

Tapestries

Carrés

Nattes

Tissus pour Nattes

Chinois et Japonais

Linoléums

Prélarts

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER, C. A.

TOILES

En raison de l'augmentation rapide des affaires dans ce département, nous avons agrandi l'espace qu'il occupait auparavant. Le département "L" est maintenant situé au quatrième étage, avec trois fois plus d'espace pour étaler le stock le plus considérable de Toiles que nous ayons jamais tenu. Malgré l'augmentation énorme des prix des Toiles de toute catégorie nous sommes en mesure d'offrir de nombreuses lignes à des prix très serrés.

NOTRE STOCK ABONDE EN

Toiles pour Nappes, Crème, Blanchies et de Couleur

Toiles Damassées Serviettes

Sets Damassés "H.S." Essuie-Mains à Franges, Ourlés et "A.S."

Toiles à Essuie-Mains "Crash", Toiles à Verrerie.

Doilies, Etc.

TOILES DE FANTAISIE, Fabrications Irlandaise, Ecosse, Autrichienne et Japonaise.

MOUCHOIRS

Ces marchandises se trouvent maintenant dans le Département des Toiles, où un assortiment très considérable de Mouchoirs Ordinaires et de Fantaisie est tenu. Nous en offrons de très grand nombres, à des prix bien inférieurs à ceux d'aujourd'hui.

SEULS AGENTS

AU CANADA DE

Jas. & Thos. Alexander, Ltd.

Manufacturiers de Toiles,

DUNFERMLINE, ECOSSE

Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
Winnipeg, Man.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
Vancouver, C.A.

Articles pour Hommes

CHEMISES



FAUX-COLS

Tous les marchands entrepreneurs savent que les marchandises portant la marque de commerce ci-dessus ne sont pas surpassées pour la QUALITE, le STYLE et la VALEUR.

Nous sommes bien approvisionnés dans toutes les principales lignes pour l'Automne, qui comprennent :

Chaussettes

Cravates

Sous-Vêtements

Gants

Parapluies

Bretelles, etc.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.



AU COMMERCE.

Nous avons beaucoup de plaisir à annoncer au commerce que nous avons conclu des arrangements avec les manufacturiers des

SOUS-VETEMENTS DE LA MARQUE

(ENREGISTRÉE)

HEALTH

bien et favorablement connue, pour avoir le contrôle exclusif de cette marque.

Nos voyageurs offriront bientôt un assortiment complet d'échantillons pour l'Automne et l'Hiver.

Cela vous paiera de les examiner avec soin et de vous faire inscrire sur la liste des marchands entreprenants qui vendent cette marque populaire.

Nous tiendrons en stock un assortiment complet de toutes les principales qualités.

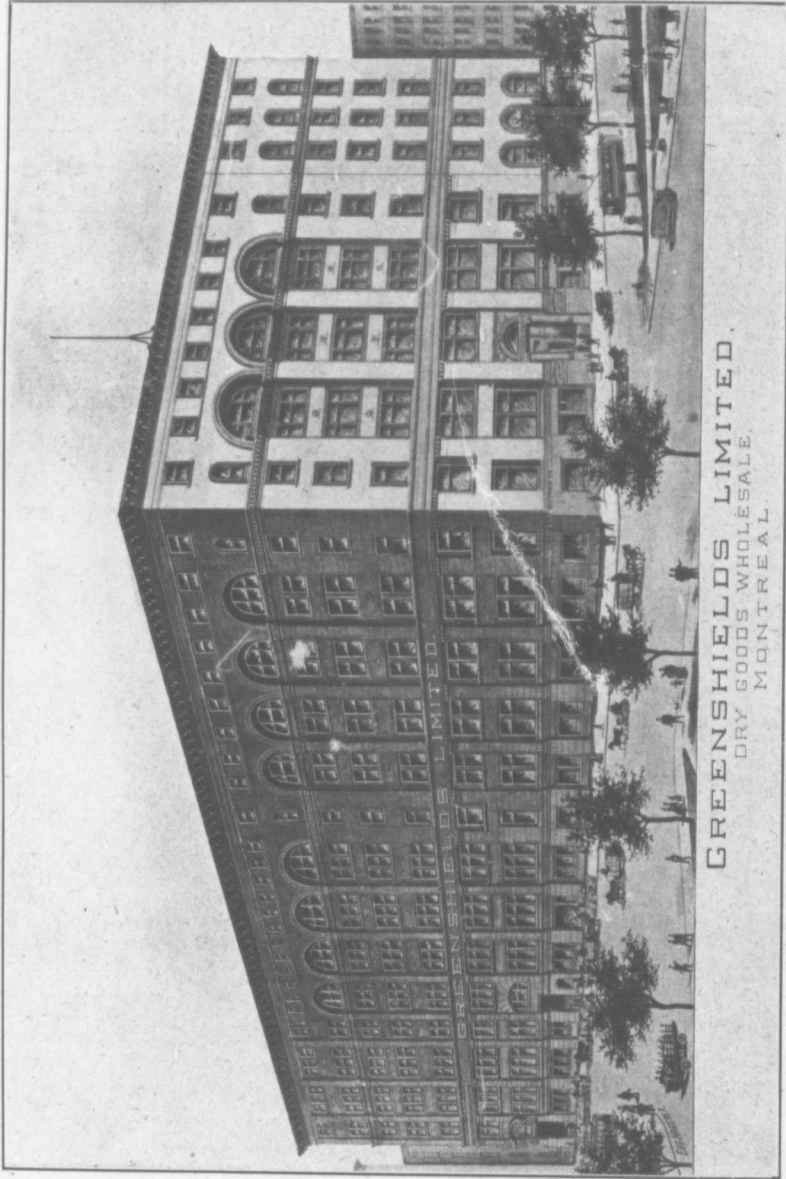
GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.





GREENSHIELDS LIMITED.
DRY GOODS WHOLESALE,
MONTREAL.



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

DRAP "CRAVENETTÉ" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "**Cravenette**" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "**Cravenette**," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "**Cravenette**" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

Greenshields & Co., Limited,
Vancouver, C. A.



Vous pouvez être le
1908—Pour les
AVEC LES VALEURS

LA **MARQUE**

Dénote QUALITE et



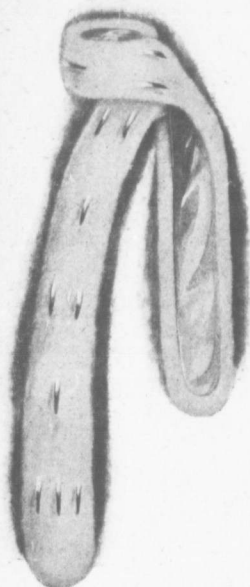
Plus Grands Efforts que Jamais

Il n'y a pas eu de ralentissement dans nos efforts pour nous assurer ce que les marchés ont de meilleur à offrir, et nous avons réussi à choisir un assortiment supérieur à celui de la dernière saison, et vous savez combien satisfaisante notre offre était alors.

TOUS LES NOUVEAUX STYLES EN MANCHONS, ECHARPES, (THROWS), ETOLES ET COLLETS, et un assortiment énorme pour votre choix, à des prix qui satisfont.

GREENSHIELDS

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.



Premier de la Ville
Fourrures—1908

QUE NOUS OFFRONS.

SHIELD

STYLE en fait de Fourrures.



Quelques-uns ont fait une Erreur la Saison dernière

quand ils n'ont pas mis en stock notre ligne de FOURRURES et de MANTEAUX BEARSKIN. Nous avons regretté d'avoir eu à refuser beaucoup d'ordres tard dans la saison. Comme nous contrôlons ces lignes, nous offrons les PRIX ABSOLUMENT LES MEILLEURS AU CANADA.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS. ILS SONT AGRÉABLES A REGARDER ET UTILES A VOTRE COMMERCE.

LES ECHANTILLONS SONT MAINTENANT ENTRE LES MAINS DE NOS VOYAGEURS.

LIMITED MONTREAL

Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.



PROJET POUR LE DEVELOPPEMENT
DU COMMERCE D'EXPORTATION
DE L'ANGLETERRE

La dernière proposition faite pour augmenter le commerce d'exportation de l'Angleterre a rapport à l'établissement d'une salle d'exposition permanente, située dans un lieu central à Londres, comme moyen d'augmenter le commerce avec les acheteurs étrangers et ceux des colonies, dit "New York Commercial." On se propose de créer un tel établissement pour y exposer les produits de toute espèce des manufacturiers, à un coût minimum pour ces derniers, et y recevoir les acheteurs venant de toutes les parties du monde. Cet établissement occupera un édifice de six étages, d'une superficie de plus de 25,000 pieds carrés et sera situé près de la Banque d'Angleterre.

Un point caractéristique de cet établissement sera un département de renseignements commerciaux qui fournira aux visiteurs les noms d'acheteurs dignes de confiance dans toutes les parties du monde et des déclarations exactes seront faites des demandes d'informations de l'étranger au sujet des marchandises anglaises. L'établissement fournira aussi des renseignements sur tous les sujets ayant trait au commerce d'exportation et la condition des maisons de commerce; il donnera toute l'aide possible pour le choix d'agents et de représentants.

Un personnel expérimenté sera mis au service des manufacturiers, de leurs représentants et des acheteurs, pour leur donner des explications sur les marchandises exposées. Des invitations pour visiter l'établissement seront adressées aux voyageurs dans les principaux hôtels et aux représentants de maisons de l'étranger et des colonies visitant Londres. Ces invitations porteront une liste complète des maisons de commerce qui exposeront et de leurs produits. En outre il y aura une organisation de publicité et de journaux qui ne pourra pas manquer d'intéresser le public en général.

Une salle de club avec bibliothèque, tous les principaux journaux quotidiens et commerciaux, le téléphone et toutes les commodités modernes pour le commerce, sera mise à la disposition des manufacturiers et de leurs représentants. En outre, des bureaux privés pourront être employés par les manufacturiers et leurs représentants, désirant discuter des affaires confidentielles avec leurs clients.

Chaque espace réservé aux exhibitions aura une superficie de 100 pieds carrés; dans la plupart des cas ces espaces seront des carrés ayant 10 pieds de côté, mais ils pourront être légèrement modifiés. Les manufacturiers pourront à volonté exposer leurs marchandises en vitrines ou autrement; mais comme l'uni-

formité est spécialement désirable, l'emploi de vitrines est recommandé, sauf dans le cas de la machinerie qui aura un département spécial au rez-de-chaussée, où le plancher est en béton solide.

Ce plan réussira peut-être en Angleterre et il sera intéressant d'observer l'expérience de Londres.

DE LA MANIERE DE DIRIGER UN
MAGASIN

Les premières impressions sont toujours les meilleures. Vous le savez par expérience. La manière dont une marchandise vous est offerte vous détermine le plus souvent à la prendre ou à la laisser et à activer sa vente ou non.

Appliquez cet argument dans l'autre sens, vous savez fort bien que la même pensée anime vos clients. Vous avez en magasin les meilleurs articles qui soient sur le marché; vous les avez choisis avec soin pour les besoins et les commandes de vos clients; cependant vous ne pouvez pas les vendre comme vous le devriez, simplement parce qu'ils figurent dans votre stock. Il faut que vous les offriez au public de manière que celui-ci voie d'abord ce qui est à leur avantage, se qui fera impression sur chaque personne individuellement. Pour l'une, ce peut être la couleur, pour une autre la forme, pour une autre encore la texture des marchandises et ainsi de suite.

Des marchands et des vendeurs peuvent penser que c'est une chose presque impossible à faire, beaucoup trop difficile — qu'ils ne peuvent pas y réussir. Il est évident qu'aucun de vous n'est entré dans le commerce, pensant que c'était une sinécure où il n'y avait rien à faire, qui ne demandait aucun effort d'esprit, qui ne consistait qu'en une opération simplement mécanique ou physique.

La vente des marchandises bien comprise est un art qui ne s'acquiert ni ne s'apprend en quelques semaines, dit "General Merchants' Review," et des marchands qui ont passé des années dans le commerce s'aperçoivent qu'il y a beaucoup de chose qu'ils ne peuvent faire convenablement. Quand un seul magasin existe dans une communauté, les propriétaires considèrent leur commerce comme si le public devait acheter chez eux. C'est pour cela que, dans le magasin de campagne, il règne une apathie, qui semble faire dire au propriétaire, quand un client se présente: "Vous devez acheter ici ou vous passer de marchandise."

Mais qu'un concurrent survienne et il se produit un changement qui marque le commencement de la lutte entre les deux rivaux. Plus les concurrents sont nombreux, plus ils semblent faire d'efforts, et plus il faut employer de sagacité et de calcul dans la manière de faire les ventes. C'est alors que la lutte développe

les qualités de chaque commerçant et que l'homme qui s'adresse à chaque client et s'informe avec tact de ce qui lui convient est celui qui réussit le mieux et obtient les meilleurs résultats dans son commerce.

Ce n'est pas tant parce que les grands magasins sont situés dans les grandes villes qu'ils font des affaires aussi énormes, car dans les grandes villes, il y a beaucoup de petits magasins pour un seul grand. La raison de tous les grands succès ne réside pas dans l'endroit où on les remporte, mais plutôt dans la manière dont ceux qui ont réussi ont conduit leurs affaires.

Quatre-vingt-dix-neuf princes du commerce sur cent ont débuté très petitement, et la fortune peut leur avoir été plus ou moins favorable; cela ne suffit pas pour réussir. Il faut acquérir l'habileté nécessaire pour vendre de la bonne manière.

Si la vente des marchandises consistait simplement à les acheter, à les mettre en magasin, à couper les longueurs demandées et à les ajuster, quand le public le demande, comment se ferait-il qu'un marchand vende plus qu'un autre, réussisse mieux, quand tous les deux ont le même genre de marchandises à vendre, le même genre d'acheteurs?

Les styles et les prix ont une grande puissance, et la personnalité compte pour beaucoup. Mais aucune de ces choses n'est assez puissante pour mener au succès, si le vendeur ne sait pas se tenir prêt à trouver quel genre de marchandises convient au client.

Un des vendeurs qui aient le mieux réussi avait une certaine manière de présenter les marchandises à chaque individu, qui faisait impression sur le public et assurait les ventes.

Ses manières et ses paroles différaient autant que celles de ses clients. Il ne cherchait jamais à forcer un client à faire un achat, il l'induisait à le faire. Si ce client était un fermier, il parlait comme un fermier et s'y prenait de telle sorte que le fermier avait plaisir à acheter. Si c'était un mécanicien, il lui parlait machinerie ou bien il cherchait adroitement à mettre cet homme sur son sujet favori, jusqu'à ce qu'il eût placé les marchandises entre les mains de son client, comme un mécanicien fournit des matériaux à une machine. Il pouvait parler musique, livres, chevaux, modes, suivant le goût particulier des clients, sans jamais livrer son opinion. C'était le client qui maintenait réellement la conversation tout en se figurant que c'était le vendeur. La plus grande part du succès d'un magasin est due à ce genre de convention avec les clients, et l'homme qui cherche à imposer ses marchandises au lieu d'amener ses clients à les acheter, aura toujours plus de marchandises que de clients.

Il se vend toujours plus de marchandises dans une ville où la compétition est vive, et la même chose est vraie des ven-



Il n'y a qu'un seul Type d'Excellence en
Indiennes, ce sont les

**PRODUITS DE LA
DOMINION TEXTILE CO.**

Ils assurent à vos clients la

SATISFACTION

En outre

"Il y a plus de profit dans les Indiennes Canadiennes"

Voyez votre Marchand de Gros



tes dans un magasin. Il vaut toujours mieux pour les affaires qu'une forte rivalité existe entre vendeurs au sujet de la vente des marchandises. Ils s'instruisent mutuellement et ce qui manque à l'un se développera sûrement chez l'autre. Puis, si un esprit de rivalité existe parmi le personnel vendeurs, l'énergie déployée pour faire de nombreuses ventes fera ressortir toutes les bonnes qualités d'un vendeur. Indiquera ses points faibles au point de vue commercial et montrera s'il a des dispositions pour faire son métier suivant de bons principes. Le manque de rivalité parmi les vendeurs est cause du développement lent des affaires dans un grand nombre de magasins. C'est l'homme qui se voit surpassé et qui, à son tour veut surpasser ses rivaux, qui est le meilleur au point de vue commercial. Celui qui est déterminé à faire plus de ventes que ses compagnons, sortira vainqueur de la lutte. Le patron est souvent, trop souvent, à blâmer pour le peu de vente faites dans un établissement. Tous les employés peuvent et veulent travailler mieux, quand ils savent que leurs efforts sont convenablement appréciés; si ce qu'ils font bien passe inaperçu, ils sont aptes à ne pas se donner tant de peine une autre fois.

Une simple phrase, telle que celle-ci : "Vous avez bien travaillé aujourd'hui; continuez," vaut presque une fortune pour l'homme qui a déployé une grande activité toute la journée et qui est presque à bout de forces au moment de la fermeture du magasin. Vous pouvez être sûr que, le lendemain, il essaiera de faire un peu mieux, parce qu'il sait que ses efforts sont appréciés.

Il y a une autre chose où certains marchands sont fautifs: ils ne se rendent pas compte qu'un bon vendeur vaut une demi-douzaine de vendeurs médiocres, et que le premier recevant un bon salaire est beaucoup moins dispendieux que les autres.

Un homme compétent est toujours raisonnable et il n'espère jamais recevoir plus que vous ne pouvez lui payer. Établissez entre lui et vous une confiance réciproque. Par là, vos affaires seront améliorées; vous en profiterez ainsi que votre personnel.

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.

L'ANNONCEUR EXAMINE DE PRES

Quelques qualifications essentielles pour arriver au succès dans cette profession; un champ d'action qui offre de grandes opportunités aux hommes spécialement doués pour cela. La publicité, comme littérature et moyen de gagner de l'argent, est un art.

Par K. S. Fenwick, gérant de la publicité, de la maison Paquet Co., Québec

Ruskin a dit: "Nous jugeons de l'excellence d'un écrivain qui se révèle, non pas tant par la ressemblance de ses ouvrages avec ce qui a été fait auparavant que par la manière dont ils en diffèrent" et il continue en disant "nous n'admettons pas que ce soit un grand écrivain avant qu'il ait abandonné complètement ses modèles et qu'il ait créé une versification, un arrangement et un traitement au sujet qui lui soient propres. Puisque Ruskin détestait cordialement les mots "c'est exactement ce que j'en pense", et insistait sur le fait que, pour lire intelligemment, il faut entrer dans la pensée de l'auteur et dire: "Combien étrange cela est, je n'aurais jamais pensé que cela auparavant, et cependant je vois que cela est vrai," prenons cette question à ce point de vue, par respect pour lui.

"Mais, je crois vous entendre dire, la publicité n'est pas de la littérature, et la manière de gagner de l'argent n'est pas un art. Si la publicité n'est pas de la littérature, ce n'est pas de la publicité; si ce n'est pas un art que de savoir faire entrer dans sa propre poche l'argent des autres, de manière à leur faire sentir au plus profond de leur cœur que l'éclat de leur or est comme du strass vis-à-vis des diamants relativement à l'équivalent de ce que vous avez à offrir, alors, comme Darwin l'a dit un jour, quand il était à bout d'arguments, "Qu'est-ce que c'est?"

La première chose qu'un annonceur doit fixer fermement dans son esprit, c'est que sa profession — nous mettrons ce mot en capitales, pour le faire ressortir davantage — sa PROFESSION est une des plus élevées, des plus nobles, et une de celles qui le plus fréquemment sont les moins estimées de toutes les professions appelées "savantes."

Si vous avez jamais joué aux échecs, le jeu des rois, vous pouvez vous faire quelque idée de l'étendue de cette nouvelle profession qui, il y a vingt-cinq ans, n'existait à peu près pas.

La publicité, comme le jeu d'échecs, offre des problèmes nouveaux, embarrassants et fascinants, pour l'étudiant comme pour l'expert. Le principal plaisir de l'étude de la publicité réside dans les opportunités qu'elle offre pour la création. C'est là où l'homme qui a le courage et l'habileté de se faire un chemin lui-même trouve tout ce qu'il lui faut pour déployer son génie — un exercice suffisant pour tout son pouvoir de pensée et d'ac-

tion, un emploi illimité pour son cerveau, des opportunités non surpassées pour son développement mental et moral. Quelle autre des professions savantes a plus à offrir à un homme ambitieux?

Les éléments du succès

Maintenant, ayant donné à la profession d'annonceur la place qui lui appartient de tout droit, ayant mis cette profession en tête des principales professions du jour, tournons notre attention vers le praticien lui-même et étudions-le en vue de trouver ce qui lui donne le succès dans ce champ d'action choisi. Quelques-unes des principales caractéristiques de l'annonceur sont les suivantes: optimisme, enthousiasme, énergie, endurance, tact, esprit agressif, imagination, fermeté, jugement, intégrité, véracité et sociabilité.

L'optimisme lui permet de tirer le meilleur parti de son entourage, du matériel en mains, des circonstances et des conditions dans lesquelles il travaille, ainsi que des opportunités qui se présentent.

Son enthousiasme se communique aux chefs de départements; il lui procure leur coopération entière dans tous ses projets et son enthousiasme se communique aussi aux lecteurs de ses annonces; il leur fait apprécier ses désirs et les y fait se conformer.

De son énergie dépend l'intérêt continu de son public aussi bien que la propre formation de ses plans et leur mise à exécution.

La faculté d'endurance lui permet de fournir une somme énorme de travail tous les jours, sans éprouver sa force.

La possession du tact lui assure l'amitié de tous ceux dont il dépend pour la coopération — les acheteurs de départements, les vendeurs — et lui permet d'appliquer les qualités qu'il possède, de manière à accomplir les meilleurs résultats sans encourir l'inimitié de ceux qui espèrent s'assurer une part du gâteau, pour leur profit personnel au moyen de promesses dorées faites pour n'être pas tenues.

Son esprit agressif n'est jamais abusé; il lui permet de s'engager sans crainte dans de nouveaux champs d'action et de se maintenir en tête en se faisant suivre des autres.

Son imagination lui permet de se mettre à la place du consommateur et de se représenter ce qui le tenterait lui-même s'il était sur le marché pour acheter ses marchandises particulières.

Le jugement lui apprend à choisir le sentier sûr entre l'atténuation et l'exagération dans toutes ses descriptions; il lui montre à distinguer les valeurs bonnes, mauvaises ou indifférentes qui lui sont offertes par les divers chefs de départements et lui permet de voir la différence qu'il y a entre un intermédiaire

TOOKE'S

Articles Pour Hommes Pour 1908.

Les Marchands qui mettent en stock les lignes d'Articles pour Hommes pour le Printemps 1908, prennent le moyen le plus facile et le plus sûr de s'assurer le succès et d'augmenter leurs ventes à l'avenir.

TOOKE BROS., Limited
MONTREAL.

de publicité ton et un intermédiaire mauvais.

La fermeté lui permet de dire NON et de s'en tenir à cette parole quand l'occasion l'exige.

L'intégrité lui assure son succès final dans sa profession, car cette qualité n'est nulle part en plus grande demande que dans la publicité, puisque du degré de confiance que le public est appelé à placer dans les annonces de toute maison de commerce dépendent la réponse qui sera faite à chaque annonce et les ventes journalières qui en sont la conséquence.

La véracité lui donne un pouvoir sur sa clientèle qu'aucune exagération ne pourra jamais lui procurer. Et enfin, caractéristique qui n'est pas la moins importante, vient sa sociabilité sans laquelle tout le tact du monde ne servirait à rien.

Un champ d'action plein d'avenir

Etant donné un homme doué de toutes ces qualités hautement développées, il importe peu qu'il n'ait jamais eu l'avantage d'une instruction au collège, qu'il ne sache pas quelle est la différence entre une hyperbole et une métaphore, qu'il ne connaisse pas les logarithmes ou qu'il ne puisse pas montrer par une équation algébrique qu'un homme n'est pas un âne.

Pourvu qu'un tel homme ait de l'ambition, une instruction ordinaire et un désir d'apprendre suffisamment fort pour que la lecture soit pour lui une passion, il réussira un jour ou l'autre dans la publicité, car les principes de la publicité sont simples et non complexes: ils sont naturels et non scientifiques. Plus un homme peut se rapprocher de la nature, plus il comprend parfaitement les oeuvres de l'esprit humain, plus marqué sera son succès dans ce champ d'activité qui offre peut-être des opportunités plus grandes que toute autre profession à ceux qui n'ont pas peur d'un travail dur — quoique immensément fascinant.

VETEMENTS EN LAINE DE RENNE

Il y a quelques années, le consul des Etats-Unis à Francfort, Allemagne, adressait à son gouvernement un rapport dans lequel il disait ce qui suit des troupeaux de rennes de la Laponie, dit le "Sartorial Art Journal":

"Un examen minutieux du poil du renne donne l'explication de sa valeur particulière. Le poil ne présente pas un canal intérieur continu dans toute sa longueur, mais il est divisé ou cloisonné en cellules extrêmement nombreuses, comme des compartiments étanches. Ces cellules sont remplies d'air condensé et leurs parois sont si élastiques et offrent en même temps une résistance si grande, qu'elles ne sont pas brisées par le

procédé de manufacture ni par leur dilatation quand elles sont mouillées. Les cellules se dilatent dans l'eau et il arrive ainsi qu'un homme vêtu entièrement de vêtements en laine de renne n'enfonce pas dans l'eau, parce qu'il est soutenu par l'air contenu dans les centaines de milliers de cellules des poils.

"Sur les marchés et dans les magasins de la Norvège, de la Suède et de la Russie, on peut se procurer des vêtements et des couvertures en laine de renne à des prix inférieurs à ceux de tous les autres tissus. A Vienne, une manufacture fabrique des vêtements en laine de renne, spécialement des costumes de bain. Pour les personnes qui ne savent pas nager, la possession d'un costume de ce genre a une grande valeur. Il est possible que ces costumes puissent être utilisés pour apprendre à nager. Dernièrement des essais couronnés de succès ont été faits à Paris sous ce rapport. En Angleterre, l'attention a été attirée sur cette propriété particulière de la laine de renne et on s'est proposé d'entreprendre sa manufacture et, si possible, de l'améliorer."

LA CONNAISSANCE DE L'ART DE LA VENTE

Attirer le public dans un magasin, cela ne prouve pas qu'on est passé maître en l'art du vendeur. La chose qui compte, c'est la vente à ces personnes de marchandises à des prix qui feront que, rendues chez elles, elles raconteront à leurs voisins tous les bons achats qu'elles ont faits. J'ai de bons vendeurs à mon emploi, disait un marchand, des hommes sur l'honnêteté et la diligence desquels je peux compter, qui ont une connaissance suffisante du genre de mes marchandises, pour savoir comment traiter les personnes qui sont attirées par de véritables occasions. Et cela me rappelle que je fais toujours de grandes ventes d'occasion, que je vends souvent des articles à perte réelle; mais je regagne cette perte sur d'autres articles, et les gens parlent de mon magasin tant que ces ventesurent. Nous suivons toujours logiquement et fidèlement les raisons annoncées pour lesquelles la vente est faite. Dès que la vente commence, je la dirige en personne tout en aidant à servir la foule, et j'attire son attention sur les prix des articles annoncés, qui valent plus que les prix marqués. Je ne me sers pas de grandes enseignes, rédigées en termes sensationnels, qui couvrent les portes et les vitrines; une enseigne ordinaire annonçant la vente me suffit.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

ORIGINE DE LA CRAVATE

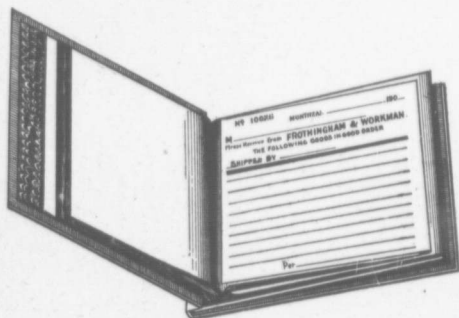
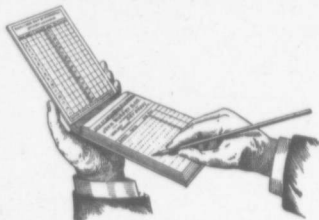
Tous les hommes portent une cravate et cependant il n'y en a peut-être pas un sur mille qui pourrait dire comment il arriva que l'homme plaça pour la première fois cet ornement à son cou. Le mot cravate a fait son apparition en 1636. Avant cette époque, une particularité de l'uniforme de la cavalerie autrichienne était une large bande de toile grossière portée en plis autour du cou par les husards sous leur court dolman. Ce corps de cavalerie était désigné sous le nom de "cravate" et ses membres étaient appelés les "cravates".

Au dix-septième siècle, la France forma un régiment de cavalerie et adopta pour lui l'uniforme du régiment autrichien recruté en Croatie; on appela ces soldats les Royal Cravates. Plus tard, en Angleterre, le mot cravat fut appliqué à un fichu. Après la bataille de Steinkirk, dans les Flandres, en 1692, un officier anglais rapporta dans son pays le "steam-kirk", longue écharpe de cou, bordée de fine dentelle flamande, dont les extrémités étaient passées dans une boutonnière de dimensions énormes. La cravate d'aujourd'hui doit évidemment son origine au "steam-kirk" et aux modifications qu'on lui fit subir. — (The Sartorial Art Journal).

L'ECLAIRAGE DES MANUFACTURES

Un problème qui est rarement l'objet de l'attention qu'il mérite est celui de l'éclairage des manufactures et ateliers de la manière la plus efficace, sans nuire à la vue des ouvriers. Le problème concerne davantage la manière dont l'éclairage est fait que la quantité réelle de lumière fournie, car la lumière est le plus nuisible quand elle tombe directement sur les yeux, ou quand elle est arrangée de manière à arriver aux yeux par réflexion. Des réflecteurs employés convenablement sont le meilleur moyen d'éclairage et il faut se rendre compte que les surfaces réfléchissantes ne consistent pas uniquement en abat-jour.

L'emploi de bons réflecteurs suggère quelque chose de plus que des abat-jour. Les murs et les plafonds, la machinerie et le plancher ont une valeur dans chaque cas. Le pouvoir éclairant effectif de toute source de lumière peut être augmenté dans une certaine direction par l'emploi approprié de surfaces réfléchissantes. Cela se fait aux dépens de l'éclairage exprimé en nombre de bougies d'un autre endroit. Un chercheur allemand prétend, dit "Shoe and Leather Reporter", que la surface du plâtre de Paris réfléchit 80 pour cent de la lumière qu'il reçoit et, dans ce cas, il y a beaucoup de profit à blanchir simplement les



Carnets de Controle des Marchands

dans une variété de genres, soit avec la feuille de papier au carbone, soit avec le style Automatique, qui fait de deux à quatre copies d'un seul coup sans l'insertion d'une feuille au Carbone. Populaires auprès des commerçants en nouveautés pour divers usages. Si vous êtes à Montréal ou à Toronto, téléphonez à notre bureau, notre vendeur se fera un plaisir d'aller vous voir avec des échantillons.

Prix et échantillons envoyés sur demande.

Étiquettes d'Expédition

faites dans toutes les grandeurs ordinaires aussi bien que dans les grandeurs spéciales pour étiquettes de travail, etc. Munies de broche, de ficelle et d'aiguille, si désiré; imprimées en une ou deux couleurs, stock bien calandré, donnant une bonne surface pour l'écriture, fort et durable

NOS

Étiquettes-Enveloppes

SONT LES MEILLEURES
quatre repferts sur chaque

Elles ne se détachent pas des marchandises; elles sont faites en deux qualités, bien calandrées, nettes, attrayantes et économiques, Pas de frais de poste pour envoi de facture.

The Morton Co., Limited

445 Rue King Ouest, TORONTO

Téléphone, Main 2554.

260 Rue St-Jacques, MONTREAL

Telephone, Main 1882.

T. W. OLD, Représentant.

murs d'un atelier et à les maintenir dans cet état. Cette lumière diffuse, réfléchiée par une surface de ce genre, est loin de produire l'irritation que donne une lumière directe. Dans la pratique, un mur blanchi devient gris et n'est nullement une surface brillante. On peut se faire une idée plus frappante de l'importance de bonnes surfaces réfléchissantes pour l'éclairage d'une chambre en considérant qu'un mur complètement blanc réfléchit 80 pour cent des rayons de lumière. L'éclairage total fourni par la source primaire et la lumière diffusée est cinq fois ce qu'il serait si, à l'intérieur de la chambre, il n'y avait que des surfaces noircies. En d'autres termes, une lampe d'un pouvoir éclairant de vingt bougies, placée dans une chambre blanche, produit le même éclairage effectif qu'une lampe de cent bougies placée dans une chambre noire.

Bien entendu, cela s'entend de l'éclairage général de la chambre. Une lumière brillante définie, près de vous et dirigée sur votre ouvrage, est représentée par une lampe ou un bec de gaz à cet endroit même; mais même dans ce cas, l'éclairage en ce point peut être rendu cinquante fois plus fort par un bon réflecteur. Un homme qui a étudié les questions d'éclairage a dit que l'ouvrier et son ouvrage profitent le plus de la lumière, quand les lampes incandescentes sont renouve-

lées au moment où leur pouvoir éclairant est diminué de 25 pour cent. Lorsque le courant électrique est fourni par l'établissement même et non par une source extérieure d'énergie, on peut voir facilement si le voltage est normal ou s'il ne l'est pas. Une pression plus élevée fait rapidement partir du filament des particules de carbone, qui forment à l'intérieur de l'ampoule en verre un dépôt noir amoindrissant beaucoup son pouvoir illuminant. Une haute pression donne une bonne lumière pendant un court espace de temps seulement, ensuite l'éclairage diminue pour la raison donnée.

Les filaments se brisent aussi plus facilement sous un haut voltage. On ne devrait pas faire usage d'une lampe jusqu'à ce que le filament soit brisé. Quand la lumière n'éclaire plus bien l'ouvrier, il est avantageux de remplacer la lampe.

Une bonne vue a pour résultat un travail plus exact et plus rapide; les propriétaires d'ateliers et de manufactures et, en somme tous ceux qui emploient des ouvriers devraient s'occuper sérieusement de la question de l'éclairage de leurs établissements, car elle produira sa réaction sur leurs profits. Les ouvriers peuvent toujours travailler mieux dans une salle bien éclairée que dans une salle obscure; en outre le bon éclairage réagit sur l'esprit des ouvriers, les rend plus contents et de meilleure humeur.

LES GLACES DE DEVANTURES ET LES ENSEIGNES EN LETTRES NOIRES

Les risques que la peinture noire fait courir aux glaces de devantures de magasins, sont loin d'être négligeables, d'après "Stove and Hardware Reporter." Les enseignes peintes en noir sur les glaces font courir à celles-ci de graves dangers, ainsi que des compagnies d'assurance contre le bris des glaces l'ont découvert à leurs dépens. La coutume de peindre des enseignes de ce genre semble assez inoffensive, mais l'expérience des compagnies d'assurance les justifie amplement de refuser d'assurer de telles glaces. Les risques en question sont dus à la propriété que possède une surface noire d'absorber les rayons du soleil; une dilatation inégale du verre a lieu et, sous l'action d'un courant d'air froid soudain ou de tout autre changement de température, il se produit une tension qui brise la glace portant de la peinture noire. Toutes les glaces de devantures portant un lettrage en noir, quelle que soit leur exposition, doivent être considérées comme des risques hasardeux.

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

OVERALLS

Nous croyons avoir le meilleur assortiment — et les vêtements les mieux faits. Nous pouvons offrir nos lignes d'Overalls aux prix des manufacturiers. Nous sommes à même de le faire, en raison des arrangements que nous avons pris pour la manufacture de ces marchandises

ECRIEZ POUR PRIX ET RENSEIGNEMENTS.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.



CONFIANCE



- ¶ La confiance en affaires est la fondation établie sur le roc, grâce à laquelle un développement permanent est possible. Ne vous laissez pas effrayer par ce que "tout le monde dit" au sujet des conditions financières qui existent au-delà de la frontière et qui affecteraient le Canada sérieusement. La lâcheté est toujours coûteuse en fin de compte.
- ¶ Votre confiance dans nos marchandises, dans notre organisation, dans la manière dont nous traitons vos intérêts a rendu possible cette affaire. Notre but en 1908 est de mériter encore davantage votre confiance.

Vos Stocks de Printemps.

- ¶ Des Stocks bien assortis, avec un assez bon nombre de nouveautés, font bonne figure dans un actif d'affaires solides. Notre but est d'avoir des stocks bien garnis de tous les articles ordinaires et de toutes les nouveautés quand vous en avez besoin.
- ¶ Nos Stocks du Printemps dans toutes les lignes répondent à notre ambition mieux que dans toute saison précédente.
- ¶ Vous n'éprouverez pas de désappointement si vous nous envoyez votre ordre de rassortiment pendant la saison du Printemps.

Tissus Lavables
 Etoffes a Robes
 Soieries
 Articles de tablettes



Gants
 Bas
 Sous-Vetements
 Cotonnades

¶ Nous vous souhaitons une prospérité entière pour 1908.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

MARCHANDISES SECHES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

Vos ordres par lettres seront exécutés le jour même de leur réception.

LA SITUATION DES AFFAIRES

Brillantes perspectives

Les voyageurs des maisons de commerce sont de nouveau sur la route après la période des fêtes et d'après les renseignements qu'ils fournissent à leurs maisons, il appert que le commerce des fêtes à la campagne a été à peu près partout excellent. Il aurait pu être meilleur dans certains localités situées sur le bord du fleuve; en effet, la glace a fait défaut sur le St-Laurent et les communications manquant de ce fait entre la rive Nord et la rive Sud, il en est résulté un mouvement d'affaires moins accentué que si les circonstances avaient été autres.

Des renseignements que nous avons pris auprès des maisons de gros, il résulte que les stocks des marchands de la campagne sont généralement très bas. Depuis quelques mois le commerce de détail a acheté avec beaucoup de prudence, une prudence inaccoutumée et comme les ventes ont été très satisfaisantes, il va falloir s'approvisionner de nouveau.

Les perspectives pour le commerce du printemps sont des plus brillantes, nous dit-on de tous côtés.

Dans notre province l'argent ne fait pas défaut, il y a des économies accumulées. Les cultivateurs ont bien vendu leurs produits pour lesquels ils ont obtenu de bons prix et leur faculté d'achat n'a nullement diminué. Les marchands de la campagne qui observent la situation de leur clientèle ont confiance dans l'avenir et devront en conséquence, reconstituer leurs approvisionnements pour le commerce du printemps.

Dans le commerce de gros on est très satisfait de la manière dont les détaillants font leurs paiements. Ce qui prouve encore que les affaires ont été excellentes pendant la période des fêtes et qu'il s'est fait, comme nous le disions précédemment, beaucoup de ventes au comptant.

Il est un point de la situation actuelle sur lequel il est bon de dire un mot.

Un de nos confrères plutôt pessimiste, et pessimiste sans raison, voit, nous ne savons où, de la surproduction chez nos manufacturiers. Nous nous demandons dans quel genre d'industrie il y aurait excédant de produits manufacturés, quand on sait que dans les cotonnades, les sous-vêtements de laine, les maisons de gros se sont plaintes à maintes reprises de ne pas recevoir livraison des marchandises aux époques convenues. La semaine dernière nous reproduisons une déclaration du président de la Montreal Cotton Mills, de laquelle il résulte que les moulins de Valleyfield ont plus d'ordres qu'ils n'en peuvent remplir d'ici six mois. La semaine précédente, nous rapportions les paroles de M. E. B. Greenshields, de la

maison Greenshields, Ltd.: "Les prix de tous les cotons, lainages et autres se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus? M. Greenshields parlerait-il de cette façon s'il y avait surproduction dans l'industrie des tissus?"

Nul n'ignore que quand il y a surproduction ou, en d'autres termes, quand l'offre est supérieure à la demande, les prix tendent à baisser. Or, on voit qu'il n'est nullement question de baisse.

La vérité est que les manufacturiers ont plutôt diminué leur production et cela dans toutes les branches. Notre confrère, "Hardware & Metal", disait tout dernièrement à propos du commerce de la ferronnerie et de la quincaillerie: "Les prix pour 1908 pourront durer un peu, peut-être pas au début. Les manufacturiers ont diminué leur production et les stocks ne sont pas considérables. Ce serait une sage précaution de la part des commerçants, en conséquence, de ne pas trop tarder à placer leurs commandes, car si les affaires vont de l'avant avec l'entraîn qu'on leur suppose, on pourra se trouver à court dans beaucoup de lignes. Les manufacturiers ont agi sagement en diminuant la production en raison de la situation financière, ils ont ainsi établi un barrage contre toute réduction de prix, bien que les promesses de la nouvelle année, n'indiquent aucune chute de prix."

Pour nous résumer la situation commerciale est saine: marchands payant bien; stocks réduits chez les détaillants; pas de surproduction de produits manufacturés et, par conséquent, beaucoup de travail en perspective dans l'industrie.

Comment pourrait-on manquer de confiance dans l'avenir immédiat quand tout indique que les affaires doivent être actives aussitôt la morte saison passée?

LA SIGNATURE DES ORDRES

Pour éviter toute contestation qui pourrait survenir par la suite, la plupart des maisons de gros exigent de leurs voyageurs de commerce que les ordres qu'ils leur envoient soient signés par les marchands qui donnent les commandes.

C'est surtout pour des ordres d'importations, c'est-à-dire pour les marchandises à livrer à une époque reculée que la signature de celui qui donne l'ordre est exigée.

Un marchand de bonne foi n'a aucune raison de refuser de signer l'ordre qu'il donne à son fournisseur par l'intermédiaire du voyageur.

Le commerçant en gros base ses achats d'importation sur les ordres qu'il reçoit de ses clients et il ne peut considérer comme ordres réellement sérieux que

ceux signés, c'est-à-dire de véritables contrats.

Il arrive souvent que des marchands de détail refusent après coup une partie des marchandises commandées que les commerçants en gros veulent avoir tous leurs apaisements en exigeant une signature au bas des ordres. Cette signature engage celui qui a passé la commande et c'est ce que veut son fournisseur.

Il n'y a aucune sécurité pour ce dernier si l'ordre n'est pas signé, car un acheteur malhonnête peut, comme cela s'est déjà vu, contester l'importance de l'ordre en accusant le voyageur d'avoir majoré la commande.

Un marchand qui sait ce qu'il fait et qui n'a nullement l'intention de profiter indûment de circonstances fortuites n'a aucune raison, nous le répétons, de ne pas signer les ordres qu'il donne.

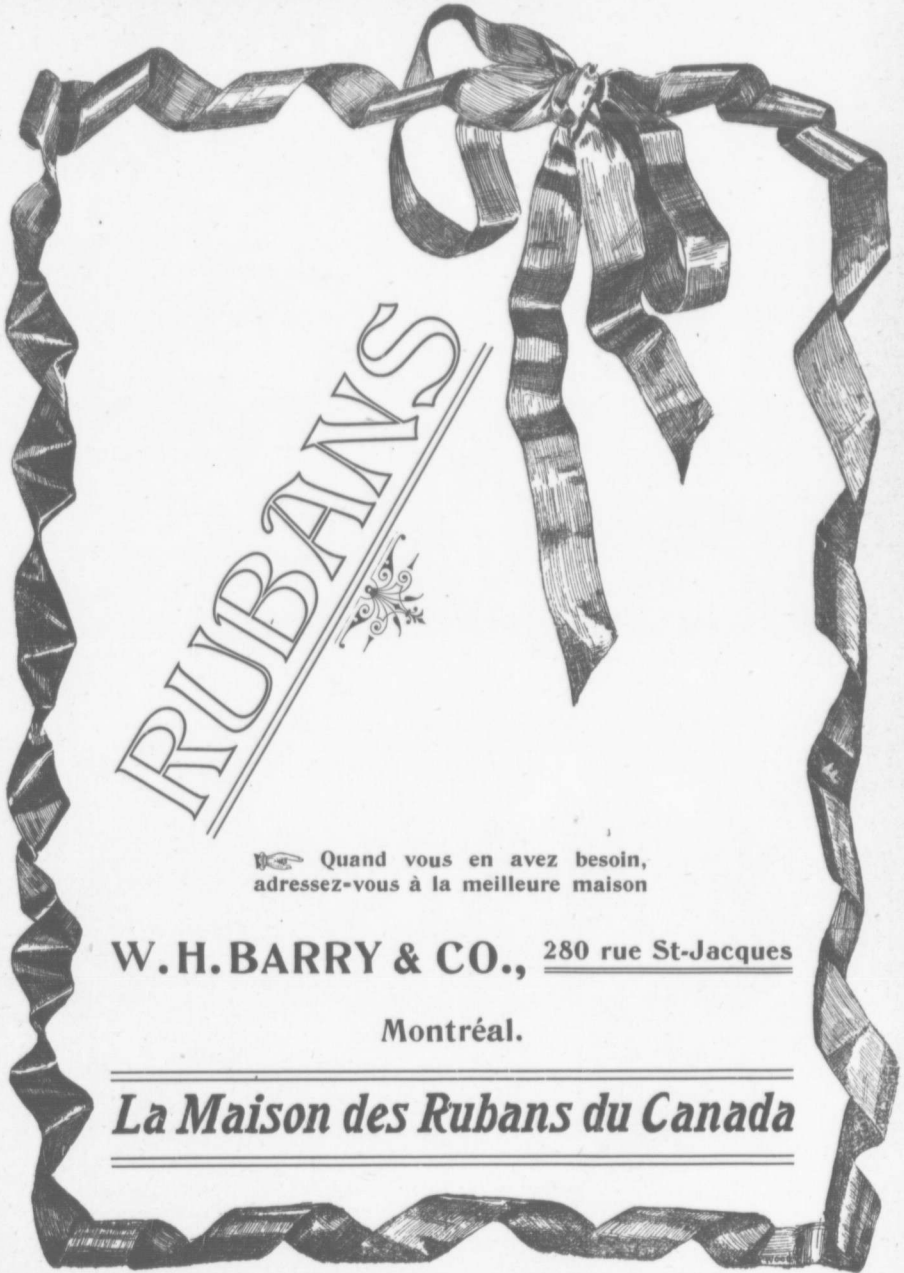
LA SOIE EN BIRMANIE

On lit dans le "Moniteur officiel du Commerce" sous la signature du consul de France en Birmanie:

La soie est la principale matière dont le Birman se revêt, même les jours ordinaires, quand il n'a le moyen. Mais ce genre d'étoffe, assez rare dans le pays, venait autrefois de Chine, principalement de Canton. L'industrie lyonnaise avait réussi à prendre une place importante à Rangoon et à Mandalay et faisait de gros bénéfices. Je pourrais citer une maison de Lyon, qui, tous les ans, envoyait un voyageur et faisait de brillantes affaires. Elles devaient être considérables, puisqu'elles laissaient un bénéfice net d'environ \$10,000 par an.

Cette maison travaillait avec une maison anglaise de la place, laquelle me témoignait tout dernièrement encore son étonnement de ce qu'aucune maison française n'eût continué les affaires de soie sur le marché de Rangoon. Après la conquête anglaise, tous les Français qui se trouvaient à Mandalay, tous ceux qui faisaient du commerce avec les Birmans, sont partis commettant ainsi une grosse erreur, car les quelques Français qui sont restés n'ont eu qu'à se louer de la grande liberté laissée à tout le monde par les Anglais.

Aujourd'hui, la soie est fournie presque entièrement par le Japon qui a pris notre place et n'est sans doute pas près de reculer devant nous, étant donnée l'apathie que montrent nos compatriotes. A part quelques riches étoffes de Lyon, en petite quantité pour les vêtements birmans de luxe, la grande cité française n'importe plus rien. Le Japon, en 1903-04, a importé à Rangoon 8,682,047 yards de pièces de soie pour une valeur de 4,594,107 roupies (\$2,182,200.82). Si l'année 1904-05 ne figure que pour une importation de 1,690,773 roupies (\$603,117.17), c'est évi-



RUBANS

✍ Quand vous en avez besoin,
adressez-vous à la meilleure maison

W.H. BARRY & CO., 280 rue St-Jacques

Montréal.

La Maison des Rubans du Canada

demment à la guerre qu'il faut l'attribuer, et la progression de vente du Japon s'accroîtra certainement. Il vend moins cher que nous et se fait aux goûts du consommateur.

Dans les statistiques de l'importation des soies à Rangoon la France ne figure pas. Le Japon vient en tête; puis la Grande-Bretagne le suit de très loin. Les autres pays arrivent tous ensemble à une importation d'une valeur de 100,000 à 130,000 roupies (\$47,500 à \$61,750).

En présence de la grande consommation de soie que font les Birmans, le Gouvernement des Indes a essayé d'encourager la sériciculture dans le pays. Elle existait déjà, mais à l'état très rudimentaire. On trouvait des éleveurs à Promé, Toungou, Pynnanna, Yamethin, Magwé, Chindwin et Pakokku. Cependant cette industrie n'était pas si brillante, et, encore à l'heure qu'il est, loin de se développer, elle languit. Dans les districts de Myède et Thayetmyo on trouve une espèce de vers à soie, connue sous le nom de "Bombyx fortunatus" de variété blanche et jaune, et la soie qu'il donne a été jugée excellente. Le "Bombyx arracaneensis" a été trouvé également dans le district de Pakokku.

Les Shan aussi font un peu l'élevage des vers à soie; mais la soie est de qualité très inférieure par suite du manque de soins avec lequel l'élevage est fait.

Les deux espèces les plus importantes de vers à soie en Birmanie sont:

Le ver à soie domestique que nous nourrissons de feuilles de mûrier et connu sous le nom de "Bombyx arracaneensis" et de "Bombyx fortunatus"; et le ver à soie sauvage ne se nourrissant pas de feuilles de mûrier, mais de feuilles d'arbres quelconques et vivant dans la jungle. Cette dernière renferme deux genres: la "Cricula Trifenestrata" et l'"Attacus Atlas". Les vers de ces deux genres produisent plusieurs récoltes de cocons tous les ans, mais les cocons sont petits, et le fil est si mal enroulé et si lâche sur le cocoon qu'il est presque impossible d'éviter l'emêlage en dévidant. La soie du "Cricula trifenestrata" est cependant très belle, mais vu l'irrégularité du fil, et aussi, par suite d'une espèce de gomme dont le fil est revêtu, le dévidage est impossible, et on s'en sert dans les manufactures de déchets. Avec les procédés modernes, qui, évidemment, se perfectionneront, un grand avenir est réservé à cette qualité de soie.

De grands encouragements sont donnés par le Gouvernement de Rangoon aux indigènes qui se livrent à l'élevage des vers à soie et de nombreux essais sont faits pour obtenir un résultat.

Sur l'initiative de Sir Thomas Wardle, président de l'Association Séricicole de la Grande-Bretagne et d'Irlande, celui-ci même qui a introduit la soie au Kashmir,

on a essayé en Birmanie en 1903 et en 1894, des graines de vers à soie de France. On les a distribuées dans les centres séricicoles et aussi dans les Shan States, après les avoir fait venir directement de France. Les oeufs étaient bons, mais les vers à peine sortis moururent presque tous. On attribue cet échec à ce que les oeufs furent éclos deux mois avant la pousse des jeunes feuilles de mûriers, et aussi au climat. Mais si on peut, dans une certaine limite, rejeter la non réussite sur les motifs précédents, il n'en est pas moins vrai que la cause principale n'est pas là. Elle est, en réalité, dans la mauvaise manière employée dans l'ignorance où l'on est de la véritable façon d'élever les vers.

Si l'on veut introduire en Birmanie, d'une façon permanente, les vers à soie de France, il est hors de doute qu'il faut une grande surveillance et aussi des experts connaisseurs, ce qui manque non seulement en Birmanie, mais même dans l'Inde.

Etant donné qu'il y a, dans l'industrie de la soie, un avantage considérable à retirer pour la population, il est hors de doute que le Gouvernement de l'Inde va pousser à fond ses recherches et ses essais.

LE ROLE DES VIGNETTES DANS LES ANNONCES

Quel moyen faut-il employer pour faire lire les annonces? Voilà une question que s'est souvent posée l'annonceur en tremblant; c'est un problème que tous les annonceurs ont à envisager, et le but de cet article est de suggérer une solution simple.

Pour que votre annonce soit lue, il faut d'abord qu'on la voie et comme il y a relativement peu de personnes qui la chercheront, vous devez attirer leur attention—vous devez faire remarquer votre annonce, il faut qu'elle soit plus visible que celle de votre rival. Comment donc allez-vous vous y prendre pour faire remarquer votre annonce, pour attirer l'attention du lecteur? C'est par l'apparence générale de l'annonce et par sa disposition que vous atteindrez le but proposé, et rien ne contribue plus à donner du cachet à une annonce, à la faire remarquer qu'une gravure brillante, bien faite, bien placée.

Si une annonce avec vignette et une annonce n'en comportant pas, toutes deux occupant le même espace, sont placées l'une à côté de l'autre, celle ayant une vignette attirera davantage l'attention, parce que les gravures intéressent tout le monde; elles attirent l'attention, excitent la curiosité et éveillent l'intérêt.

Bien que toutes les vignettes aient leur importance dans la publicité, il y en a qui sont particulièrement précieuses

parce qu'elles attirent l'attention plus que d'autres. En conséquence, en choisissant des vignettes, prenez, si possible, celles où il y a du mouvement ou qui montrent l'article annoncé employé par une ou plusieurs personnes qui semblent en être satisfaites. Il est bon de se rap peler que, chaque fois qu'on peut, par une illustration, introduire quelque élément d'intérêt humain, la force de l'annonce est grandement augmentée.

Les vignettes n'ayant aucun rapport avec la marchandise annoncée et que certains annonceurs emploient ont relativement peu d'utilité.

Elles attirent l'attention naturellement; mais une illustration se rapportant directement à l'annonce attirera l'attention et fera ressortir des points aidant à la vente, difficiles à indiquer dans le texte. Elle donnera des idées, elle dira plus, au premier coup-d'oeil, que toute une page de caractères d'imprimerie, et elle le fera d'une manière plus simple, plus convaincante et plus rapide.

Si votre annonce contient une illustration de ce genre, si la relation qui existe entre elle et le commencement du paragraphe est intime et logique, la majorité des personnes qui la verront seront poussées à lire le paragraphe. Si vous avez un écrivain habile, l'introduction sera si intéressante, si forte, que le lecteur sera amené à la partie convaincante sans opposition et, avant qu'il s'en soit rendu compte, l'argument de l'annonce à présent dans son esprit on a créé chez lui un désir pour la chose annoncée.

LE TRAITEMENT DE LA PAILLE A CHAPEAUX EN ITALIE

En Italie, pour obtenir la paille destinée à la confection des chapeaux, on sème le blé aussi dense que possible, afin de gêner la croissance de la plante et de produire une tige mince ayant vers l'extrémité, à partir du dernier noeud, la paille la plus légère et la plus longue. Le blé fleurit au commencement de juin et on l'arrache à la main quand le grain a atteint la moitié de son développement. Si on le laissait plus longtemps sur pied, la paille deviendrait cassante. Cinq douzaines environ de tiges déracinées, ce qui peut tenir dans les deux mains, sont attachées fermement ensemble en petites gerbes et placées dans une grange. Puis on étale de nouveau la paille pour la soumettre à l'action des fortes rosées de l'été et la faire blanchir au soleil. Après un autre blanchiment, on fait de petits paquets de cette paille et on la classe. Finalement on la coupe au-dessus et près du premier noeud à partir de l'extrémité supérieure et on l'attache de nouveau en petits paquets contenant chacun soixante tiges; ces paquets sont livrés à des femmes des classes inférieures.

Vendez les Fils Dominion



SOYEZ INDEPENDANT DES TRUSTS ET DES COMBINES

Ils gouvernent les détaillants avec une verge de fer.

Ils leur dictent la manière dont les Fils doivent être vendus.

Ils défendent aux détaillants de tenir autre chose que les fils du trust.

Et ils refusent de vendre aux magasins qui tiennent des fils autres que ceux qui ne sont pas faite par le trust. Bien plus, il n'y a pas d'argent dans les fils du trust, parce que les combines de l'étranger l'ont complètement pressuré

Un détaillant qui veut conduire ses affaires à son idée — et faire un profit raisonnable sur chaque bobine de fil qu'il vend — peut faire les deux choses en renant les Fils Dominion.

Ils sont indépendants et rendent le détaillant indépendant.

Ils sont faits par la seule manufacture de fils indépendante au Canada.

Les Fils Dominion valent les fils du trust sous tous les rapports : ils les surpassent sur beaucoup de points. Chaque bobine est garantie quant à la qualité, la force et la longueur.

Et le détaillant fait plus de profit sur chaque bobine.

Ecrivez au bureau le plus rapproché pour avoir une bobine échantillon et les prix.

SEULS AGENTS DE VENTE:

The Andrew H. McDowell Co., Inc.

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

La "Chose Réelle" en Sous-Vêtements,

IRRETRECISSABLES

ELASTIQUES

CONFORTABLES

S'AJUSTANT PARFAITEMENT

La Vendez-vous?

Rappelez-vous que nous sommes seuls Agents au Canada des Sous-Vêtements Cotelés à l'Aiguille à Ressort.

Ellis Manufacturing Co., Limited

HAMILTON, - ONT.

Monypenny Bros. & Co., Toronto, - - - Agents de Vente.

CE QUI CONSTITUE UN PROFIT EQUITABLE

Est-il raisonnable de se plaindre de prix peu élevés? S'ils sont trop bas, il faut les relever promptement. Il vaut mieux refuser des commandes que d'en accepter à des prix qui ne procurent aucun profit. Laissez ces commandes aller chez votre concurrent. Quand un commerçant fait tout son possible pour acheter économiquement, travailler systématiquement, le travail qui n'est pas profitable pour lui ne sera pas très avantageux pour son rival. Le volume des affaires n'est important que s'il y a profit. Il vaut mieux avoir un petit renouvellement de marchandises sur une base profitable que de fortes rentrées d'argent englouties par le paiement des salaires et des factures, dit "Shoe Trade Journal".

Un prix raisonnable rapportant des profits n'est pas chose pour laquelle il soit besoin de s'excuser. L'homme qui donne toujours des raisons pour vendre au prix coûtant ou au-dessous du prix coûtant, se ploclame, par le fait même, fourbe ou insensé. Nous connaissons des hommes qui, pendant des années ont joué le jeu de la gâche des prix. Il n'y a pas de stabilité dans leurs affaires. Leur commerce se fait à l'aventure. Un acheteur revient rarement à leur magasin. On ne peut pas compter sur leur parole. Il en va autrement avec l'homme qui ne cache pas qu'il est dans le commerce pour faire du profit. Même quand nous ne pouvons pas payer les prix que ce marchand demande, nous sommes forcés de le respecter pour sa franchise. Nous pouvons nous fier à lui, quand il offre certains prix pour se débarrasser d'un stock qui se vend lentement.

Quand on discute des prix, il est bon de se rappeler que les opinions sont grandement partagées sur ce qu'on entend par profit équitable. Un commerçant au jugement sain, qui connaît les besoins de son district, qui peut les prévoir et les estimer, peut faire plus de profit à 20 pour cent qu'un autre à 50 pour cent. Il sait qu'il aura une demande pour certaines marchandises à chaque saison de l'année. Il a ces marchandises en stock. Il n'attend pas que la demande batte son plein pour faire ses commandes. Il répond à la demande aussitôt qu'elle se produit, il vend ses marchandises rapidement et termine la saison, ses rayons dépourvus de marchandises. Son rival doit refuser des commandes avant de savoir ce qui sera demandé, et finit la saison avec un stock qui doit être sacrifié ou conservé jusqu'à la saison suivante. Il n'existe pas beaucoup de lignes qui puissent être gardées avec profit pendant plus d'un an.

La direction d'une maison de commerce n'est pas un travail de huit heures par jour. L'homme d'affaires doit continuele-

TISSUS ET NOUVEAUTES

ment s'occuper. Beaucoup d'entre eux doivent plus aux plans élaborés dans le calme de la soirée qu'au travail fait avec leur personnel dans le magasin. Il repasse en pensée les opérations de la journée, pointe son travail et celui de ses employés, calcule les profits qu'il a faits sur ses ventes, découvre les erreurs commises, prévoit la tâche du lendemain, établit un programme pour le travail de ses employés, inventorie mentalement son stock, s'efforce de prévoir l'effet probable des événements courants et des conditions du marché sur le commerce futur. Tout cela ne peut pas se faire aussi bien pendant les heures de travail quand le marchand affairé est constamment appelé à s'occuper des détails de son commerce.

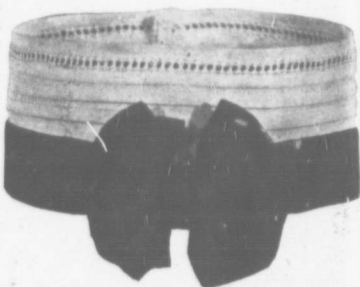
ARTICLES DE COU POUR DAMES

Depuis le commencement du mois, les articles de cou pour dames ont été l'objet d'une grande faveur dans la plupart des magasins. Les vitrines de comptoirs ont été ornées élégamment et de nombreux étalages ont été faits dans les vitrines de devantures. Cette action a eu

nir l'activité dans les maisons d'articles de cou.

Les effets de fantaisie et les tissus à jabots ont tenu leur rang usuel; mais il est évident que la grande vente a porté sur les lignes à prix populaires. Pour leur donner encore de l'activité, quelques maisons livrent ces articles en boîtes.

De beaux effets en hauts cols rabattus se sont bien vendus. De beaux empiècements en dentelle médaillon, des cols et manchettes assortis, des berthes, etc., ont aussi été en demande. Dans cette classe, le crochet irlandais était très en évidence, la dentelle princesse, le point de Bruxelles et la dentelle duchesse se vendant également à la clientèle recherchée. Une ligne qui a excessivement bien réussi, le molé dernier, c'est celle comprenant des longueurs de ruches assorties pour le cou. Elles étaient mises d'une manière attrayante dans des boîtes élégantes.



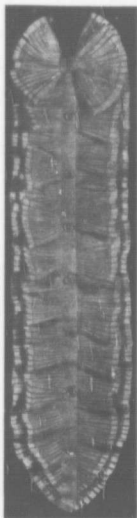
Col stock genre tailleur en lawn et soie.
Nouveau modèle pour le printemps
de Rhys D. Fairbairn.

Les ruches sont en grande demande et tout fait espérer que leur vogue ne diminuera pas au printemps.

La plupart des lignes avancées pour le printemps seront prêtes à être offertes dès la saison des fêtes passées, et les voyageurs seront alors en route. Les nouvelles lignes présentent de nombreux nouveautés; mais tant que les premiers voyages n'auront pas été faits, on ne pourra dire que peu de chose des nouveaux styles.

Les articles de cou dans ces nouveaux effets sont bons, tant à Paris qu'à New-York, et il devrait en être ainsi sur ce marché.

Beaucoup de marchands qui ne voulaient pas mettre en stock des articles de cou plus tôt dans la saison ont vu qu'ils ont perdu, de ce fait, des ventes en automne. Ces acheteurs se sont approvisionnés pour le commerce de Noël, mais on peut dire qu'ils n'ont pas réussi aussi bien que s'ils avaient mis en magasin, plus tôt dans la saison, un stock faible, mais représentant bien.



Jabot en lawn plissé. Modèle de Rhys
D. Fairbairn.

son effet sur les ventes et les résultats devraient être satisfaisants, à en juger par le montant des affaires faites. Dans la plupart des cas, les voyageurs n'étaient plus en route, mais un grand nombre d'ordres par lettres n'ont pas été considérables et leur total a servi à mainte-



Ces Vêtements
sont
manufacturés
par 

The Monarch Knitting Co.

DUNNVILLE, ONTARIO.

Fabricants d'Articles Tricotés de Fantaisie.

Splendides
profits pour
vous dans ces
lignes.



Saison 1908

ETOFFES A ROBES

Dept. C.

EUREKA

C'est le nom que porte chaque pièce de nos Lustrés, Mohairs, Siciliens. Nous sommes les seuls représentants de cette marque au Canada et l'augmentation considérable de nos livraisons dans ces lignes particulières nous prouve que la marchandise est bonne.

Nous tenons un immense stock des lignes pratiques suivantes, ce qui nous permettra d'exécuter vos ordres de répétition sur réception de la commande.

Lustrés,	Khantonas, Roxanas,	Voiles,
Mohairs,	Taffetas, Armures,	Eoliennes,
Siciliens,	Lorrento, Prunelles,	Marquisesettes,
Popelines,	Crépolines, Russell Cords,	Crêpes de Chine,
Bengalines,		

DRAPS SATINS, VENITIENS, SEDAN, VICUNAS.

COMME HAUTE NOUVEAUTE

Tissus en laine rayés, fond blanc avec rayures noires et rayures grises, Voies rayés dans les nuances crème, gris-perle, bleu-ciel, rose, brun doré, marine et noir.

Les tissus rayés sont la dernière nouveauté pour la saison prochaine. Nous avons aussi un bel assortiment de tweeds rayés, fond blanc avec rayure noire dans les grandes largeurs pour Costumes et dernier style pour manteaux de printemps.

DRAPERIES

Serges,	Tweeds Anglais,	Tweeds à Pardessus,
Vicunas,	Tweeds Ecosais,	Etoffes Imperméables,
Cheviots,	Tweeds Canadiens,	Cravenettes.

Bel assortiment de fancy worsteds dans les teintes brunes, marines, grises et éléphant, dernier goût.

SOIERIES

Taffetas, taffetas chiffon, taffetas louisine, tamalines, messalines, peau de soie (C. J. Bonnet), satins merveilleux en noir et toutes les nuances.

Notre ligne spéciale de soie de fantaisie à 35 cts est toujours populaire.

TOILES

Toiles carreautes, toiles à verres, toiles à rouleaux avec bord de couleur, toiles à tabliers, toiles fines, toiles à broder, toiles à surplus, toiles d'autel, toiles à nappes écruës et blanchies de 50 pouces à 72 pouces, toiles à robes, 36 pouces, unies et carreautes, etc., etc.

SPECIALITE

Toiles Crash pour rouleaux et linge de cuisine très pesantes dans les largeurs suivantes : 18", 20", 24", 27", 30".

P. S. - Nous envoyons des échantillons sur demande et les Commandes par la malle sont exécutées avec soin.

DUREAU A QUEBEC :

70½ rue St-Joseph

L. J. M. Noël

A. Racine & Cie

340-342 St-Paul, Montreal

Bureau à MANCHESTER, Ang.

BUREAU A OTTAWA :

111 rue Sparks

P. E. Bissonnette

Complétez vos Achats

Cette lourde tâche vous sera Amoindrie si vous Choisissez dans notre Assortiment.

COTTONNADES

Nous avons des lignes spéciales qui vous plairont certainement.

INDIENNES

Les plus nouveaux patrons et Coloris. Valeurs insurpassables. Nos lignes CCC-BBB.

Tapis, Prélarts et Fournitures de Maison

Nous avons un grand assortiment dans ces lignes et pouvons vous faire voir des dessins que seuls nous contrôlons. Notre département de rideaux est le plus varié que nous ayons jamais fait voir.

Fournitures Pour Messieurs Dept. D.

Sous-vêtements pour le Printemps et l'Été, chemises Regatta et négligées, un grand choix. Lignes spéciales : Chaussons Coton uni et fantaisie, Cache-mire uni, à côtes, filosselle (flosses) et fantaisie.

Fil de lisle, Dentelle et Imitation de Soie.

CRAVATES CRAVATES CRAVATES

Une de nos spécialités pour le commerce du printemps.

Lingerie et Bonneterie de Dames

Nos sous-vêtements et lingerie blanches pour dames sont de la DERNIERE ELEGANCE. Nous sommes à remplir les commandes déjà reçues et pourrons en exécuter d'autres lors de leur réception.

Vous trouverez dans ce département des lignes très désirables pour votre commerce.

Notre stock de Bas est certainement un des plus complets que vous puissiez examiner.

Les Gants ont reçu une attention toute spéciale lors de nos achats. Notre commerce est beaucoup plus considérable que les autres saisons dans ces lignes.

Voyez et jugez par vous-mêmes de nos avancés.

PARAPLUIES—PARASOLS

Manteaux Imperméables et Cravenettes, Pardessus en Caoutchouc et en Tweed Imperméable, de style et de confection irréprochables.

Voyez nos Echantillons au complet entre les mains de nos Voyageurs

AVIS IMPORTANT.—Nous sommes à compléter nos Echantillons de Corps et Caleçons, Sweaters, Bas et Chaussons de Laine pour l'Automne 1908, et nous aurons le plaisir de vous les soumettre vers le 1er Février.

DIFFEREZ VOS COMMANDES D'ICI LA

BUREAU A QUEBEC :

70½ rue St-Joseph

L. J. M. Noel

A. Racine & Cie

340-342 St-Paul, Montreal

Bureau à MANCHESTER, Ang.

BUREAU A OTTAWA :

111 rue Sparks

P. E. Bissonnette

HAMILTON COMPANY

Cette maison a été fondée en 1866 par M. Henry Hamilton; elle était alors située rue Notre-Dame Ouest, appelée à cette époque rue St-Joseph. De 1866 à 1891, année où M. Napoléon Edouard Hamilton, décédé, s'associa à son frère, la firme fut connue sous le nom de H. & N. E. Hamilton. En 1891, la maison se transporta au coin de la rue St-Jacques et du carré Victoria dans l'édifice occupé par la Eastern Township Bank. Elle y resta jusqu'en 1906. Voyant augmenter ses affaires et ayant besoin de plus d'espace, la firme déménagea et se rendit au coin de la rue Ste-Catherine et de la rue Peel, où elle demeura dix ans. En mai 1906, elle quitta ce magasin pour s'installer dans celui qu'elle occupe actuellement.

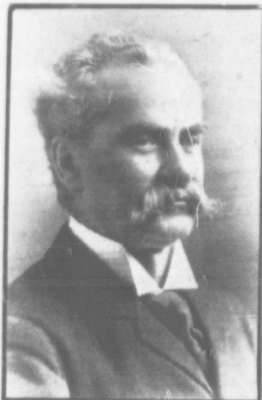
M. Henry Hamilton naquit à St-Luc, comté d'Iberville; il était le fils de S. D. Hamilton, cultivateur d'origine écossaise. Il débuta dans les affaires à St-Jean, Québec. De là il vint à Montréal où il s'établit à son compte en 1866. Il resta 41 ans dans le commerce sans interruption. Son grand succès en affaires est dû à ses aptitudes et à son esprit prévoyant. Travailleur infatigable, il consacra sa vie aux affaires. Il fut juge de paix, membre du Board of Trade, président du Reform Club; il était estimé dans la société et populaire dans toutes les classes. Homme de principes, sa parole valait un engagement.

M. Henry Hamilton, de même que M. George Hamilton, grandit avec la firme depuis son enfance.

M. Singer, neveu de M. H. Hamilton, fait partie de la firme depuis 25 ans. M.

Le nouveau magasin de la Hamilton Co.

Un des plus beaux magasins à départements de Montréal et du Canada est celui occupé maintenant par la Hamilton Co., rue Ste-Catherine Ouest. Il y a quelque temps, cette compagnie jugea néces-



M. HENRY HAMILTON

saire de quitter ses anciens quartiers, coin des rues Ste-Catherine Ouest et Peel, et des arrangements furent faits pour l'établissement qu'elle occupe à présent. Le magasin qui est large de 64 pieds, profond de 114 pieds, a été refait à neuf. C'est une structure à carcasse d'acier, en pierre grise, élevée de sept étages.

Bien éclairée partout, la bâtisse a une apparence brillante, qui manque trop sou-

dessus de ces vitrines se trouve un système de prismes de fantaisie. Une grande tente, supposée être la plus grande à Montréal, est employée pour protéger les vitrines du soleil. La lumière électrique est employée comme éclairage et tous les départements sont munis du système transporteur d'argent à câble Lamson. Deux ascenseurs mûs par le pouvoir hydro-électrique et un élévateur à marchandises sont en usage. Dans l'outillage de ce nouveau magasin, la Compagnie a apporté beaucoup de nouvelles idées. Elle y a installé des accessoires modernes et tous les efforts ont été faits pour rendre ce magasin un des plus modernes au Canada.

Arrangement du premier plancher

Le système a prévalu dans la distribution du magasin et chaque étage est arrangé de manière à être le mieux approprié pour donner de la commodité aux clients et la plus grande satisfaction à la Compagnie. Le premier plancher est arrangé d'une manière attrayante et commode. Là, on trouve les lignes les plus fréquemment demandées par les clients. Les ailes principales sont larges de huit pieds et celles de côté ont 6 pieds; l'aménagement du côté est élevé de 7 pieds. En face de l'entrée est le comptoir central; là, on trouve toutes les lignes générales, telles que rubans, mouchoirs et velles. L'aménagement en bois a 4 pieds, 6 pouces de haut et au sommet est une vitrine d'une hauteur de 18 pces. Dans tout le magasin on a pris soin que tout soit couvert pour protéger les articles de la poussière et leur conserver une apparence fraîche. Les comptoirs sur ce plancher sont une combinaison de bois



LE MAGASIN HAMILTON—Section des Départements des Fourrures et des Confections.

D. P. Lyons y est entré, il y a dix-huit ans, il est gérant et acheteur du département des costumes et des chapeaux.

M. John T. Burns, est acheteur et gérant du département des étoffes à robes et des soieries.

vent aux magasins. La ventilation a été bien comprise et il en résulte une condition hygiénique pour les employés et les clients. Les vitrines offrent un espace de 64 pieds; elles sont profondes de six pieds et hautes de 8 pieds, 6 pouces; au-

et de verre, le dessus étant en bois couvert de drap vert.

Dans le département des rubans, une tringle en verre, haute d'environ deux pouces, fait qu'il est possible d'employer le sommet du comptoir pour les étalages



LE MAGASIN HAMILTON — Dentelles, Bas et Sous-Vêtements.

SI vous désirez augmenter vos ventes de Bretelles et vos Profits en 1908, nous vous conseillons de voir nos nouveaux échantillons avant de placer votre ordre pour le printemps.

Demandez à nos voyageurs de vous montrer nos

Bretelles avec Bouts en Peau de Chevreuil

(*Stag Leather End*)

Elles sont aussi résistantes que de la BALEINE et durent comme du FER.

Nous vous remercions de vos faveurs passées. Nous espérons que vous continuerez à nous accorder votre confiance et nous avons l'espoir que l'année 1908 sera une année faisant record pour tous.

Globe Suspender Co., - Rock Island, P.Q.

J. ALPHONSE OUMET,
366 Rue St-Paul, Montreal.

L. O. PAQUETTE,
70 Rue Church, Quebec.

Marchandises pour la Saison future.

— Pesanteurs pour le Printemps. —

Excellente Qualité comme par le Passé.

Homespuns et Draps à Costumes.

REPRESENTANTS:

G. A. Woodill,	HALIFAX.
Hector Prévost,	MONTREAL.
E. J. Dignum & Co,	TORONTO.
McRae & Walker	WINNIPEG.

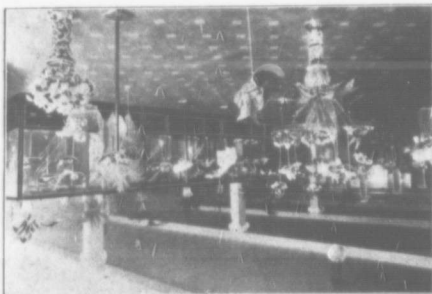
HARRIS & CO., LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

pendant le jour. A gauche de l'entrée est le département des articles de cou. Comme dans d'autres départements, on y voit un étalage de nombreux échantillons dans le comptoir à vitrines, tandis que tout le stock est conservé dans des tiroirs en arrière. Dans la section des

aussi, on voit les toiles, les flanelles, les mousselines, les indiennes et les marchandises de Manchester. La manière dont les étoffes placées sur les rayons sont protégées contre la poussière est digne de remarque. Au lieu d'employer une longueur de drap que l'on doit fixer

que, bien que toutes les lignes soient représentées dans les vitrines qui sont arrangées en bon ordre, il n'y a pas de stock superflu. Tout le superflu est dans des tiroirs ou emmagasiné ailleurs. On voit là des étalages sur tables, ce qui veut dire une exposition des marchandises principales du département des articles blancs. De l'autre côté du même étage, se trouvent les marchandises en laine brodée, les dessus de coussins, les couvre-pieds, les confortables, les couvertures, les tapis de tables, les lignes damassées et les articles de maison. On se sert de sections fermées pour tenir les rideaux, les confortables et les couvertures. Parfois, la porte de ces sections est en verre, mais, en général, elle est en bois. Les stocks dans ces lignes sont tenus propres et frais, cependant il est très facile de les étaler et on n'éprouve aucune difficulté à montrer les marchandises. Les bureaux généraux et le département de la publicité sont situés là.



LE MAGASIN HAMILTON—Section du Département des Chapeaux.

parfums, on emploie des rayons de verre dans des casiers en verre. De ce côté du plancher principal, on trouve les articles pour les cheveux, les peignes, brosses et autres marchandises. Près de l'escalier est le département des parapluies. Chaque ligne tenue par la maison est représentée dans une vitrine en verre, tandis que le stock est conservé dans des tiroirs en arrière. Les articles de tablettes sont placés à l'arrière du magasin, près des ascenseurs. A droite de l'entrée est le département des articles d'hommes. Beaucoup de nouvelles idées se manifestent dans ce département. Par exemple, les cravates sont toutes placées dans un cabinet vitré contenant de nombreux tiroirs construits de telle sorte qu'ils peuvent être retirés et que plusieurs lignes soient placées devant l'acheteur sans déranger matériellement le stock. Les vitrines du premier plancher sont toutes éclairées à l'électricité.

Les sous-vêtements se trouvent en arrière. Un fait intéressant dans cette section, c'est que tout le stock de réserve est conservé derrière des rayons contenant le stock présent et, de cette manière, un espace considérable est utilisé, qui autrement serait perdu; cela épargne beaucoup de temps et de trouble quand on peut se procurer un nouvel approvisionnement de marchandises pour le comptoir, lorsque le stock des rayons diminue.

Section idéale des coupons

Les coupons comprenant soieries, doublers, étoffes à robes, se trouvent sur le plancher de première section. Là

chaque soir, de la meilleure manière possible, un rideau arrangé de manière à couvrir complètement les marchandises, court le long d'une rainure, au sommet des rayons. Ce rideau fonctionne rapidement et avec satisfaction. Pendant la journée, il est replié ou roulé en arrière, dans un petit réduit; un de ces réduits se trouve à l'extrémité de chaque longueur de rayons. Bien que cette idée ne soit pas exactement nouvelle, cependant, elle est très ingénieuse et très



LE MAGASIN HAMILTON—Etoffes à Robes et Soieries.


simple et son avantage est tout à fait évident.

Confections

Au second étage, se trouvent les corsacs, les articles blancs, les jupons et les vêtements d'enfants. On peut remarquer

de repos. Là, les dames pourront attendre ou se reposer. Une salle sera installée et sera reliée à cet étage. Une autre bonne idée est une salle de toilette pour les dames.

Le sixième étage est employé comme magasin pour tout le stock de réserve.

 PRÊTS POUR LE
Commerce du Printemps

LE STOCK LE PLUS CONSIDÉRABLE.
NOUS SOMMES BIEN PRÉPARÉS POUR
DES AFFAIRES TRÈS ACTIVES PENDANT
LA SAISON DU PRINTEMPS PROCHAIN.

Notre Stock comprend la Plus Haute
 Qualité et les Meilleures Valeurs en

Lainages

et dans tous les articles pour Tailleurs

Tweeds	Etoffes à Costumes
Serges	Etoffes à Manteaux
Canevas	Toiles de Hollande
Draps Italiens	Tissus en Crin
	Soieries
Tissus pour Poches, etc.	



Au début d'une autre
 année, nous désirons
 remercier nos clients
 de leur patronage
 dans le passé et nous
 avons confiance que
 nous continuerons à
 l'avoir dans l'avenir.



Seuls Propriétaires des Célèbres Serges "BLENHEIM"
 et des Serges "YOTSMAN" de Salt. Les meilleures
 lignes dans le commerce.

A. McDougall & Co.

196, RUE MCGILL, MONTREAL.

Succursales à :
 Québec, Toronto, Winnipeg, St-John. N.B.

Une salle de récréation et de lunch pour les employés sera aussi établie là. Tout ce qui peut leur procurer du confort pendant les heures où ils ne travailleront pas sera fait. L'intention de la Compagnie est de prendre des arrangements pour servir un lunch aux personnes qui

manufacture de la soie passa en Italie à la fin du treizième siècle.

Quand les papes quittèrent Rome pour s'établir à Avignon, France, ils firent connaître dans ce pays le secret qui avait été gardé par les Italiens, et Louis XI établit à Tours une manufacture de soie-

statistiques du commerce et du travail; on y verra qu'en 1860, il y avait 197 établissements occupés à la production d'articles tricotés. Le capital investi dans cette industrie était de 4,035,510 et la production avait une valeur de \$7,230,606.

Quarante ans plus tard, en 1900, le nombre des établissements produisant des articles tricotés était de 921, représentant un capital de \$81,860,604; leur production était évaluée à \$95,482,566.

En 1905, le nombre des établissements avait augmenté de 17.2 pour cent, il était de 1079. Le capital investi avait été porté à \$135,558,139, soit dix-huit fois la valeur de la production de 1860.

Il faut comprendre que le coût de la production a diminué constamment depuis 1860 et que le dollar peut payer aujourd'hui plus d'articles ou des articles meilleurs qu'il y a quarante-cinq ans; on a estimé qu'étant donnée la diminution du coût de production et du prix de vente, il est probable que le public achète par tête de population une quantité de marchandises tricotées trois ou quatre fois plus grande qu'il y a vingt-cinq ans.

Le développement de l'industrie a eu des hauts et des bas. Des périodes de dépression l'ont affectée défavorablement, de même que des époques prospères lui ont donné un nouvel élan. C'est dans le voisinage des champs de culture de co-



LE MAGASIN HAMILTON—Lingerie Blanche et Blouses.

désirent rester dans l'établissement. Dans le sous-sol une salle d'échantillons est arrangée. Les salles de réception et d'expédition sont situées là ainsi que la chambre des chaudières. Le département des articles de cuisine se trouve dans cette partie du magasin.

Dans toute la bâtisse, on a peu fait pour la décoration. Les murs sont tous blancs. Le premier étage a 17 pieds de hauteur et les autres, 14 pieds. Tous les comptoirs, les casiers et l'ameublement sont de la couleur de l'acajou, ce qui, grâce à l'excellente lumière, fait un effet très bon.

Tout bien considéré, le nouveau magasin qui vient d'être occupé par la Hamilton Co. est bien supérieur à celui que cette Compagnie occupait autrefois et il n'est pas douteux qu'une augmentation d'affaires résultera du changement de la place d'affaires.

LA DECOUVERTE DE LA SOIE

La découverte de la soie est attribuée à l'une des femmes de l'empereur de Chine, Houng-Ti, qui régnait deux millions d'années avant l'ère chrétienne, et, depuis cette époque, un endroit spécial a été réservé dans les jardins du palais royal de Chine à la culture du mûrier—appelé en Chine "l'arbre d'or"—et à l'élevage des vers à soie. Le premier vêtement de soie connu fut fait, non pour un souverain, non pour une jolie femme, mais pour ce monstre à forme humaine, appelé Hélogabale. Des moines venus de Perse à Constantinople révélèrent à l'empereur Justinien le secret de la production de la soie et lui donnèrent quelques vers à soie. De la Grèce, l'art de la ma-

ufacture de soieries de Lyon qui a toujours occupé le premier rang pour la production de ce tissu. Henri II, roi de France, portait, au mariage de sa sœur, la première paire de bas de soie qui eût jamais été faite. Le mot satin qui, au début, était appliqué à toutes les soieries en général, est employé depuis le dernier siècle pour distinguer les tissus ayant une surface lustrée. —(The Sartorial Art Journal).

L'INDUSTRIE DES ARTICLES TRICOTES

Une des branches les plus importantes de l'industrie textile en Amérique est celle des articles tricotés; et bien que cette branche ne forme qu'une partie de la grande industrie, c'est en réalité une classe d'industries, car de nombreux métiers particuliers se sont développés par l'intermédiaire de la machine à tricoter sous ses diverses formes, dit le journal "Textile American". Depuis trois cents ans, des perfectionnements merveilleux ont été apportés à la machine à tricoter et ses produits sont nombreux et complexes. Le coton et la laine continuent à être les principales matières employées, et la bonneterie est le principal genre de tissu qui en résulte; mais les combinaisons de matières, les espèces de fils employées, les genres d'articles produits et leur finissage donnent de l'emploi à un grand nombre de personnes à partir du moment où les fils commencent à passer dans la machine jusqu'à celui où l'article terminé est prêt à être expédié au marchand et au consommateur.

On peut se faire une idée du développement de l'industrie par une étude des



LE MAGASIN HAMILTON, MONTREAL

tonnier que le développement de l'industrie a été le plus remarquable. Les valeurs de la laine et du coton ont eu leur effet sur les marchandises tricotées formées de ces deux matières. Les saisons et les changements de modes, ont aussi produit leur effet, mais l'industrie aug-

F. Galibert,

**Manufacturier de Gants,
Préparateur de Cuirs et de
Fourrures, Montréal.**

LA LIGNE POUR L'AUTOMNE 1908 EST PRÊTE.

Les Gants Suède couleur Mocha qui ont été faits pour la première fois par notre maison sont connus si bien et si favorablement du commerce qu'il n'est pas besoin d'être présentés.

Notre position comme tanneurs et manufacturiers de **Gants** est unique.

Grâce à notre choix spécial de **Peaux Vertes**, le meilleur apprêt possible que nous leur donnons, l'uniformité et le brillant de la couleur, nous avons fait de nos lignes des favorites du commerce.

Nos agents de vente vous verront sous peu.

AGENTS DE VENTE

Perrin Frères & Cie

MONTREAL



BUREAUX ET SALLES
D'ÉCHANTILLONS:—

Toronto:—

Edifice Traders Bank, rue Yonge.

Winnipeg:—

Bloc Hammond, rue Albert. . .

Vancouver:—

130, rue Hasting.

LA MAISON DES GANTS DU CANADA.

A tous nos Clients et au Commerce, nous offrons nos meilleurs souhaits pour une nouvelle année prospère.

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet de nos échantillons pour L'AUTOMNE 1908, comprenant les valeurs absolument les meilleures en Gants Importés doublés et non-doublés, en Gants Ringwood et Cachemire.

En fait de Gants de Fabrication Canadienne, notre assortiment est le meilleur qui ait jamais été offert, car nous nous sommes assuré l'agence pour la vente des **Gants Galibert**. Ces marchandises sont bien connues du commerce et seront vendues et livrées par nous aux prix et aux termes exactement les mêmes que lorsqu'elles ont été vendues directement par le manufacturier.

Perrin Frères & Cie, Edifice Mark Fisher,
28, Carré Victoria, MONTREAL

mente et se développe; les statistiques indiquent une augmentation de fabrication de tous les articles et cette augmentation ne se ralentit pas.

Bien que l'augmentation de production des Etats du sud ait été un facteur remarquable du développement de l'industrie, la majorité des manufactures se livrant à cette industrie sont situées dans les Etats du centre et le plus grand nombre d'entre elles dans l'Etat de New-York et la Pennsylvanie. Les Etats de la Nouvelle-Angleterre et du sud se font une concurrence active pour la troisième place dans la distribution par sections et l'ouest a un développement qui lui donne la seconde place.

Bien que la répartition des établissements donne aux Etats du centre et du sud une position presque égale, la répartition du capital investi donne à la Nouvelle-Angleterre la place la plus élevée, car, sur \$106,663,531 investis aux Etats-Unis, d'après les statistiques de 1905, 58 pour cent de cette somme étaient dans les Etats du sud, 18.8 pour cent dans la Nouvelle-Angleterre; 15.7 pour cent dans les Etats de l'ouest, et 7.5 pour cent dans les Etats du sud. Depuis, les placements dans les Etats du sud ont augmenté matériellement.

Quelques faits intéressants concernent les ouvriers employés par l'industrie, car il y a eu augmentation du nombre des femmes en même temps que diminution du nombre des hommes. L'emploi des enfants a été désapprouvé pendant les années récentes et leur nombre a diminué. Le problème des employés est important dans cette industrie, car des conditions améliorées procurent aux établissements une meilleure catégorie d'employés; en même temps, la prospérité du pays a ouvert tant de débouchés nouveaux et lucratifs à l'activité ouvrière, que des emplacements ont été faits sur les forces de l'industrie.

Il y a eu des changements notables dans la machinerie employée, car de nouveaux tissus demandent de nouvelles machines, et la pression exercée sur les marchés a nécessité des machines perfectionnées d'une plus grande capacité. Les changements sont fréquents et constants, et la production d'un seul article est le résultat du travail de plusieurs machines.

L'histoire de l'augmentation des matières employées explique le développement des industries du coton et de la laine; mais malgré cela, les marchandises importées trouvent un débouché et sont nécessaires pour satisfaire à la demande croissante.

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

BANQUET DES VOYAGEURS

Aux noms des voyageurs de commerce signalés comme ayant pris part au banquet, il convient d'ajouter ceux ci-dessous omis à la page 12 de ce numéro:

MM. A. C. Cumming, R. Booth, H. Pinen, Chas. Shea, Geo. S. Cleghorn, E. Bourassa, de W. R. Brock Co., Ltd., et MM. W. Anderson, G. Harris, F. McNabb, L. W. Anderson, W. G. Robertson et E. Bourdon, de Greenshields, Ltd.

LUNCH DE FIN D'ANNEE

M. M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields Ltd., a offert un lunch le 19 décembre au Canada Club, à plusieurs des voyageurs de la maison qui étaient de retour à Montréal, à l'occasion des fêtes de fin d'année. Parmi les invités, nous relevons les noms de MM. W. Buel, E. Lapierre, T. Greig, E. Powell, F. McNab, G. Harris, A. Moquin, W. Duquette, D. A. McNaughton.

LA FABRICATION DE LA TOILE

Rien n'est plus joli qu'un champ de lin hlandais tout en fleurs. Les tiges sont brunes d'environ trente pouces, très frêles et d'un gris pâle. Chaque tige porte une fleur d'un ton bleu exquis, quelque chose entre la teinte du bleu et celle du myosotis. La petite fleur n'est pas d'une constitution très robuste. Les pétales tombent bientôt et une cosse de graines se forme, qui, lorsqu'on lui en laisse le temps, produit des quantités de ce qu'on appelle graines de lin. Mais quand on cultive le lin pour la manufacture de la toile, on l'arrache avant que la graine ait le temps de mûrir. Après avoir été exposé à l'air pendant quelques jours, le lin est mis dans l'eau et pendant la quinzaine qu'on l'y laisse, l'odeur désagréable dont il remplit l'air est remarquablement forte. Cette immersion prolongée permet de séparer facilement le chaume de la fibre en l'écrasant entre des cylindres, puis on suspend la fibre par une ouverture au-dessus d'une machine dans laquelle un arbre horizontal muni de lames en bois tourne à la vitesse de 250 tours par minute. Cette machine sépare à jamais la fibre du chaume, qui est maintenant de la filasse. Vient ensuite la filature faite dans d'immenses établissements, après quoi le fil est tissé pour en faire de la toile. Enfin on procède au blanchiment; pour cela on étend la toile dehors sur la verdure, où elle blanchit sous l'action de la pluie, du soleil et du vent. Ces longues bandes de toile d'une blancheur de neige étendues sur le gazon surprennent l'étranger.

LA BONNE ENTENTE ENTRE ACHETEUR ET VENDEUR

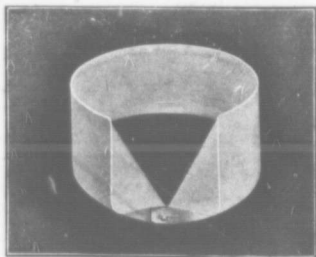
Il n'y a pas d'erreur faite plus communément par le marchand que celle qui consiste à avoir simplement des relations d'affaires avec le manufacturier plutôt que de le traiter comme un ami. Plus leurs relations sont amicales et intimes, mieux cela vaut pour le commerce de l'un et de l'autre, ainsi que pour le confort et le plaisir du client. Le premier devoir d'un marchand détaillant est de satisfaire le goût de ses clients. Le premier devoir d'un manufacturier est de plaire à ses clients qui sont les détaillants et les marchands en gros.

Un client n'a aucune hésitation à dire exactement au marchand ce qu'il désire, en spécifiant prix, grandeur, qualité et apparence. Le marchand prospère écoute avec attention et fait de son mieux pour fournir exactement ce qui lui est demandé. Le détaillant devrait agir vis-à-vis du manufacturier de la même façon que le client agit vis-à-vis de lui-même, en lui disant exactement ce que sa clientèle désire et en lui indiquant les défauts qui semblent exister dans ses marchandises. Un manufacturier avisé prend note de tout ce qui est dit et, quand il peut faire économiquement un changement pour se conformer aux désirs du marchand, il est trop heureux de le faire.

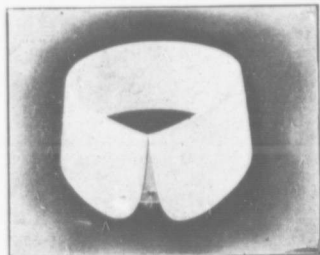
Les plaintes des clients sont rarement explicites. Le marchand qui a une connaissance plus exacte des marchandises fait une plainte plus définie, mais a rarement les connaissances techniques qui pourraient donner de la valeur à ses opinions. Le manufacturier dont les connaissances sont complètes et qui dispose en outre de l'aide de contremaîtres et d'experts, peut juger en un moment de la validité d'une plainte. Quand ces relations étroites existent entre le client et le marchand d'une part, entre le marchand et le manufacturier d'autre part il est facile de satisfaire les plaignants et de découvrir les changements qui se produisent dans le goût du public.

Ces changements sont toujours lents et graduels.

Le marchand est le premier à les remarquer, et, s'il est intelligent, il en fera part au manufacturier. Quelquefois ces changements ne se produisent que dans une section du pays, d'autres fois ils sont généraux. Même dans ce dernier cas, il y a toujours des districts où le public conserve son goût ancien et est opposé à tout changement. Quand les marchands se tiennent bien informés, un manufacturier se tient facilement en contact avec toute sa clientèle, en faisant les changements, en produisant de nouvelles marques qui satisfieront tous les goûts, et en conservant les anciennes pour les districts où règne un goût conservateur.



Earl Grey, 2," 2¼."



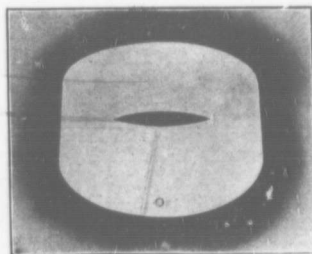
Strathcona, 1½," 1¾," 2," 2¼," 2½."

Faux-Cols "Success"

FAITS AU CANADA

Ce n'est qu'un petit nombre des formes faites dans cette marque populaire de faux-cols.

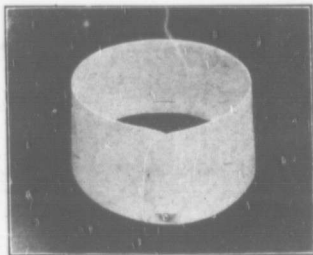
DEMANDEZ LE CATALOGUE



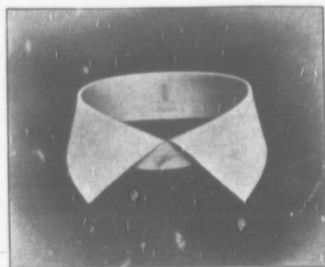
Laurier, 2" et 2¼."

Les faux-cols **Success** peuvent être vendus à 2 pour 25c et donner un profit raisonnable au marchand et une bonne valeur au consommateur.

TOUS LES MARCHANDS DE GROS TIENNENT "SUCCESS"



Drummond, 2," 2¼" et 2½."



Cromer.

M. le Marchand !

NOS voyageurs sont en route et les commandes arrivent. Notre confiance en la situation est justifiée par ceci :

Les commandes reçues de marchands ayant fait des achats au printemps dernier sont plus considérables qu'elles n'étaient il y a un an.

Nous apprécions plus que jamais la prééminence du Vêtement Victor et la confiance qu'on peut lui accorder. ¶ Et nous déployons une énergie plus grande que jamais pour que notre marque de commerce ait une plus grande signification pour les marchands et les consommateurs.

Faire les meilleurs vêtements—ceux qui s'ajustent le plus parfaitement—qui donnent la plus grande satisfaction—n'est pas une petite tâche; mais nous pensons y avoir réussi avec le Vêtement Victor. ¶ Nous désirons que vous voyez notre ligne pour le printemps.

Envoyez-nous une carte postale et nous verrons à ce que vous soyez bien servi.

THE VICTOR MANUFACTURING Co.,
QUEBEC, --- QUE.

— MANTEAUX —
ET COSTUMES, FAÇON TAILLEUR,
LINGERIE ET BLOUSES BLANCHES.

Représentant à Montréal: M. J. A. BLAGDON, 204 rue St-Jacques.

Printemps 1908

Nous offrons au commerce la ligne la plus considérable, la plus ÉLÉGANTE et la plus MODERNE d'ÉTOFFES à ROBES et de DRAPS à COSTUMES qui puissent être réunis.

Les échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

Une attention spéciale devrait être donnée aux genres suivants comme ARTICLES DE VENTE de la saison prochaine :

Mohairs Pastel Rayés	Lorento à Carreaux	Volles Rayés
Overchecks en Satin Taffetas	Drap Barathea	Taffetas Unis
Bengalines Unies	Popelines	Mohairs Glacés
Tartans	Drap Rozella	Rayures Soie et Laine
Mélange pour Costumes	Mohairs Unis	Pastel Mélangé
Ottomans	Brillantine Unie	Panamas en Laine
Drap Vénitien	Alpagas Rayés	Pékin Mohair Rayé.
Crépolines	Mélanges Carreaautés	Popelines en Laine
Volles	Granites Rayés	Armures
Khantonas	Drap Sedan	Velouté Cachemire, etc.

INDIENNES INDIENNES INDIENNES

Notre assortiment est complet. Patrons et genres pour tous.

Voyez notre Drap à 6½c.

Voyez notre Drap à 8c.

Voyez notre Drap à 9½c.

Voyez notre Drap à 10c.

Voyez notre Drap à 10½c.

Tous ces draps sont d'une valeur exceptionnellement bonne dans les conditions actuelles et devraient être commandés largement; car les prix sont toujours sujets à monter.

Assortiment Complet de NOUVEAUX TWEEDS, ÉTOFFES à PANTALONS, et GARNITURES pour TAILLEURS.

FOURNITURES de MAISONS, TAPIS, CARRES, PRÉLARTS.

CARRES en LINOLEUM dans toutes les grandeurs—une innovation. Demandez les prix, etc.

P. GARNEAU, FILS & CIE., - QUEBEC

SALLES D'ÉCHANTILLONS :

242 rue St-Jacques,
MONTREAL, P. Q.

Edifice Ingleside,
VANCOUVER, C. A.



OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

Bien que la date de l'ouverture des modes du printemps ne soit pas encore fixée d'une manière définitive, il est à peu près certain qu'elle aura lieu le lundi 2 mars.

Dans le commerce de la mode en gros on est très satisfait des affaires, les commandes rentrent bien; les ordres des voyageurs peuvent être comparés avantageusement à ceux qu'ils envoient l'an dernier à pareille époque. Les collections ne donnent lieu à aucune plainte et on attend avec confiance la grosse échéance du 4 février.

Le commerce de la mode en gros reçoit journellement ses importations en marchandises du printemps et a commencé à en faire la distribution au commerce de détail.

DESCRIPTION DE CHAPEAUX

Page 34.—Chapeau de la maison Lord & Taylor, de New-York. Ce magnifique modèle a obtenu un grand succès pendant la saison. Ce qui fait son principal attrait, c'est sa construction délicate. C'est un grand chapeau noir en malines et dentelle Chantilly. Pour sa construction, il faut choisir avec soin la carcasse, qui doit être faite de fil métallique à bonnet, recouvert de satin, fin mais fort. Le fil métallique doit avoir une grande force et être cependant assez flexible pour faire une forme qui ne soit pas trop rigide afin de produire l'effet du modèle. La forme devrait être construite sans attache de fil, si possible, ou en tout cas sans que des bouts courts de fil métallique soient exposés à la vue. Elle est couverte de malines. Une longueur de malines égale à trois fois la circonférence du chapeau est doublée sur le bord de la forme et plissée autour du bord et de ses fils parallèles. Cela est fait naturellement à la main. La calotte est couverte d'un morceau de malines coupé droit, coulé au centre, plissé le long du bord du sommet de la calotte et coulé de nouveau à la base. La forme ainsi couverte est alors cousue à un petit bandeau faisant tout le tour. Le chapeau est prêt à être drapé de dentelle.

Cette draperie consiste en quatre longueurs de large dentelle Chantilly. Un patron à bord festonné dont la largeur n'est pas inférieure à 9 pouces est découpé. Ces longueurs sont cousues ensemble sous forme d'écharpe, deux rangs avec festons vers le devant et deux rangs avec

TISSUS ET NOUVEAUTES

festons vers l'arrière. Toute l'écharpe est alors drapée autour du chapeau, les bouts ramenés vers la gauche en arrière, et l'ampleur de l'écharpe forme une grande calotte bouffante.

La garniture consiste en un gros noeud en velours de panne noir, et une aigrette de héron blanche. Une grosse rose crème, dont la nuance tourne au rose vers le centre, avec son feuillage repose sur les cheveux et le dessous du bord à gauche. De la malines noire entoure le bandeau.

Dimensions:

- Bord en avant 4 1/2 pouces.
- Bord en arrière, 4 1/2 pouces.
- Bord à gauche, 5 1/2 pouces.
- Calotte, diamètre 7 1/2 pouces.
- Calotte, hauteur, 3 pouces.

Ce chapeau peut aussi être fait en dentelle blanche ou de couleur. Dans ce cas, la carcasse doit être en broche à bonnet garnie de satin d'une couleur assortie à celle de la dentelle. Comme il est nécessaire de fauilleter la malines sur la broche, on doit se servir d'une aiguille très fine et de fil de soie assorti à la broche. Ce fil est passé sous la couverture, sur la broche et à travers la malines qu'il fixe en place. La couverture de la broche doit être partout d'une seule couleur, c'est-à-dire que le remplissage en coton doit être assorti à la couverture, en soie, sans quoi les nuances seraient visibles.

Page 34.—Chapeau en soie grise avec bord forme champignon et calotte droite. Le bord est d'abord couvert d'une doublure intermédiaire et la soie est découpée d'après un patron ajusté au bord du chapeau. Le bord est fini par un pli large de 1 1/2 pouce. On fait un biais de 4 pouces de large, en allouant 1 pouce pour la broche à bonnet insérée le long de chaque bord du pli de finissage et qui y est fauillée. De la broche couverte de satin uni doit être employée pour le finissage de tels plis afin que l'ouvrage soit parfait. La calotte est couverte d'une pièce circulaire en haut et une bande en biais en fait le tour. Celle-ci est repliée de 1/2 pouce plus large que la largeur de la calotte afin d'allouer 1/4 pouce à chaque bord pour le rempli. Cette forme n'a pas besoin de bandeau.

La calotte a 4 pouces de haut et six pouces de diamètre; une ruche ample de malines plissée forme garniture tout autour de la calotte et est de la même nuance. Deux oiseaux de nuance taupe sont montés sur la ruche comme dans la gravure.

Dimensions:

- Bord, avant, 4 pouces.
- Bord, arrière, 4 1/4 pouces.
- Bord, côtés, 5 1/2 pouces.
- Tour de tête, 18 pouces.
- Calotte, diamètre, 6 pouces.
- Calotte, hauteur, 4 pouces.

Page 35.—Modèle de Harry Samuels &

Bros, New-York. Cette jolie toque est faite sur une petite forme "Colonial", dont la partie arrière a été coupée, comme pour former bonnet. Cette toque peut être portée par les jeunes femmes comme par les personnes plus âgées avec un effet également bon.

Dans le modèle représenté par la gravure, la forme est couverte de peaux de vision, cousues ensemble, de manière que les lignes foncées aillent de l'avant à l'arrière de la calotte. On fait une bande au moyen de morceaux de peaux coupés en longueurs de 5 pouces, les lignes foncées étant parallèles les unes aux autres. Cette bande est cousue sur la couronne, dont le devant seulement est couvert. Un bord de la bande est cousu juste à l'intérieur de la couronne, la fourrure tournée vers la forme. Cette bande est ensuite ramenée sur la couronne et cousue. Après avoir fixé la fourrure en place, on remplit de malines ou de velours l'espace compris entre la couronne et la calotte.

La garniture se compose d'une touffe de quatre grosses roses en soie, l'une d'un rouge brunâtre. Du feuillage vert semblant avoir été atteint par la gelée, qui a bruni l'extrémité des feuilles, et de longues tiges avec leurs épines se mêlent à la touffe de roses.

Dimensions:

Couronne, 3 1/2 pouces en avant.
Côtés, 2 1/2 pouces. Espace découpé en arrière, 6 pouces. La calotte a un diamètre de 5 pouces; en arrière, elle a 2 1/4 pouces. De la base au centre des côtés, 5 pouces. La forme s'étend, au-dessous de la calotte de deux pouces de chaque côté jusqu'à l'endroit relevé formant couronne. La portion découpée en arrière s'ajuste bien sur une coiffure basse et est dissimulée par la garniture.

M. Petit, acheteur de la maison Debenhams (Canada), Ltd., de retour d'un voyage d'achats en Europe, nous donne les quelques renseignements suivants, au sujet des modes pour la prochaine saison.

Les grands modistes parisiennes montrent encore quelques grands chapeaux mais en moins grand nombre que précédemment; elles semblent plutôt travailler les formes plus petites et moins volumineuses tirant sur le genre toque ou turban.

Pour les formes on emploie beaucoup de crin ainsi qu'une paille très fine, la paille Tégale ainsi que des plateaux en Leghorn, le tout dans tous les tons plus nouveaux que nous indiquerons plus loin.

Les chapeaux de dernière création sont gagnés à effet droit sur le côté, soit avec des fleurs, soit avec des plumes dans le genre pompon militaire, soit avec des épis de blé. Quelque chose de très nouveau est le pompon en plumes d'autruche

Cravates d'Hommes

pour le

PRINTEMPS
1908

Attendez donc un peu.

Nos Concurrents vous disent déjà ce qui se portera au Printemps. **Attendez.**

Nous avons quelque chose en réserve que nous mettrons sur le marché en temps opportun pour le commerce de la Première Heure. . . .

Notre Nouvelle Brochure Illustrée sera entre vos mains dans l'espace de quelques jours et vous donnera quelque idée de ce que nous faisons dans la ligne des Articles de Cou pour Hommes pour le **Printemps 1908.**

MM. PREVOST BROS., nos représentants, iront vous voir de bonne heure en février, avec notre ligne complète de Nouveautés pour le Printemps

The Sword Neckwear Co., Ltd.

TORONTO, CANADA

coupées. Dans les plumes de fantaisie à effet droit on remarque beaucoup de plumes de héron.

Les grandes modistes montrent encore des chapeaux garnis de plumes à effet mou, ainsi qu'un certain nombre de modèles avec grandes plumes couteau dans les plus nouvelles nuances. On voit aussi en assez grande quantité des algrettes tombantes, des oisreys très fournis et quelques plumes d'autruche de couleur dans les tons les plus nouveaux.

Une nouveauté très originale est un chapeau tout en pétales de roses qui fait un très joli effet et semble appelé à un grand succès.

Pour les bandeaux la fantaisie des modistes s'exerce sur différentes matières telles que la paille, les paillettes, etc.; on en voit surtout dans les couleurs or; le bandeau en jais tient une bonne place.

Comme garnitures on verra beaucoup de rubans, de tulle, de tulle grec dans les tons assortis aux fleurs.

Comme fleurs, voici celles qui semblent devoir être les plus favorisées par la mode; jacinthes, coucous, géraniums, lilas, tulipes, oeillets, chrysanthèmes, coquelicots, ainsi que les roses et même les très grandes roses.

Enfin, comme nuances, voici celles qui paraissent devoir obtenir la plus grande vogue; le cerise, avant tout; puis, ensuite, le vieux bleu; viennent après: le vert empire, le mordu, le fan, le shantung, le bleu paon (peacock).

On voit que ni les matériaux, ni les nuances ne font défaut et que les modistes auront de quoi exercer leurs talents et leur goût pour satisfaire leur clientèle.

• • •

Le Colonel Des Troismaisons de la maison J. M. Orkin & Co, nous dit que pour les modes du printemps, les chapeaux genre Gainsborough seront de grande vogue.

La forme rabattue tiendra une certaine place pour les chapeaux des personnes d'âge moyen.

Le crin jouera un grand rôle dans les formes de chapeaux.

Le tulle et le chiffon seront largement employés et dans la confection des chapeaux et comme garnitures.

Pour garniture, les fleurs et les plumes blondines seront de grande vogue. Parmi les fleurs, la rose American Beauty semble tenir la tête.

Les algrettes seront également très en demande.

Parmi les nuances du commencement de la saison, on recommande spécialement le rubis et le groselle.

La maison J. M. Orkin & Co, ouvrira ses chambres de montage, le 15 février, et elle invite les modistes qui voudront bien venir copier les modèles importés à profiter de cette ouverture.



LA SOIE ARTIFICIELLE

On a tellement écrit, dans ces derniers temps, au sujet de la soie artificielle, pour et contre, que l'article suivant sur ce sujet, par Howard W. Ambruster, récemment publié par le journal "American Silk", et très documenté, intéressera et instruira nos lecteurs; aussi, nous le reproduisons avec la permission du journal "American Silk", dit "Textile American".

L'emploi du fil de soie artificielle pour les tissus, après avoir attiré en passant l'intérêt des manufacturiers de rubans, soieries, étoffes à robes mélangées et tissus pour tapisserie, pendant un certain nombre d'années, demande maintenant leur sérieuse attention. Les plus grands progrès dans les lignes ci-dessus ont été faits à l'étranger, mais, même maintenant le fil de soie artificielle est employé avec succès dans un grand nombre de manufactures domestiques, et, d'après les indications actuelles, il est probable qu'il deviendra un article courant de tissage, comme il l'est déjà chez les manufacturiers de brads et de garnitures. Le développement récent peut être attribué plus ou moins à trois facteurs: Premièrement l'amélioration de la force de résistance et d'autres qualités de ce fil, due à l'évolution naturelle de l'art de la filature de la cellulose soluble; deuxièmement, aux efforts bien dirigés des manufacturiers étrangers, dont les nombreux efforts faits pour utiliser ce fil ont finalement remporté du succès et ont ainsi déblayé le chemin pour d'autres; enfin, à l'augmentation du prix de la soie naturelle, ainsi qu'à un déclin simultané du prix de vente du produit artificiel.

Le fil de soie artificielle a été employé pour les brads et les passementeries, depuis les premiers jours de sa manufacture à Besançon, France, il y a presque vingt ans, par le Comte Hilaire de Charbonnet. Aujourd'hui, la soie artificielle est une matière première basique qui sert à la fabrication de la plus grande partie des brads et garnitures pour robes et pour chapeaux manufacturés en Europe et en Amérique.

Et c'est aussi de France que l'Amérique a reçu les premiers tissus contenant ce produit merveilleux. Il est probable que les premiers qui aient eu à surmonter les difficultés qui semblaient exister dans le tissage du fil furent les manufacturiers de ruban de Lyon et de St-Etienne, où, pendant des siècles, la soie naturelle avait régné en toute souveraineté. Les manufacturiers de soieries larges du

même district furent prompts à saluer cet exemple dans le tissage des soies brochées de fantaisie, dans lesquelles l'emploi de soie artificielle fit ressortir le dessin, avec un brillant qu'on pouvait à peine obtenir avec de la soie réelle. Ensuite, les fabricants de tapisseries d'Allemagne, à Chemnitz, produisirent une ligne de rideaux solides, de tentures, où les effets de haut lustre et de haute coloration obtenus avec le nouveau fil sont des traits caractéristiques significatifs. Les étoffes à robes mélangées de diverses espèces offrent aussi un vaste champ au fil de soie artificielle et il semble à présent que son emploi soit peu limité.

Un facteur remarquable par rapport au mélange de la soie artificielle avec la laine worsted dans les étoffes à robes est le fait qu'étant un produit végétal, elle peut être teinte en écheveau en couleurs indéfectibles, et, après avoir été tissée avec de la laine worsted, le tissu fini peut recevoir une autre teinture en couleurs diverses, sans que la soie en soit affectée. Bien entendu, cette seconde teinture n'est pas possible avec la soie naturelle et le worsted, ces deux fils étant des fibres animales; et des résultats notables ont déjà été obtenus en effets soie et laine, par l'emploi de la soie artificielle. Les manufacturiers américains qui ont déjà adopté la soie artificielle avec succès, l'emploient principalement comme remplissage, avec de la soie naturelle, de la laine worsted ou du coton; mais, si cette soie est filée en la torsion serrée, elle semble convenir presque aussi bien pour les chaînes mélangées. Dans certains tissus, principalement les soieries larges, de texture très légère, il n'est pas profitable de substituer la soie artificielle à la soie naturelle, car la première n'a pas encore été tissée pour le marché en titre plus fin que 3/4 à 4 dragmes. Toutefois, il n'est pas douteux qu'il ne s'agit là que d'une question de temps; le développement rapide des procédés mécaniques et chimiques, pour la transformation de la cellulose en ces filaments produra commercialement un fil aussi fin que celui provenant du ver à soie. Il n'y a aucune raison apparente pour que la plus fine filature du ver à soie ne soit améliorée sous ce rapport, si nous en jugeons par les échantillons d'expérience qui ont été produits dans les laboratoires de ceux qui étudient la question.

Une autre objection à l'emploi de la soie artificielle dans certains tissus, c'est qu'elle s'affaiblit d'une manière perceptible dans l'eau. Cette qualité qui a fait beaucoup n'ont pas essayé de manipuler le fil de soie artificielle est une objection, plus apparente toutefois que réelle dans toutes les étoffes à robes où le fil de soie artificielle peut être mélangé avec la soie naturelle, le worsted ou le

Heureux Nouvel An!

L'année écoulée nous a apporté une certaine prospérité, tout-à-fait égale à ce que nous attendions et bien supérieure à une augmentation normale.

La nouvelle année promet à tous les points de vue de battre tous les records— si nous pouvons en juger par les ordres déjà reçus d'avance pour les

Sous-Vêtements de Stanfield.

Nous devons des remerciements à tous les marchands détaillants tenant les **Sous-Vêtements Irrétrécissables de Stanfield**, pour leur aide à notre succès.

A eux — et à tout le Canada — nous souhaitons une NOUVELLE ANNÉE HEUREUSE ET PROSPÈRE.

STANFIELDS LIMITED, - - - Truro, N. E.

Thomas MAY & CO., Ltd.

ont l'honneur de faire savoir au commerce qu'ils
sont maintenant dans leur nouvel établissement,

14 rue Ste-Hélène, Montréal

Importateurs de

Rubans, Dentelles, Garnitures, etc.

Assortiment complet de Rubans toujours en mains.

**Maintenez votre stock assorti au moyen
d'ordres par lettres.**

coton; on utilise ainsi son lustre brillant sans sacrifier la stabilité du matériel tissé, quand il est humecté d'eau. En réalité, il n'y a pas beaucoup de tissus pour lesquels on ne pourrait pas employer la soie artificielle dans un but de décoration pour des fils qui devraient être soumis à un effort de tension pendant qu'ils sont humides. Il faut dire aussi que la soie artificielle ne subit aucun dommage permanent de la part de l'eau, quel que soit le temps pendant lequel elle y a été plongée; cette soie en séchant reprend toute son ancienne force et son ancien lustre.

Il y a en ce moment trois procédés différents par lesquels le fil de soie artificiel est produit, et, dans tous ces procédés, la cellulose est la matière première. Ces procédés sont connus communément sous les noms de procédé au nitro-cellulose, ou procédé Chardonnet, procédé cupra-ammonium et procédé alcali-cellulose, ou procédé visqueux. Le coton brut de diverses espèces est la forme sous laquelle la cellulose est préférée, et tous les genres de coton peuvent être employés. A partir du coton égyptien le plus fin jusqu'aux flasses à meilleur marché; on peut aussi employer la fibre des cosses de la graine de coton, qui est moins coûteuse que l'une ou l'autre des fibres ci-dessus.

La différence dans le coût des divers genres de coton est compensée jusqu'à un certain point par leur différence de pureté et le pourcentage plus grand du coton plus coûteux qui peut être mis dans les solutions dont les filaments sont formés.

La pulpe de bois est aussi employée jusqu'à un certain point par les manufactures de la soie artificielle et on peut obtenir de la cellulose soluble du chanvre, de la paille ou de toute autre fibre végétale. Au point de vue chimique, les trois procédés nommés plus haut sont très différents; dans le premier, on emploie de l'alcool et de l'éther comme agents dissolvants, dans le second, on emploie du sel de cuivre et dans le troisième, on traite la cellulose par la soude caustique et du bisulfure de carbone. Au point de vue mécanique toutefois, les procédés ne diffèrent pas beaucoup en principe, bien qu'il y ait une grande différence dans les types de machines employés. On force les solutions à passer dans des orifices minuscules, et ces solutions pénétrant dans des bains chimiques, ou passant à l'air libre, la cellulose qui y est contenue est intervertie ou durcie pour former le filament stable et continu. Ces filaments ou fils sont groupés sur de grosses bobines, et, après un autre traitement chimique, sont cordés pour en former les fils complets.

La soie artificielle de nitro-cellulose fut la première fabriquée à Besançon, France, par le Comte de Chardonnet,

comme il a été dit plus haut, et elle est maintenant manufacturée dans presque tous les pays d'Europe; les plus grands producteurs sont: "La Société Economique pour la Fabrication de la Soie Chardonnet, à Besançon"; la "Vereinigete Kunstseiden Fabriken A G" de Frankfurt, Allemagne et de Zurich, Suisse, et "La Société de la Soie Artificielle", de Tubize, en Belgique.

Le procédé cupra-ammonium est originnaire de Elberfeld, Allemagne et est dû à MM. Fremery, Urban et Bronnert, la Compagnie qui manufacture également par ce procédé est la "Vereinigete Glanzstoff Fabriken A. G." de Elberfeld; d'autres manufactures opérant par ce procédé existent aussi en France, en Belgique et en Autriche.

Le procédé visqueux, le plus récent des trois, a été entrepris sur une base expérimentale, par MM. Gross, Bevan & Stearn, à Londres, Angleterre. A présent les droits concernant ce procédé sont en Angleterre la propriété de MM. S. Courtauld & Co. Les grands manufacturiers anglais de crêpe qui possèdent une vaste manufacture pour la production de la soie artificielle, à Coventry; cette manufacture est reliée à leur manufacture de tissage. La soie artificielle produite par ce procédé est aussi manufacturée en France et en Allemagne, et, de plus, c'est le seul procédé par lequel le fil de soie artificiel ait été produit pour le marché des Etats-Unis. L'établissement américain est celui de Genasco Silk Works, à Lansdowne, près de Philadelphie; les directeurs de cet établissement ont développé un produit que l'on prétend bien supérieur à toute la soie artificielle importée, notablement par sa force et son lustre. Des brins, pour une capacité considérablement augmentée, sont faits en ce moment par la maison de Lansdowne.

Divers autres procédés pour la manufacture d'un fil artificiel ayant la texture de la soie ont été développés expérimentalement, mais n'ont pas obtenu un succès commercial. Un fil manufacturé a été obtenu au moyen de la gélatine, par le procédé Millar, mais ce produit échoua pitoyablement, et le fil fini était toujours soluble dans l'eau et se dissolvait si on essayait de le teindre. On a aussi fabriqué du fil au moyen de l'acétate de cellulose; ce fil a l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau, mais le prix élevé des ingrédients chimiques employés dans le procédé de fabrication ont empêché ce procédé de sortir du laboratoire. On a essayé une solution de chlorure de zinc et de cellulose, mais sans résultat permanent. Le caséine peut être convertie en une soie artificielle, et des expériences sont maintenant faites dans ce but, tandis que l'osséine, produit gélatineux, un mélange de cellulose et de caoutchouc, le résidu obtenu en faisant

bouillir de la soie naturelle, et diverses autres matières, ont aussi trouvé leurs partisans parmi les chimistes qui s'efforcent de supplanter les vers à soie de l'Orient. On rapporte également qu'un chimiste anglais a produit par synthèse une soie qui, au point de vue chimique, est exactement semblable, sous tous les rapports, au produit du ver à soie. Toutefois, on n'a pas espéré produire une soie artificielle de ce genre pour le marché.

D'autres produits manufacturés en même temps que les soies artificielles comprennent les imitations de crins de cheval, un brin semblable à la cellulose, mais de poids beaucoup plus lourd, la paille artificielle de Lami, une bande plate d'un haut brillant, et un fil de coton enduit d'une solution de cellulose. Tous ces produits sont beaucoup employés pour la garniture de chapeaux, surtout le dernier, et le premier a trouvé un bon marché dans les tissus en crins de cheval, pour la couverture des meubles.

La production de la soie artificielle dans l'univers dépasse aujourd'hui 6,000,000 de livres annuellement, si on y inclut les imitations de crin de cheval, et le marché augmente avec beaucoup de rapidité. Les Etats-Unis en ont consommés l'année dernière, dit-on, une quantité beaucoup plus grande qu'un million de livres. L'importance du marché de la soie artificielle, quand elle aura été généralement adoptée, ne peut pas être jugée en ce moment.



LES MEUBLES ET LEURS STYLES

Le fabricant de meubles n'est pas autant à la merci de la mode que le modiste ou la couturière, mais il serait très imprudent s'il négligeait d'observer les signes des temps, en ce qui concerne son art. A l'encontre de ses confrères en affaires qui drapent le corps féminin, il n'a pas besoin d'attendre ses instructions et ses modèles de Paris. Heureusement pour lui, Worth ne gouverne pas son atelier.

La domination de la France sur nos maisons d'ameublement, quoiqu'elle soit encore grande, est loin d'être aussi suprême qu'elle l'était autrefois.


"Quels sont les styles qui auront probablement la vogue?" "Quels sont les styles qui ont des chances de demeurer?" Voilà des questions auxquelles le manufacturier judicieux cherche une réponse. Nous ne cherchons pas à établir ou à maintenir un bureau de prophéties pour le commerce, où nos amis pourraient apprendre d'avance ce qui va se passer, mais nous pouvons diriger leur attention



La marque de commerce ci-dessus se trouve sur les sous-vêtements qui ont la plus forte vente au Canada.

Pour tenir vos tablettes libres de stock inactif, vendez les Sous-Vêtements Pen-Angle qui se meuvent activement. Votre marchand de gros exécutera votre ordre.

Penmans, Limited.
Paris, Canada.

Les Gants
de Peau de 

PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.

Vous ne courez aucun
risque en les vendant.

NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL

Rhys D. Fairbairn
Limited

MANUFACTURIERS

B
L
O
U
S
E
S

J
U
P
E
S



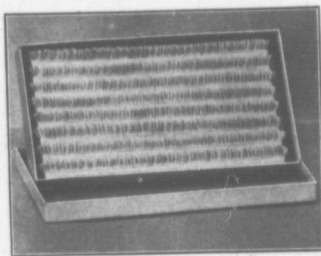
No. K 530.—\$42.00 la douzaine

Net Brodé et Insertion sur un Dessous en Soie Japonaise.

STYLES EXCLUSIFS

R
U
C
H
E
S

A
R
T
I
C
L
E
S
D
E
C
O
U



No. O 120.—\$2.25 par douzaine de boîtes

Tissu pour Ruches en Lawn Tourist, empaqueté 6 verges à la boîte.

Rhys D. Fairbairn, Limited

204 rue St-Jacques
Montréal

107 rue Simcoe
Toronto

sur certains caractères d'un petit nombre de styles qui, durant les trente dernières années ont, pour ainsi dire, disparu à l'horizon et ont maintenant presque entièrement disparu; d'un autre côté, nous pouvons indiquer certaines modes qui demeurent toutes les saisons. Nous pensons qu'il est possible, grâce à l'expérience du passé, de déterminer quelles classes de styles d'ameublement ont les éléments nécessaires pour être permanents. D'abord nous pouvons jeter un coup d'oeil sur un petit nombre de styles fugitifs qui, à une certaine époque eurent une vogue extrême et semblaient devoir toujours rester avec nous.

Preions d'abord le style sévère et intéressant de l'époque de Jacques Ier, rendu populaire par le pinceau habile de Bruce J. Talbert et les écrits de Charles Eastlake; ce style semblait si solide et si bien compris, sa construction était si bonne et comportait si peu de placage qu'il est étonnant que le public arrivât à en être fatigué. Mais il le devint, et pourquoi? Tout d'abord, nous pensons que ce genre eut la malchance de recevoir un nom peu approprié. Certaines personnes le qualifièrent de "Early English", bien qu'il n'eût pas la moindre relation avec cette période renommée de l'art gothique, et il fut agrémenté d'une telle quantité d'ornements monotones qu'un public aimant ses aises n'en voulût plus. Sa sévérité devint affligeante et sa solidité trop évidente et son honnêteté de construction devint un ennui. Ainsi, l'acheteur versatile d'ameublements s'en détournait rapidement et accueillait avec joie les fantaisies de Chippendale, un genre Rococo, Chinois et Gothique. Même maintenant, si quelque spécimen bien fait, du genre Talbert, nous encombre dans une salle de vente, il n'excite pas d'intérêt ni de surenchères.

A peu près vers la même période, il y eut un essai curieux pour abolir cette fantaisie, par la sévérité, par l'introduction de ce qui fut appelé, par manque de meilleurs termes, l'ameublement Moyen-âge et chambre à coucher. Cet ameublement appartient en vérité aux anciens temps et il est le seul du style "Early English." Tout cela tend à montrer que le public n'endure pas un style sévère continu, à moins qu'il n'ait derrière lui une autorité classique.

Allant à l'extrême opposé, un autre modèle qui a tenu de nombreux ateliers très occupés, il y a quelque vingt ans, fut le style Anglo-Japonais, un curieux essai fait pour greffer des formes japonaises sur un cadre anglais. L'apparence de ces meubles coïncidait avec une étrange renaissance de l'art franco-chinois et, pendant un certain temps, des salons du monde élégant, tant à Londres qu'à Paris, furent envahis par des monstruosité qui n'étaient

ni véritablement orientales ni d'un bon art moderne. C'était quelque chose comme d'essayer de faire passer pour le véritable Japonais la caricature inimitable du Mikado. Aussi, après deux saisons, le style anglo-japonais disparut. Si quelques exemples de ce style méritent de se rencontrer encore dans des maisons élégantes, on les rencontre dans les coins les plus reculés et aucun fabricant de meubles ne trouverait aujourd'hui de l'espace dans ses salles d'exposition pour un tel ameublement.

Le dernier de ces essais faits pour fournir à un public versatile quelque chose de nouveau a été connu sous le nom d'art nouveau. Heureusement, bien qu'il soit à peine né, il est déjà vieux. Les hommes réellement brillants qui, dans l'art de la poterie et de la décoration s'éloignent de la tradition et choisissent directement dans la nature les lignes les plus tortueuses et les plus serpentine, pensaient peu à ce qui résulterait de cette révolte contre ce qui est, accepté en art. On peut dire avec raison "après cela, le déluge." Il n'est pas douteux que beaucoup de ce qui était bon et intéressant sortit de cette nouvelle mode du bon plaisir. Un certain nombre de jeunes dessinateurs se détachant des entraves des livres classiques, étonnèrent le monde des arts et toutes les autres personnes par de nouvelles combinaisons de lignes et de colorations. C'était la liberté avec une vengeance, mais, sous ce rapport, on pourrait s'exclamer avec Madame Roland: "Oh! Liberté, que de crimes furent commis en ton nom." Le premier sentiment qui vous saisissait en voyant l'art nouveau était un sentiment d'étonnement et d'admiration pour sa fraîcheur et le courage de ceux qui l'avaient créé. Puis, à mesure que les excentricités se développèrent et furent exagérées — combien de bonnes choses ont été détruites par l'exagération — un sentiment de satiété se fit jour et finalement, quand on s'aperçut que beaucoup d'hommes qui ne pouvaient ni dessiner ni peindre s'abritaient sous l'excuse que leurs élucubrations étaient de l'Art Nouveau, les gens à l'esprit cultivé commencent à se fatiguer de cette nouvelle chose. D'une manière ou d'une autre, ces formes fantastiques, gracieuses et jolies, comme beaucoup d'entre elles le sont indubitablement, manquent de ce pouvoir permanent qui a permis à quelques styles de survivre à toute critique. On pourrait prendre d'autres exemples de styles fantaisistes moins en vue qui sont venus et qui sont partis comme les modes des modistes, mais pour faire contraste, considérons un moment quelques-uns des styles qui demeurent.

Il est assez curieux de constater que lorsque le fabricant de meubles s'aperçoit qu'une de ces nouvelles fantaisies

tend à disparaître, il se remplit immédiatement sur ses séries classiques. Dans ce pays, il est en sécurité en retournant tout de suite aux formes toujours gracieuses des styles Heppelwhite et Sheraton et, en vérité, à tout ce qui a été produit sous l'influence et les auspices des Frères Adam et Eben Chippendale, avec toutes ses monstruosité, mais qui peut être exposé avec une certaine chance de trouver des admirateurs. En effet, les reproductions plus ou moins exactes pour salles à manger, bibliothèques ou halls de l'admirable style de l'époque de Jacques Ier, à motifs principalement flamands, qui remplissaient nos anciennes maisons anglaises au XVIIIème siècle sont du stock parfaitement sûr.

Nos musées, notamment celui de South Kensington, sont riches en exemples de cette période et de bonnes copies faites comme telles se vendent toujours.

En outre, les trois ou quatre grands styles français sont toujours avec nous, à savoir: Louis XV, Louis XVI et le style l'Empire, et beaucoup de gens à l'esprit cultivé ont recourus à l'art français pour la décoration de leurs salons de réception. Des styles peuvent venir à disparaître, mais comme notre populaire Sheraton, ces styles peuvent durer toujours. Leur permanence est due, nous pensons, au fait que ces styles sont basés sur des formes qui, pendant de nombreuses époques ont été regardés comme des modèles de beauté. La base classique de tout ce que les Frères Adam ont fait était l'élément qui a fait survivre leur style.

Ainsi, en réponse à la demande "Quels sont les styles qui ont des chances de demeurer?" nous répondrons "ceux uniquement qui ont le bénéfice de la tradition; ceux auxquels on peut assigner des styles se trouvant dans les livres de texte." Même avec cette limitation, il y a largement place pour que le dessinateur habile exerce son talent, mais s'il ne suit que sa propre inspiration et appelle ses fantaisies de l'Art Nouveau, il pourra s'apercevoir que le public préfère des formes qui ont pour les recommander le caractère respectable de l'antiquité. (Cabinet Maker and Complete House Furnisher.)

Geo. H. Hees, Son & Company

Incendie dans l'établissement de cette maison, à Toronto. Perte totale, \$125,000 environ. Perte subie par la maison Geo. H. Hees, Son & Co., \$60,000; par Clarke & Clarke, \$15,000; par Pocock & Cowill, \$20,000; par Wrinch, McLaren & Co., \$20,000; par Turner & Hamilton, \$8,000. Assurances totales, \$104,500.

Tels sont les résultats d'un incendie qui s'est déclaré, il y a quelques semaines, dans l'entrepôt vaste et nouveau situé 52 rue Bay, Toronto, et connu sous le nom d'Edifice Hees.

Le feu s'est déclaré à l'étage supérieur et c'est grâce à un travail pénible et persistant que les pompiers réussirent à le limiter à la section de l'entrepôt. Les flammes furent d'abord aperçues du 10e

Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSEE

pour la CHALEUR, le CONFORT et la DUREE combinés.

Dernières Spécialités:

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

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Hamilton Cotton Company,

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

11, rue Front Est,

TORONTO, Ont.

étage de l'Edifice Temple, et l'alarme fut promptement sonnée. A ce moment, les flammes sortaient du toit. Les employés de Pocock & Cowill étaient encore à une heure auparavant, et aucun indice d'incendie n'était visible; on ne remarquait non plus aucune odeur de fumée. Le feu faisait tellement rage que tout ce qui réussit à l'empêcher de se communiquer aux magasins de W. R. Brock Company, c'est un double toit, dont la pose à cet endroit avait été ordonnée par l'architecte de la cité. Le feu se développa entre le toit et le plafond, et l'endroit où il se trouvait était si mal placé qu'il fallut les efforts unis de plusieurs sections de la brigade, qui avaient répondu à une alarme générale, pour le tenir sous contrôle.

Il était près de minuit quand les pompiers quittèrent l'édifice.

L'édifice est la propriété de M. George H. Hees, de la firme Geo. H. Hees, Son & Co.; cet édifice est presque de construction nouvelle; il a été édifié l'été dernier. La perte sur la construction est d'environ \$20,000. Le stock de la Compagnie est également endommagé et subit une perte d'environ \$40,000, perte complètement couverte par les assurances.

MM. Clarke & Clarke, manufacturiers de cuir, ont subi une perte d'environ \$15,000, par l'eau et la fumée. La maison Pocock & Cowill perdra à peu près \$20,000 sur un stock évalué à \$80,000. La perte subie par la maison Winch, McLaren & Co., atteindra à peu près \$2,000, et cette maison a une assurance d'environ \$15,000. La firme Turner & Hamilton avait des échantillons pour la valeur de \$8,000 environ, et son assurance n'était que de \$4,500.

L'incendie n'arrêtera aucunement les affaires de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Limited, car cet incendie ayant été limité aux bureaux de la Compagnie, la manufacture continue à fonctionner comme auparavant, et les commandes sont exécutées comme d'habitude.



LE COTON AU SENEGAL

Les échantillons de cotons appartenant aux variétés égyptiennes Mit-Afifi, Abassi et Yanovitch, récoltés à la station de Richard-Toll en 1905, dans des cultures irriguées, ont été soumises à l'examen des experts du Havre.

Leur rendement à l'égrenage a été de 30% de fibres et 70% de graines, c'est-à-dire normal.

L'attention des experts a été surtout attirée sur la qualité des types Mit-Afifi et Yanovitch.

Les cotons présentés ont pleinement conservé les caractères des variétés d'origine et sont en tous points désirables et de vente facile en quantités commerciales.

La valeur actuelle de ces sortes de coton sur le marché du Havre est de 125 à 150 francs les 50 kilos (\$25 à \$30 les 110 livres).



Les ordres des voyageurs indiquent que la confiance ne fait nullement défaut chez les marchands du commerce de détail qui ont fait en général de bonnes affaires cet hiver et pendant l'époque des fêtes.

Les paiements se font avec régularité; on n'a aucune appréhension pour l'échéance du 4 février qui est l'une des plus fortes de l'année et on ne prévoit aucune faillite comme conséquence de cette échéance.

Les marchandises du printemps arrivent sans discontinuité dans les maisons de gros qui ont commencé à expédier à leurs clients.

Les ordres de rassortiment ne manquent pas.

Pour les nouveautés du printemps, on verra beaucoup de tissus rayés, rayures noires ou grises sur fond blanc.

Il en sera de même dans les tissus légers pour l'été tels que les voiles, etc.

Dans les étoffes unies de fantaisie pour l'été, il y a une bonne demande pour les toiles-taftetas.

Pour l'été, on recommande les nuances gris perle, le mordoré, le bleu-marine et le noir qui seront certainement très portés dans les étoffes à robes.

Dans les tweeds, les nuances gris perle et brun pâle sont très bien vues, ainsi qu'une nouvelle nuance, le gris éléphant qui semble devoir être populaire.

La W. R. Brock Co. (Limited), vient de recevoir une consignment de soies "Velma" dans une grande variété de patrons. Ces marchandises peuvent être détaillées avec profit à 50 cents et, comme elles sont garanties ne pas se couper, ce devraient être de bons articles de vente pour le commerce du printemps.

L'assortiment des étoffes à robes cette année est beaucoup plus important que ce qui a été offert dans les saisons précédentes et les valeurs, considérant les conditions actuelles du marché, sont extraordinairement bonnes.

La W. R. Brock Co. (Limited), a aussi fait des achats importants de soieries de fantaisie et les marchands devraient faire leurs achats avant que l'assortiment soit complètement défilé.

Les broderies promettent d'être des articles favorisés en forte demande cette saison; en réalité, les rapports provenant des centres de la mode annoncent que tout est garni de broderie. La maison Brock a maintenant trois grands entrepôts pour fournir les commandes et, comme cette maison peut tenir de telles quantités de marchandises, elle a obtenu des concessions des manufacturiers, concessions qui lui permettent de livrer les diverses lignes à des prix très bas.

Le stock des mouchoirs est à présent très bien assorti, mais les commerçants qui ont l'intention de faire des achats devraient enregistrer leurs ordres de bonne heure, car nous sommes informés que les prix augmentent rapidement et quand le stock actuel sera épuisé, il sera difficile de trouver des valeurs équivalentes.



La Dominion Suspender Co., de Niagara Falls, Ont., a intenté une action en dommages-intérêts, contre T. Eaton & Co., de Toronto, pour avoir vendu une imitation des bretelles "President", à 39 cents, avec une étiquette calculée pour décevoir le public, et ces bretelles étaient annoncées comme celles de la marque véritable qui ne sont jamais vendues au-dessous de 50 cents.

La Dominion Suspender Co. a l'œil ouvert sur des questions de cette nature, et la vigueur et la persistance avec lesquelles elle a intenté des actions semblables contre d'autres délinquants autrefois, promettent d'exciter beaucoup d'intérêt dans le commerce, au sujet du cas actuel.



—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Co., a aussi dit son retour d'Europe où il était allé faire ses achats pour la prochaine saison, est parti avec sa famille pour les Bermudes dans l'intérêt de sa santé. M. J. M. Orkin est attendu à Montréal le 25 de ce mois.

—M. E. Bourassa, représentant la W. R. Brock Co., Ltd., visite actuellement le commerce du Nord, avec des échantillons de fourrures pour la saison 1908.

Ecoutez attentivement, répondez promptement, décidez-vous promptement.



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. **United States Patent Office** special notices, without charge, in the

Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

The Stratford Knitting Co.

INCORPOREE AVEC R. M. BALLANTYNE, LIMITED. --- STRATFORD, ONT.



VOYEZ NOTRE ASSORTIMENT COMPLET
D'ECHANTILLONS DE

**Bonneterie, Mitaines,
Gants, Tuques,
Ceintures et Jerseys.**

Notre représentant, M. PATTE, ira vous
voir en temps opportun pour le placement
des ordres pour l'automne.

**Les Plus Belles Lignes sur
le Marché.**

Nous sollicitons votre examen attentif.

**MARCHANDISES
TRICOTEES**

Filets à Frange, en véritable Cheveux Humains.
Les seuls Filets à Cheveux que les
Femmes demandent.

En vente dans tous les Magasins de Nouveautés
et d'Articles de Fantaisie du Canada.
ROSENWALD BROS, Londres, Vienne, Paris.

“Coiffura - Jidywear”

“Patentés”

Seuls agents :-
DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO.
of Canada, Limited

Toronto: 70 rue Bay. Montréal: 40 rue St-Antoine.
Winnipeg: rues McDermott et Albert.

IMPERIAL GLOVE COMPANY, Limited

DUNDAS,

ONTARIO.

Haute
Classe de

Gants et Mitaines

Pour
Service
Dur.

MARCHANDISES CORRECTES A PRIX CORRECTS.

LA METHODE DANS LE COMMERCE

Qui que vous soyez, vous avez besoin d'un système dans votre commerce. Vous pouvez être importateur, courtier, marchand en gros, marchand au détail, commis voyageur ou commis de magasin — sans système, vous ne réussirez pas, dit un auteur dans "Tea and Coffee Trade Journal".

Certains hommes naissent doués d'un esprit méthodique, mais la majorité doit acquérir des méthodes d'affaires.

Le mot système est synonyme de succès. Observez le cours d'eau qui finit par user la pierre.

Étudiez la fourmi ou l'abeille; toute la nature offre des leçons de choses se rapportant au système.

Mais la simple lecture de l'histoire des succès des maîtres de l'industrie ne vous fera pas réussir si vous n'apprenez pas à appliquer la leçon.

Brièvement parlant, système signifie accomplissement rapide des choses. Ne gaspillez pas votre temps.

Apprenez à conserver votre énergie le mieux possible.

Étudiez les nécessités de votre commerce et établissez un système intelligent.

Ne commencez pas quelque chose pour passer brusquement à autre chose. Ne vous laissez détourner par rien du travail que vous avez en mains.

Une seule chose à la fois, faite complètement et bien, voilà un système.

J'ai connu autrefois un homme qui pouvait écrire de la belle poésie dans une salle qui donnait sur une fabrique de chaudières. Il est incontestable que cette fabrique faisait assez de bruit pour distraire l'attention au point que neuf personnes sur dix auraient été incapables, de composer une lettre d'affaires — pour ne pas parler de poésie. Cependant ce poète continuait à aligner ses vers qui lui rapportaient beaucoup d'argent. Il réussissait ainsi parce qu'il avait acquis l'art de la concentration, qui est la clef de voûte de tout système bien organisé.

Voici quelques particularités du système qu'il est bon de ne pas perdre de vue:

Premièrement. Ne craignez pas de vous donner de la peine. Dans le commerce, il n'y a pas de route royale conduisant au succès.

Deuxièmement. Soyez honnête, parce que cela est profitable. Le succès n'existe pas dans les affaires déloyales. Faites votre parole soit aussi bonne que votre signature. Ne trompez pas, ne substituez pas de marchandises à d'autres.

Troisièmement. Apprenez à concentrer votre esprit. La meilleure manière d'arriver au succès est de faire une seule chose.

TISSUS ET NOUVEAUTES

Quatrièmement. Soyez de bon humeur. Ayez l'air agréable. Vous ferez plus d'affaires avec un sourire avenant qu'avec un esprit mal tourné. Rien ne coûte moins que la politesse.

Cinquièmement. Occupez-vous des détails de votre commerce. Cela ne veut pas dire qu'il faille laisser les détails gêner votre commerce. Le système vous rend simplement sûr que vous possédez tout ce qui peut épargner du labeur et du temps. Si vous gagnez \$50 par semaine, ne perdez pas votre temps à faire des choses qu'un assistant gagnant \$15 par semaine peut faire pour vous. Le système rend service.

Le système résume réellement toutes les autres qualités commerciales et vous devez systématiser vos affaires. Cela veut dire que vous devez prendre l'attitude mentale convenable, et soigner votre santé; cela veut dire encore que vous devez vous coucher de bonne heure et vous lever de bonne heure.

Il faut aussi que vous ayez un bon éclairage, un air pur, de l'eau pure, une nourriture convenable. Quand tout cela est réuni, vous ne pouvez qu'être de bonne humeur et cette bonne humeur vous attirera les gens au lieu de les éloigner de vous. Elle vous fera aussi valquer à vos affaires de bonne heure et

The BUSTER BROWN STOCKING



MARQUE DE COMMERCE ENREGISTRÉE.



HERCULES RIB

La limite de Résistance



ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar



PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Égyptien.

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Fais d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS

TORONTO ET MONTREAL.

**FAITES CONNAISSANCE AVEC
L'ECONOMIQUE**

FONDEE EN 1904

VOTRE INTERET L'EXIGE,
CEST LA BASE DE L'ECONOMIE

Attendez notre voyageur—Il y va de votre intérêt—il vous réserve des surprises, par la qualité, l'élégance, le fini parfait de tous nos articles à des prix défiant toute compétition.

OFFRE.—A tout client qui désirerait posséder quelques-uns de nos patrons, j'offre de lui confectionner sa propre marchandise dans le style ordonné. Pour plus amples détails, adressez-vous à

L'ECONOMIQUE

327 Rue St-Francois, - QUEBEC

MANUFACTURE DE JUPES
MANTEAUX ET COSTUMES

TEL. 2789 J. A. FERLAND, Prop. TEL. 2789



**The
Robert Ryan
Company**

REGISTERED

TROIS-RIVIERES, Que.

Manufacturiers de

**Gants, Mitaines, Raquettes,
Mocassins (souliers
Mous.)**

Qualité Supérieure.

Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en Stock les Marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

C

HAQUE VAPEUR NOUS APPORTE DES MAR-
CHANDISES D'EUROPE ET D'ICI
A LA MI-FEVRIER NOUS AURONS
EXPÉDIÉ NOS ORDRES D'IMPOR-
TATION AU GRAND COMPLET.



J. M. Orkin & Cie

214 Rue Notre-Dame Ouest,

Montréal

vous donnera une bonne fondation de début.

Vous procéderez ensuite à systématiser le lieu où vous travaillez suivant les mêmes lignes. Si vous avez un bureau, qu'il soit bien éclairé, bien aéré et il sera ainsi égayé. Si vous travaillez à un pupitre ou à un comptoir, mettez-y de l'ordre. Si vous êtes commis-voyageur, vous avez déjà pu remarquer que c'est le vendeur bien mis, en bonne santé et qui a de l'ordre, qui obtient les commandes. Si vous êtes le chef d'une maison de commerce, et que vous mettiez du système dans vos affaires, vous arriverez au succès. Si vous ne le faites pas, la faillite arrivera tôt ou tard.

Comme conclusion, rappelez-vous que vous devez rester en affaires ou en sortir. Dans le tourbillon de notre vie commerciale moderne, le système est d'une importance capitale. Il faut vous mettre en ligne ou tout abandonner.

LES AVANTAGES DU CANADA

Un journal américain écrit ce qui suit: "Les Canadiens prétendent que leur pays est aujourd'hui le plus riche du monde. Son commerce extérieur par tête de population est deux fois et demie celui des Etats-Unis, et le Canada n'a pas de dette de guerre, pas de Canada n'a pas de marine de guerre; ses dé-

penses pour l'armée sont négligeables. La marine marchande du Canada est la quatrième du monde; elle est presque égale à celle du Japon et plus considérable que celle de la Russie. Sur 171,000,000 d'acres de terres à bié dans le Nord-Ouest, il n'y en a encore que 7 pour cent en culture, produisant 200,000,000 de boisseaux de grain par an; les Etats-Unis produisent annuellement 735,000,000 de boisseaux et on prédit que, dans dix ans, le Canada aura quadruplé sa production actuelle.

"La récolte du bié forme l'actif futur le plus précieuse du Canada, et ses mines viennent en bonne seconde place. Les Etats-Unis ont grandement bénéficié de la prospérité du Canada, et les ventes de l'Amérique au Canada ont passé, de \$75,000,000 qu'elles étaient en 1898 à \$168,000,000 en 1906."

LE CONSOMMATEUR

Il existe un homme qui connaît une quantité de choses au sujet de votre commerce et qui ne vous fait rien payer pour vous communiquer ce qu'il sait: c'est celui qui se sert de vos marchandises. C'est généralement un observateur profond et, si vous vous adressez directement à lui, il est facile d'en obtenir de bonnes suggestions. Il est avantageux d'être en bons termes avec le consommateur. Po-

sez-oui des questions. Il sait de quoi il parle, parce qu'il a placé de l'argent dans vos marchandises, et il y a cent à parier contre un qu'il aura l'oeil sur son placement et qu'il essaiera d'apprendre tout ce qu'il pourra à ce sujet. Allez le voir quand vous avez quelques minutes disponibles. Votre entrevue vous vaudra des dividendes par ce que vous en apprendrez. Le vendeur qui entasse plus de connaissances qu'il n'est nécessaire pour sa part, met en réserve un capital supplémentaire qui lui permettra d'obtenir une meilleure position dans sa compagnie.

Cette affaire est comme la nature humaine; elle offre beaucoup plus de difficultés qu'il n'en paraît à la surface.

Il n'y a qu'un seul moyen de les maîtriser; ce moyen peut se résumer en deux mots: "Etude et travail." Le travail ardu a été inventé il y a longtemps et personne n'a jamais pu lui trouver un succédané satisfaisant. S'il y a un moyen plus court d'arriver au succès, dit "Salesmanship", nous serons reconnaissants au vendeur de nous le faire connaître immédiatement par télégramme à nos frais.

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

*Nous avons en mains un
assortiment complet...*

**d'Etottes à Manteaux,
Tweeds de Fantaisie,
Serges Bleues et Noires,**

choisis personnellement par notre acheteur sur les marchés européens et que nous sommes à même d'offrir aux plus bas prix du marché.

ROCH PREVOST & CO.

**Importateurs de Lainages
et Garnitures pour Tailleurs**

59 RUE ST-PIERRE, --- MONTREAL

TEL. BELL MAIN 1582

TEL. DES MARCHANDS 203



AGENT POUR LA PROVINCE
DE QUEBEC:

W. C. H. HORTON

204, RUE ST-JACQUES,

MONTREAL



Printemps 1908

ILLUSTRATIONS POUR CATALOGUES,
LIVRES, CIRCULAIRES ET PUBLICITÉ
DE TOUTE ESPECE.

EN-TÊTES DE LETTRES, COINS D'ENVE-
LOPPES, CARTES D'AFFAIRES, ETC. . .

Nous faisons: DESSINS, GRAVURES,
ELECTROTYPES, STEREOTYPES, GRA-
VURES SUR PLAQUES POUR CARTES,
IMPRESSIONS ET RELIEFS.



The Standard Engraving Co.,

EDIFICE DESBARATS
MONTREAL.

Méfiez-vous des Imitateurs !

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

“PATON”

SUR CHAQUE BOITE DE

Lacets de Chaussures en Coton, Lin, Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre
et a Six Brins.

Aiguilles Marque Church

GEO. D. ROSS & CO., 72 rue Bay, Toronto,
140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.



Faites-vous de l'Argent avec la Nouveauté en Bandes de Cigares ?

Si non, vous n'avez évidemment pas réfléchi à la chose. C'est un article qui vous rapporte de l'argent et nous vous conseillons de nous écrire ou de voir un de nos voyageurs lors de sa visite. On peut faire les articles les plus fascinants et les plus beaux: plaques, cendriers, coupes à épingles, plateaux pour cartes de visite, sets de fumeurs, etc. C'est une nouveauté qui fait de la publicité pour votre magasin tout entier. Escompte spécial au commerce.

Demandez aujourd'hui le Catalogue et d'autres renseignements sur la Nouveauté en Bandes de Cigares.

THE OLIVER NOVELTY CO., 16 Yonge Street Arcade
TORONTO.

Vous pouvez vendre des
Gants Forts et Mitaines de

STOREY



avec la confiance qu'ils dureront mieux, s'ajusteront mieux et donneront une meilleure satisfaction sous tous les rapports que la catégorie usuelle de gants et de mitaines.

¶ Quand la chaleur est une considération, la mitaine représentée par la vignette est une première favorite. Poignet Tricoté en Laine et Doublée. Véritable Peau de Cheval. A l'épreuve de l'eau et du feu. Faites entrer cette ligne dans votre prochaine commande.

W. H. Storey & Son, Limited,

ACTON, Ontario.

MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE, CHIFFON,
DENTELLE, MOUSSELINE, LINON,
:: :: POINT DE TULLE :: ::

Le "Nec Plus Ultra" de la Perfection :
Matinées Parfaitement Ajustées dites "Pearl"

Confectionnées d'après la Célèbre Forme de Palmenberg & Son, Patron de 1907

Demandez-les a votre marchand

PEARL M'F'G CO.
BROMPTONVILLE, QUE.

SOUS-VÊTEMENTS à Côtes
pour DAMES et ENFANTS.
Le détaillant avisé achète de
sa maison de Gros des mar-
chandises qui plaisent. . .

LES
"Sous-Vêtements Fashion"
FONT CELA



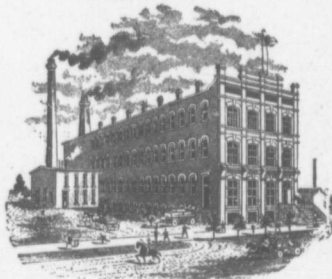
Cela veut dire quelque chose :
Satisfaction et Profit. . . .

G. B. Perry Knitting Co.
HAMILTON, Ont.

J. Y. SHANTZ THE D. B. SHANTZ
Jacob Y. Shantz & Son Co.

BERLIN, ONTARIO

LIMITED



MANUFACTURIERS DE

BELLES LIGNES DE BOUTONS

IVOIRE, CORNE, NACRE, PERLETTE

Toutes les principales Maisons de Gros tiennent nos marchandises
au Canada, ainsi que les principales maisons de boutons des Etats-Unis,
qui recommandent nos marchandises comme les meilleures fabriquées
sur le continent.

MANUFACTURES : BERLIN, Ont., BUFFALO, N.Y. ENTREPOT : CHICAGO, Ill.

LA MAUVAISE ECONOMIE

L'habitude d'économiser peut dégénérer au point qu'elle devient une manie et est un écueil au lieu d'être un marche-pied pour arriver au succès. C'est une mauvaise économie que d'économiser des centins et de perdre des dollars.

Le public acheteur est généralement apte à distinguer le marchand ou la maison qui sont si portés aux petites économies qu'ils perdent les gains les plus importants. Les maisons de ce genre font rayonner autour d'elles la petitesse, la mesquinerie, les moyens limités. Les commerçants qui sont à leur tête sont avarés, ont des idées étroites. Ce sont des hommes d'un petit esprit, manquant de cette générosité et de cette largeur de vues qui sont le signe d'hommes libéraux, à l'esprit large.

Beaucoup d'hommes de ce genre demeurent toute leur vie à la tête d'un petit commerce rapportant peu, parce qu'ils n'ont jamais appris l'effet produit par la libéralité en affaires. Ils ne savent pas qu'un ensemencement copieux signifie une moisson copieuse. Ils ne savent aucunement comment on arrive aux plus grands succès par les méthodes d'affaires modernes.

Il y a une grande différence entre l'économie d'une sage administration et cette

économie mesquine qui fait épargner pour le plaisir d'épargner et dépenser la valeur d'un dollar pour économiser celle d'une pièce de nickel.

On n'a jamais vu d'homme accordant trop d'importance à l'économie de sommes insignifiantes faire des choses qui sont le fait d'un esprit large.

Les méthodes d'économie de bouts de chandelles appartiennent au passé. L'avarice et la mesquinerie ne sont pas profitables. Les grandes choses sont accomplies aujourd'hui suivant de grandes lignes. Celui qui réussit est l'homme à l'esprit libéral, au jugement sain, l'homme qui peut voir les choses dans leur acception la plus large. C'est la ligne de conduite libérale qui l'emporte.

L'économie, dans son sens le plus large, implique le jugement le plus élevé, un esprit bien équilibré et des idées larges. L'économie la mieux comprise exige souvent que l'on fasse des dépenses très libérales, parce qu'un gain de milliers de dollars peut dépendre d'une dépense de quelques centaines de dollars. C'est souvent le résultat d'une administration large et généreuse, de sommes d'argent dépensées sans compter.

Certains des meilleurs hommes d'affaires sont généreux presque à l'extravagance envers leurs clients ou dans leurs transactions. Ils n'ont aucun souci de ce qu'ils

dépensent quand ils peuvent prévoir que cet argent leur reviendra au double ou au quintuple. Mais ceux qui font preuve de mesquinerie dans leurs économies ont des idées trop étroites, ils sont trop limités dans leurs prévisions, ils regardent trop à ce qu'ils dépensent pour pouvoir jamais concevoir de grandes choses. Le centin est si près de leurs yeux qu'il les empêche de voir le dollar.

Une dépense généreuse est ce qui aide l'homme ambitieux, ce qui crée une bonne impression, assure une promptre reconnaissance et constitue souvent un placement infiniment meilleur que d'entasser de l'argent dans une banque.

Ceux qui débutent dans la vie doivent donner de l'ampleur aux choses qui en valent la peine, en ne perdant pas de vue les possibilités les plus grandes, au lieu de borner leurs perspectives et de les réduire à néant en tenant leurs idées fixées sur des économies mesquines, sordides.

La véritable économie n'est pas l'avarice ni la mesquinerie. Elle nécessite souvent de fortes dépenses, car elle a toujours en vue le but le plus élevé. La véritable économie consiste à dépenser le sage que nous avons, toutes choses considérées et envisagées au point de vue le plus large. Ce n'est pas une bonne chose que d'économiser cinq sous en gaspillant du temps dont la valeur est cinq fois plus grande.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The)	23	Green Shields, Ltd., 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 74, 99, 112	Paquet Co., Ltd. (The)	19
Baldwin Partners & Co., Ltd.	39	Hamilton Cotton Co. (The)	Pearl Mfg. Co. (The)	109
Barry & Co., Walter H.	77	Harris & Co.	Penman Mfg. Co. (The)	99
Belding Paul & Co.	39	Imperial Glove Co. (The)	Perrin Frères et Cie	89
Berlin Suspender Co. (The)	106	Kong & Stutfmann	Perry Knitting Co. (The)	109
Brook - Co., W. R., 2, 29, 30, 31, 32, 33	33	Kyle & Cheesbrough	Racine et Cie, A.	82, 83
Brophy, Calns & Co.	75	L'Economique	Roch, Prévost et Cie	106
Calico Printers Association Co. (The)	47	MacDonald & Co., John	Ross, Geo. D.	107
Chilpman, Holton Mfg. Co. (The)	104	May & Co., Thos.	Ryan Co., Robert (The)	105
Daly & Morin	25	Monarch Knitting Co. (The)	Shantz & Co., Jacob Y.	109
Debenhams (Canada), Ltd.	11	Montreal Cotton Co. (The)	Standard Photo Eng. Co. (The)	107
Dieckerhoff, Raffiorer & Co.	103	Morton Co. (The)	Standard Shirt Mfg. Co. (The)	91
Dominion Oil Cloth Co. (The)	57, 58	Mount Royal Spinning Co. (The)	Stanfield, Ltd.	97
Dominion Suspender Co. (The)	17	Munn & Co.	Stratford Knitting Co. (The)	103
Dominion Textile Co. (The)	69	McCall Co., D. (The)	Storey & Co., W. H.	105
Dominion Thread Mills Co. (The)	79	McDougall & Co., A.	Sword Neckwear Co. (The)	95
Eagle Knitting Co. (The)	27	Nazareth Waist Co. (The)	Swift, Copland & Co.	49
Ellis Mfg. Co. (The)	79	New Idea Pattern Co. (The)	Tooke Bros., Ltd.	71
Fairbairn, Rhys D.	99	Orkin & Co., J. M.	Turnbull Co., C. (The)	35
Garneau, Fils et Cie, P.	93	Oliver Novelty Co. (The)	Victor Mfg. Co. (The)	92
Globe Suspender Co. (The)	85		Watson Mfg. Co. (The)	59
			Weir Wardrobe Co. (The)	51

TISSUS ET NOUVEAUTES

Montreal Cotton Company

MANUFACTURE A VALLEYFIELD, P. Q.

Capital. \$3,000,000.00

Filateurs,

Tisserands,

Blanchisseurs,

Teinturiers,

Finisseurs.

Filateurs de Fils Cardés et Peignés de Titres
Fins et de Haute Qualité.

Manufacturiers de toutes sortes de Doublures, Etoffes à Robes en Coton et Mercerisées, ainsi que de marchandises de qualité spéciale nécessaires aux Manufacturiers de Caoutchouc, de Toile Cirée et autres.

Manufacturiers de Gazes Hygiéniques et pour Hôpitaux, d'après les méthodes françaises les plus récentes.

Bureaux de vente :

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

TISSUS ET NOUVEAUTES

Priestley's

Nouvelle Etoffe a Robes

» » PCUR » »

Le Printemps 1908

DRAP RESILDA

(ENREGISTRE)

CE NOUVEAU DRAP EST PRODUIT
DANS LES TISSUS SUIVANTS:

Popelines

Tricot

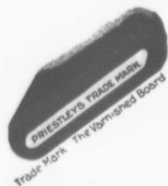
Savona

Crepe Resilda

Voile a Rayures

Noirs et Couleurs.

A l'épreuve
des Plis!



Ne Prend pas
la Poussière.

Greenshields Limited

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

Montréal

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C. A.

