

Cassids & Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

FEVRIER 1909



TROIS NOUVELLES ET SPLENDIDES
ETOFFES ANGLAISES POUR ROBES

PAR

Priestley

OTTOMAN ROYAL

Tissage Ottoman en Worsted et Mohair, dans une étoffe qui se drape ou produit l'effet tailleur. Noirs et Couleurs.

OTTOMAN REINA

Etoffe à Robe en Worsted et Laine qui ne se tache pas, ne se chiffonne pas et qui a le

LUSTRE SATIN
PERMANENT

Priestley's

TUSSAH ROYAL

Hautement approuvé par les couturières, les tailleurs pour femmes et les détaillants de Londres, Paris et New-York, car il convient à la forme actuelle de costumes.

Ces trois tissus atteignent le haut niveau usuel Priestley de mérite et sont des plus désirables pour le commerce de cette année.

NOUS VOUS LES RECOMMANDONS

Seuls Agents pour le Canada,

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL

TISSUS ET NOUVEAUTES



Une prompte livraison est très importante pour un marchand affairé.

Nous avons un stock splendidement assorti et expédions toutes les marchandises par retour du courrier, à moins, bien entendu, que nous ne recevions des instructions contraires.

Ce mois-ci, nous offrons quelques occasions en cotonnades et étoffes à robes. Pouvons-nous vous envoyer des échantillons ?

Rappelez-vous que Notre Département d'Ordres par Lettres a pour spécialité les ordres "pressés" et aimerait exécuter les vôtres.

The W. R. Brock Company (Limited)
MONTREAL



La Compagnie
de
Publications Commerciales

EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.

Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.

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





L'ENSEIGNE DE
LA PREMIERE MAISON DE PATRONS EN PAPIER D'AMERIQUE.

Il est facile de faire des représentations et souvent aussi facile de les démentir.

Voici des FAITS et non des REPRESENTATIONS:

Il se vend plus de Patrons McCall que de Patrons de toute autre marque.

Il y a plus de marchands tenant les Patrons McCall que de marchands tenant tout autre patron.

Le Magazine de McCall a beaucoup plus d'abonnés que tout autre magazine de Modes au Monde.

Il y a à cela des raisons—raisons qui doivent faire impression sur le marchand avisé. Les Patrons McCall sont des patrons pratiques—ils se vendent. Ils attirent les femmes au magasin. Ils augmentent les affaires.

Le Bureau et la Manufacture McCall au Canada, bien établis, l'Etablissement de Patrons le plus vaste et le mieux outillé du Dominion, fait qu'il est possible d'offrir aux marchands Canadiens les Célèbres Patrons et Publications de Modes McCall, avec tous les avantages de Termes, Prix, Livraison, etc., dont jouissent les marchands des Etats Unis.

Ecrivez dès Maintenant, pour avoir des échantillons gratuits et des renseignements complets sur la vente exclusive de nos marchandises dans votre ville et son voisinage. Vous n'assumez aucune obligation, sauf celle d'examiner la question et de vous décider sur ses mérites. Adressez-vous au Bureau Principal, New-York.

THE McCALL COMPANY

236 A 246, 37^E RUE OUEST. - - - NEW-YORK.

CHICAGO

SAN FRANCISCO

TORONTO, CANADA

N'EST PAS DANS LE TRUST.

N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

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

Vol. X

MONTREAL, FEVRIER

No 2

CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

Une assemblée générale des membres de la Chambre de Commerce du District de Montréal a eu lieu mercredi dernier. A cette réunion, les noms des membres élus au Conseil de la Chambre ont été proclamés, ce sont, par ordre alphabétique :

MM. Narcisse Beaudry, Hon. Trefflé Berthiaume, W. U. Bolvin, A. N. Brodeur, Armand Chaput, Emilien Daoust, Georges Gonthier, Ludger Gravel, A. H. Hardy, J. O. Labrecque, A. P. L'Espérance, E. D. Marceau, J. T. Marchand, C. E. Martin, J. P. Mullarkey, O. S. Perrault, Alex. Prud'homme, Les Jos. Tarte, J. A. Vaillancourt et S. D. Vallières.

A cette même assemblée, le président, M. Isale Préfontaine a fait un discours que le défaut d'espace ne nous permet pas de reproduire, comme nous vous le voudrions.

Dans ce discours très substantiel, le président passe en revue les travaux accomplis pendant l'année écoulée et présente un programme des questions auxquelles la Chambre devra apporter son attention pendant l'année qui s'ouvre devant elle.

On connaît malheureusement trop peu la quantité de travail apportée chaque année par les membres des divers comités de la Chambre à l'étude des questions les plus importantes touchant notre commerce, notre industrie, notre agriculture même, sans compter celles qui ont trait à l'avancement intellectuel des générations futures, au développement de notre ville, etc., etc.

On se figure difficilement, quand on ne suit pas attentivement les travaux des membres dévoués de cette Chambre, combien elle est utile pour la protection, la défense et le développement des intérêts les plus vitaux du pays.

Nous ne saurions trop engager nos commerçants et nos industriels à en faire partie et à lui apporter le concours de

leurs lumières et de leur expérience, tout en profitant de celles de leurs devanciers dans cette grande, belle et utile corporation.

A l'assemblée de mercredi, plusieurs nouveaux membres ont été admis à faire partie de la Chambre, ce sont :

MM. Chevalier, président de la Chambre de Commerce française, Génin, vice-président, de la Chambre de Commerce française; Walter Reed, député de L'Assomption à la Législature; Dr J. A. Rouleau, Dr J. C. Poissant, Arthur Vallée, avocat, Gaston Vennat, importateur, Hercule Dupré, marchand de bois, Joseph Durand, entrepreneur, Armand Malo, épicer.

BOARD OF TRADE

Comités permanents

Les Comités permanents pour l'année 1909, ont été établis, mercredi dernier, par le président comme suit :

Exécutif.—Farquhar Robertson (chairman), George L. Cairns, R. M. Ballantyne et J. R. Binning.

Affaires Municipales.—Jeffrey H. Burland (chairman), Wm. Agnew, Jos. Ethier, Robert Ironside et J. A. Vaillancourt.

Port et Navigation.—J. R. Binning (chairman), John Baillie, Huntly R. Drummond, J. R. Kinghorn et Norman Wight.

Chemins de fer.—Norman Wight (chairman), Huntly R. Drummond, Robert Ironside, J. R. Kinghorn et R. Wilson Reford.

Législation Provinciale.—R. M. Ballantyne (chairman), Wm. Agnew, John Baillie, Jeffrey H. Burland et J. A. Vaillancourt.

Législation Fédérale.—Georges L. Cairns (chairman), G. F. Benson, Jos. Ethier, W. P. Hunt, et R. Wilson Reford.

* * *

Deux nouveaux membres ont été admis : M. L. L. Henderson, de la Montreal Transportation Co., Ltd. et M. J. F. W. Thomson,

LA CONVENTION FRANCO-CANADIENNE

L'"Agence Havas" a informé la presse qu'un nouvel accord venait d'intervenir entre le Canada et la France. La note est ainsi rédigée :

"Les commissions des douanes du Sénat et de la Chambre viennent d'être informées par le gouvernement de la conclusion d'une convention complémentaire à la convention commerciale entre la France et le Canada.

"Cette convention vient d'être signée au ministère du Commerce par sir F. Bertie, ambassadeur d'Angleterre; par M. Fielding, ministre du Dominion, et MM. Pichon, Caillaux, Cruppi et Ruau.

"Le texte de cet arrangement ne sera publié que lorsque le Sénat en sera régulièrement saisi; mais nous croyons savoir qu'une concession a été faite par le Canada à la France. Elle porte sur le bétail qui était compris par la convention de septembre 1907 parmi les produits Canadiens bénéficiant intégralement du tarif minimum."

Régulièrement, comme ce projet soulève une question budgétaire, c'est la Chambre qui aurait dû en être saisie la première; mais le président de la Commission des douanes de la Chambre n'a pas fait d'objection à la communication simultanée aux deux Chambres. On a fait, d'ailleurs, remarquer que le Sénat étant saisi de la première partie du projet, et ayant ainsi à se prononcer sur la seconde, le projet fera forcément retour à la Chambre. Celle-ci pourra alors examiner non seulement la partie complémentaire signée ces jours-ci, mais l'ensemble même de cette convention.

Nous ne connaissons pas, au moins d'une manière précise, l'étendue des concessions que notre Gouvernement a pu obtenir du Canada. Espérons qu'elles sont suffisantes pour amener l'adoption d'une convention dont le texte primitif avait soulevé de si vives et si légitimes protestations.

LA TAXE DES VOYAGEURS DANS L'ILE DU P.-E.

Dans l'île du Prince-Edouard existe une taxe sur les voyageurs de commerce. Cette taxe, imposée sans doute uniquement pour des fins de revenus, doit disparaître maintenant qu'il y a amélioration dans les recettes du Trésor de la dite province. C'est du moins ce que nous annonce une dépêche de Charlottetown.

Il faut, en effet, être bien à court d'argent pour recourir à une taxe de cette nature plus nuisible aux intérêts commerciaux de la province qu'elle n'est utile à ceux du Trésor.

N'est-il pas évident que, dans une province aussi peu peuplée malheureusement que s'est celle de l'île du Prince-Edouard, la clientèle se trouve forcément restreinte et que maisons de gros et manufacturiers situés à l'Ouest de cette province reculant devant des frais de voyage onéreux auxquels s'ajoute la taxe sur les voyageurs, hésitent à la faire visiter.

La concurrence, à-t-on dit, est l'âme du commerce. La taxe sur les voyageurs a sûrement supprimé dans l'île du Prince-Edouard une partie de cette utile concurrence, tout en occasionnant des diminutions de recettes aux Compagnies de chemins de fer et de navigation, aux hôtels et à une foule de petits commerçants. L'île du Prince-Edouard a plus perdu de ce fait, car le voyageur de commerce a généralement la dépense assez facile, que la taxe ne lui a rapporté.

Mais, question de gros sous à part, il n'est guère admissible qu'une province du Dominion élève, pour quelque cause que ce soit, des barrières contre une autre province de la Puissance.

Toutes les parties du pays ne font qu'un seul et même tout. Toutes doivent jouir du droit de commercer entre elles sans entraves d'aucune sorte, mais dans la plénitude de la liberté commerciale la plus étendue.

Le gouvernement de la province de l'île du Prince-Edouard en supprimant la taxe sur les voyageurs de commerce fera preuve d'une largeur de vue plus grande que quand il l'a inscrite dans le code de ses lois.

Nous invitons les lecteurs de "Tissus & Nouveautés" à se rendre à l'ouverture des Modes du printemps de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., 87 rue St-Pierre, Montréal.

M. Wm. Alexander, le gérant de cette importante maison n'a rien négligé pour assurer le succès de cette ouverture. Les modistes et les marchands de nouveautés y trouveront ce qu'il y a de plus nouveau en fait de formes de chapeaux, de garnitures de modes et autres accessoires. Cette ouverture aura lieu lundi, 1er mars et les jours suivants.

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

CHANGEONS LE SYSTEME

La formation des divers Comités du Conseil Municipal de Montréal nous a rappelé d'une manière plutôt brutale que, parmi les échevins, il en est qui recherchent avant toute chose la satisfaction de leurs propres appétits, voire même de leurs rancunes personnelles.

Un échevin, à qui un de ses collègues reprochait son vote, n'a-t-il pas expliqué sa manière de voter par son désir de se venger d'un autre de ses collègues et déclaré qu'après deux ans d'attente sa vengeance lui semblait douce?

La bonne administration de la Ville

Le patronage est la plaie rongeuse, abolissons le patronage.

Le système actuel est mauvais, changeons le système.

LES PIÈCES DE 20 CENTS ET LES BILLETS DE \$4

Le public s'objecte depuis fort longtemps à la circulation des pièces d'argent de 20 cents. Ces pièces sont si facilement prises pour des pièces de 25 cents dans les échanges quotidiens, qu'elles sont souvent acceptées par erreur pour cette dernière valeur. Nous savons que le gouvernement ne fait plus, de



Modèle parisien importé par
Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

n'est donc pas ce qui met aux prises les deux factions ennemies du Conseil. Leur but à l'une comme à l'autre est de caser le mieux possible chacun de ses adhérents et de passer un croc-en-jambe aux adhérents de l'autre faction.

Il y a trop d'aspirants pour le nombre de places à remplir. En diminuant de moitié le nombre des échevins, on diminuerait le nombre des convoitises. Obtenons donc de la Législature qu'elle diminue d'une bonne moitié le nombre de nos édiles.

Travaillons ferme également pour obtenir d'elle la création d'un Bureau de Contrôle.

puis bon nombre d'années, frapper de pièces de 20 cents et il faut l'en féliciter, mais le public lui saurait gré de retirer de la circulation les pièces de 20 cents encore trop nombreuses malheureusement.

Les billets de \$4 du Dominion se voient moins maintenant que par le passé; néanmoins, il en restait encore en circulation au 31 décembre pour un montant de près de \$169,000. Le public n'a jamais fait bonne mine à ces billets qui ont trop de ressemblance avec certains billets de \$1, le gouvernement pourrait sans beaucoup d'effort les faire rentrer dans le Trésor d'où ils ne devront plus sortir.

Vous obtenez 10 doz. de plus de nos faux-cols, marque "ANCHOR," pour \$110.00 que de ceux de toute autre marque.



Derniers Genres.
Ajustage Correct.
La Cravate glisse aisément.

VOUS pouvez acheter 10 douzaines de plus de nos faux-cols de la marque "ANCHOR," pour \$110.00, que vous ne pouvez en acheter de toute autre marque. Si vous payez \$1.10 pour vos faux-cols à 2 pour 25c., vous ne recevez que 10 douzaines pour \$11.00. Nous vous donnons 11 douzaines pour \$11.50. ¶ Vous gagnez 1 douzaine par 11 douzaines. Le meilleur moyen de gagner de l'argent, consiste à économiser là où vous le pouvez. Vous ne pouvez pas donner à vos clients un meilleur faux-col, à raison de 2 pour 25 cents, que notre faux-col de la marque "ANCHOR," et ce faux-col vous coûte moins. Si vous n'avez pas cette marque en stock et si vous désirez en voir des échantillons, écrivez-nous et nous vous en enverrons quand notre représentant ira vous voir.



TOOKE BROS., Limited

MONTREAL

Manufacturiers de Chemises, Faux-Cols, Cravates.
Importateurs d'Articles pour Hommes.

\$15,000,000 EN PUBLICITE

Le décès d'Andrew Pears attire l'attention sur un succès obtenu par une campagne de publicité

Le décès d'Andrew Pears, arrière-petit-fils de Pears, qui, il y a 120 ans, fonda l'industrie savonnaire qui a fait connaître son nom dans les endroits les plus reculés du globe, rappelle quelques faits intéressants se rapportant à l'évolution de la science de la publicité.

Le premier Andrew naquit dans le duché de Cornouailles; il tenait une petite boutique à Londres quand il commença à faire du savon en petit, mais il fit dans les journaux une publicité à laquelle on n'aurait jamais pensé auparavant. A cette époque, il n'y avait pas de loi sur les marques de commerce et Pears conçut l'idée d'écrire son nom avec une plume d'oie sur l'enveloppe de chaque morceau de son savon. Aucun autre savon du même genre n'était authentique. Cela rendit bientôt son nom familier, mais bientôt aussi, il lui devint impossible d'écrire la garantie de sa propre main. Au début de cette maison, il fut résolu de faire des annonces aussi attrayantes que possible et ce principe fut développé jusqu'à ce que la firme commençât à demander le service des imprimeurs les plus compétents. Un des plus grands succès de ce genre, fut l'achat du tableau de Sir John Millais, représentant son petit neveu, blond, en costume de velours vert, faisant des bulles de savon. Ce tableau fut payé \$1,100. Un tableau qui est également bien connu, est celui qui représente le bébé au bain, essayant de saisir un morceau de savon. A l'origine, ce tableau portait comme titre: "Un chevalier du bain". Mais cela ne prit pas. Par une heureuse inspiration, ce titre fut changé en celui de: "Il ne sera heureux que s'il le saisit". Sa popularité devint phénoménale; même la caricature de Harry Furniss dans Punch au sujet du témoignage de la firme—un vagabond en haillons et sale, assis et écrivant cette déclaration: "J'ai employé votre savon, il y a deux ans et depuis, je n'en ai pas employé d'autre"—fut employée pour une publicité très heureuse. "Good morning, etc." la phrase par laquelle le produit Pears est le plus universellement connu, fut inventée par Thomas Barratt. Barratt fit faire à ses amis des phrases de l'usage le plus usuel. "Good Morning" était en tête de la plupart des listes et ce fait donna l'idée à Barratt qu'il ne pourrait faire mieux que de relier cette phrase d'une manière perpétuelle à ce qu'il annonçait. Gladstone contribua à populariser l'article en s'écriant une fois devant un auditoire considérable: "Ils sont aussi nombreux que les annonces du savon Pears ou que les feuilles d'automne dans Vallambrosa".

TISSUS ET NOUVEAUTES

Depuis qu'elle a débuté dans les affaires, la Compagnie Pears a dépensé plus de \$15,000,000 en publicité, ce qui peut expliquer les forts dividendes que la Compagnie paye, dit-on.

MOUNT ROYAL SPINNING COMPANY

Une réunion eut lieu, dans l'établissement de la Mount Royal Spinning Co., d'un grand nombre d'hommes d'affaires de Montréal; la plupart actionnaires de la Compagnie. Le but de cette réunion était une inspection de l'établissement de la C^{te} St-Paul. M. Wm. C. McIntyre, président de la Compagnie guida les visi-

teurs et une heure instructive fut passée à examiner les différentes phases de la manufacture; la tournée se termina par une inspection de la blanchisserie et des salles d'impression, maintenant en cours de construction. A 2 heures, les invités prirent un lunch à la table duquel présidait M. Wm. C. McIntyre, président de la Compagnie.

Après le lunch, des allocutions furent prononcées au cours desquelles M. H. M. Molson, vice-président de la Montreal Cotton Co., déclara, en souhaitant le succès à la nouvelle Compagnie, que la filature était la plus moderne de toutes celles qui existent au Canada. L'orateur fit l'éloge du travail et de la capacité de



Modèle parisien importé par Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

teurs et ceux-ci furent spécialement conduits dans la filature et ramenés en ville en chars spéciaux à la fin de l'inspection, après avoir participé à un lunch agréable. C'est la première inspection qui a eu lieu depuis les débuts des opérations de cet établissement. Les visiteurs qui étaient conduits par M. W. T. Whitehead, directeur gérant et M. Jas. Dolphin, surintendant, furent grandement impressionnés par l'apparence des ateliers et de la machinerie; cette dernière étant du type absolument le plus nouveau, installée de la meilleure manière pour obtenir un travail efficace tout en donnant du confort et de la commodité aux employés. Toutes les diverses salles

M. Whitehead et ce dernier répondit brièvement. M. Chas. Cassils proposa la santé du président, M. W. C. McIntyre, qui déclara dans sa réponse que les perspectives de succès de la Compagnie étaient extrêmement brillantes.


Les directeurs présents étaient: Wm. C. McIntyre, Chas. W. Trenhome, Benj. Tooke, Thos. E. Hodgson, Fred. W. Molson, J. H. Burland, James W. Pyke, Alp. Racine et W. T. Whitehead; ainsi que Jas. Dolphin, surintendant; H. L. Perchard, agent de ventes et W. S. Barker, secrétaire trésorier.

Les actionnaires et des amis présents étaient:

Robt. Bickerdike, M.-P.; J. Hodgson,

CANADA NECKWEAR LIMITED

MANUFACTURIERS DE



Purple Seal Neckwear

Nos spécialités en cravates lavables sont maintenant prêtes. Les prix varient de \$1.50, \$1.75 jusqu'à \$2.00 par douzaine. Échantillons envoyés sur demande. . .

REID AND PORTER, 230, RUE MCGILL
 Angle de la Rue Notre-Dame
MONTREAL

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

Les Cols en Caoutchouc Marque "ARLINGTON"

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

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

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

The ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Ltd.

64-66, FRASER AVENUE

TORONTO

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

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

LES AUGMENTATIONS CONTINUENT

Plus Fortes Chaque Mois

Augmentation moyenne des ventes des Patrons Butterick
(non compris toutes les ventes de Publications) :

Printemps 1908 sur 1907 - - 24 %

Automne 1908 sur 1907 - - 42 %

POURQUOI ?

ILS REVIENNENT

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

The Butterick Publishing Company

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

ILS REVIENNENT

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

Ces ventes croissantes, continues et plus fortes chaque mois sont une preuve concluante de ce fait. Et maintenant les marchands avisés de ce pays y reviennent.

LA HOWLAND DRY GOODS CO.

BRIDGEPORT, CONNECTICUT

fait cette annonce.

"OUI, *Les Patons Butterick* sont, une fois de plus, dans leur demeure légitime, dans ce magasin.

Nous avons fait un essai impartial d'autres patrons, nous les avons mis en vente à la place des patrons Butterick ; nous avons donné aux femmes de Bridgeport toute occasion de décider ceux qu'elles préféraient, et nous vendrons les Patrons Butterick désormais."

Oui, ils reviennent.

The BUTTERICK PUBLISHING COMPANY

33 RUE RICHMOND OUEST, TORONTO, Ont. Canada.

J. M. McIntyre, Chas. McIntyre, Duncan McIntyre - S. A. Findley, S. E. Lichtenhein, Fred. Loomis, Preble MacIntosh, H. M. Marler, S. H. C. Miner, Fred. C. Burden, W. de M. Marler, J. H. McKechnie, Hon. J. A. Oulmet, John McLean, D. J. Spence, J. Alex. Stevenson, W. L. Bond, W. M. Botsford, John Carson, J. W. Cook, Geo. Creak, J. R. Douglas, J. W. Emdard, R. L. H. Ewing, J. K. Whyte, D. C. Macarow, C. E. Archibald, J. Reid Hyde, F. N. Beardmore, R. W. Houston, A. F. Duclois, Ernest Pitt, Lt.-Col. Smart, D. Morrice, Miles L. Williams, M. Judge, E. A. Whitehead, W. G. Ross, Chas. Cassils, E. F. Hellden, E. Shaw, Alex. Pringle, W. J. White, P. C. Shaanon, R. J. Toole, W. Geo. Throsby, A. K. Fisk, J. J. Fiske, A. F. Gault, Jas. Gardner, C. S. Hoare, Geo. R. Hooper, Watson Jack, Geo. J. Kilpin, Smeaton White, F. A. Trenholme, G. E. Allan Jones, Québec; E. Fielding Jones, Providence; T. Gordon Coombe, New-York; Thos. Hockin, Dutton; C. R. Whitehead, Trois-Rivières; E. A. Leigh, Boston; C. C. L. Wilson, Ingersoll; E. A. Rusden, Providence; J. Ostigny, Chambly Bassin, Dr. E. Ostigny, St-Hyacinthe; Dr. Paul Ostigny, St-Hyacinthe; H. Dudley Smith, Hamilton.

FERMETURE D'UNE MANUFACTURE DE COTON

La Dominion Textile Company a donné avis, le 9 février, qu'elle allait fermer sa manufacture, la Colonial Bleaching & Printing Company, 76 rue St-Ambroise, à St-Henri, à la fin de la semaine. Cette fermeture jette sur le pavé environ trois cents employés.

M. Charles B. Gordon, directeur gérant de la Dominion Textile Company, a déclaré que cet avis signifiait simplement qu'il n'y avait pas assez d'ouvrage pour maintenir en opération la manufacture de la Compagnie.

"Il n'y a pas d'autre motif à cette mesure", dit M. Gordon. "Nous fermons cette manufacture simplement parce que nous n'avons pas assez d'ordres en mains pour la maintenir en fonction ainsi que celle de Magog. Les affaires sont très calmes en ce moment, et c'est la seule raison que nous ayons pour fermer ces ateliers; quand les commandes arriveront plus abondantes, la manufacture sera probablement ouverte de nouveau. Il n'y a rien d'anormal dans cette mesure, car une Compagnie comme la nôtre, avec de nombreux établissements en diverses parties du pays, doit parfois en fermer quelques-uns, quand les affaires ne demandent pas qu'ils soient tous en opération".

M. Gordon a dit, en outre, que cette manufacture, Colonial Bleaching & Printing, a été opérée depuis quelque temps par la Dominion Textile Company et,

qu'à cause des taxes d'affaires, on avait réduit les heures de travail depuis quelques mois. Tant que les affaires ne reprendront pas, la manufacture restera fermée.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA MONTREAL COTTON COMPANY

La Montreal Cotton Company a tenu son assemblée annuelle le 9 février. Les rapports montrent que les ventes, pendant l'année finissant le 31 décembre 1908, se sont élevées à \$1,865,869. Le profit brut a été de \$251,665 et le montant reporté au compte de Profits et Pertes est de \$10,211.00.



Modèle parisien importé par
Debenhams (Canada), Limited
Photo Henri Manuel.

M. S. H. Ewing, président, passa en revue les conditions financières générales de l'année, montra comment, ainsi que d'autres établissements manufacturiers, la Montreal Cotton Co. avait subi une réduction matérielle de ses profits, relativement aux années précédentes, mais il est heureux de déclarer qu'en dépit des difficultés, qu'a eu à surmonter la Compagnie, des profits rémunérateurs ont été faits et les dividendes maintenus entièrement.

Il a été pourvu à la dépréciation usuelle, aux réserves, à l'assurance en vigueur, y compris la police en cas d'incendie, au montant de \$400,000 pour assurer le paiement des dividendes, et une

balance a été reportée sur l'année suivante. A présent, les conditions sont encourageantes et les directeurs espèrent qu'il se produira d'autres améliorations dans le commerce. La Compagnie a placé sa récente émission de bons 5 pour cent à un chiffre satisfaisant en Angleterre. M. Ewing annonça avec regret que le gérant, M. Simpson, qui se propose de s'occuper d'autres entreprises, a offert sa démission qui prendra effet à partir du 1er mars prochain.

L'ancien bureau des directeurs a été réélu; ce sont: MM. S. H. Ewing, président; H. Marland Molson, vice-président; J. Lowe, jr., secrétaire trésorier; directeurs, F. Orr Lewis, l'honorable L.

J. Forget, J. Grenier, A. Hamilton Gault, C. B. Gordon, William Findlay, H. S. Holt, John P. Blac.

En vue de l'ouverture des modes qui aura lieu le 1er mars, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., 87 rue St-Pierre, Montréal, ont réuni dans leurs magasins, une collection choisie de tulles et de chiffons dans les dernières nuances du jour. Ils ont également des brads et des bandeaux de fantaisie, ainsi qu'un grand choix de plumes d'autruche pour lesquelles on prévoit une forte vente, ainsi que des boucles de fantaisie.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

AUPRÈS DES HOMMES ET DES FEMMES
LE SOUS-VÊTEMENT ELLIS

GAGNE CONTINUELLEMENT
 EN POPULARITÉ.

¶ Il ne faut pas en chercher loin la raison — elle est résumée dans le seul mot "Elastique," un mot qui s'applique avec une force particulière à chaque sous-vêtement "Ellis," parce que tous les "Sous-Vêtements Ellis" sont faits et Côtelés par notre Procédé spécial à l'Aiguille à Ressort.

¶ Ce procédé assure une élasticité remarquable, ce qui signifie un ajustage parfait et une satisfaction complète pour la personne qui porte ces sous-vêtements.

Ne pensez-vous pas que votre Département de Sous-Vêtements bénéficierait d'une ligne comme celle-ci ?

Les voyageurs sont maintenant en route avec les échantillons d'automne.

The Ellis Manufacturing Co., Limited.
 HAMILTON, ONT.

MONEYPENNY BROS. & CO., TORONTO, AGENTS VENDEURS.

MARQUE  **"TIGER"**

Les Nos R35, R77 et R90 devraient être mis en stock par
 tous les marchands.

Le Sous-Vêtement à Prix Populaire

THE GALT KNITTING CO., Limited

GALT, ONTARIO.

ONTARIO
 J. E. McClung,

QUEBEC
 P. DeGruchy,

PROVINCES MARITIMES
 J. A. Murray,

QUEST
 Gerhardt Hanley,
 McKay Co., Limited.

AGEN

CINQUANTE ANS DE PROGRES

THE C. TURNBULL COMPANY of GALT
LIMITED.

Il y a un peu plus de cinquante ans, arrivèrent dans la ville de Galt deux jeunes Écossais venant de Hawick, ce berceau de l'industrie des marchandises tricotées. Cette année, on célèbre le jubilé de l'industrie qu'ils fondèrent et qui, grâce à l'énergie et à l'esprit d'entreprise de ses organisateurs et de leurs successeurs, se développa des plus humbles débuts jusqu'à la situation actuelle qu'occupe cette industrie bien connue dans tout le Dominion.

L'esprit d'entreprise, joint à un caractère intègre, a récompensé les efforts de la Compagnie C. Turnbull Co., Ltd., et l'histoire du développement de la firme est une de celles dont les citoyens du "Birmingham" du Canada peuvent être fiers à juste titre, car c'est celle d'une industrie qui a aidé à rendre la ville de

manufacture, qui n'avait qu'un étage et demi, était de six, y compris les deux propriétés. Mais il y avait une immense réserve d'énergie écossaise secondée par une connaissance de ce qui était alors la meilleure méthode et, dès le début, l'entreprise fit des progrès. En 1889, l'avance prise était telle que les commodités fournies par la manufacture d'origine n'étaient plus suffisantes, et un nouvel établissement fut acquis rue West Main, où environ dix machines à main furent installées, nécessitant un personnel plus que doublé. Deux ans plus tard, M. Turnbull, sr., mourut, ayant acheté auparavant la part de son partenaire, mais laissant derrière lui des fils capables de faire prospérer l'industrie qu'il avait fondée.

En 1898, M. C. Turnbull lui succéda dans l'administration des affaires et c'est sous son contrôle qu'eut lieu ce qu'on ne peut décrire que comme un changement radical. Les affaires devinrent de nouveau trop importantes pour la manufacture occupée alors et, afin de pouvoir opérer d'une manière plus commode, le site actuel fut acquis. Toutefois, un changement plus important que celui qui concerne les ateliers fut celui qui regarde le procédé de manufacture. On employa la machinerie et, pour la première fois, les méthodes laborieuses de travail à la main furent remplacées par les inventions merveilleuses qui accomplissent les fonctions de nombreux ouvriers et qui semblent faire tout, excepté penser.

Quand ces changements eurent lieu, il y eut aussi une modification dans la constitution de la firme et en 1890, quand la vieille manufacture Wardlaw fut acquise, la Compagnie actuelle à fonds social fut formée et M. C. Turnbull avec son frère, M. John C. Turnbull, eut le contrôle des affaires. De nouveau en 1898, il fallut agrandir l'établissement en y ajoutant une bâtisse de 137 x 75 pieds et, en 1907, une nouvelle aile, consacrée entièrement à l'emballage et à l'emmagasinage, fut élevée. Bref, c'est l'histoire d'une industrie qui n'avait au début que six employés sur sa liste de paye et qui maintenant occupe environ 200 employés.

Il est intéressant de remarquer la manière dont cette grande industrie fut établie et sa réputation acquise. Quand défunt M. Turnbull et son partenaire arrivèrent à Galt, ils apportèrent avec eux la connaissance de ce qui était, même à cette époque, une grande industrie. Eux et leurs successeurs l'ont développée suivant des lignes qui convenaient aux conditions du pays. Tout d'abord, leur marché resta confiné dans Ontario. Puis il s'étendit à la province de Québec et aux Provinces Maritimes, mais l'Ouest leur resta fermé jusqu'à ce que le flot de l'immigration suivit l'extension des moyens de communications et aujourd'hui, la marque "Ceetee de sous-vêtements est connue d'un Océan à l'autre. La Turnbull Co. fut la première au Canada à produire ce qui est connu sous le

nom de sous-vêtements "façonnés, sans couture" (full fashioned). Ce terme demande quelques explications. Brevêtement, le mot "full fashioned" est le terme industriel employé pour cette classe d'articles d'habillement qui sont tissés automatiquement sur la machine pour s'ajuster aux lignes du corps humain.

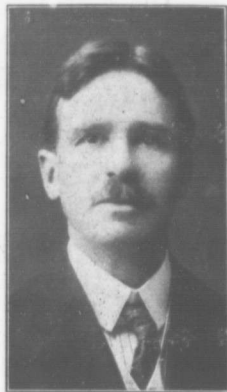
C'est toutefois la qualité de la production qui a créé pour la firme les splendides affaires qu'elle a maintenant en mains. Le meilleur et rien que le meilleur, voilà sa devise et il est seulement nécessaires de faire une simple inspection de la manufacture pour voir combien ce principe est appliqué complètement. Pendant 25 ans, Turnbull & Co., ont fourni des marchandises à la Police Montée Royale du Nord-Ouest. C'est un fait dont tout manufacturier pourrait



M. C. Turnbull

Galt célèbre comme centre manufacturier.

En 1854, Robert Turnbull, qui dans son pays natal, se livrait à l'industrie des tweeds et John Deans, qui avait travaillé dans des manufactures de tricotage, se décidèrent à quitter leur patrie et à tenter fortune de l'autre côté de l'Océan. Leurs descendants ne se rappellent pas exactement ce qui les fit venir à Galt, mais il n'en reste pas moins établi que, dans l'espace de quatre ans, après qu'ils eurent quitté Hawick, ils avaient établi pour eux-mêmes, une petite manufacture de tricotage au bord de Grand River. A cette époque, la préparation de la laine, la filature et le tricotage étaient faits à peu près complètement à la main et en dehors de la firme, il n'y en avait qu'une autre à Galt. Dans la nouvelle entreprise, les employés ne se comptaient pas par centaines, car le nombre des ouvriers travaillant dans la



M. J. G. Turnbull

être fier, étant données les conditions difficiles dans lesquelles ce corps-remarque accompli son devoir.

Comme il a été dit, la firme a toujours eu pour but de manufacturer les articles de la plus haute qualité. Elle est arrivée à son but et son succès en est une preuve suffisante; mais la manière dont cela a été accompli fournit une étude intéressante. Dans la manufacture de cette firme, on voit des machines qui sont les meilleures pour un certain genre de travail; ces machines sont faites au Canada et leur plan a été établi dans le vieux pays; d'autres sont le produit d'hommes de génie des États-Unis, tandis que la plus grande partie des fibres de laine proviennent de cette autre grande section continentale de l'empire, l'Australie.

Une autre chose digne de remarque dans la manufacture, ce sont les conditions hygiéniques parfaites qui y sont



Serpentine Crepe



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

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

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

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

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

PACIFIC MILLS, 70 Kilby St., BOSTON

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

Les Tissus Harris

FONT BON EFFET

ET ONT

UNE BONNE DURÉE

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

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

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

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



BONNETERIE ET MITAINES DE "LA MARQUE MAPLE LEAF"

La Marque qui a subi l'épreuve
du temps.

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

Goderich Knitting Co., LIMITED
GODERICH, Ont.

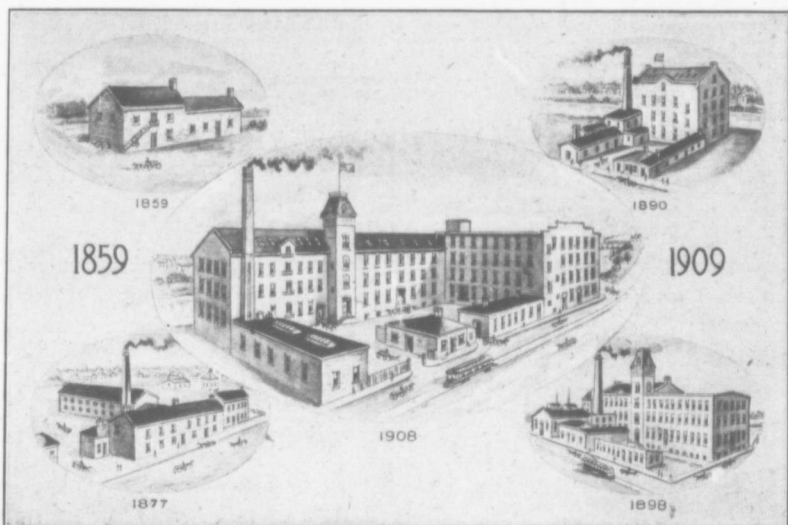
AGENTS VENDEURS :

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

observées; cela montre non-seulement le soin pour la manière propre et le système d'après lequel la manufacture est conduite, mais encore le souci de la santé des employés. Chaque salle où retentit le bruit des machines, depuis la note grave des cardeuses jusqu'au son brillant des machines à coudre mécaniques, est spacieuse, avec une ample provision d'air, bien éclairée et, tandis que ces salles sont chaudes, elles sont bien ventilées et par-dessus tout, on y voit des employés aux mains agiles et à l'air heureux. Pour les personnes qui ne sont pas initiées aux procédés de cette industrie, on peut expliquer que les procédés de manufacture employés par la compagnie produisent des vêtements à côtes élastiques et sans couture, dont il a déjà été fait mention et qui, sous la marque "Ceetee", se sont fait une réputation continentale. La différence consiste dans

défaite. Le procédé est répété plusieurs fois jusqu'à ce qu'il rappelle irrésistiblement le vieux jardinier qui, expliquant comment il donnait à ses pelouses leur belle apparence veloutée, disait: "Nous les tondons et nous y passons le rouleau, puis nous tondons encore et nous roulons de nouveau." La laine est ensuite peignée et repeignée; les cordes de laine deviennent de plus en plus petites comme diamètre, jusqu'à ce qu'elles aient la finesse d'un fin fil souple. Puis vient la filature. Une immense salle est rendue pleine de vie par des bobines en action, qui s'élancent en avant et reviennent en arrière pour attraper la laine et la tordre en fils; d'autres machines très actives, d'un type semblable, saisissent cette laine, avec l'accompagnement d'un bruit ressemblant à celui que fait un essaim d'abeilles, unissent les fils en deux ou trois brins et finalement l'article com-

Il fallut aussi faire venir les hommes qui devaient faire fonctionner les machines et ainsi, en suivant les pas de Robert Turnbull, beaucoup de ses compatriotes sont venus chercher des demeures dans un nouveau pays et, grâce à leur industrie, ont aidé à établir le commerce du pays de leur adoption. Huit sous-vêtements peuvent être manufacturés en même temps sur une de ces machines, lesquels sous-vêtements, du commencement jusqu'à la fin, ne voient ni couteau, ni machine à coudre, jusqu'à ce que les garnitures y soient posées. Les sous-vêtements sont absolument formés automatiquement par une machine compliquée d'un mécanisme qui pourrait faire concurrence à celui d'une montre, et le résultat fournit un produit qui s'ajuste bien, mais qui ne serre pas les membres. Les vêtements sont produits d'une seule pièce, puis les bords sont as-



Preuve du progrès de la Compagnie

le tricottage; les vêtements ordinaires sont produits en sections quelque peu informes, tandis que ceux de la marque "Ceetee" reçoivent réellement leur forme sur la machine et subissent un procédé secret, par lequel ils sont rendus absolument irrétrécissables.

Les phases préliminaires sont exactement les mêmes. D'abord la laine qui arrive en balles de deux cents ou cinq cents livres, est lavée parfaitement. Puis elle passe dans une machine qui semble être en fureur, car avec un grondement sourd, des cylindres tourment et la laine est séparée en fils fins comme de la soie. Puis vient le cardage. La fibre souple, est chassée des premières machines dans d'énormes tuyaux, passe dans ce qui est réellement de grands peignes cylindriques, et de petites dents à rangs serrés redressent les fils jusqu'à ce que la masse devienne une sorte de corde souple,

piet est mis en écheveaux afin de subir un autre procédé de lavage.

La laine ayant subi un second lavage est prête à être tricottée. C'est là que se divisent les procédés d'autrefois et ceux d'aujourd'hui. De chaque côté d'une salle magnifique, longue de 130 pieds et large de plus de 65 pieds, sont placés deux différents types de machines. D'un côté, on tricote le vêtement à côtes élastiques et de l'autre, on tricote les vêtements plus aristocratiques dont la forme est donnée sur la machine. Une particularité de la production des vêtements dont la forme est donnée sur la machine, est que ce sous-vêtement forme réellement une industrie importante, importée d'Ecosse. En premier lieu, ces machines spéciales, les seules de leur espèce qui existent au Canada, furent être importées du vieux pays, de Nottingham — la ville de la dentelle et de Loughborough.

semblés automatiquement. On les place de nouveau au bain, puis après qu'ils ont subi le procédé secret qui les rend irrétrécissables, les articles sont aérés sur des cadres en bois pour les maintenir en forme, puis envoyés au finisseur. La fabrication des sous-vêtements à côtes élastiques n'est pas aussi compliquée, mais elle est aussi intéressante. Dans chaque machine, il y a huit cent vingt aiguilles en fonction qui tirent le fil de huit à douze bobines, faisant plus de cent mille points dans une minute et formant continuellement un tube de laine apparemment sans fin, de diverses grandeurs, suivant le but auquel il est destiné. Des machines, ces tubes sont transportés au coupeur qui d'un mouvement circulaire rapide de son couteau coupe des masses de laine tricottée aussi facilement qu'un marchand de fromage coupe son fromage, produisant par douzaine des bras,

Au Commerce

Février 1909

Pour la Saison de Rassortiment

Nous avons toujours donné une attention spéciale aux "Affaires de la Saison de Rassortiment," en ayant notre stock bien assorti. Cette année, nous avons fait un plus grand effort que jamais pour vous fournir ce qu'il vous faut pour la **Saison de Rassortiment du Printemps**, en fait de marchandises de la valeur absolument la meilleure dans les départements suivants :

Tapis, Carrés de Tapis
Linoleums
Articles de Maison
Mercerie
Articles de Tablettes
Etoffes à Robes, Soieries
Mousselines, Dentelles
Broderies
Bonneterie, Gants
Sous-Vêtements
Lainages
Confections pour Dames
Toiles
Indiennes
Cotonnades Ordinaires
Domestiques et Importées.

Des capitaux et de l'expérience dans les achats nous ont gagné la position enviable que nous occupons aujourd'hui sur les marchés du monde. Ces deux agents importants nous permettent d'offrir, dans chacun de nos départements respectifs, une valeur meilleure que celle que nous pourrions offrir dans d'autres circonstances. *Nous sollicitons vos ordres estimés. Exécution des ordres par lettre, une spécialité.*

John MacDonald & Co., Limited

Toronto.

Représentants dans la Province de Québec :

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

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

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

des jambes et des corps de laine de longueurs appropriées; ensuite, ces diverses parties de vêtements sont apportées au finisseur pour être unies ensemble.

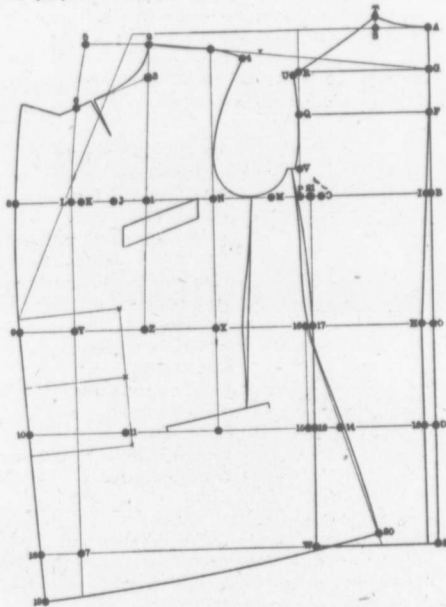
La chose intéressante des salles de finissage est la manière dont le travail est spécialisé. Le sous-vêtement passe de main en main et à chaque courte halte, on entend le bref ronflement d'une machine à coudre, et une autre phase de l'achèvement du vêtement est accomplie. Les bras sont cousus au corps et en même temps, un petit couteau tranchant arrange le bord de la couture. Dans un autre cas, une aiguille ne peut pas faire le travail aussi vite de sorte qu'on en met deux, et deux lignes de piqûres sont faites en même temps. On pourrait se figurer que les gentils petits rubans posés au collet sont cousus laborieusement à la main, mais en fait, rien de cela n'a lieu. Les boucles sont piquées sur le ruban par un seul procédé. Les boutons sont cousus avec une vitesse qui ferait soupçonner d'envie le pauvre célibataire pour avoir une de ces machines pendant une heure, et les boutonnières splendidement faites apparaissent comme par magie. Un immense fer circulaire chauffé à la vapeur enlève les faux plis et fait les plis convenablement. Le plisseur arrange ces plis de la bonne manière et les sous-vêtements sont prêts à être placés dans des boîtes préparées pour leur réception par une autre industrie de Galt. Une aile entière est consacrée uniquement à l'emballage et on peut voir des sous-vêtements d'une variété presque incroyable, convenant à tous les âges, à partir du petit enfant jusqu'au vieillard, à toutes les couleurs et à tous les climats. Peut-être que les plus beaux de ces sous-vêtements sont ceux faits d'un mélange de soie et de laine des nuances les plus délicates bien que les produits de laine blanche soumise puissent leur être comparés avantageusement.

La gravure ci-jointe ne peut donner qu'une faible idée de l'importance des affaires faites par cette firme. Toutefois, il sera suffisant de faire remarquer que la réputation de la firme a été bien méritée. Cette maison a pour devise, comme nous l'avons déjà dit: "Le meilleur et rien que le meilleur" et elle est si sûre de la parfaite qualité des matériaux qu'elle emploie, des méthodes de manufacture adoptées, en ce qui concerne la marque "Cetee", qu'elle s'engage à remplacer tout sous-vêtement qui rétrécit. Toute esquisse de l'industrie de cette firme serait incomplète si on ne faisait allusion aux personnalités des deux associés qui ont entre leurs mains l'administration de la firme dont les fondations ont été si bien établies par leurs prédécesseurs. Ils sont connus de leurs concitoyens comme des hommes de la plus haute intelligence, prenant un profond intérêt au bien de la ville, et toujours prêts à favoriser toute entreprise recommandable.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à la diable sont généralement écrites négligemment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'espace 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.

VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot rayé de fantaisie. Le longeur du veston pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 pouces. Le vêtement est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et le col est plutôt haute; elles ont un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 2¼ pouces à l'entaille et 1¾ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 11-2, pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches à tickets en bas et à l'extérieur ont des pattes qui peuvent être rentrées



ou sorties. La poche extérieure de poitrine est terminée par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes de 1-4 pouce et les coutures se recouvrent et sont piquées de la même manière. Les manches sont fines par une manchette imitée et 2 boutons.

Le gilet est un rang de boutons, sans collet et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale. Il est fini par 5 boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Les mesures sont les suivantes:

Le mesure d'épaule . . .	13 pces.
2e mesure d'épaule . . .	18½ "
Mesure d'omoplate avec "allowance . . .	13½ "

Poitrine . . .	40 "
Taille . . .	36 "
Manches . . .	62 "
Mesure à l'aisselle . . .	9½ "
Longueur à la taille . . .	17½ "
Longueur totale . . .	31 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, 17 1-2 pouces.

De A à D, 6 pouces.

De A à E, 31 pouces.

Le point F est à mi-distance entre A et B.

Le point C est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D, E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F H et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, 20 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

L est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire N X.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre I et N.

De O à P, 1 1-4 pouce.



SAISON D'AUTOMNE
1909

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

Sous-Vêtements de Watson
Pour Hommes, Femmes et Enfants

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

REPRÉSENTANTS :

EDWARD BURNS CO., Ltd. J. A. MURRAY, A. L. GILPIN,
117 rue Wellington, SUSSEX, N. B. 207 rue St-Jacques,
TORONTO. MONTREAL

BRYCE & Co.,
Boîte 238, WINNIPEG.

Watson Manufacturing Co.
Paris et Brantford, Ont. LIMITED



Au point P, élevez la perpendiculaire P Q R.

De P à 21, 1-2 pouce.

Au point 21, abaissez la perpendiculaire.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De G à F, 5-8 pouce.

Tirez la ligne T U et formez le dos.

De A, A T et de N à 2, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2 G.

De 2 à 4, 3-8 pouce de moins que de T à U.

Le point 4 est à 3-8 pouce au-dessous de la ligne.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z.

De D à 5, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 5 L.

De 5 à 6, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 2 à 3, 1-8 de la poitrine moins 1-4 pouce.

Tirez la ligne 3-6 et formez la gorge.

VESTON SAC, NON CROISE, A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée sur notre gravure est un cheviot à rayures "Herringbone". Le veston mesure 29 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pouces), il est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et la couture est plutôt haute. La gorge est de profondeur moyenne, les revers sont à moitié en pointe et mesurent 1-3-4 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1-8 pouce à l'entaille et 1-1-2 pouce en arrière. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont deux piqûres distantes de 1-8 pouce. Les coutures sont unies et les manches sont finies par une manchette imitée et 2 boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	8½ pces.
Longueur à la taille	17 "
Longueur totale	20½ "
1e mesure d'épaule	12½ "
2e mesure d'épaule	17½ "
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13 "
Poitrine	38 "
Taille	34 "
Hanches	40 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 3-8 pouce.

De A à C, longueur à la taille, plus 1-2 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à D, 29 1-2 pouces.

Le point F à mi-distance entre A et B.

Le point G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, B, C, D, et E, menez des perpendiculaires à la ligne A E.

De C à 12, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F-12 et abaissez la perpendiculaire.

De N à Q, 1-2 pouce de la poitrine 19.

De Q à R, 19 pouces.

Au point R, élevez la perpendiculaire.

S est à mi-distance entre N et Q.

De S à T, 3-1-2 pouces.

Au point E, abaissez la perpendiculaire T Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de N à T, et élevez la perpendiculaire.

Le point W est à mi-distance entre N et T.

De W à Y, 1-3-4 pouce.

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

Tirez la ligne U V-6.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3 pouce, 13-1-4 pouces, de A à M et de T à 6.

Tirez la ligne 6 G.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

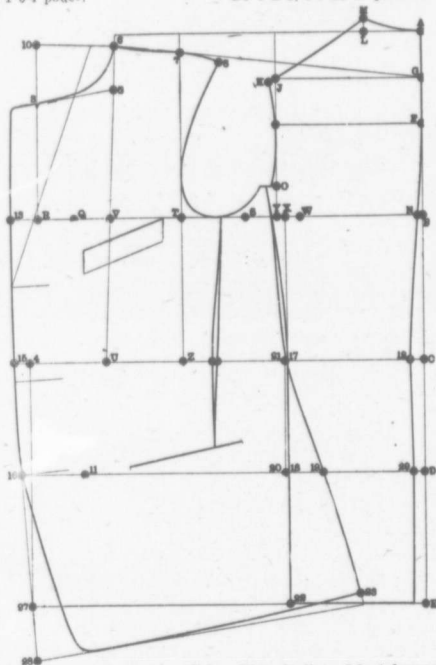
Le point 8 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 6, menez des perpendiculaires à la ligne U V, pour déterminer le point 10.

De 10 à 3, 1-6 de la poitrine.

De 6 à 5, 1-8 de la poitrine.



Au point Y élevez la perpendiculaire Y J.

De Y à O, 1-12 de la poitrine.

De Y à X, 1-2 pouce.

Au point X, abaissez la perpendiculaire.

De A à L, 1-6 de la poitrine.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne M J.

De J à K, 1-4 pouce.

Formez la partie arrière tel qu'indiqué.

De Z à 4, moitié de la taille.

Au point 4, abaissez la perpendiculaire 4-27.

De 27 à 28, 1-2 pouce de plus que le 1-6 de la poitrine.

Le point U est à mi-distance entre 4 et Z.

Tirez la ligne 5-3 et formez la gorge.

De R à 13, 1-1-2 pouce.

De 4 à 15, 4 pouces.

Formez le bord du devant par la ligne 13-15-27.

De 16 à 11, 3 1-2 pouces.

De 16 à 29 et de 11 à 19, mesure du sib-ee.

De 19 à 20, 2 pouces.

Au point 20, élevez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-19-23 et formez le côté de la partie avant.

De 17 à 23, même longueur que de 17 à 22.

Finissez tel que représenté.



CHEZ
A. Racine & Cie.

POUR VOS ACHATS de SAISON et D'ASSORTIMENT.

Non-seulement l'ouverture de chaque saison nous donne l'opportunité de vous offrir les nouveautés convenant à votre commerce, mais chaque semaine nous y ajoutons quelques lignes.

Cette saison, les additions nouvelles ont été plus nombreuses que d'habitude.

Un examen de nos **Echantillons** ou de notre **Stock** vous le prouvera.

Nous tenons surtout à faire une mention **Spéciale** des lignes portant notre marque de commerce,

EUREKA BRAND.

Les différentes lignes portant cette marque déjà si bien connue, quoique adoptée récemment, nous prouvent que les valeurs que nous vous offrons sont de toute confiance.

Nos Départements de CHEMISES,

Corps et Caleçons, Lingerie et Sous-Vêtements de Dames et Enfants, Bas, Gants, Etoffes à Robes, à Costumes, Tweeds, sont ceux auxquels nous donnons une attention spéciale.

Nous avons constamment en magasin l'un des plus grands assortiments de **Cotonnades Canadiennes** qui se puisse voir.

Les **Tapis, Prélarts et Linoleums**, ainsi que les garnitures de maisons sont une autre ligne très florissante de notre commerce.

Consultez-nous ou "l'un de nos voyageurs" pour toutes informations concernant les **patrons, qualités et prix** que vous désirez avoir et vous y trouverez toujours de l'avantage.

ORDRES PAR MALLE PROMPTEMENT EXÉCUTÉS

A. RACINE & CIE.

340-342 RUE ST. PAUL

Bureau à Ottawa

111 Rue Sparks

P. E. Bissonnette.

MONTREAL.

Bureau à Manchester

Angleterre.

Bureau à Québec

230 Rue St. Joseph

E. Poitras.

Dernières Créations de la Mode



Les soutaches de ce manteau d'après-midi sont faites de manière artistique et font d'un vêtement parfaitement uni un manteau ouvragé convenant aux circonstances les plus cérémonieuses. Le dessin formé par ces soutaches est du plus bel effet.

Dernières Créations de la Mode



Charmant costume en broderie allover et entre-deux, d'un modèle qui semble très compliqué au premier abord, mais qui est réellement simple.



OUVERTURE DES MODES

L'ouverture des modes du printemps aura lieu cette année le 1er mars. Les maisons de gros se préparent activement pour cette occasion. Elles comptent non sans raison sur de grosses affaires, car elles ont à offrir de très jolies choses dans les garnitures de toutes sortes, plumes, fleurs, rubans, tissus, de même que dans les formes les plus nouvelles. De plus elles n'ignorent pas que leurs modèles importés et choisis avec le plus grand soin chez les meilleures faiseuses des centres, de la mode, seront appréciés de la clientèle de goût si nombreuse parmi nos modistes.

Il y a d'ailleurs une autre raison pour que l'ouverture des modes soit marquée par de brillantes affaires, c'est que l'argent n'est pas rare et que les cordons de la bourse ne sont plus tenus aussi serrés qu'ils l'étaient l'an dernier à pareille époque. D'ailleurs, il est bien rare que la femme, même la plus économe, regarde à la dépense quand il s'agit de son chapeau.

M. William Alexander, directeur général de la succursale de Montréal, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous informe que la prise des commandes de placement pour la saison du printemps a été la meilleure qu'il aient jamais eue.

La demande a été très forte pour les rubans, les soieries, les plumes, les formes de chapeaux en chips français et de Java. Les formes de chapeaux les plus en vogue sont les formes champignon, les grandes formes de fantaisie ainsi que le grand turban genre Pemberton.

En fait de garnitures, la demande s'est en grande partie portée sur les rubans, les tulles, les grandes fleurs, les plumes d'autruche. En fait de nuances, jusqu'à présent la tendance est pour le noir, la couleur cuir et le vieux rose.

La maison W. H. Barry & Co., dont on trouvera l'annonce sur une autre page, fait une spécialité des rubans pour modistes qu'elle vend à des prix défiant toute concurrence. Il est un moyen pour les modistes de se convaincre du fait en visitant la maison des rubans du Canada, Imperial Building, Montréal.

Le printemps est la saison par excellence pour les chapeaux. Aussi les maisons de modes en gros ont-elles un surcroît d'ouvrage énorme, au moment où elles préparent leur grande ouverture du 1er mars. Les importations sont terminées et les modistes ont le champ libre pour faire leur choix. A quelques exceptions près, les formes ont gardé la même style mais elles sont généralement fabriquées en une nouvelle paille appelée "Lobster Braid".

Les fleurs seront encore en faveur ce printemps pour garniture de chapeaux et les manufacturiers étrangers ont ramené d'être fiers de leur production car jamais par le passé, nous n'avons vu de fleurs artificielles aussi splendides. La maison J. M. Orkin & Co., qui en possède un choix considérable et des mieux assorti provenant des meilleures maisons de France, invite toutes les modistes à visiter son exposition, et c'est bien là le conseil le plus pratique que nous pouvons leur donner. En effet, nous ne pouvons qu'exprimer notre admiration pour le soin apporté par la maison dans le choix de ces fleurs pour leur fraîcheur, leur coloris, leur fini et leur cachet particulier qui les classe au-dessus de toutes les fleurs artificielles qu'il nous a été donné de voir jusqu'à présent.

Les modistes trouveront dans le même magasin le choix le plus beau et le plus complet de toutes les garnitures pour chapeaux.

The D. McCall Company

Ce journal est heureux de signaler, d'une manière spéciale la venue parmi nous d'un établissement de modes en



M. A. Cruickshank,

Gérant de la D. McCall Co. à Montréal

gros aussi important que la D. McCall, Ltd., de Toronto. Nous sommes informés que cette firme a loué un vaste établissement, 232 rue McGill, seconde porte au Nord de la rue Notre-Dame, où elle aura un espace suffisant pour tenir un stock considérable et varié comprenant toutes les lignes d'articles de modes. Cette maison annonce qu'elle est maintenant prête à recevoir les acheteurs. Son stock est complet, entièrement nouveau et spécialement choisi pour le commerce de Montréal et de l'Est. Sa grande exposition de modes aura lieu dans la semaine commençant le 1er mars, et ce sera, sans aucun doute, un événement d'intérêt inusité et un enchantement pour les acheteurs de modes de Montréal.

M. A. Cruickshank a été nommé gérant de cette succursale importante. M.

Cruickshank représente la D. McCall Co., Ltd., depuis de nombreuses années. D'ailleurs, il administre la succursale d'Ottawa. Il est bien connu et hautement respecté par tous les acheteurs de modes, dans l'Est d'Ontario. La confiance que la firme a montrée en le chargeant d'une telle responsabilité en dit long sur ses capacités. Il a une connaissance supérieure du commerce des modes et il est un de ceux en qui on peut placer toute confiance. Il aura comme associé, M. L. Emilie Auger, qui représente autrefois à Montréal, MM. Burton, Spence & Company, et un personnel important et compétent est mis à sa disposition.



LA SUPERIORITE DU FIL DE SOIE

Dans une entrevue avec M. Théodore T. B. Thompson, vice-président de la Eureka Silk Manufacturing Co., dit un écrivain dans "The Merchants' Guide", il aurait dit ce qui suit au sujet du danger qu'il y a à substituer du coton, etc., au fil de soie:

"Il est temps que les consommateurs se rendent compte qu'il est de leur intérêt que leurs vêtements soient cousus avec du fil de soie. D'abord, la soie étant un produit animal conserve sa vie, sa puissance de durée, plus longtemps que tout autre produit de l'ingéniosité humaine.

"Mais laissez-moi vous raconter un incident bien connu de tous les manufacturiers. Il y a trente ans environ, eût lieu dans le Massachusetts le grand désastre de la rivière Mill: une digue se rompit et l'eau porta la mort et la destruction sur son passage. La filature de soie Skinner se trouvait sur le chemin du torrent et fut emportée par l'inondation. Tout récemment, en draguant la rivière dans l'intérêt de la navigation, on ramena à la surface un paquet de la soie emportée par le flot. En examinant cette soie, une fois séchée, on reconnut qu'elle avait conservé presque la même force de tension qu'elle possédait au moment de sa manufacture.

"J'ai en ma possession de la soie faite il y a plus de vingt-trois ans et qui conserve son brillant et son élasticité; elle soutient très favorablement la comparaison avec des marchandises faites tout récemment. Ces faits devraient convaincre les sceptiques plus que la soie maintiendra, avec la ténacité d'un bulldog, toute couture cousue avec de la soie.

"De nombreux succédanés ont été trouvés de temps en temps—fils de coton, de lin d'un haut lustré et coton mercerisé. Quelques-uns de ces succédanés (qui sont des produits du sol) ne peuvent offrir ni la force de tension, ni l'élasticité de la matière animale. Comme comparaison je

Garneau Limitée, Québec.



*Nos voyageurs sont maintenant
sur la route.*

**Nouveautés
en Étoffes à
Robes.**

Drap Peau de Gants, Voiles Pékin,
Voiles Panama, Popeline, Kogoulas,
Albatros, Bengalines, Organdis, Drap
Demi-Sédan, Mohair Fantôme, Étoffe
Khautonas, Popelinette de Fantaisie,
Mousselines Blanches, Mousselines de
Couleur, Voile Rayé, Drap Satin,
Toile à Matinées, Étoffe à Costumes
Marathon, Étoffe à Costume Motor,
Cordé Asquith, Cordé Pékin, Zéphiret-
tes Dakotan, Panama, Etc., Etc., Etc.

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

Les Célèbres Serges et Vicunas
"SPHINX" toujours en Magasin.

Salles d'échantillons

MONTRÉAL : 242, rue St-Jacques, Chambre 2.
OTTAWA : Bâtisse Ingleside, Chambres 7 et 8.

ne trouve rien de mieux que la corde à boyau et la corde de chanvre de la même épaisseur.

"Les plus grands efforts des manufacturiers de succédanés ont été dirigés vers la teinture des marchandises de manière à les faire ressembler le plus possible à de la soie et, dans quelques lignes de matériel pour brald et pour ornements, ils ont bien réussi—je veux dire quant au finissage et à l'apparence—de sorte qu'il est possible que le succédané passe pour l'article véritable quand on ne fait qu'y jeter un coup-d'œil en passant.

"Les vêtements cousus au moyen de ces succédanés coûtent au consommateur à peu près le même prix que si on avait employé de la soie pure. La différence de prix est très faible. Les consommateurs ont donc droit à des vêtements cousus avec de la soie et, s'ils insistent sur ce point, ils sont sûrs d'obtenir des vêtements qui font mieux et dureront davantage. Prenez un périodique quelconque et dites-moi si vous pensez qu'aucun de ces grands manufacturiers de vêtements qui dépensent des centaines de milliers de dollars par an en publicité, emploient autre chose que de la soie. Je peux vous citer cinquante maisons de ce genre qui n'emploient que du fil de soie, et leurs affaires augmentent constamment. Les raisons en sont évidentes."—(Textile American).

LE COTON MERCERISE

Le succès de la soie artificielle a fait que peu ne négligent le coton mercerisé, mais le coton rendu brillant ressemble beaucoup à la soie naturelle ou à la soie artificielle. Voici quelques-uns des procédés employés pour merceriser le coton, d'après "Scientific American":

Procédé Thomas et Prévost (1907). On produit un enduit fortement soyeux en traitant le coton par des agents de blanchiment à haute teneur en chlore, puis en mercerisant de la manière ordinaire avec des alcalis caustiques. Cross et Bevan recommandent un enduit de viscosée, obtenu en mercerisant avec de la soude caustique mélangée avec du bisulfure de carbone.

Cross et Briggs (1907) emploient un bain acétique complexe, dont l'action ne se fait sentir que sur les couches extérieures de la fibre. Le bain contient 82 parties d'acide acétique anhydre, 11,5 parties de chlorure d'acétylène et 6,5 parties d'oxyde de zinc. Prud'homme (1904) mercerise avec de la soude caustique mélangée avec une solution ammoniacale de cuivre.

Dans tous ces procédés, l'enduit soyeux est obtenu du coton même. Dans d'autres, les fils de coton sont trempés dans du collodion, de la gélatine, une solution de soie naturelle dans du chlorure de

zinc, des solutions de cellulose ou de soie artificielle, etc. De nombreux brevets pour la production de la soie artificielle mentionnent l'emploi possible de solutions pour donner du brillant aux fils et aux tissus de coton. Un enduit de viscosée augmente la force du fil, améliore l'apparence du coton, mais donne des résultats inégaux et exige un blanchiment ultérieur.

On écrit de Lyon, le 15 janvier, que les fabriques de soieries n'ont cessé de recevoir par correspondance des ordres dans tous les genres adoptés par la Mode, en vue de la saison de printemps.

A Canton, à Shanghai, à Yokohama, la réduction des stocks a causé une élévation dans les cours de la soie.

Le tissage mécanique, abondamment alimenté par des commissions de longue haleine, se poursuit avec un entrain qui stimule encore l'arrivée continue de nouveaux ordres dans la plupart des genres d'étoffes, et, principalement dans les "teints en pièce" unis ou nouveautés qui demeurent les favoris de la saison, et dont l'existence sur les métiers semble assurée pour un long espace de temps.



MM. Reid & Porter, 230 rue McGill, Montréal, offrent au commerce une ligne spéciale de cravates "Derby", en popeline unie. Ces cravates, deux pouces de large par 42 de long, se font dans 18 nuances diverses.



Leur prix est de \$2.15 par douzaine. Le fait que ces cravates sont fabriquées par la Canada Neckwear, Ltd., est une garantie de leur qualité et qu'elles sont conformes à la mode du jour.

MM. Wm. P. King & Son, agents de manufacturiers ont ouvert un nouveau bureau à Montréal, 511 Bâtiſse Coristine. Grâce à cette succursale, ils auront plus de facilités pour faire face aux nécessités d'un commerce croissant dans la partie orientale du Canada.

Cette firme représente un certain nombre des manufacturiers principaux dans leurs lignes respectives. L'augmentation

rapide de leurs affaires est une preuve évidente de l'excellente qualité des marchandises qu'ils vendent ainsi que de leurs méthodes de vente progressives.

MM. Wm. P. King & Son, représentent dans l'Est d'Ontario, Québec et les Provinces Maritimes, la C/Turnball Co., de Galt, manufacturiers des sous-vêtements des marques "Coetm" et "Perfect Fitting" et la Clinton Knitting Co., manufacturiers des bas "Wearwell". Ils ont également l'agence, pour la Puissance, des Coles Imperméables "Litholin", des cols "Corless Coon" et "Billiken".

Le siège principal de la maison est à Toronto, 74 rue York.

La Galt Knitting Co., Limited, les manufacturiers des sous-vêtements et des vêtements duvetés de la marque bien connue "Tiger", offrent depuis quelques semaines des articles pour l'automne 1908, comprenant un vaste assortiment qui embrasse toutes les lignes de sous-vêtements que doit avoir le détaillant.

Cette Compagnie a ajouté à ses lignes de sous-vêtements pesants des articles de poids moyen et léger pour le commerce du printemps et de l'automne. Elle a les métiers les plus modernes qui existent au Canada pour la fabrication des sous-vêtements, ce qui explique la popularité toujours croissante des articles qu'elle produit.



Changement important à Montréal

MM. Brophy, Parsons & Rodden Ltd., ont succédé à MM. Brophy, Cairns, Ltd., Montréal. Le changement de raison sociale n'implique aucunement l'interruption des affaires, et le même magasin du Carré Victoria sera occupé par la nouvelle firme. Celle-ci se propose d'opérer suivant des lignes très peu différentes de celles de la maison Brophy, Cairns Ltd., car elle se fera une spécialité de toutes les variétés d'étoffes à robes, tissus lavables, soieries, toiles, aussi bien que d'articles de tout genre pour dames.

Les membres de la nouvelle firme ont tous été en relations intimes avec la maison Brophy, Cairns, Ltd. M. Thos. Brophy, un des vaillants hommes d'affaires du commerce en gros des marchandises sèches au Canada, fut un des fondateurs de la maison en 1886 et, depuis cette époque, il en a toujours fait partie.

Avant 1886, il acquit son expérience chez Green Shields & Co., ainsi que chez McLachling Bros & Co., M. Allan Parsons entra dans la maison Brophy, Cairns Ltd., il y a 16 ans, en qualité de représentant de cette maison dans les Provinces Maritimes. Il trouve encore le temps d'aller voir ses amis dans ces provinces. Pendant les dix années précédentes, il avait représenté la maison Hodgson, Sumner & Co., Ltd.

M. Frank Rodden, dont le nom figure aussi dans la raison sociale de la nouvelle firme, entra chez Brophy, Cairns & Co., dès les débuts de cette maison. Il passa par tous les départements et, il y a dix ans, il fit ses débuts comme acheteur pour le département des étoffes à robes de cette maison, qui a toujours eu une réputation enviable. Ces trois as

L'Exhibition des Modes du Printemps 1909



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

Aura lieu les lundi, mardi et mercredi, 1er, 2 et 3 mars..

Chapeaux Modèles et Bonnets de Paris, Londres et New-York.

Le plus bel assortiment de garnitures de chapeaux et de nouveautés qui ait jamais été offert en Canada: Chapeaux en Java, dans toutes les nouvelles formes, Chapeaux en Chip Français de Formes Exclusives, Chapeaux de Paille à tous les prix et dans toutes les formes, convenant à toutes les formes que nous avons.

Nos Départements de Fleurs et de Plumes ont un bon stock des marchandises les plus choisies provenant de tous les principaux marchés du monde.

☞ Nous tenons toujours la tête pour les prix et la qualité, dans les Soies Japonaises, les Soies Taffetas et toutes les nouvelles fabrications. Voyez noire Département des Rubans. Nous vous assurons la meilleure valeur dans toutes les lignes. Tulles et Chiffons dans toutes les couleurs, à prix populaires.

☞ Les clients désirant faire des achats de bonne heure peuvent obtenir un assortiment complet dans tous les Départements, à partir du vendredi 19. Toute bonne modiste et tout marchand de nouveautés devraient voir notre assortiment de Nouveautés absolument de la dernière heure

au No. 87 rue St-Pierre. Montréal

sociés, avec MM. W. T. Rodden et S. H. C. Miner, forment le bureau des directeurs. La nouvelle firme débute avec les mêmes souhaits de nombreux commerçants.



D'après les derniers rapports consulaires, la laine, un des articles d'exportation les plus importants du Nord de la Chine, est expédiée presque entièrement sur les Etats-Unis; ce pays, d'après des chiffres officiels, en a pris 273,909 quintaux en 1907, d'une valeur de \$2,235,000. Les exportations totales dans tous les pays ont été de 355,829 quintaux, d'une valeur de \$2,938,000. Après l'Amérique, vient le Japon comme importance commerciale; ce pays a pris le cinquième de la quantité consommée par les Etats-Unis, tandis que la Grande-Bretagne, avec un quinzième de la même quantité, arrive troisième sur la liste.

Presque tout le commerce de la laine, en Chine, a lieu dans le Nord; la ville de Tientsin a le monopole de ce commerce. Les laines provenant des importants provinces d'élevage du mouton, Szechuan, sur la frontière du Tibet et du Turkestan, sont expédiées sur les marchés du monde par ce port fluvial, les exportations totales en 1907 étant un dixième de celles de Tientsin. Environ 25,000 quintaux de laine de chameau sont expédiés annuellement en Grande-Bretagne, également par Tientsin, le même pays prenant au même port presque toute la laine de chèvre, environ 10,000 quintaux par an. Aucun de ces deux derniers articles n'est expédié aux Etats-Unis. Les laines de Tientsin ne proviennent pas de la contrée environnant immédiatement ce port; elles viennent en grande partie de l'intérieur.

Après avoir obtenu de bons prix pour la laine de Chine pendant plusieurs années, beaucoup d'expéditions de spéculation furent faites à destination des Etats-Unis, quand la crise financière qui se reproduisit vers la fin de l'année, causa une baisse subite sur le marché. Les demandes furent réduites, les prix déclinerent, une des plus importantes firmes de Chine faisant faillite, tandis que d'autres tiennent toujours à New-York des stocks dont elles ne peuvent pas disposer. La laine de cette année commença bientôt à venir sur le marché, mais la situation s'améliora un peu et on s'attend à une hausse et à de meilleures affaires dans un avenir rapproché. Le grand inconvénient des laines du Nord est qu'elles sont grasses et souvent remplies de sable. Il faut se débarrasser de ces éléments peu désirables. Une bonne partie de la laine de Chine est d'une qualité

qu'il est avantageux de traiter en Chine soit en la faisant sécher au soleil, soit en la nettoyant au moyen d'une machine appelée diable, avant de l'empaqueter pour l'expédition. Les laines de Shanghai sont humides et grasses et, si on ne les fait sécher au soleil, elles sont sujettes à perdre beaucoup en poids au cours de l'expédition; quelquefois, sous l'action de la chaleur, elles peuvent subir une action chimique très nuisible à la fibre. En général, la laine de Chine est expédiée sans être assortie. Avec quelques laines seulement de Tientsin, il est profitable de les assortir en différentes longueurs de fibre.—(Textile American).



LA RECOLTE DU COTON DANS L'INDE ANGLAISE

Le "Commercial Intelligence Department" du gouvernement de l'Inde, a publié à la date du 17 décembre 1908 son troisième mémoire général sur la récolte du coton dans l'Inde Anglaise pour la saison 1908-1909.

La superficie totale cultivée en coton dans tous les territoires, ayant fait leur rapport, est de 18,670,000 acres, relativement à un chiffre estimé, revêtu, de 20,826,000 acres, à la même date en 1907. Il y a donc une diminution de 2,157,000 acres. La production totale est estimée à 3,641,000 balles, ce qui représente une augmentation d'environ 692,000 balles par rapport à l'année précédente.



—M. Raoul Mathieu, voyageur de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement à Montréal où il restera pendant la période de l'ouverture des modes du printemps. Il repartira ensuite pour la prise des commandes de rassortiment sur son territoire habituel.

—M. Louis Decelles, représentant de la D. McCall Ltd., est présentement à Montréal. Pendant toute la durée de l'ouverture des modes, il sera aux nouveaux magasins de la D. McCall Ltd., situés 232 rue McGill.

—M. Wm. Alexander, directeur gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., à Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. F. W. Stewart, autrefois directeur de l'agence de MM. Mark Fisher, Son & Co., à Vancouver, B.C., vient d'accepter une position importante dans la maison Tooke Bros Ltd.

LA MONNAIE ETRANGERE AU CANADA

(Du "Prix Courant").

Un de nos abonnés nous écrit pour approuver un petit article paru dans notre précédent numéro, au sujet des pièces Canadiennes de 20 cents et des billets Canadiens de \$1, dont nous avons demandé le retrait.

Notre abonné nous dit ensuite:

"Mais nous constatons aussi que les pièces de cinquante cents de Terre-Neuve continuent à circuler et que nos banques ne les acceptent que pour la valeur de quarante cents. Nous aimerions avoir quelques explications sur cette pièce de monnaie et la raison pour laquelle elle ne compte ici que pour quarante centins.

"Sachant que "Le Prix Courant" se rendra à notre désir en traitant ce sujet dans son prochain numéro, etc..."

Cette question est d'intérêt général et nous nous exprimons d'y répondre.

D'abord, il faut savoir que, seule, la monnaie Canadienne a cours légal au Canada et que toute monnaie étrangère peut être refusée et devrait l'être dans toutes les transactions ordinaires. Les banques peuvent également refuser d'accepter en paiement les pièces de monnaie étrangère.

Ces pièces n'ont aucune vertu libératoire pour le paiement d'une dette et, si elles sont acceptées, elles le sont seulement en raison d'une entente tacite entre le créancier et son débiteur; mais le créancier est absolument dans son droit s'il refuse de recevoir paiement total ou partiel en monnaie de l'étranger.

Notre aimable correspondant nous dit que les banques acceptent les pièces de 50 centins de Terre-Neuve pour une valeur de 40 centins. Quand elles les acceptent à ce prix elles font purement et simplement une opération de change; elles pourraient refuser de les accepter à aucun prix.

Ces pièces n'ont pas le même poids d'argent que nos pièces de même dénomination, elles perdent ainsi de la valeur comparativement à nos propres pièces, voilà un premier point.

En voici un autre: les pièces étrangères ne sont pas remises en circulation par les banques, elles peuvent les revendre en leur qualité de changeurs à ceux qui les leur demandent. Mais on conviendra qu'il y a peu d'acheteurs, s'il en existe, de pièces de monnaie de Terre-Neuve. Les banques doivent donc retourner ces pièces dans leur pays d'origine et elles ont ainsi des frais dont elles doivent se couvrir.

Ainsi s'explique pourquoi les pièces de monnaie de Terre-Neuve ne peuvent être acceptées pour la valeur qu'elles portent à leur face.



Brophy, Parsons & Rodden,

LIMITED.

Successeurs de

Brophy, Cains, Limited.



Spécialistes en

Etoffes à Robes,

Tissus Lavables,

Soieries, Toiles

et

Articles de Robes pour

Dames.

Brophy, Parsons & Rodden,

LIMITED.

Carré Victoria,

Montréal.

POUR L'HOMME D'AFFAIRES

Ne donnez pas une poignée de main, comme si cela vous faisait mal.

Ne permettez pas à vos commis de fumer pendant les heures de travail.

N'offrez pas à la fois beaucoup de diverses sortes de marchandises.

Ne travaillez pas sans relâche. Rappelez-vous que même les machines ont besoin de repos.

Ne soyez satisfait que lorsque tout est parfaitement fini.

Ne perdez pas des moments précieux à des détails dont un subordonné peut s'occuper.

Ne marchez pas pendant un mille pour économiser cinq cents, si vous pensez que votre temps a plus de valeur.

N'attendez pas que la fortune vous sourie. La fortune favorise d'habitude les hommes actifs et non ceux qui l'attendent.

Ne vous montrez pas trop anxieux d'obtenir une commande. Le client s'en apercevra à votre manière de faire et c'est lui qui profitera du marché, non pas vous.

Ne vous contentez pas de la clientèle que vous avez, sans chercher à vous faire d'autres clients. L'homme qui réussit se sert de tous les moyens pour accomplir ce but.

LE RETOUR DES PANIERS

Les Parisiennes se préparent à abandonner le genre Directoire

Une dépêche de Paris, adressée par télégraphe sans fil, à un Transatlantique, annonce ce qui suit, à la date du 1er février 1909, d'après la "Gazette" de Montréal:

La robe Directoire a vécu; voilà du moins ce que disent les tailleurs et, à l'automne prochain, une nouvelle mode qui fera revivre les paniers Louis XV sera en faveur. La robe fourreau qui est une modification de la robe Directoire est maintenant à la mode; cette robe est à peu près aussi collante que celle qui la précédait, mais elle comprend une jupe de dessus qui descend jusqu'au genou.

Les couturiers espèrent prendre des idées dans ce genre pour créer une nouvelle mode. Toutefois, cela sera difficile, car la robe Directoire jouit de la plus grande faveur auprès des femmes, surtout auprès de celles qui ont une taille élancée. La robe à paniers Louis XV a de gros volants et des pous sur les hanches, et le corsage descend bas en forme de pointe. Une modification de ce style était en vogue en 1880, mais n'a pas été à la mode depuis cette date.

La transformation, naturellement, doit être graduelle. Au cours du printemps

prochain, les corsages deviendront de plus en plus longs, le bas des jupes deviendra plus large et celles-ci seront drapées sur les hanches; la robe à paniers sera en pleine vogue pour le commencement de l'automne. Chose des plus curieuses, c'est que les couturières les plus habiles de Paris admettent qu'elles ne sauraient que faire si elles n'étaient aidées par le génie inventif de l'homme en ce qui concerne l'habillement féminin. Ces créateurs de modes appartenant au sexe masculin, sont employés par les principaux couturiers, à un salaire qui varie de \$5,000 à \$10,000 par an.

Il est évident que les grands couturiers ont avantage à changer les modes fréquemment, mais l'évolution ne peut être accomplie que très lentement et avec beaucoup de tact. Les hommes excellent à faire adopter graduellement mais sûrement par les femmes les nouvelles modes qu'ils créent, en inventant des genres intermédiaires entre les modes anciennes et les modes nouvelles.

La maison Rhys D. Fairbairn Co., Ltd., 107, Simcoe Street, Toronto, et représentée à Montréal par M. Hugh Henry, 204 rue St-Jacques, s'est fait une réputation marquée dans la confection des blouses, chemisettes et corsages de dames. Elle offre de jolis modèles dans les plus récentes créations en dentelle de fantaisie, toile, lawn et soie.



Le joli modèle qu'on voit sur la vignette ci-contre est fait en net brodé garni de bandes de soie et braid soutache sur dessous soie.

Il est connu sous le No F 672 et vendu au prix de \$32 la douzaine.

Nous engageons les marchands de détail qui profiteront de l'ouverture des modes du printemps pour venir à Montréal, à ne pas manquer d'aller voir les échantillons des nouveaux patrons de la maison R. D. Fairbairn Co., Ltd.

LA CULTURE DU COTON EN ASIE-MINEURE

On ignore généralement que le coton est cultivé en Asie-Mineure depuis l'époque d'Alexandre le Grand qui l'y introduisit de l'Inde; cependant on peut dire que la culture étendue du coton en Asie-Mineure date de l'époque de la guerre civile d'Amérique. Le professeur Dunstan, du Imperial Institute d'Angleterre, qui a récemment voyagé en Asie-Mineure, dit que le coton de ce pays (Gossypium herbaceum) est grossier et que sa fibre est courte, mais que, dans certains districts, il a été amélioré par la culture. Toutefois, la culture est extrêmement primitive et on s'occupe peu de la sélection des semences ou de l'engrais du sol pratiqué d'une manière systématique. Néanmoins on pratique avec quelque régularité une rotation de récoltes.

ECONOMIE ET DEPENSES

Une pensée dominante dans l'esprit de tous les marchands qui réussissent est celle-ci: comment économiser et augmenter ainsi les profits?

En mettant en pratique diverses méthodes pour faire des économies, on s'aperçoit que beaucoup de dépenses constituent un gaspillage et qu'en conséquence elles devraient être supprimées.

L'élimination de ces dépenses n'est pas toujours possible ou praticable. Elle ne devrait être entreprise qu'avec le plus grand soin, car il arrive souvent qu'en économisant un dollar d'un côté, on en dépense facilement deux d'un autre côté, sans qu'il soit apparent que ce dollar de surplus dans les dépenses est une augmentation due uniquement à une économie mal comprise.

Par exemple, dans la conduite d'un commerce de détail, beaucoup dépend de l'apparence extérieure. Pour attirer la belle clientèle, le magasin ou le département doit offrir un air de prospérité. Le fait qu'un homme ou une firme est en affaires à un endroit donné, peut être indiqué par une petite enseigne placée au-dessus de la porte d'entrée; mais une grande enseigne, bien faite—d'un genre tout-à-fait moderne—constitue une dépense avantageuse.

Des considérations similaires s'appliquent aux salles d'exhibition, à leur agencement et à beaucoup d'autres choses qui peuvent être vues par les clients et le seront probablement.

Dans tous les cas de ce genre, on doit avoir pour règle de déterminer la somme à dépenser, puis voir comment les plans peuvent être bien exécutés avec les moyens dont on dispose.

Dans des cas exceptionnels, on a constaté qu'une dépense non justifiée par le capital investi dans les affaires était sui-

DEBENHAMS POUR LES NOUVEAUTÉS

Nous avons l'honneur d'annoncer notre

Exhibition des Modes du Printemps

pour le

1er Mars et
les jours suivants.

Nous exposerons une collection particulièrement choisie
et exclusive de

Modèles Français

Chaque Modèle est une Création et est importé
strictement par nous-mêmes.

REMARQUE.—En même temps, nous offrirons un assortiment complet de Chapeaux,
Fleurs, Plumes et Matériaux pour Modes des
créations les plus récentes,

ainsi que des

Nouveautés en Dentelles, Soieries, Rubans, etc.

Les acheteurs de la première heure trouveront notre stock complet à partir du 15 février.

Notre Salle d'Exhibition sera ouverte à nos
clients à partir du mercredi 10 février.

DEBENHAMS (Canada) LIMITED

MONTREAL

18, rue Sainte-Hélène.

TORONTO

Rues Bay et Wellington

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



Modèle de Marie Louise, Paris

Chapeau exquils en paille napolitaine dans un ton clair de la couleur appelée "Bois Joli", avec une longue plume, forme saule pleureur et deux roses.

vie d'un succès réel; mais quand on analyse les faits avec attention, on voit que le succès ainsi obtenu est réellement dû à une combinaison heureuse de causes qui n'avaient pas été considérées au début.

En somme, le résultat qui suit d'habitude des dépenses non justifiées est si uniformément désastreux qu'il faut, de toute nécessité, déployer la plus grande prudence dans la question des dépenses à faire.—(Northwest Trade Journal).

Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.

ART PERDU, ART NOUVEAU

Il ne s'est pas écoulé un temps bien long entre l'époque de la génération actuelle et celle de la génération précédente, mais l'intervalle a été assez long pour que la jeunesse d'aujourd'hui, et particulièrement les jeunes femmes, connaisse peu, ou même ne connaisse rien de l'art de tricoter. Les jours sont passés où la jeune fille recevait entre ses mains délicates les longues aiguilles en acier et où on lui enseignait la manière de tordre le fil de laine de manière à former un tissu élastique et durable et en outre un article distinct. Cette époque n'est pas si éloignée que la génération actuelle ne puisse s'en souvenir; mais le nombre

de femmes capables de faire ce travail est restreint et devient de plus en plus faible, dit "Textile American".

Autrefois, il ne s'écoulait pas un long temps, dans les familles laborieuses, avant que les petites-filles fussent capables de confectionner leurs bas et leurs mitaines, apprenant en outre à se servir d'autres aiguilles pour des travaux de fantaisie; elles étaient si diligentes que leurs travaux faits à temps perdu devenaient une source de revenus et élargissaient leur horizon.

L'aiguille à tricoter a été un grand moyen d'éducation. Elle a appris aux mères d'aujourd'hui à employer leurs moments de loisir; elle leur a appris l'économie et la valeur de l'argent gagné par

La Maison Renommée pour les Modes

L'exhibition de modes qui doit avoir lieu
dans nos salles de marchandises,
232 rue McGill, 2e porte au nord
de la rue Notre-Dame,

le Lundi, 1er Mars

et les jours suivants, sera caractéristique
de cette maison.

*La
Touche
de
l'Artiste.*

La diversité des Modèles,
Les Combinaisons des Nuances et
Les Effets Artistiques

Seront un régal pour tous les
Connaisseurs en Modes.

Stock entièrement nouveau
et choisi spécialement pour
le commerce de Montréal
et de l'Est,

Sera prêt pour les acheteurs,
le 15 février.

THE D. McCALL CO., LIMITED
Toronto

Succursales—MONTREAL, WINNIPEG, QUEBEC, OTTAWA.



Modèle de Louison, Paris

Chapeau en fine paille de Milan de la nuance brune appelée "chevelure", avec ailes nuance tan clair et blanches. Gros cabochon en ruban des deux couleurs.

une application diligente au travail et, comme leurs produits étaient convertis en argent ou en articles obtenus par échange, leur connaissance du monde augmentait; beaucoup de femmes d'une valeur réelle peuvent se rappeler leurs premières leçons dans l'art de tricoter comme le commencement de tout pour elles.

Mais tout cela est passé. Aujourd'hui les aiguilles à tricoter sont aussi rares dans la généralité des familles que le rouet ou le métier à filer. Un petit nombre de familles dans les veines desquelles coule le sang des Pèlerins, savent se servir des longues et minces aiguilles en acier, mais la plupart de ces familles ont mis ces aiguilles de côté comme reliques d'une époque barbare ou presque anté-

diluvienne. Il y a peu de jeunes femmes ou de jeunes filles aujourd'hui qui passeraient leur temps à tricoter comme le faisaient leurs mères ou même qui voudraient apprendre cet art.

Et cela n'est pas nécessaire. Le génie de l'inventeur s'est inspiré du cliquetis produit par les aiguilles quand elles saisissent adroitement le filé et, d'après leurs mouvements, ont inventé une tricoteuse mécanique dont le travail surpasse celui des doigts de la femme. Loin, entre les pins du Maine et de l'Alabaska, on trouve des manufactures qui convertissent en tissus et vêtements tricotés le coton du Sud. Les broches de centaines de manufactures pleines d'activité dévident le filé pour la manufacture de mar-

chandises tricotées, et aujourd'hui les produits de la machine à tricoter sont des spécimens remarquables du génie de la mécanique. Les variétés du dessin sont presque innombrables. La laine pesante ou le coton brut sont tricotés et convertis en bonneterie pour l'homme de chantier ou le chasseur, avec facilité et rapidité, et tout près une autre machine peut produire de la bonneterie qui semble aussi légère et aussi diaphane que de la toile d'araignée; tous ces articles sont produits avec une telle rapidité et une telle exactitude que le produit de la main humaine est mis de côté pour toute espèce de raisons.

Le progrès fait dans la production des marchandises tricotées est presque mer-

J. M. Orkin & Cie
Importateurs

Invitent les Modistes à visiter le 1^{er} Mars

LEUR EXPOSITION DES

Chapeaux-Modèles

pour le Printemps,

AINSI QUE LE PLUS BEAU CHOIX DES

Dernières Créations de Nouveautés

214 RUE NOTRE-DAME, OUEST, - - - MONTREAL.

Exhibition de Modes

Printemps 1909

Le commerce est cordialement invité à visiter notre Exhibition de Printemps de CHAPEAUX MODÈLES et de NOUVEAUTÉS, le Lundi, 1^{er} Mars et les jours suivants,

A nos Salles d'Exhibition,

230, rue McGill, Montreal,

où M. McALLAN recevra tous les acheteurs.

G. GOULDING & SONS

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG



Modèle de Lambert-Bienheim, Paris

Chapeau en braid de sole bleu Bosphore, avec coucous en nuances du même bleu, formant guirlande en avant, et brides en ruban de nuance assortie.

veilleux, quand on considère la variété et la durabilité des articles, et la branche seule de l'industrie textile qui comprend tous les produits tricotés en est devenue une des plus importantes divisions; il est peu étonnant que l'introduction de produits allemands à des prix qui défilent le producteur américain, ait été considérée comme une grave erreur dans la politique commerciale des Etats-Unis.

A mesure que les années passaient, l'art du tricotage à la main disparaissait avec son procédé lent et son produit imparfait—durable, il est vrai, au-delà de toute mesure, mais coûteux, étant donné les exigences du public. A sa place, l'univers a acquis l'art mécanique de faire

des marchandises tricotées d'une immense variété et en quantité illimitée, moyennant un coût si minime que les marchandises produites sont mises à la portée de tout le monde. Nous n'échangerions pas, aujourd'hui, la bonneterie en dentelle artistique et adroitement faite, tricotée à la machine, pour les produits grossiers des aiguilles à tricoter, pas plus que nous ne voudrions revenir au système des garçons messagers et abandonner le téléphone. Un art est perdu, mais il est perpétué et rappelé à la mémoire par la machine à tricoter, et un art nouveau est né qui a donné de l'emploi à des milliers de personnes et a fourni au monde les articles dont il avait besoin.

LA QUESTION DES PAIEMENTS

Il y a, depuis une quinzaine surtout, un ralentissement dans les paiements, dit "Le Prix Courant". Partout nous entendons dire que la collection est devenue plus difficile et que les renouvellements sont plus nombreux, aussi bien à la campagne qu'à la ville.

A la ville, cette situation peut encore s'expliquer car beaucoup d'ouvriers ont manqué de travail l'année dernière et vivent sur le crédit après avoir épuisé leurs dernières ressources. Il est difficile à un détaillant de refuser de faire crédit à un client qui a toujours bien payé et qui paierait sûrement s'il avait de l'ouvrage, s'il gagnait son salaire or-



Modèle de Germaine, Paris

Chapeau ingénieux en braid de soie gris-bleu, avec calotte couverte de jals. Petits plis de ruban finis par un noeud d'une couleur bleue assortie à celle du braid.

dinaire. Et la plupart des détaillants ont des dizaines de familles auxquelles ils accordent ainsi crédit. Leurs recettes de caisse s'en ressentent fortement et, à leur tour, ils ont besoin que leurs fournisseurs les aident aux époques d'échéances.

Mais, à la campagne, il nous semble que les cultivateurs ne mettent généralement pas assez d'empressement à payer leurs comptes et qu'ils gênent indûment les marchands auprès desquels ils se fournissent.

Ils ont tort, car ceux qui peuvent s'acquitter de leurs dettes et ne le font pas travaillent contre l'intérêt de la Société et le leur propre.

L'intérêt de tous est que l'argent rou-

le, circule, que les capitaux fructifient et se reproduisent.

Il est facile de comprendre, en effet, qu'un marchand doit pouvoir compter sur ses recettes pour effectuer ses paiements. Quand il ne peut pas payer ses factures en totalité à échéance, il lui faut nécessairement restreindre ses achats. Si le fait de ce marchand est le même pour un grand nombre; si la chose se généralise, le marchand de gros voyant diminuer ses ventes, s'approvisionne en moins grande quantité; le manufacturier recevant moins d'ordres arrête en tout ou en partie sa fabrication, renvoie des ouvriers.

Tout le monde souffre dans un tel cas, car l'ouvrier qui ne travaille pas consomme moins. Les produits de la ferme

sont eux-mêmes atteints; avec une moins grande consommation, les prix baissent et le cultivateur se trouve à son tour frappé.

Tout se tient, tout s'enchaîne. Nous voudrions que les marchands le comprennent et le fassent comprendre à leurs clients. Peut-être les premiers feraient-ils un peu plus d'efforts pour faire rentrer leurs créances et les derniers pour payer leurs dettes.

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.



Modèle de Virot, Paris

Chapeau Napolitain en noir avec collier de tulle noir
entrelacé de ruban bleu. Groupes de roses en nuances na-
turelles.

L'INDUSTRIE TEXTILE EN AUTRI- CHE-HONGRIE

Le réveil politique de la monarchie austro-hongroise est accompagné d'un in-
quiétant recul commercial et industriel.
Les industries textiles souffrent tout par-
ticulièrement. Depuis longtemps les fi-
lateurs discutent sur la nécessité de ré-
duire, à partir du 1er janvier 1909, la
production de 19 pour cent. Des intérêts
particuliers se sont, jusqu'à ce jour, op-
posés à l'adoption de cette mesure né-
cessaire. Les tisseurs de coton ne sont
pas mieux lotis : leurs débouchés inté-
rieurs absorbent de moins en moins pen-
dant que les clients du dehors arrêtent
toutes leurs commandes. En raison des

conditions spéciales de leur profession—
achat à l'avance des matières premières
—les imprimeurs sur coton supportent
les plus grosses pertes. Les filateurs de
chanvre sont dans une situation égale-
ment déplorable; ils continuent de tra-
vailler avec une réduction de 15 pour
cent.

Les Etats-Unis n'ont pas encore en-
voyé les commandes de manufactures de
lin qu'on attendait à l'issue de l'élection
présidentielle. Le boycottage des pro-
venances austro-hongroises fait sentir ses
effets dans les débouchés balkaniques.

L'industrie de la laine est assez pros-
père; les prix se maintiennent et les lai-
nages pour dames se vendent aisément.
Mais l'abondance des stocks des qualités

courantes réfrène l'engouement des fi-
lateurs et des tisserands.

Il convient de signaler les affaires ex-
trêmement brillantes des sériciculteurs.
Rarement l'industrie de la soie fut plus
prospre. De lourds droits la protègent
contre la concurrence du dehors; elle
règne donc en maîtresse souveraine sur
le marché intérieur. Que lui importe le
rétrécissement des marchés étrangers,
rétrécissement dont souffrent à un degré
inégal les sériciculteurs français, italiens,
suisses, japonais!

L'argent consacré à la publicité, lors-
qu'il est judicieusement dépensé, consti-
tue un placement et non pas une dé-
pense.



Modèle de Ducos, Paris

Chapeau en braid de dentelle de fantaisie, en noir, avec "facing" rose. Calotte parsemée de cabochons en net, avec large ruban drapé tout autour.

CONSEIL AUX JEUNES GENS

Tous les jeunes gens devraient être assez ambitieux pour aspirer à se placer à la tête de leurs camarades; mais c'est un fait que tous ne peuvent pas occuper la première place, car il en est qui doivent servir dans le rang. Si personne ne servait dans le rang, il n'y aurait pas besoin de chef.

Un fait devrait toujours être présent à l'esprit de tous les jeunes gens, c'est qu'il y a tout autant d'honneur à faire un service loyal dans le rang qu'en tête. Les chefs ne pourraient rien accomplir qui soit digne de remarque, si leurs subordonnés ne faisaient pas la part de travail

qui leur est assignée et qui doit être faite loyalement, car un travailleur loyal reçoit l'estime qui lui est due, qu'il soit dans le rang ou en tête.

Le jeune homme débutant dans le commerce doit avoir toujours ce fait présent à l'esprit, à savoir que le travail loyal n'est pas toujours récompensé par un avancement. S'il va de l'avant, en accomplissant fidèlement son devoir, il peut avoir la conscience tranquille, car il a gagné le salaire qu'il retire; en d'autres termes, il fait avec son patron un échange loyal de son travail pour son salaire.

Pour réussir dans sa position, qui est le premier échelon de l'échelle des promotions, le jeune homme doit faire son travail sans s'inquiéter de savoir s'il est

apprécié ou non. Cela vient avec le temps.

Il n'a pas besoin de se demander si son patron semble remarquer le dur travail qu'il fait, car il n'y a pas d'employeur qui ne partage son personnel en deux catégories—les travailleurs et ceux qui évitent le travail.

Si le jeune homme donne à son patron son meilleur travail, en y employant toutes ses aptitudes, il recevra de l'avancement quand l'époque des promotions sera arrivée.

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].

DESCRIPTION DE CHAPEAUX
PARISIENS

Page 32. — Modèle de Marie Louise, Paris. Ce chapeau exquis est d'une teinte lavande tirant sur le rose. C'est une forme napolitaine avec une passe large et plate et une calotte haute seulement de 1½ pouce. La forme est montée sur



un bandeau haut de 1¼ pouce, qui est couvert de velours lavande et entouré de malines.

La garniture consiste en une plume, forme saule-pleureur, de couleur rose, avec une légère teinte bleuâtre. Cette plume s'étend sur tout le chapeau de la droite à la gauche. Elle est montée avec une rose rose dans la couleur naturelle tournant à la teinte du corail et elle porte un bouquet de roses et une touffe de feuillage. Au point le plus élevé de la plume, à gauche, une touffe semblable est placée. Ceci complète ce modèle remarquable. Le passe est attachée au bandeau d'une manière qui produit une légère inclinaison en arrière.

Page 34. — Modèle de Madame Louise, Paris.—Ce chapeau charmant est en paille de Milan, d'une teinte brune de bois foncée, d'un tissage très fin et sa forme est pressée, souple et gracieuse. La forme a une calotte de hauteur moyenne et une passe qui ondule gracieusement.

Du satin messaline de nuance manille est drapé autour de la calotte de la manière la plus simple. Une grande alle couple de la même couleur, en arrière de laquelle est cousue une alle blanche souple, est montée à gauche. Un gros cabochon fait sur une forme en bougran est un caractère très heureux de la garniture. Il est fait de ruban large d'un pouce, en couleurs tan et brune. Les bords sont cousus à la fondation en bougran, à laquelle on a donné un peu d'am-

pleur, et les couleurs sont disposées en rangs alternés, le bord plissé du ruban étant perpendiculaire à la fondation.

Page 36. — Modèle de Lambert-Berachheim, Paris. Ce chapeau est en forme de champignon et fait d'un braid de soie couleur bleu Natier foncé, cousu et disposé en rangs. Les bords de la bande du braid employée pour couvrir la carcasse sont cousus ensemble au moyen de coutures minuscules de 1-8 de pouce. Cela forme des saillies étroites en travers du chapeau, quand celui-ci est fini. Un nombre suffisant de bandes de braid sont cousues ensemble pour former la couverture de la carcasse qui est de la forme beurrier. La pièce de draperie ainsi formée est fixée à la forme après avoir été placée uniment sur elle et retournée sous les bords de la forme tout autour.

Des coucous avancés du même bleu sont assemblés, serrés les uns contre les autres, dans une guirlande au bord du



chapeau. Des brides en ruban messaline de la même nuance que le braid sont montées en rosettes sur les côtés. Le "facing" est en fine malines de la même couleur. Il n'y a pas de ligne de démarcation entre la calotte et la passe qui, sur le côté ne forment qu'un. Une pièce de braid de douze verges de longueur couvrira le chapeau, si ce braid a une largeur de 1¼ pouce.

Page 37. — Modèle de Madame Germaine. Ce chapeau très original et habilement imaginé, est fait sur une carcasse en broche genre casquette, en combinant du braid, du jais et du ruban. Ce chapeau est construit sur une carcasse en broche, dont la calotte est drapée de net couvert d'une manière serrée des nouveaux segins creux en jais. La passe est couverte de braid de la nuance bleu Natier. Une bande de ruban souple de cette couleur, d'une largeur de quatre pouces environ, est doublée le long du

centre, et plissée en plis serrés au bord doublé jusqu'à la partie interne de la passe en paille. Une demi-verge de ruban est nécessaire pour ce plissé en avant. Le braid est cousu en rangs qui emplissent les uns sur les autres d'un huitième de pouce, formant une draperie repliée par-dessus la passe en broche. La passe est relevée en avant et au centre; le ruban plissé retombe sur le visage. Du ruban messaline No 80 est choisi pour le plissé et est lacé à travers la passe jusqu'au sommet du chapeau, où il est attaché en un simple noeud composé de deux boucles ayant chacune quatre pouces et deux bouts ayant chacun cinq pouces. Il faut deux verges de ruban, six verges de braid ayant une largeur d'à peu près 1¼ à 1½ pouce pour faire la passe.

Page 38.—Modèle de Virot, Paris. Ce chapeau original est fait sur un plateau napolitain noir et monté sur un bandeau formant tour de tête. Le plateau est muni, au bord et en dessous, de petite broche à bonnet couverte de soie et qui ne se voit pas. Le bandeau est cousu au plateau avec des piqures fermes qui sont cachées. Ce bandeau est couvert de ruban noir et a une largeur de 1¼ pouce. Après l'avoir cousu au plateau au centre, on le couvre de malines noire de belle qualité qui forme enveloppe. Une longue bande de malines plissée, noire est faite en coupant une lanrière de malines large de quatre pouces et longue de trois verges; cette lanrière de malines a un our-



let d'un quart de pouce à chaque bord et on fait passer dans ces ourlets une broche à bonnet couverte de soie. La broche a une longueur de deux verges pour chaque bord, ce qui permet à la malines d'être froncée sur la broche. Cette bande forme le principal caractère décoratif du chapeau et supporte le plateau. Partant de l'arrière à trois pouces à droites du



EDIFICE IMPERIAL BANK

Walter H. Barry & Co.



LA MAISON DES RUBANS DU CANADA,
MONTREAL.

La Maison vendant des RUBANS pour MODES, mais non aux prix des Maisons de Modes.

Nous faisons une SPÉCIALITÉ DES RUBANS et UNIQUEMENT des RUBANS ; c'est pourquoi nous pouvons vendre à MEILLEUR MARCHÉ que les maisons de modes en gros.

Nous vous donnerons volontiers des preuves de cette assertion, si vous nous rendez visite.

<p>Marque Rooster</p> <div data-bbox="263 876 470 1065"> </div> <p>La Meilleure Fabrication</p> <p>Envoyez dès maintenant vos ordres pour</p> <p>Overalls, Chemises, Pantalons, "Goats" Blancs, Vestes de Commis de Bar, "Frocks" de Bouchers, Gache - poussiere, Culottes de Garçonnets, etc., etc.</p> <p>ROBERT G. WILKINS, MANUFACTURIER</p> <p>23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.</p>	<p>PAQUES 1909.</p> <p>Essayez, cette Saison,</p> <p>LES GANTS DE PEAU DE PEWNY</p> <p>VOICI LA MARQUE DE COMMERCE</p> <p>This Brand in a Glove Insures</p> <div data-bbox="700 945 968 1247"> </div> <p>Style Parfait et Ajustage Parfait</p> <p>Chaque Paire Est Garantie</p> <p>GOOD FIT GOOD STYLE GOOD WEAR</p> <p>GREENSHIELDS LIMITED MONTREAL.</p>
--	---

centre de la passe, une extrémité de la bande est cousue. La bande est alors ramenée en avant de la passe à environ deux pouces et demi du bord. Là on la tourne et on la ramène à l'arrière du chapeau en travers de la calotte jusqu'à un demi-pouce du bord et on forme une cascade par-dessus le chapeau, cascade qui est répétée six fois; on la coud au plateau à un des bords, l'autre se tenant droit.

Du ruban satin No 60 d'un bleu clair est tendu en travers du chapeau, passant à travers le collier de malines. Ce ruban est légèrement tordu et lacé trois fois à travers le chapeau, traversant les malines à chaque point où il la rencontre. Il est fini par un noeud en arrière formé de quatre boucles ayant chacune quatre pouces et attachées au centre. Un groupe de quatre roses plutôt petites et de couleurs rose et rouge est placé de chaque côté.

Page 39. — Modèle de Céline Ducos, Paris. Chapeau en paille grossière, couleur brun cuir, avec bande de médaillons-sequins, perles, et pièces en forme de lorange appliquées à la fondation en net sur la passe. Un gros cabochon sur la fondation en bougran est fait d'hémisphères de jais ressemblant à de petites bulles de savon noir. Ces hémisphères ont des grandeurs variées; ils sont creux et très légers.

RELATIONS ENTRE LE JOURNAL DE COMMERCE ET LES COMMERÇANTS

Tel est le titre d'une conférence faite à Chicago par l'éditeur du "Office Out-fitter", conférence que nous reproduisons d'après le journal "New England Grocer and Tradesman":

"Aujourd'hui parmi les divers magazines qui sont publiés, le journal de commerce moderne occupe la première place. Il fut une époque où le magazine de circulation générale était un facteur plus jouissant pour l'établissement des affaires et pour influencer la pensée. Il est vrai que le journal ordinaire moderne dirige l'opinion des masses, mais les magazines ont toujours en leur champ d'action et ont affecté la pensée publique plus que presque toutes les autres influences.

"Le journal de commerce a un champ d'action qui lui est propre. C'est l'intermédiaire entre le manufacturier, le marchand en gros et le détaillant. C'est la force puissante qui crée la demande de la part des détaillants.

"Il n'est pas mis entre les mains des consommateurs et a une circulation restreinte qui lui est propre; il vient davantage en contact avec ceux qui le lisent que toute autre publication.

"Le journal de commerce est celui que le détaillant lit, comme le dévot lit sa bible.

"C'est le seul moyen qu'a le détaillant de se faire une idée exacte de ce qui se passe dans sa sphère. Des milliers de circulaires et de matières à publicité élagamment imprimées, distribuées par une maison à sa clientèle ont un certain effet; mais le simple fait que ces circulaires proviennent du marchand en gros et du manufacturier a une tendance à amoindrir leur influence et leur importance.

"Le détaillant compte sur son journal de commerce pour apprendre les faits et obtenir des renseignements auxquels il pourra se fier, en rapport avec les marchandises, les conditions du marché et tout ce qui concerne son commerce.

"L'éditeur d'un journal de commerce a une lourde tâche et une grande responsabilité. Il doit être équitable, juste, raisonnable; il doit avoir l'esprit large et être strictement honnête vis-à-vis de ses lecteurs. Il a de l'intérêt pour l'homme qui s'abonne à son journal et, quand il gagne sa confiance, il a un actif qui vaut pour lui de nombreux dollars.

"Le journal commercial est l'intermédiaire qui présente de nouvelles choses au détaillant, lequel sert les intérêts du consommateur; de cette manière ce journal est la plus grande force commerciale connue. Une commande de la part du détaillant vaut beaucoup de commandes de la part des consommateurs individuels. Le marchand achète en quantités et vend des articles par unités; ainsi, bien que la publicité faite dans un journal de commerce ne produise pas numériquement autant de résultats qu'une publicité générale, chaque commande individuelle représente une quantité et des achats soutenus, tandis que le consommateur ordonnant des marchandises après avoir lu une annonce dans un magazine donne un ordre une seule fois. Chaque détaillant représente une moyenne de 300 consommateurs; on voit donc facilement que les affaires faites par l'intermédiaire d'un journal de commerce sont des plus profitables, des plus étendues et des plus désirables.

"Beaucoup d'hommes se livrant à des commerces divers s'abonnent à de nombreuses publications commerciales. Il est à remarquer que la plupart d'entre eux paient réellement en argent ce qu'ils obtiennent, et mieux encore ils lisent invariablement ce que leur journal commercial a à dire. C'est plus qu'on ne peut prétendre et prouver pour tout autre genre de publication. Quand vous recevez votre journal de commerce, ne le jetez pas de côté; il est digne d'un meilleur sort. Traitez-le avec considération, comme s'il méritait votre respect. Rappelez-vous que quel que soit le genre d'affaires que vous faites, vous devez beaucoup à votre journal de commerce—plus que vous ne lui rendrez—et traitez-le en conséquence. Ne mettez pas de retard dans le paiement de votre abonnement

et ayez pour votre journal la même considération que pour un client. N'oubliez pas qu'il a fait pour vous beaucoup plus que vous ne feriez jamais pour lui. Il vous a soutenu quand vous en aviez besoin, quand vous parliez mal de lui et que vous le jetiez au panier; il vous a même soutenu quand vous négligiez de payer votre abonnement. Si les lecteurs savaient seulement le travail, les dépenses, le temps et les efforts nécessaires pour produire le plus petit journal de commerce qui existe, ils seraient surpris. S'ils savaient les épreuves et les sacrifices supportés par les éditeurs pour servir leurs intérêts, ils considéreraient sous un autre angle le journal de commerce. S'ils se rendaient compte de ce que les journaux de commerce ont fait pour eux, il n'y aurait jamais un seul abonné en retard dans ses paiements, et chaque homme, dans tout genre de commerce, s'abonnerait à tout journal qui soigne ses intérêts et le traite. Le journal de commerce est, aujourd'hui, le plus grand ami de l'homme d'affaires moderne, que celui-ci soit manufacturier, marchand en gros ou détaillant.

"Il y a encore autre chose en faveur du journal de commerce. C'est le meilleur lanceur d'articles que le vendeur possède de nos jours. Qu'un vendeur soit dans la rue, sur la route ou derrière un comptoir, le journal de commerce travaille pour lui jour et nuit.

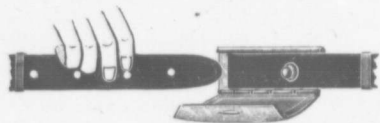
"Il lui donne de l'inspiration, et l'aide à exprimer ses vues et à échanger des idées. Il aide le voyageur de commerce, parce qu'il présente ses marchandises à l'acheteur en perspective, avant que le vendeur n'atteigne ce dernier. De cette manière, le journal diminue la tâche du vendeur et lui prépare le chemin.

"Il tient le détaillant renseigné et à hauteur de son époque, de sorte que le vendeur a moins de difficulté à trouver un terrain d'entente avec lui. Le journal de commerce fait valoir les hommes d'action et les aide auprès de leurs patrons et de leurs clients. C'est la grande force qui met les idées nouvelles, les choses nouvelles devant les yeux du détaillant du marchand en gros et du manufacturier, sous une forme condensée; c'est cette force qui a créé la grande fraternité des hommes engagés dans la manufacture, la vente en gros et la vente en détail. C'est le lien qui maintient l'édifice des affaires, et tout homme d'affaires devrait faire valoir les journaux de commerce qui s'occupent de sa partie. Un vendeur ne peut pas entrer dans un magasin de détail sans y trouver quelque journal de commerce.

"Chaque marchand en gros, chaque manufacturier, chaque vendeur devrait profiter de ce médium de grande valeur et l'employer. Le journal de commerce est, de nos jours, la plus grande force qui existe dans le monde entier des affaires."

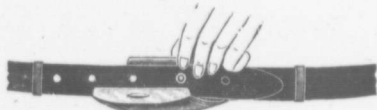
Demandez à votre fournisseur de vous montrer
LA CEINTURE "EASY"

Promptement Ajustée.
 Pas de Courroies à Tirer,
 Pas de Boucles à Languette ni
 d'Effets Genre Harnais.

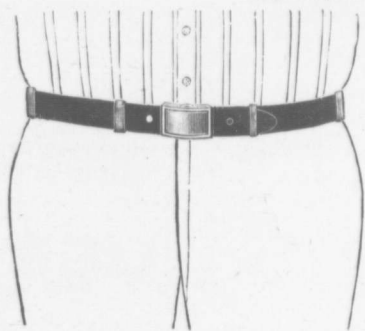


Ouverte

No de série de la
 patente, 458.035.



Fermée partiellement



En avant est une plaque sur laquelle on peut faire
 graver des initiales, monogrammes ou emblèmes.

Boucles finies en Gun Metal, Or, Argent Oxydé, Caoutchouc,
 Cuivre Oxydé, Argent, etc.

Dans tous les Cuirs, à détailler à 50c. et plus.

Brevetés et
 Seuls Mfrs.

CHAMPION MFG. CO.

598 Broadway,
 New-York.

L'INDUSTRIE SERICICOLE DANS LA REPUBLIQUE ARGENTINE

Depuis près d'un demi-siècle, l'élevage des vers-à-soie occupe une partie de la population de la République Argentine. Les éleveurs, d'origine italienne pour la plupart, ont adopté les méthodes de production importées d'Italie. Les expériences faites, jusqu'à présent, ont démontré que, si l'on excepte les régions froides du Sud, tout le territoire de l'Argentine se prête admirablement à cet élevage. Les provinces de Tucuman et de Salta, la première surtout, sont celles où l'industrie séricicole s'est primitivement développée, si l'on en juge par la date moyenne de la plantation des mûriers dans ces régions. Toutefois, jusqu'à il y a deux ans environ, malgré une progression régulière dans la vente des cocons bruts, cette industrie n'avait pas pris des proportions bien considérables. Au cours des deux dernières années au contraire, un important mouvement d'extension s'est produit.

Si l'on compare au nombre des mûriers plantés dans la République Argentine depuis il y a 20 ans, jusqu'à il y a trois ans, celui des arbres qui ont été plantés depuis 3 ans seulement, on apprécie aisément ce brusque progrès. Pour 800,000 mûriers de 3 à 20 années, on en compte en effet près de 4 millions de 1 à 3 ans, dont 1,200,000 dans l'Etat de Santa-Fé; 1,200,000 dans l'Etat de Cordoba, (tous deux auparavant déjà très prospères à ce point de vue); et 300,000 dans l'Etat de Buenos-Aires. On cultive principalement les mûriers à fruits blancs ou mûriers de Chine qui fournissent les meilleures feuilles pour l'élevage des vers à soie; ceux à fruits noirs (mûriers d'Asie Mineure), sont également exploités, mais dans des proportions beaucoup plus restreintes.

Une très importante partie de cette culture a été faite par les soins d'une société anonyme, la "Sociedad sericicola argentina", qui a véritablement inscrit dans son programme tous les articles de la sériciculture industrielle rationnelle.

En effet, cette association, qui dispose de gros capitaux italiens, plante des mûriers, livre des graines de vers à soie, vend les plantations et s'occupe enfin de l'exportation des cocons: elle a installé à Buenos-Aires une exposition permanente destinée à initier pratiquement les intéressés aux méthodes de travail et à favoriser le commerce des graines de vers à soie ou des jeunes mûriers. Elle se propose d'installer une grande filature dans la province de Cordoba, où elle vient de créer de vastes plantations: le climat et le sol de l'emplacement choisis semblent très favorables, et cet heureux choix témoigne de la bonne direction de la "Sericolica argentina".

Il est procédé à 4 élevages chaque an-

TISSUS ET NOUVEAUTES

née, et le kilogramme de cocons bruts se vend couramment deux piastres. La production totale de la République Argentine en cocons bruts pour 1907 a été évaluée à 25,000 kilos (55,000 livres anglaises), dont la moitié environ a été exportée, tandis que le reste a été travaillé sur place. L'établissement probable d'importantes filatures, comme celle que la société anonyme organisée dans la province de Cordoba, modifiera, selon toute apparence, cette proportion dans un avenir très prochain.

D'après les estimations faites à Londres, les cocons argentins sont de bonne qualité. La soie qu'ils produisent se rapproche de la soie syrienne, qui valait, fin 1907, de 66 à 67 francs (\$12.74 à \$12.93) sur les marchés européens.

Tels sont les principaux renseignements qu'un attaché commercial au Consulat allemand de Buenos-Aires communiquait récemment à Berlin, au sujet de la sériciculture argentine; ils montrent, après une assez longue période de progression lente, la brusque expansion d'une industrie importée d'Europe.

COURTES MAXIMES

Le marchand qui réussit est celui qui a des marchandises de premier ordre, qui les vend à des prix raisonnables et qui traite convenablement ses clients.

L'homme qui ne peut pas servir les clients en conservant son veston sur lui, serait à sa place dans une boutique de barbier. Mais il n'est certainement pas à sa place dans un magasin achalandé par des dames.

Il faut plus qu'un grand magasin plein de marchandises pour forcer le public à penser à vous. Le public ne pense qu'aux choses auxquelles on lui dit constamment de penser.

Des ventes spéciales sont le signe de l'activité d'un magasin. Ne perdez pas votre temps à expliquer pourquoi votre commerce est un de ceux où il est impossible de faire des ventes spéciales. Faites de ces ventes.

Il vaut mieux que la propriété de votre magasin ne soit pas remarquée, plutôt que quelqu'un y remarque de la malpropreté ou des toiles d'araignée.

L'homme qui attend toujours la demande n'est jamais prêt pour cette demande quand elle se produit. Ne craignez pas d'acheter des marchandises en vue des saisons actives, simplement parce qu'il n'y a pas grand-chose à faire maintenant.

Les lignes accessoires sont profitables, si vous vous procurez celles où il y a de l'argent à gagner. Cependant ne soyez pas trop prompt à accepter la proposition de l'homme qui a une ligne sur laquelle vous pouvez faire un million.

Le même arrangement de vitrine, tous les mois, quelle que soit la quantité de

nouvelles marchandises que vous y mettez, ressemble à du vieux stock. Faites des changements si vous voulez attirer l'attention.

Ce n'est pas l'annonce la plus grande qui est la meilleure. Que penseriez-vous d'un homme qui prendrait la plus grande paire de chaussures pour obtenir la plus grande valeur? Les souliers doivent aller et l'annonce convenir à la chose an noncée.

C'est dans les nouvelles lignes de marchandises qu'est le profit. Les vieux articles que chaque marchand conserve subissent tous des baisses de prix. Procurez-vous de nouvelles marchandises de manière à vous mettre en avant des autres marchands et faites les plus forts profits.

L'homme qui essaie de commercer sans l'aide de son journal de commerce ou de publicité, s'apercevra à la fin qu'il est dans la mauvaise voie. Il est bien peu d'hommes qui puissent mener une affaire à bien en s'inspirant uniquement de leurs propres lumières.

Si vous avez des clients qui aiment payer des prix extraordinaires pour des marchandises, n'oubliez pas qu'il vaut mieux perdre ces clients qu'un dixième de ceux qui désirent acheter à aussi bon marché que possible.

CAOUTCHOUC ARTIFICIEL

1.—On fait chauffer 6 livres de gélatine avec 5 livres de glycérine, jusqu'à ce qu'on obtienne une masse visqueuse. Puis on ajoute 1 chopine d'huile de lin, et on continue à chauffer jusqu'à ce que le mélange devienne homogène. On ajoute ensuite 3½ onces de formaldéhyde ou, plutôt, de trioxyde de méthylène en poudre bien mélangé auparavant avec moitié tant de bioxyde de manganèse. On chauffe jusqu'à ce que tout soit dissout, puis on verse dans des moules et on laisse refroidir.

2.—Le procédé suivant est le même que le précédent, sauf qu'on mélange l'huile à 1-10 de son poids de soufre avant qu'on l'ajoute au mélange, et qu'on n'emploie pas de bioxyde de manganèse.

Après que le mélange ayant été versé est refroidi et durci, on l'enlève du moule et on chauffe à 200° F. pendant une heure, afin de permettre l'action complète du soufre sur l'huile. De cette manière on peut faire des articles en imitation de caoutchouc vulcanisé.

3.—Le troisième procédé diffère du second par l'incorporation de 8 pour cent de goudron à l'huile, en plus de 10 pour cent d'huile. La résistance du produit peut être augmentée, sans affecter sa compressibilité, en mélangeant à la masse pendant qu'elle est encore à l'état visqueux, de courtes fibres de laine, de coton, etc. On vulcanise alors comme dans le procédé No 2.

Jobin & Harrison

Importateurs et Agents
de Manufacturiers, s

204, rue St. Jacques, s Montreal.

MM. Jobin & Harrison sont sur la route visitant les provinces de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Ile du Prince-Edouard et le district du Cap Breton, avec leurs nouveaux assortiments en Marchandises du Printemps, comprenant Chapeaux et Casquettes, ainsi qu'un assortiment de fourrures confectionnées des plus nouveaux modèles pour livraison immédiate, des lainages et des vêtements pour les Provinces Maritimes. Ayant des lignes exceptionnellement bonnes, ils espèrent obtenir des résultats excellents.

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

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

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

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

Sous-Vêtements pour Hommes,
Marque St-George,

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

WOOLNAP
(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George pour votre protection et pour la nôtre.

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

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

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

“CEETEE”

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

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

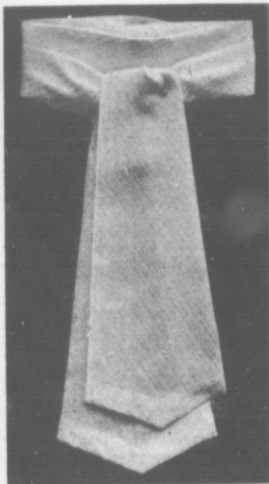
Le meilleur sous-vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous-Vêtement à Côtes Élastiques s'ajustant parfaitement.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Voilettes et étoffes à voiles

On peut s'attendre à une excellente saison de printemps pour les voilettes. C'est le net et les tissus de net qui semblent devoir l'emporter, surtout le net à maille russe duquel sont faits les plus nouveaux dessins et les patrons les plus récents. Les voiles de couleurs gagnent chaque jour du terrain, mais le noir reste toujours le plus en demande.

On verra certainement encore d'autres nouveautés avant longtemps, mais pour



Col de chasse en blanc mercerisé.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

le moment, c'est le net à maille russe qui l'emporte.

Gants

Les ordres dans cette ligne ont été tardifs. Les acheteurs ne voulaient guère se risquer avant de savoir si le gant long serait encore en demande ou s'il serait complètement déclassé par le gant court. Ceux qui observent savent que le mode des gants ne change pas du jour au lendemain et, tout en tenant compte de la tendance vers les longues manches, les acheteurs prévoyants ont réparti, sans trop attendre, leurs ordres aussi bien sur

les gants longs que sur les gants courts, généralement dans des proportions à peu près égales.

La vérité est qu'il y a de la demande pour les uns et pour les autres, mais on peut déjà s'assurer que le retour vers les manches longues implique une augmentation des gants courts dans un avenir rapproché.

Le retard apporté par le détail dans des achats a eu une influence sur les importations. Le commerce de gros ne peut placer ses ordres que pour des quantités proportionnées aux achats de ses clients et, quand le détail bonde sur un article, l'importateur prend ses mesures pour ne pas s'en surcharger. Or, les demandes du détail sont venues tout-à-coup et continuent à arriver. Il y a à craindre que les stocks soient bientôt épuisés et que les retardataires regrettent de n'avoir pas fait preuve de quelques clairvoyance.

Broderies

Si la dentelle est appelée à une grande vogue pendant la belle saison, les broderies ne seront pas moins en faveur. On recommande la broderie anglaise ajourée, la broderie de St. Gall ou le genre plumets sur toile, sur batiste ou sur soie.

Les broderies à la machine joueront un grand rôle dans les garnitures des costumes d'été; on les combinera avec le net. Les manufacturiers de costumes pour dames emploient ces broderies sous forme de dessins appliqués, d'insertions et de bordures.

Les broderies de couleur sont, d'après les apparences, une garniture qui sera fort employée; les plus récentes créations semblent pointer vers une saison où la couleur sera très portée et, avec des robes en toile de couleur, il y a un emploi tout indiqué pour les broderies de couleur.

La passementerie de coton blanc ou écri qui a fait son apparition l'été dernier se verra encore le printemps prochain avec une faveur peut-être plus marquée; d'autant plus que les patrons nouveaux sont plus délicats, plus ouvragés et d'un beau fini.

Dentelles

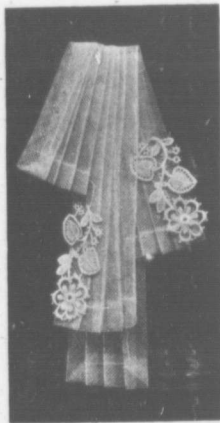
Les dentelles seront absolument de mode pour le printemps et l'été. Sous ce rapport le sentiment est unanime à Pa-

ris, à Londres et à New-York. Et, c'est aussi l'opinion du commerce Canadien qui a fait ses préparatifs en conséquence.

Les échantillons indiquent des modèles plus délicats, des dentelles plus fines quoiqu'on voie aussi des patrons plus lourds dans les guipures et les dentelles craponées.

Les patrons légers entreront plutôt dans la confection des blouses, des guipures et de la lingerie en général. Ceux plus lourds trouveront surtout leur emploi avec les costumes et vêtements de toile ou de piqué.

Mais on emploiera aussi les uns et les autres en combinaison pour faire con-



Jabot plissé en net et Irlande.
Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

traste. De même, on combinera la dentelle avec la broderie et souvent sans doute l'une ira avec l'autre, si on en juge d'après les échantillons de lingerie et de confections présentés par les manufacturiers.

On remarque depuis quelque temps une tendance assez prononcée à l'acquisition de vraies dentelles qui sont d'une durée presque infinie et possédant un même temps une valeur que ne peuvent avoir les dentelles faites à la main.

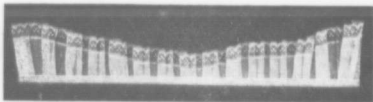
Comme nous le disions le mois dernier, les dentelles d'Irlande et de Cluny gagnent chaque jour en faveur surtout pour les articles de cou. On emploiera

R. D. Fairbairn Co., Limited,

Manufacturiers

No A 252.

Lawn et Dentelle

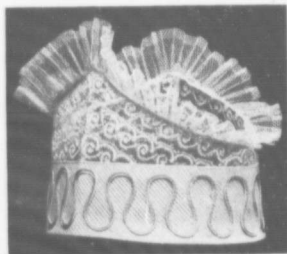


Frills, \$15.00 la grosse.

Placez vos ordres pour frillings immédiatement et rendez sûres vos livraisons pour le commerce de Pâques.

Nous offrons de nombreuses nouveautés en Chiffon, Net et Lisse.

NOUS OFFRONS de nombreux effets nouveaux en cols garnis de braid et genre tailleur et en ceintures. Le col représenté ici est fait de piqué et de dentelle, garni de soutache ; un leader pour le prix.



D 208, \$3.00 par Douzaine.

107, rue Simcoe,

HUGH HENRY
204, rue St-Jacques
Montréal.

= Toronto.



"Frillings" Elegants

à Prix Populaires.

9068f à \$2.25 par douzaine de verges.

Frilling à Double Rang, avec chiffon au sommet du fond en Net.

9082f à \$2.25 par douzaine de verges.

Frilling à Double Rang, deux rangs de Crêpe Leisse.

9061f à \$3.00 par douzaine de verges.

Frilling à Triple Rang, avec un rang de Net entre deux rangs de Crêpe Leisse.

9045f à \$2.60 par douzaine de verges.

Frilling à Double Rang en Malines.

9079f à \$2.75 par douzaine de verges.

Frilling à Double Rang, en Chiffon, avec fond souple ondulant, effet d'éventail en avant, cordé de trois rangs de fils de soie.

On peut obtenir les lignes ci-dessus dans toutes les combinaisons de couleurs désirées.

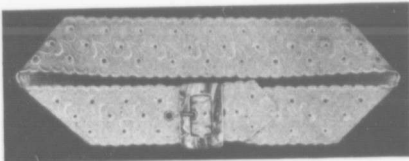
SANDERSON'S, Limited

66-68, rue Wellington Ouest,

Toronto.

d'une façon spéciale la dentelle d'Irlande, soit vraie, soit d'imitation pour la garniture des robes en toile pendant la saison de printemps.

Les dentelles de couleurs unies ou de fantaisie se montrent en grande variété.



Nouvelle ceinture lavable, brodée à effet d'oeillets, bord à point de boutonnière, et boucle de nacre.

Modèle de Rhys D. Fairbairn & Co.

même à des prix populaires. Toutes les nouvelles nuances se voient dans les dentelles brodées de soie et à effets métalliques. On en voit également sur tout orème ou écu d'un très joli effet et à des prix qui en assureront la vente. En un mot, il y a une très grande variété de dessins, de matériel et de couleurs. Les allover, de même que les insertions et les bordures, sont assorties dans les nuances les plus en vogue.

Les effets métalliques n'ont sans doute pas acquis toute l'importance qu'ils auront plus tard dans le mode, mais il y a déjà des ordres nombreux en manufacture et on les retrouvera plus tard dans toutes les garnitures comme sur les nœts et les tissus de satin, de crêpe, de velours, etc. Déjà on les voit apparaître chez les modistes pour les couronnes et les garnitures de chapeaux.

Articles de cou

Nous n'avons guère à ajouter à ce que nous avons dit le mois précédent au sujet des tours de cou.

Nous attirerons néanmoins l'attention de nos lecteurs sur deux jolis modèles nouveaux qu'ils trouveront illustrés; l'un est un jabot en net et irlande plissé et l'autre un col de chasse en blanc mercerisé.

Il y a actuellement une bonne demande pour les cols lavables et cette demande ne pourra que s'accroître davantage avec l'approche du printemps.

Rubans

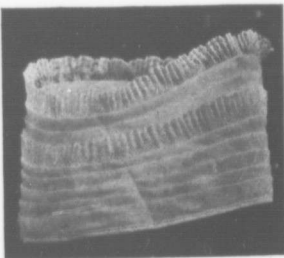
On verra beaucoup de rubans en vêtements de couleur employés par la modiste; les rubans satin seront également en bonne demande, ainsi que ceux en faille et en taffetas.

Pour ceintures, écharpes, ornements pour les cheveux on emploiera également beaucoup le ruban; on en fera des choux, des nœuds, des boucles, des cravates.

LA PERSONNALITE DE CARACTERE

"Il vaut infiniment mieux faire une erreur que de n'agir jamais suivant son propre jugement", disait un homme d'affaires.

Les hommes qui s'en rapportent toujours aux autres, demandant toujours conseil, n'arrivent jamais à grand-chose. Ce qui fait qu'un homme réussit, c'est qu'il a des idées à lui, qu'il agit d'après quelque chose de bien défini.



Sandersons, Ltd., Toronto
No 796.—\$1.25 la doz.

Un homme peut être très bon et cependant n'avoir pas d'opinion personnelle, ou du moins ne pas agir assez suivant son propre jugement pour avoir quelque influence sur les personnes de sa communauté. Il est tout aussi important, pour un caractère fort, de se fier à soi-même que d'être honnête, parce que l'honnêteté sans indépendance ou sans base solide est une sorte de qualité négative.

Peu importe qu'un homme soit à la tête d'une affaire importante ou d'un petit commerce, qu'il travaille pour lui-même ou pour un autre, il doit être lui-même, penser par lui-même et suivre son propre jugement.

La confiance en soi-même ne seulement aide un homme à se respecter, mais le fait aussi respecter des autres.

Nous admirons instinctivement l'homme qui a une idée personnelle, quand même nous ne serions pas d'accord avec lui; nous aimons l'homme qui a de la volonté et qui ne craint pas d'appeler les choses par leur nom quand il le faut.

FORCE CUMULATIVE DE LA PUBLICITE

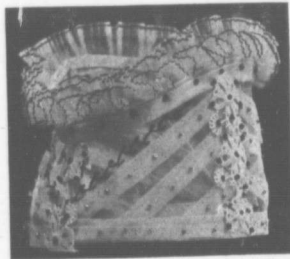
"C'est la force cumulative de la publicité qui rapporte des profits". Voilà les paroles d'un homme employé comme gérant de la publicité dans une grande maison de commerce.

"Comme le bien que les hommes font, plus on fait de publicité, mieux cela vaut—sa force, telle la boule de neige, est cumulative. La qualité d'homme inconnu n'est pas toujours, n'inspire pas toujours la défiance; mais toujours l'homme bien connu a un grand avantage sur d'autres qui ne le sont pas du tout ou qui le sont peu. La publicité est une présentation qui ne manque jamais son but, et si on y persiste, elle fait naître un sentiment de connaissance, un sentiment qui remplit le même but qu'une connaissance de longue date."

La publicité aide à faire des clients de personnes complètement étrangères. La publicité ne retient pas la clientèle, bien entendu; c'est le rôle de la qualité des marchandises et du service du magasin. Mais elle attire de nouveaux clients, et si elle ne sert qu'à cela, sa raison d'être est justifiée.

Personne ne peut déterminer avec précision les résultats ultimes de la publicité—comme le disent les propriétaires de certains remèdes: "Cela fait son effet pendant que vous dormez." Le nom du vendeur et celui de l'objet à vendre sont gravés d'une manière ineffaçable dans l'esprit de l'acheteur et il en résulte un sentiment de familiarité et de confiance dont l'influence ne peut être égale par rien autre qu'une connaissance réelle.

En outre l'époque à laquelle nous vivons est, d'un consentement commun, une époque où la publicité est reconnue



Sandersons, Ltd., Toronto
No 848.—\$6.00 la doz.

presque universellement comme la mesure nécessaire d'une réputation commerciale sans laquelle quiconque ayant quelque chose à vendre ne peut prétendre à la confiance ou au patronage des acheteurs.

MARQUE HEALTH

Voyez les échantillons, particulièrement ceux des Corps Ruben's et Brownie.

La Marque Health couvre les lignes suivantes : COMBINAISONS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CORPS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CACHE-CORSET, MAILLOTS NOIRS.

Placez vos ordres maintenant pour vous assurer une prompte livraison.

Distributeurs en Gros :

Greenshields Limited
MONTREAL.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

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

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

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

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

EMPIRE BUILDING.

64 Wellington St. West.

TORONTO, ONT.

Le Vendeur du Corset Nazareth Dit:

"Mieux vaut tard que jamais."

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

Nazareth Waist

350 Broadway, New-York.



MANUFACTURE
A
NAZARETH,
PA.

**COSTUME DE SPORT AVEC VESTON
SAC, A DEUX BOUTONS**

L'étoffe représentée sur notre gravure est de la flanelle à rayures de fantaisie. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 29 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules sont modérément étroites et ont un fini naturel. La gorge est de profon-

rée et mesure 16 pouces en bas; il a un rempli de 2 pouces.

L'IMAGINATION CHEZ L'ETALAGISTE

L'imagination est nécessaire à l'étalagiste pour faire un bon étalage de marchandises. L'homme doué d'imagination peut cultiver ce don et doit le faire s'il veut réussir dans son travail.

vanture chaque fois qu'on arrange la vitrine et à le faire souvent.

Ce qui aide beaucoup l'étalagiste, c'est une observation constante, car cette habitude comporte un exercice continu de l'esprit.

L'étude des étalages vous aide dans votre travail, elle vous met à même de voir des défauts que vous pouvez corriger et de bonnes dispositions que vous pouvez imiter.



deur moyenne. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent $1\frac{1}{2}$ pouce à l'entaille. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et $1\frac{1}{2}$ pouce en arrière. Le veston porte 4 pouces extérieures rapportées avec pattes qui les couvrent. Les bords ont une seule pique près du bord et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons.

Le pantalon est d'une ampleur modé-

L'imitation est aussi avantageuse, car lorsqu'un homme a bien copié ce que d'autres ont fait, et essayé peut-être de faire mieux, il s'aperçoit qu'il peut imaginer un plan qui lui soit propre. Si vous avez de l'imagination et une puissance d'imitation bien développée, vous serez à même de produire toujours quelque chose de nouveau dans vos étalages. Nous connaissons tous l'importance qu'il y a à changer complètement l'étalage en de-

Un carnet de notes ou d'esquisses est toujours très utile. L'étalagiste peut y consigner des notes ou y jeter l'esquisse de dispositifs observés, et y noter la manière dont les marchandises sont exposées. Quand on se fie simplement à sa mémoire, on perd beaucoup de bonnes idées. L'étalagiste peut aussi consigner sur son carnet les idées qui se présentent à son esprit pour les utiliser plus tard.

PARDESSUS "BOX" A UN RANG DE BOUTONS

Ce genre de pardessus est toujours populaire et ne varie que pour les détails à chaque saison. L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot "Herringbone" de fantaisie. Sa longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 43 pouces. Il est coupé ample sur la poitrine et il se drape en

couverts; les coins sont arrondis. Les bords ont 2 plisès distantes de $\frac{1}{2}$ pouce et les coutures sont rabattues et piquées. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties, et la poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une manchette imitée et 2 boutons.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

principes fondamentaux. Ces faits corrélatifs constituent le commencement d'une théorie. La publicité n'a pas fait exception à cette proposition générale. La publicité en est encore à la période des formules, mais néanmoins des progrès suffisants ont été faits dans l'évolution d'une théorie pour justifier la prédiction que, dans un avenir peu éloigné, l'art de la publicité fructueuse sera élevé au rang d'une des branches d'une nouvelle science.



arrière en simples plis partant des épaules et allant jusqu'en bas, avec une fente centrale de 15 pouces de long. Les épaules sont de largeur naturelle et sont finies par une couture plutôt haute. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à moitié en pointe et mesurent $2\frac{1}{2}$ pouces à l'entaille et $9\frac{1}{2}$ pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure $1\frac{1}{2}$ pouce à l'entaille et $1\frac{3}{4}$ pouce en arrière et les boutons ne sont pas re-

PSYCHOLOGIE ET PUBLICITE

L'ouverture d'un nouveau champ d'action est presque invariablement caractérisée par des essais d'une grande portée. Des plans sont faits et mis à exécution et, suivant les résultats obtenus, ces plans sont modifiés ou changés radicalement jusqu'à ce que, de la masse des expériences, certains faits se dégagent graduellement et soient reconnus comme

ce appliquée. Nous ne faisons qu'entrer dans une ère qui a déjà commencé à faire des progrès marqués vers l'application des principes de la psychologie et de la sociologie. Il est facile de voir que la publicité est de la psychologie appliquée, dit Warwick S. Carpenter, dans "Selling Magazine".

Les hommes qui paient les dépenses de campagnes extensives de publicité, demandent maintenant des explications sur

les plans qui leur sont soumis et ne se contentent plus des anciennes règles empiriques qui ont conduit à des gaspillages énormes. Comment l'annonceur peut-il justifier ses plans autrement qu'en les basant sur la nature humaine? La publi-

veau ou l'esprit par le système nerveux et mettent ainsi en mouvement le mécanisme, lequel, au point de vue du psychologue et de l'annonceur, peut être décrit aussi exactement et aussi scientifiquement qu'un moteur moderne triphasé.

Il y a eu des dessinateurs qui ont fait avec succès des plans de machines et qui ignoraient complètement les principes de la mécanique; ils auraient été incapables de citer les lois du levier. Ces hommes ont toujours été l'exception et continueront à l'être. L'ingénieur doit connaître le matériel qu'il emploie, sa force en livres et son élasticité. Il doit savoir quels outils employer et comment les employer. Le succès est en raison directe de sa connaissance de ces éléments. Quelle différence y a-t-il entre lui et l'annonceur? On a vu de brillants écrivains et annonceurs, sans aucune théorie. D'autres ont obtenu un certain succès à cause de certaines règles dogmatiques qu'ils avaient recueillies dans l'atelier. D'autre part il y a eu beaucoup d'insuccès. Toutefois la majorité des annonceurs qui ont réussi ont dû leur succès à leur connaissance de leur matière—l'esprit humain—de leurs outils—les mots et la rédaction de l'annonce—et de la manière d'utiliser ces ressources.

Un exemple peut servir à rendre ceci plus clair. Une maison annonce des pompes à vapeur et représente, dans son annonce, un cowboy prenant un boeuf au lasso. Au-dessous les mots "Tiens ferme. Savez-vous que telles pompes à vapeur sont les plus puissantes, etc.?" Le rédacteur de cette annonce s'était rendu compte qu'il devait attirer l'attention; mais il n'a pas apprécié le grand effort d'esprit que le lecteur devait faire pour passer de l'idée d'un boeuf et d'un cowboy à celle d'une pompe à vapeur.

Il attirait l'attention, mais, dans nombre de cas, il ne la retenait pas. De plus, tous les hommes qui s'intéressent aux pompes à vapeur regarderont une annonce où une de ces pompes est représentée et non une annonce portant une gravure représentant un cowboy.

Les annonces doivent faire leur plus forte impression sur le sens qui doit être satisfait par les marchandises annoncées. Quel est le sens le plus fortement affecté par de la machinerie? C'est assurément le sens de la vue en premier lieu. Notre faculté de raisonnement est ensuite stimulée et le temps est convenable pour que le rédacteur d'annonces fasse un usage intelligent de la théorie de l'association des idées. Une étude psychologique de l'esprit du mécanicien conduirait à rejeter toutes les gravures qui n'ont pas de rapport avec l'annonce et les généralités brillantes, et à leur substituer une publicité rationnelle et scientifique.

SOYEZ AVENANT

Le marchand ou le commis de magasin qui peut accueillir la clientèle avec un sourire naturel, ne dégénérant jamais en une grimace machinale, possède un avantage précieux sur ses rivaux.

Prenons, par exemple, deux marchands. L'un vient tous les matins dans son magasin, le visage avenant; il accueille ses clients avec un sourire et un bonjour enjoué. Au cours de la journée ce sourire est comme un rayon de soleil. Ce marchand ne manifeste pas de mauvaise humeur à propos de choses qui ne peuvent être empêchées; il ne trouve pas à redire sans nécessité au travail de ses employés, et le sourire de son visage se reflète sur ceux de ses commis, employés et garçons de courses. Un air de contentement règne dans l'établissement, les clients s'en aperçoivent et leurs autres visites au magasin sont attendues par eux avec plaisir.

L'autre marchand se lève de mauvaise humeur et cette mauvaise disposition d'esprit ne le quitte pas de toute la journée. Il entre dans son magasin, l'air frogné et en murmurant et, s'il ne peut trouver quelqu'un en faute, il inventera quelque chose comme excuse à sa plainte. Il traite ses employés avec mauvaise humeur et reçoit mal les clients.

Naturellement, il a de la difficulté à garder quelqu'un à son emploi, à moins qu'il ne rencontre des hommes ayant le même caractère que lui. Ses employés exécutent leur ouvrage à contre-cœur et communiquent aux clients la maussaderie du chef de l'établissement; ceux-ci évitent de plus en plus de revenir.

L'homme au caractère avenant n'a pas à subir tous ces inconvénients. Il n'a aucune difficulté à garder ses employés



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto

cité fructueuse demande une connaissance exacte de la nature humaine et c'est là qu'entre en scène la psychologie, car la nature humaine, telle que comprise par l'annonceur, et la psychologie ne font qu'un. La terminologie employée importe peu, tant qu'elle ne donne lieu à aucune confusion, à aucune obscurité.

La psychologie est définie la science de l'esprit, et c'est uniquement à l'esprit que les annonces s'adressent. Beaucoup d'annonceurs, toutefois, ne se rendent pas compte de cette vérité. Ce sont néanmoins des psychologues. "L'annonce bien faite", disait l'un d'eux, "doit attirer l'attention du lecteur; elle doit faire sur lui une impression assez forte pour le pousser à acheter les marchandises décrites." Cela est parfaitement vrai; mais en essayant de le mettre en pratique, au moyen d'une connaissance de la nature humaine obtenue par le contact avec un grand nombre d'hommes, beaucoup d'annonceurs se trompent de chemin d'une manière déplorable.

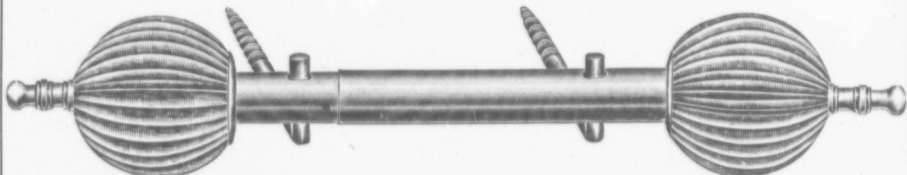
L'esprit est partie d'un corps très complexe et, pour l'influencer avec succès, il faut la même connaissance exacte qui est nécessaire à un médecin pour traiter une maladie. Nous serions horrifiés à l'idée de faire appel à un forgeron pour faire l'opération du trépan. Cette opération doit être exécutée par un spécialiste capable, sachant quelle est la partie du cerveau affectée, les fonctions du corps auxquelles préside le cerveau, et les résultats prévus scientifiquement des diverses méthodes de traitement. Toutes nos actions sont déterminées par des impressions extérieures, qui affectent le cer-



Modèle de D. McCall Co., Ltd., Toronto

ni à leur faire faire leur travail. Il se rend compte que ses manières affables ont de la valeur pour lui et il compte sur elles pour une bonne partie de son succès commercial. La bonne humeur rapporte beaucoup et coûte peu de chose.

Dans aucune circonstance ne faites une commande de **Baguettes à Extension, de Bouts de Pôles ou de Quincallerie pour Tapisiers** sans nous consulter d'abord pour avoir nos prix.—Pourquoi payer des droits, quand on achète à des **MANUFACTURIERS CANADIENS?**



The Newell Manufacturing Co., - Prescott, Ont.

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

Bas, Chaussettes et "Stoekinettes"

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

Forte "Stockinette"

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

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

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

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.
VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

TRAVAUX DE TOUTES SORTES
IMPRIMÉS EN NOIR OU EN
COULEURS, EXÉCUTÉS ET
LIVRÉS PROMPTEMENT. : : :

La Cie de Publications Commerciales

DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION

42 PLACE JACQUES-CARTIER, MONTREAL, P.Q.

Sous-Vêtements Pen-Angle.

Bientôt on mettra de côté les sous-vêtements pesants en faveur des sous-vêtements de pesanteur moyenne. Avez-vous un bon stock dans les lignes **Pen-Angle**, en laine



naturelle, pesanteur moyenne? Commandez-en plutôt immédiatement un bon assortiment de diverses grandeurs, de manière à ne pas manquer de ventes dans deux semaines.

PENMANS, Limited,
Paris, - - - Canada.

Pour le même prix et la même qualité de marchandises, il n'est pas d'homme qui ne préfère donner sa clientèle à l'homme doué d'une agréable disposition d'esprit. Ce n'est qu'en rabaisant les prix ou en accordant du crédit que le marchand grincheux peut continuer son commerce; même alors, les personnes qui font des achats chez lui le détestent.

LE CREDIT

Chaque marchand vendant à crédit est associé à l'acheteur pour le montant de la vente pendant l'intervalle de temps qui s'écoule jusqu'au paiement, et, comme tel, a le droit de connaître la situation financière de son débiteur. Cette manière de comprendre l'association est rarement reconnue par l'un ou l'autre partie ayant pris part à la transaction. Tout le monde devrait considérer une vente à terme comme un prêt d'argent. Aucun homme ne se soucierait de demander à son marchand de gros de lui prêter une somme d'argent égale à la valeur des marchandises qu'il achète à terme. Mais il fait une chose équivalente quand il lui demande de prolonger son crédit au-delà de l'époque convenue pour le paiement.

Si l'acheteur allait à sa banque et empruntait la somme nécessaire pour payer ses achats au comptant, il aurait non seulement à payer le taux légal d'intérêt, mais en outre une prime et, s'il ne pouvait pas rembourser cette somme en temps voulu, il devrait prouver à la banque que son compte est bon et bien entendu, payer l'intérêt pour le temps supplémentaire qui lui serait ac-

cordé. Le vendeur se rend-il compte, quand il fait une vente à crédit, qu'il prête réellement à son client une somme égale à la valeur des marchandises pour l'intervalle de temps qui s'écoulera jusqu'au paiement? L'acheteur se rend-il compte, qu'en demandant du crédit, ne serait-ce que pour dix jours, il demande au vendeur la faveur d'un prêt d'argent? Si l'acheteur et le vendeur comprenaient bien cette relation qui existe entre eux deux, il y aurait plus de respect de soi-même et de fermeté de la part du vendeur et, ce qui est plus important, un plus petit nombre de pertes; d'autre part l'attitude de beaucoup d'acheteurs envers le vendeur serait grandement améliorée par la reconnaissance de cette simple vérité et, en conséquence, ces acheteurs éviteraient un écueil financier.

DECES

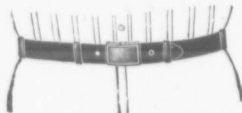
On nous annonce de Toronto la mort de M. Donald MacKay, de la maison bien connue Gordon, MacKay & Co., négociants en marchandises sèches.

M. MacKay, né à Lyster, Sutherlandshire, Ecosse, est décédé à l'âge de 94 ans. Il vint tout jeune au Canada et résida d'abord à Montréal; en 1855 il s'établit à Hamilton où il s'associa avec M. John Gordon. Deux ans plus tard la maison Gordon & MacKay transporta son commerce à Toronto, où elle n'a cessé de prospérer. Il y a une dizaine d'années la maison se constitua en Compagnie à Responsabilité Limitée. Un des fils du défédé, M. Gordon MacKay est l'un des associés de la Compagnie.

Nous présentons nos sincères condoléances à la famille.

La ceinture "Easy"

La nouvelle ceinture pour hommes, appelée ceinture "Easy", qui est déjà très populaire aux Etats-Unis, est une nouvelle création. Elle supprime la boucle genre harnais, s'ajuste simplement et facilement; elle est unie et offre un effet net, avec le devant de la boucle en forme de plaque où l'on peut faire graver des



initiales des monogrammes ou des emblèmes quelconques.

Cette plaque est finie en divers genres: gun metal, or, vieux argent, vieux



cuivre, argent oxydé, cuivre oxydé, et caoutchouc. La ceinture est faite en cuirs de tout genre et on prît que c'est la ceinture de l'avenir pour hommes.



Un homme bien mis ne se passera pas de cette ceinture. Elle s'ajuste rapidement, n'a pas de boucle genre harnais et il n'est pas nécessaire de tirer des courroies.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The)	9	Galt Knitting Co.	13	Nazareth Waist Co.	49
Baldwin & Partner's Ltd., J. & J.	55	Garreau, Ltée	25	Newell Mfg. Co.	53
Barry & Co., Walter H.	41	Goderich Knitting	15	Orkin & Co., J. M.	35
Brock Co., Ltd., W. R. (The)	2	Goulding, G.	25	Pacific Mills	15
Brophy, Parsons & Rodden, Ltd.	29	Greenshields Ltd.	1, 41, 49,	Parks, Wm. J.	53
Batterick Fashion	10, 11	Hamilton Cotton Co. (The)	49	Penmans, Limited	53
Canada Neckwear	9	Harris & Co.	15	Racine & Cie, Alph.	21
Champion Mfg. Co.	43	Hewson Woolen Mills, Ltd.	45	Sandersons, Ltd.	47
Chipman, Holton Knitting Co. (The)	55	Jobin & Harrison	45	Schofield Woolen Co. (The)	45
Debanham (Canada) Ltd.	31	Morfin & Cie, A. O.	53	Tooke Bros., Ltd.	7
Dominion Wadding Co. (The)	53	McCall Co. (The)	4	Turnbull Co., C. (The)	45
Ellis Mfg. Co.	13	McCall Co., D. (The)	33	Watson Mfg. Co. (The)	19
Fairbairn, Rhys D.	47	MacDonald & Co., John	17	Wilkins, R. C.	41
		McKinnon Co., Ltd., S. F.	27		

The BUSTER BROWN STOCKING



RESOLU
QUE LE BAS BUSTER BROWN
EST UN BIEN PLUS AGILE ET
UNE AGENTIE POUR S. BROWN
BUSTER BROWN

CEST TOUT CE
QU'UN BAS DOIT
Avoir pour
MERITER SA CLASSE
MONTRE QUE CELA
EST TOUT ENTIER

MARQUE DE COMMERCE ENREGISTRE.

DEMANDEZ



The Little Darling



LITTLE DAISY

ENREGISTRE
CÔTES 1 x 1
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème, Tan,
Rose, Bleu-Ciel.

LITTLE PET

ENREGISTRE
SANS COUTURE, EXTRA-PIN
Grandeurs 4-7
Noir, Cardinal, Crème,
Tan.

PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS

FAITS DE LAINE D'AUSTRALIE DESSINÉES, DANS UNE MANUFACTURE
PROPRE, MODERNE, SANITAIRE, SOUS LA SURVEILLANCE DE L'INSPECTEUR DU
GOUVERNEMENT ET DU BUREAU DE SANTÉ.

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

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

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

"BEEHIVE"

ET

"White Heather"

de BALDWIN.

Spécialistes en Laines a Tricoter

Elles Assurent une vente facile.

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

J. & J. Baldwin & Partners, Ltd.

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENTS:
DUNCAN BELL
& CO.,
MONTREAL & TORONTO

Ordres de Rassortiment.

Vos ordres pour vos besoins immédiats sont exécutés promptement et avec satisfaction.

Les avantages de cet immense magasin peuvent être jugés à leur juste valeur par notre aptitude à nous occuper de vos ordres de rassortiment.

Ce magasin contient les plus vastes stocks de marchandises sèches au Canada.

Chaque département vous offre des valeurs attrayants pour le Printemps.

Les ordres par lettre sont exécutés promptement et exactement.

Greenshields Limited

Montréal.