

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

EDITION DE LUXE
MONTREAL JUILLET 1910



NOTRE NOUVELLE DEMEURE * OUR NEW HOME

**Ligne Victor pour l'Automne offerte maintenant.
Splendide Assortiment de Costumes d'Automne,
Manteaux, Jupes.**

Vous devriez être le premier dans votre ville à vendre la

JUPE
"Every Size Maternity"

Manufacturée au Canada exclusivement par nous.

Jupe "Every Size Maternity," réellement Élégante et Confortable.

Employée comme une jupe ordinaire, sans cordons ni élastiques, etc, sur l'abdomen. Tombe à plat en avant et uniformément autour du bas. Nombreuses qualités de vente au détail et bons profits.

Toute femme l'ajuste facilement à sa propre mesure. C'est la simplicité même. L'ajustage se fait par un arrangement unique des deux côtés. Recommandée par les autorités médicales.

La Jupe "Every Size Maternity" est une Création pour le commerce. Elle se vend beaucoup de l'autre côté de la frontière; c'est un succès partout où on l'introduit au Canada.

La Jupe "Every Size Maternity" sera annoncée, cet automne, à vos clients dans les principales Publications Canadiennes.

Préparez-vous à la Demande.

Une belle brochure, donnant tous les renseignements sur la Jupe "Every Size Maternity" sera fournie aux détaillants pour qu'ils la distribuent parmi leurs clientes.

Notre ligne d'automne entière est la meilleure que nous ayons déjà eue. Attendez que nos voyageurs vous offrent la lingerie et les blouses Victor.

The Victor Manufacturing Co., Québec

Seuls Manufacturiers Canadiens des Jupes "Every Size Maternity"

Established

1890



Maison fondée

en 1890.

- ☞ Merceries satisfaisant les demandes des hommes les plus difficiles.
- ☞ Voilà ce que nous tenons, et une expérience de plus de vingt ans nous met à même de vous fournir n'importe quel article dans cette ligne.
- ☞ Attendez nos voyageurs. Ils vous recherchent et peuvent aller vous voir à l'improviste et vous présenter un assortiment complet.

Matthews, Towers & Company
MONTREAL, CANADA.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 257. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. XI

MONTREAL, JUILLET

No 7

Rapport de la Sixième Convention Provinciale pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

La Sixième Convention Provinciale, pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, s'est ouverte, Mercredi, le 20 juillet, à Montréal, au No. 80 de la rue Saint-Denis, dans l'édifice du "PRIX COURANT". Un bon nombre de délégués des différentes parties de la Province étaient présents dès dix heures. Cette Convention a remporté un succès sans précédent.

La séance de l'avant-midi a été consacrée à la réception et à l'enregistrement des délégués dont les noms suivent : —

MM. Odile Gagnon, Bordeaux; Gilbert Verville, Montréal; P. J. Côté, T. Béland, et L. E. Martel, Québec; O. Lemire, Montréal; John J. Boyer, Québec; J. A. Laroche, Black Lake; J. G. Watson, Montréal; E. J. Turcotte, East Broughton; P. E. Beaudoin, Thetford Mines; Arthur Léger, W. U. Boivin, L. A. Picard, J. N. Aumont, M.D., J. G. Ad. Filion, J. Bureau, Montréal; E. M. Trowern, Toronto; J. O. Houle, Châteauguay; Wilfrid Laurain, Bord-à-Plouffe; L. P. Robitaille, Québec; Nelson Lalande, Montréal; J. A. Chicoine, St-Charles, Riv. Richelieu; B. W. Ziemann, Preston; Henry Walters, Ottawa; L. P. Venne, J. P. Gervais, Louis Adelstein, A. Renaud, Bruno Charbonneau, J. A. Beaudry, A. Rouleau, J. E. Bénard, Eug. Desjardins, A. Sarrazin, A. Laniel, N. Séguin, M.P.P., J. A. Labonté, O. Normandin, Montréal, etc., etc.

On procéda ensuite à la Réception des Résolutions devant être considérées par la Convention, puis à la formation des Comités avec le résultat suivant : —

COMITE "A".—Chargé de faire rapport sur les questions provinciales.

M. P. J. Côté, Président; MM. P. E. Beaudoin, O. Gagnon, J. G. A. Filion, N. Lalande, E. P. Ronayne, N. Séguin, A. Laniel.

COMITE "B".—Chargé de faire rapport sur les questions fédérales:

M. J. O. Gareau, Président; MM. L. E. Martel, Art. Léger, J. A. Laroche, L. A. Picard, O. Normandin, H. Walters.

COMITE "C".—Chargé de faire rapport sur les questions d'intérêt général pour le commerce.

M. T. Béland, Président; MM. O. Lemire, J. O. Houle, G. Verville, J. G. Watson, A. Rouleau, Eug. Desjardins, E. Chapput, A. Sarrazin.

COMITE "D".—Chargé de faire rapport sur différents sujets intéressant les diverses sections du commerce.

M. E. J. Turcotte, Président; MM. W. U. Boivin, J. J. Boyce, J. N. Aumont, J. A. Chicoine, P. J. Côté, P. J. Gervais, A. Sarrazin, J. E. Bénard.

COMITE "E".—Chargé de faire rapport sur les changements à apporter à la Constitution.

M. J. A. Doré, Président; MM. J. G. Watson, E. M. Trowern, B. W. Ziemann, J. A. Beaudry.

La séance de l'après-midi s'est ouverte à 2.30 hrs p. m., et un grand nombre de marchands de Montréal y assistaient.

M. W. U. Boivin, 1er Vice-Président, présidait l'assemblée en l'absence du Président, M. L. F. Hébert, retenu chez lui par la maladie.

Aussitôt après l'ouverture de la séance, M. Arthur Léger, Président de la Succursale de Montréal, souhaita la bienvenue aux délégués présents, de la manière suivante : —

Messieurs : — C'est un extrême plaisir pour nous, Montréalais, de voir aujourd'hui réunis ici un grand nombre de délégués de l'Association des Marchands en Détail. Au nom de la Section montréalaise j'ai l'honneur de vous souhaiter une cordiale bienvenue. J'espère que votre séjour parmi nous vous sera à tous les points de vue agréable et intéressant.

Cette Convention vous a attirés au milieu de nous pour partager nos travaux dans un esprit de solidarité. Quel est, en effet, le but de nos Conventions, sinon celui de fomenter entre commerçants cet esprit de solidarité qui profite à tous ? En nous rapprochant les uns des autres, nous apprenons à nous mieux connaître, et à échanger nos idées, et c'est de leur choc que jaillit la lumière. Dans la discussion de nos intérêts communs, nous trouverons des éléments de succès, les solutions du problème si difficile du commerce moderne. Sous ce rapport, nous estimons que Montréal offre à ceux qui viennent du dehors, un vaste champ d'observation. Par sa position géographique, notre cité est appelée à rivaliser un jour avec les plus grands centres commerciaux du monde. Aussi ne faut-il pas trop s'étonner si elle compte dès maintenant 600,000 habitants avec les nouvelles annexions.

Sept ou huit grandes compagnies de Chemins de Fer se dis-

PARAPLUIES "GORDON" GARANTIS

Envoyés avec plaisir en approbation.

Mettez-vous toujours en stock des parapluies Garantis ? N'est-ce pas absolument évident que vous vendriez plus de parapluies, et à meilleurs prix, si toutes les parties de chaque parapluie étaient garanties ?

Toutes les parties du parapluie Gordon sont garanties. La couverture est en pure soie boxillie — qui ne se fendille pas, ne se coupe pas et n'est pas marquée par le séjour en magasin.

Les montures Gordon sont en acier Birmingham garanti, le meilleur acier au monde. La Monture Gordon est la plus compacte qui existe ; l'extenseur se case dans la baleine évidée quand le parapluie est fermé, ce qui fait que c'est le parapluie qui s'enroule absolument le plus serré.

Nous garantissons que le Gordon est sans défaut — et nous garantissons d'échanger, au bout d'un temps raisonnable, tout parapluie trouvé défectueux.

Nous n'avons pas de voyageurs. Conservez cette annonce et réfléchissez à cette idée de "garantie du parapluie." Ecrivez-nous directement et nous vous indiquerons nos prix. Etant donnée la haute qualité du "GORDON," nos prix sont excessivement bas.



LE
"GORDON"
GARANTI.

The ECLIPSE UMBRELLA CO.,
100, rue Latour, Montreal.

putent l'entrée de notre ville. Il en est de même des Compagnies électriques pour la production de la force motrice. L'agrandissement gigantesque de notre port dans ces dernières années suffit à peine aux exigences du trafic, et Montréal, comme port, aura avant longtemps l'importance des ports de Liverpool, d'Anvers, de New-York. Il est permis de le prévoir dès à présent.

Ces progrès sont, à vrai dire, tout récents. Ils datent à peine de quinze à vingt ans. Nous les devons à une poignée d'hommes énergiques et prévoyants. Ils connaissent les vastes ressources de notre riche pays; ils les ont fait connaître au dehors et ont préparé les voies pour que notre commerce augmente en étendue et en valeur. Oui, ils ont fait savoir au dehors notre richesse, et cette richesse attire maintenant l'attention des capitalistes du monde entier. Et nous devons nous en féliciter, puisque les capitaux du dehors nous arrivant, nous pouvons développer plus sûrement l'exploitation de nos immenses ressources naturelles.



M. W. U. BOIVIN, Montréal,
Elu Président du Bureau Provincial pour l'année
1910-1911

Les conditions du commerce ont bien changé depuis quelques années, comme on a pu le voir. Nous avons progressé et nous devons continuer dans la voie du progrès sans nous arrêter.

Une Association comme la nôtre s'imposait donc pour répondre aux nouvelles conditions qui font que la lutte, la concurrence devient plus âpre chaque jour. Il nous faut garder nos positions sur lesquelles on voudrait empiéter, défendre nos droits et combattre les privilèges que certains gens voudraient s'arroger à notre détriment.

Serrons-nous donc tous autour de notre Association qui nous a déjà rendu les plus signalés services. Soyons persuadés que la lutte contre le commerce de détail n'en est qu'à ses débuts, et qu'il nous faudra livrer ou accepter encore bien des combats avant de remporter la victoire finale.

Si nous voulons vaincre, ayons une Association forte et vigoureuse, enrôlons tous les Marchands en Détail sous sa bannière. Que ce soit le mot d'ordre de la Sixième Convention

Annuelle du Bureau Provincial pour la Province de Québec. Travailler dans l'intérêt de l'Association, c'est travailler dans notre intérêt à tous. VIVE L'ASSOCIATION !

M. F. C. Larivière, 1er Vice-Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, souhaite également la bienvenue aux délégués. Il dit que l'institution qu'il avait l'honneur de représenter avait beaucoup de plaisir à souhaiter la bienvenue aux marchands de la Province qui avaient bien voulu tenir leur Convention à Montréal. Il insista sur la nécessité de l'organisation, et dit que les différents corps publics étaient toujours prêts à donner leur appui à ceux qui cherchaient le bien de tous.

M. Thos. Brophy, de la maison Brophy, Parsons & Hodden, Limited, Président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros, présenta aussi ses bons souhaits aux délégués présents. Il dit qu'il connaît le travail accompli par l'Association des Marchands Détailliers du Canada, et ajouta qu'il donnait entièrement son appui à la suggestion qui a été faite, à

savoir que les Marchands de Gros et les Marchands de Détail devraient s'unir et travailler en harmonie. Il existe, dit-il, plusieurs questions de la plus haute importance qui sont la cause de certaines frictions, mais si les Marchands de Gros et de Détail voulaient se donner la peine de se rencontrer pour discuter ces questions, il est certain que ces différends seraient promptement réglés à la satisfaction de tous.

M. W. U. Boivin répondit d'abord aux souhaits de bienvenue qui venaient d'être exprimés, puis dans un discours que nous regrettons de ne pouvoir publier in extenso il fit des suggestions très heureuses et très pratiques qui furent vigoureusement applaudies.

M. T. Béland, délégué de Québec, prit la parole en ces termes :

Messieurs les Présidents du Board of Trade, de la Chambre de Commerce, des Associations des Epiciers, des Nouveautés, des Marchands de fer en gros et autres,



Les
Rubans en Soie



Corticelli

GARANTIS GRAND TEINT

Augmenteront votre Commerce de Rubans.

Quelques semaines après notre première exhibition de Rubans sur ce marché, nos affaires ont pris de grandes proportions. Nous avons étudié à fond la situation du Commerce des Rubans, et les lignes choisies dans le stock de notre Compagnie Américaine sont reconnues comme vendables et profitables aux marchands canadiens. Partout où elles ont été offertes, nos Sélections et nos Valeurs ont été appréciées.

La Mode est en faveur des Rubans, et nos valeurs et sélections accaparent les affaires.

Nos Marchandises ne sont pas à bon marché, mais elles représentent une bonne valeur. Nous vendons des Rubans garantis sur lesquels on peut compter, Rubans qui établissent des affaires permanentes et vous rapportent des profits.



NOUS TENONS DES STOCKS A

TORONTO,

WINNIPEG,

MONTREAL,

DANS VOTRE INTÉRÊT.

 Nos Voyageurs offrent notre assortiment dans tout le Canada. 
Examinez leurs échantillons, ou écrivez-nous directement en nous donnant un ordre ouvert.

Messieurs:—Laissez moi vous remercier de votre présence et des élogieuses paroles que vous avez bien voulu prononcer à notre égard et vous féliciter de votre délicate attention envers l'Association des Marchands Détailliers du Canada. Ceci démontre, Messieurs, qu'il se fait un rapprochement dans toutes les classes du commerce qui convergent vers l'idéal projet de la fédération de toutes les branches du Commerce et de l'Industrie de notre beau pays. Ce qui semble être pour vous, Messieurs, un acte de courtoisie nous paraît à nous, Marchands



M. P. J. COTE, Québec,
Élu 1er Vice-Président du Bureau
Provincial pour l'année 1910-1911

Détailliers du Canada, le premier présage de la réalisation de ce grand projet que nous caressons depuis déjà plusieurs années et qui est notre seule ressource pour reprendre notre sphère d'influence dans le grand conseil de notre jeune pays, dont l'avenir s'annonce si grand et si beau, quoique le développement de ses ressources ne soit qu'à son début et à peine commencé. Laissez-moi vous dire, Messieurs, que nos intérêts sont identiques et que le succès des uns assurera celui des autres.

Comme il apparaît sur le programme, qu'une conférence doit être donnée sur ce sujet, je ne veux pas anticiper, mais laissez moi seulement vous dire de quelle force jouirait une telle fédération par le nombre et le capital en unissant le Manufacturier, le Commerçant de gros et le Commerçant de détail; je voudrais aller encore plus loin, car je crois et suis certain que cette phalange d'hommes distingués et Marchands de l'avenir (je veux parler des Commis-Voyageurs et de tous les employés de nos maisons d'affaires du pays) une fois réunis, formera une force formidable avec laquelle il faudra compter.

Votre concours étant indispensable pour la réalisation de ce grand projet, laissez moi vous dire en terminant que votre présence parmi nous me fait espérer que vous aussi, Messieurs, vous mettez cette question à l'étude dans vos conseils; et si ces quelques remarques peuvent avoir coopéré à la réalisation de ce grand projet si ambitionné par l'Association, je croirai avoir été utile aux Marchands de mon pays. Merci Messieurs.

M. P. J. Côté, délégué de Québec, prit la parole en ces termes:

Messieurs:—Une réunion aussi importante que celle qui nous fait, nous rencontrer aujourd'hui ne peut être que très profitable au commerce de détail dans notre province. Les liens qui unissent les détailliers de Québec à ceux de Montréal et des autres villes ne doivent pas être ignorés.

La prospérité du commerce ne saurait se borner aux limites restreintes d'une cité, il est de toute nécessité que les mêmes intérêts rencontrent partout les mêmes succès dus à la même protection. La protection du commerce de détail à Montréal ne peut être différente pour le même commerce à

Québec, aux Trois-Rivières, à Sherbrooke et ailleurs. Nous marchons tous vers le même but: donner à notre clientèle la plus grande satisfaction possible tout en faisant profiter les capitaux investis dans les affaires.

Chacun de nous isolément ne peut se prévaloir de force assez puissante pour surmonter tous les obstacles que nous rencontrons en affaires. Je ne veux pas dire par là que je vois d'un oeil ja'loux la loyale compétition qu'un confrère honnête peut faire à chacun de nous. Le soleil luit pour tout le monde et chacun a droit à une place sous le soleil. Mais, messieurs, lorsqu'on est témoin, chaque jour, de ces entraves que des étrangers à notre pays et à nos moeurs ne cessent de nous susciter, je prétends que nous, marchands détailliers, nous devons sans tarder réagir et nous protéger.

L'une des plus grandes plaies que nous ayons à combattre c'est le colportage. J'ose espérer que la présente convention trouvera le remède qui nous débarrassera de cette concurrence injuste.

Notre excellente population des campagnes n'est pas assez en garde contre le commerce des colporteurs. Il me semble que nos braves cultivateurs devraient être mis sur leurs gardes. Aussi, nous devrions prendre tous les moyens possibles pour leur faire comprendre que toutes les paroles médisantes du colporteur ne sont que de faux appâts pour écarter une marchandise souvent trompeuse au détriment du marchand local honnête. Lorsque nous aurons réussi à faire disparaître le colporteur, le marchand du village aura moins de crédits dans ses livres, il encaissera plus d'argent et ses créanciers n'auront pas à lui créer les ennuis d'une demande de cession. L'argent qui sort de la cassette du cultivateur pour payer le vendeur ambulancier s'en ira chez le marchand honnête et lui assurera le succès au lieu de la ruine bien souvent.

À l'instar des Chambres ou Bureaux de Commerce, travaillons sans relâche à la protection du détaillier, non pas pour



M. J. A. BEAUDRY, réélu
Secrétaire du Bureau Provincial pour
l'année 1910-1911.

pressurer, mais pour être le juste intermédiaire entre le marchand de gros, le manufacturier et le consommateur.

Je parlais en commençant des liens qui unissent Montréal et Québec. Je profiterai de la circonstance pour essayer de détruire certaines idées qui ont été publiées récemment et tendant à faire croire que, nous, Québécois, nous serions jaloux de la prospérité de la métropole commerciale. Non, Messieurs, loin de nous tout accès de jalousie. La prospérité de Montréal nous réjouit, nous y applaudissons et sommes fiers

*L'entrepot Des Nouveautés
De Vente Courante au Canada*

Désire Vous Atteindre

==== Avec de Forts Arguments ====

Pour de FORTES Affaires d'Automne

FORT par ses Facilités d'Achat

Montréal, le Centre Distributeur, au Canada, de Nouveautés Importées
et Produites au pays.

FORT par les Qualités

Acheteurs d'une expérience complète, possédant des connaissances tech-
niques, indispensables pour obtenir des marchandises de valeur.

FORT par les Quantités

Immense assortiment de marchandises tenues en stock assurant des livrai-
sons de bonne heure et donnant satisfaction pour le réassortiment.

HUIT DEPARTEMENTS PLEINS D'ACTIVITE

UN ETAGE POUR CHACUN

Dépt. A.—Indiennes et Gingham, Flanelles et
Flanellettes, Cotonnades, pour costumes et dou-
blures, etc., etc.

Dépt. B.—Cotonnades et Tissus pour Draps de
Lit, Tissus pour Chemises et Denims, Cretonnes
et Couffils, etc.

Dépt. C.—Tweeds et Etoffes pour Manteaux,
Toiles et Mousselines Nouveautés, etc., etc.

Dépt. CX.—Etoffes à Robes et Soieries, etc.

Dépt. D.—Merceries pour Hommes et articles
pour Ouvriers, etc., etc.

Dépt. E.—Articles de Tablette et Accessoires
Nouveautés, etc., etc.

Dépt. F.—Bas et Sous-Vêtements, Lingerie et
Confections pour Dames, etc., etc.

Dépt. G.—Tapis, Pélats, articles de Literie et
Rideaux, etc., etc.

Ordres par Lettres

EXECUTES PROMPTEMENT et SOIGNEUSEMENT par des hommes ayant l'expérience du
commerce de détail. Prix cotés et échantillons soumis promptement.

*NOS VOYAGEURS SONT MAINTENANT EN ROUTE AVEC DES
ECHANTILLONS des NOUVELLES MARCHANDISES D'AUTOMNE.*

Alphonse Racine & Co.

MONTREAL.

MANCHESTER, ANG.
11A Albert Square

OTTAWA
111 rue Sparks

QUEBEC
234 rue St-Joseph

de sa prospérité. Si parfois nous élevons la voix, c'est que nous aimons à avoir notre quote part des améliorations publiques. Nous voulons aussi voir Québec grand et prospère. Pas de jalousie, mais, disons le mot, un peu d'orgueil nous porte à croire qu'il est temps que la prospérité nous atteigne. Est-ce que New York, Chicago ont cessé de prospérer lorsque d'autres villes ont surgi sur le territoire américain en obtenant un dé-



M. J. G. WATSON, élu
Auditeur du Bureau Provincial pour
l'année 1910-1911.

veloppement merveilleux? Il en sera de même pour Montréal et Québec. Je ne crains pas d'affirmer que le développement commercial et industriel de Québec contribuera à la prospérité de Montréal, et, Messieurs, nous nous en réjouissons.

Je ne veux pas prolonger ces quelques remarques, les travaux de la Convention sont trop précieux pour les retarder davantage. Laissez-moi vous dire en terminant que les membres de la succursale de Québec sont très confiants dans le succès des travaux de cette Convention et souhaitent qu'il en résulte le plus grand bien possible. Les résolutions qui seront adoptées à la suite des délibérations devraient, dans mon humble opinion, être publiées en un petit pamphlet tiré à un assez grand nombre d'exemplaires pour nous permettre de faire connaître aux marchands qui ne font pas encore partie de l'Association les travaux qui font le sujet de nos délibérations et le but que nous désirons atteindre. Nous n'avons pas honte de notre Association, faisons-la connaître le plus possible et nous inscrirons, j'en suis certain, une foule de nouveaux noms dans nos registres.

Merci, Messieurs, pour votre bienveillante attention.

M. J. G. Watson dit qu'il est nécessaire qu'un rapprochement ait lieu entre marchands de gros et marchands de détail, qui ont beaucoup d'intérêts communs et qu'il leur sera facile de s'entendre.

M. B. W. Ziemann parle de l'organisation de l'Association, de son but, de sa nécessité et passe en revue ce qu'elle a accompli et ce qu'on peut attendre d'elle.

M. E. M. Trowern renseigne la Convention sur le travail qui a été fait à Ottawa pour obtenir le rejet des bills relatifs aux Sociétés Coopératives et parle des avantages que retirera le commerce de la nouvelle loi sur les ententes commerciales.

M. H. Walters dit qu'il est venu spécialement d'Ottawa pour déclarer à la Convention que le Bureau Provincial de Québec a plus contribué que le Bureau Provincial d'Ontario à la législation fédérale concernant le commerce. Il en félicite les marchands de la province de Québec.

M. J. O. Gareau constate les progrès faits par l'Association et il est assuré qu'elle ne s'arrêtera pas à mi-chemin. Tous les membres travailleront à la rendre plus prospère encore, de manière à en faire une Association puissante.

M. J. A. Doré, parlant au nom de la Section des Épicier affirmé que les épicier en détail feront leur part de travail pour développer la force de l'Association et qu'ils seront heureux de s'entendre avec les épicier de gros pour que leurs relations commerciales soient des plus agréables et des plus faciles.

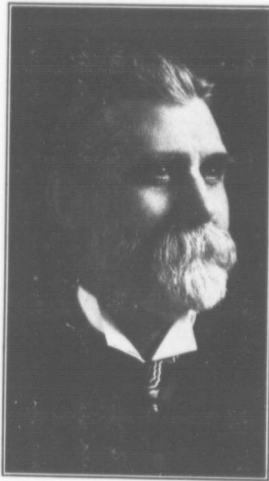
Le Secrétaire, M. J. A. Beaudry, présente son rapport qui se lit comme suit:

Montréal, 29 Juillet 1910.

M. le Président, MM. les Membres du Bureau Provincial,

Messieurs.—Ce m'est un grand honneur de vous féliciter de votre présence à la Sixième Convention Annuelle du Bureau Provincial, pour la Province de Québec, de notre Association. Je suis convaincu que tous vous n'aurez qu'à vous louer d'avoir laissé vos affaires pendant deux jours pour assister aux délibérations de cette Convention.

Malheureusement, les marchands en détail ont négligé pendant trop longtemps, de faire appel autant qu'ils l'auraient dû à leur Association pour remédier à leurs différents griefs. Cependant, la voix de quelques missionnaires qui, depuis six ans, n'ont cessé d'exhorter les marchands à se former en association a commencé à produire des résultats. Un certain nombre de marchands ont répondu à l'appel qui leur était fait, et sont aujourd'hui membres de l'association; néanmoins le nombre de ces adhésions est loin d'être satisfaisant, car tous les marchands en détail, dans toutes les lignes du commerce, de-



M. THOS BROPHY,
Président de l'Association des Marchands
de Nouveautés en Gros.

vraient se faire un devoir et un point d'orgueil d'appartenir à l'association. Si, jusqu'ici, il a été difficile de recruter un plus grand nombre de membres, il n'y a pas de doute que nous arriverons au succès final, grâce au travail d'éducation que fait notre association parmi les marchands, et grâce au concours aussi de toutes les bonnes volontés.

J'ai la satisfaction de faire rapport que les événements de



Modes d'Automne

¶ Nos échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, qui saisiront la première occasion pour vous les soumettre.

¶ Nous avons réuni une collection des plus complètes et des plus intéressantes. Elle contient tout ce dont la modiste a besoin, les indications de la mode les plus récentes et les meilleures valeurs que l'on puisse obtenir.

Debenhams (Canada) Limited

Montréal, 18-20 rue Ste-Hélène

PARIS, 115 rue Réaumur
TORONTO, rues Bay et Wellington
QUEBEC OTTAWA

1909 10 marquent une ère nouvelle dans les annales de notre association, comme le démontrent les faits suivants:

Depuis 1889, époque à laquelle l'Article 498 a été inséré dans le Code Criminel, il paraissait être défendu aux marchands de se réunir et de s'entendre sur les meilleurs moyens à prendre pour éviter toute compétition déloyale et souvent ruinieuse. Les Épiciers en gros, sur l'avis de leurs avocats, avaient cru devoir, malgré cet Art. 498, se réunir et adopter les mesures nécessaires pour éviter toute concurrence déloyale et rui-



M. J. O. GAREAU,

Président de la Section des Marchands-Détailliers de Nouveautés.

neuse. Ils s'étaient concertés pour vendre le sucre, le tabac et d'autres articles avec une marge de profit variant de 5 p. c. à 10 p. c. Cette entente leur valut une poursuite devant les tribunaux, mais un jugement rendu le 7 mars 1910 exonérait de tout blâme, les épiciers en gros.

Mais, malgré cette décision du tribunal, certains doutes subsistaient encore sur la portée réelle de l'Art. 498 du Code Criminel, et pour enlever toute équivoque, une nouvelle loi a été adoptée qui change la procédure à suivre dans les cas de prétendues coalitions. Le but principal de la nouvelle loi est d'empêcher la répétition de poursuites semblables à celles intentées aux épiciers en gros, c'est-à-dire d'empêcher la persécution.

Cette cause a dû coûter aux épiciers en gros un montant de frais considérable, sans compter le travail ardu de plusieurs membres de leur Association, pendant plus de deux ans. Les différents corps publics qui ont pris connaissance de la nouvelle loi avant qu'elle soit adoptée se sont déclarés satisfaits de ses clauses, et le commerce aujourd'hui se trouve délivré de cette mesure drastique qu'était l'Art. 498 du Code Criminel, mesure qui était de nature à empêcher le développement et le progrès du commerce. Les marchands ont maintenant les mains plus libres, il leur est permis désormais d'adopter des mesures pratiques qui protègent leurs intérêts personnels et assurent au public un meilleur service, tout en lui évitant la crainte d'être exploité.

Le Bureau Provincial a secondé de tout son pouvoir les efforts des Officiers du Bureau Fédéral de notre Association pour assurer l'adoption de cette loi concernant les ententes commerciales.

Dans le cours de l'année, le Bureau Provincial a aussi été appelé à secondier les efforts des Officiers du Bureau Fédéral dans la défense des intérêts du commerce en général, si vivement menacés par l'introduction au Parlement Fédéral de bills relatifs aux Sociétés Coopératives. Ces Bills accordaient des privilèges spéciaux aux personnes qui se seraient formées en

Sociétés Coopératives pour faire le commerce de gros et de détail, dans n'importe quelle partie du pays. Les principaux privilèges étaient, d'abord la possibilité de varier le capital sans déclaration d'avis aux créanciers et même aux membres de la société et l'exemption de la taxe provinciale sur le capital payé de ces sociétés. De plus, il était permis à la société de racheter ses propres obligations; un vote de la majorité des membres privait la minorité d'en appeler aux tribunaux du pays; le capital de la société était traité sur un pied d'égalité avec la dette envers les créanciers ordinaires. Enfin, plusieurs autres clauses privaient le public de la sécurité qu'il trouve dans l'Acte des Compagnies incorporées.

Après avoir considéré la question sous toutes ses faces, le Bureau Provincial, secondé par le Bureau Fédéral de notre Association, a cru devoir faire appel aux marchands de gros de la ville de Montréal, dans le but de lutter efficacement contre l'adoption des bills relatifs aux sociétés coopératives. J'ai le grand plaisir et l'agréable devoir de faire rapport que ces derniers ont libéralement répondu à notre appel, et qu'ils ont contribué financièrement et moralement au rejet des deux mesures qui étaient une menace et pour le commerce de gros et pour le commerce de détail.

Le bureau fédéral a également travaillé avec ardeur à l'obtention d'une charte fédérale incorporant l'Association des Marchands Détailliers du Canada. La tâche a été ardue, d'autant plus difficile à mener à bonne fin que l'Association avait, à plusieurs reprises combattu diverses mesures soumises au Parlement Fédéral. Son opposition à ces mesures avait eu pour effet de déplaire à ceux qui les appuyaient et qui, naturellement, se sont efforcés à leur tour de nous empêcher d'obtenir la charte que nous recherchions et qui nous régit désormais.

Je crois de mon devoir de vous rappeler qu'en cette occasion, M. Honoré Gervais, Député du quartier Saint-Jacques, a fait preuve de beaucoup de dévouement, et que c'est grâce à ses efforts et à ceux de M. Robert Bickerdike, Député de Saint-Laurent et Saint-Louis, que nous avons pu réussir à obtenir



M. ARTHUR LEGER

Président de la section des Quincailliers

cette charte. Les pouvoirs qu'elle nous confère seront exposés au moyen d'une résolution spéciale qui vous sera soumise au cours de cette convention, et nous ne pouvons que nous louer de pouvoir répéter ici le vieux dicton: "Tout est bien qui finit bien."

Nos officiers ont été appelés, dans le cours de la session de la Législature Provinciale, à prendre une part active aux dé-

St. George

Unshrinkable Underwear

for Men

Renommée basée sur une Bonne Qualité.

Les très nombreux marchands de nouveautés qui ont tenu pendant des années les Sous-Vêtements Irrétrécissables de la Marque St-George, n'ont pas besoin qu'on leur parle de leur qualité.

Ils savent que c'est la meilleure ligne au Canada.

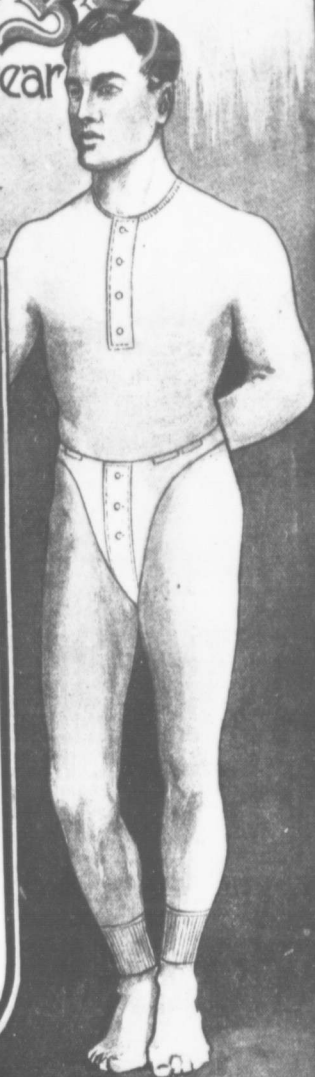
Les marchands de nouveautés qui ne les tiennent pas encore agiront sagement en commençant à les tenir dès maintenant.

Il n'y a pas de moyen plus sûr, pour obtenir un succès éclatant dans votre Département des Sous-Vêtements, que de faire de la Marque St-George votre ligne principale d'articles pour hommes.

Les Sous-Vêtements Marque St-George sont en Laine Pure, Irrétrécissables, d'une forme et d'un fini parfaits.

Toutes les pesanteurs et grandeurs. Vendus et recommandés par tous les marchands en gros.

Schofield Woollen Company,
LIMITED
OSHAWA, ... ONTARIO.



libérations qui ont eu lieu relativement aux amendements à apporter à la Loi des Licences.

Je puis faire rapport que la Fermeture à Bonne Heure, qui sera mise en vigueur le 1er mai prochain, ne sera pas de nature à nuire énormément au commerce de liqueurs dans les magasins en détail, et que, de plus, nous avons obtenu que les Brasseurs de Bière n'auront plus le droit de vendre leurs marchandises, si ce n'est aux marchands et aux hôteliers licenciés. Cette disposition de la loi ne s'applique cependant



M. T. BELAND,

Délégué de Québec, Ex-Président Provincial.

qu'aux villes de Montréal et de Québec et, je dois dire que nous sommes en grande partie redevables de cette mesure excellente à l'un des membres de notre Association ici présent, M. N. Séguin, M.P.P., député de Ste-Marie, à qui nous adressons nos remerciements.

Comme suite à l'amendement à la charte de la ville de Montréal que le Bureau Provincial a contribué à faire adopter l'an dernier par la Législature, il a été possible au cours de l'année de faire amender les règlements de la ville de Montréal de manière à interdire aux colporteurs de crier dans les rues; à les forcer à vendre leurs marchandises dans des mesures vérifiées, et à empêcher autant que possible les abus qui existaient avant les amendements.

Je ne saurais terminer ce rapport sans dire un mot de nos finances. Si vous voulez bien vous le rappeler, j'ai cru de mon devoir, à chacune des dernières Conventions, d'attirer votre attention sur la faiblesse de notre situation financière. De fait, le côté financier a toujours été la partie difficile de notre Association. Vous verrez cependant par le rapport du Trésorier que les conditions se sont un peu améliorées. L'augmentation de la contribution a commencé à produire ce résultat, et si maintenant nous pouvons avoir un assez grand nombre de membres, nous aurons suffisamment de revenus pour faire face à nos dépenses. Pour y parvenir, il faut que chacun mette au service de l'Association un peu de bonne volonté et fasse sa part du travail de propagande nécessaire pour enrôler de nouveaux membres et en aussi grand nombre que possible. C'est une partie du devoir qui incombe à chacun de nous.

Un des articles de notre programme pour l'année qui commence doit comprendre l'organisation de Succursales dans la Province. Vous vous rappelez sans doute que nous avons dû cesser de faire la collection de la contribution annuelle des membres de la campagne, pour cette raison qu'il nous en coûtait trop cher pour le montant d'argent que nous recevions. Maintenant que la contribution a été augmentée et que la répartition de cette contribution laissera aux succursales locales un montant assez élevé pour leur permettre de faire un travail pratique, je crois qu'il serait nécessaire de travailler en vue d'organiser les marchands de la campagne par comtés,

et de former des succursales qui porteraient le nom des comtés.

J'ai confiance que ce rapport vous a suffisamment démontré l'utilité, la nécessité même de l'Association des Marchands Détailliers. Elle a fait, cette année, un travail efficace que nul marchand isolé n'eût pu accomplir. Et puisque cette Association est utile aux marchands, il appartient aux marchands de la rendre toujours de plus en plus forte, de plus en plus puissante. Ils y parviendront en prenant une part plus active à ses délibérations, un plus grand intérêt à ses travaux et en lui recrutant des adhésions en nombre suffisant pour lui assurer définitivement une existence à l'abri de tout souci financier.

Il appartient aux marchands de déterminer et de décider si cette organisation doit être languissante, indécise, inactive et souffrant d'anémie financière, ou si elle doit être vigoureuse, active, énergique et prospère, toujours prête à livrer bataille à quiconque voudrait imposer au commerce des mesures ou injustes ou arbitraires.

Notre mission a plus d'un but. Tout en travaillant à protéger nos droits, nous travaillons aussi à protéger le public que nous empêchons d'être exploité par des faiseurs toujours prêts à promettre mais rarement prêts à tenir parole. Nous nous opposons continuellement à tous les genres de tromperies et de fraudes qui se présentent le plus souvent sous les dehors de la philanthropie ou de la charité. Nous faisons largement notre part de propagande et d'éducation au profit de la solidarité qui fait que les hommes fraternisent davantage et éprouvent plus de sympathie les uns pour les autres. Nous avons raison de nous enorgueillir de l'influence et de la force de notre Association, mais nous devons nous souvenir qu'une grande responsabilité se rattache à cette influence, et à cette force. Que notre devise soit "Loyauté." Que chacun des membres de notre Association ait conscience que ceux qui travaillent d'une manière indépendante le font dans un but honnête.



M. J. A. DORE,

Président de la Section des Epiciers

Que l'esprit de charité et de sincérité anime chacun de nous et que chacun de nous se montre loyal, fidèle et dévoué envers cette Association.

Les quelques idées que je crois devoir soumettre à votre considération sont contenues dans ces trois mots: Organisation, Association et Unité d'objet. L'Association des Marchands Détailliers a été créée par et pour le Marchand Détaillier. Il lui appartient de la soutenir et de diriger ses destinées. Ce faisant, il fera preuve de patriotisme éclairé, car le but de

Aux Marchands de Bonneterie



Demandez-nous de vous envoyer cette belle enseigne électrique
GRATUITE

Si vous avez l'électricité dans votre magasin, demandez immédiatement une de ces Belles Enseignes Electriques à Jets de Lumière ou Intermittentes représentées ci-dessus.

Cette enseigne à été faite pour nous à Chicago par des spécialistes dans la fabrication des enseignes électriques, et sera prête à être expédiée vers le 15 Septembre.

Dix belles couleurs sont employées pour produire un effet charmant et frappant. C'est une des annonces les plus attrayantes qui pouvaient être créées pour la Bonneterie Pen-Angle. Elle fera parler de Pen-Angle et amènera beaucoup de nouveaux clients à votre magasin.

Il n'y a pas de verre dans l'enseigne. Le devant de celle-ci est en fil métallique silicaté, elle mesure 21" x 11"; tout autour est un cadre bien verni. On reçoit l'enseigne complète

avec 6 pieds de fil métallique et douille. Elle est prête pour être fixée à n'importe quel appareil électrique.

Cette enseigne vous coûterait une somme considérable si vous deviez l'acheter aux fabricants, cependant nous vous l'envoyons à votre magasin *Sans aucun frais*, express payé d'avance. Tout ce que nous vous demandons c'est de nous la renvoyer à nos frais, au bout du temps convenu.

Envoyez immédiatement votre demande pour cette enseigne électrique Intermittente. C'est une aide pour les Ventes, qui en vaut la peine. Faites-la briller dans votre vitrine. Ce n'est pas seulement une magnifique annonce pour la Bonneterie Pen Angle, elle attirera tous les regards sur votre vitrine, de sorte que tout votre étalage sera vu et admiré.

Penman's Limited, Paris, Canada.

L'Association est aussi de concourir au développement du pays et à l'amélioration matérielle et morale de ceux qui vivent dans notre beau et heureux pays, le Canada, le vaste, l'immense Canada, le pays du présent, et plus encore, le pays de l'avenir.

J. A. BEAUDRY,
Secrétaire Provincial.

RESOLUTIONS ADOPTEES PAR LA CONVENTION,
LE 20 JUILLET 1910.

1.—L'opinion des membres de la Convention est que le Gouvernement de la Province de Québec devrait, par l'établissement d'un bureau chargé de recueillir des renseignements, pourvoir à ce qu'il soit apporté plus de soin et d'attention à la Législation Commerciale qui lui est constamment soumise.

2.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral de notre Association d'amender la constitution de telle sorte qu'elle soit applicable à et puisse opérer en vertu de la Charte du Dominion obtenue à la dernière Session du Parlement Fédéral.

3.—Cette Convention se déclare de nouveau fortement opposée aux bills des Sociétés Coopératives qui ont été présentés à la dernière Session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau Fédéral pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter ces bills.

4.—Cette Convention s'inscrit comme étant fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Canada et prie le Bureau Fédéral de remettre une copie des clauses de cet Acte à tous les membres auxquels elle demande d'appeler sur cette loi l'attention de leurs commis et employés.

5.—Cette Convention reconnaît de tout coeur les efforts efficaces des Officiers du Bureau Fédéral qui ont obtenu du Parlement du Canada une Charte incorporant notre Association.

6.—Cette Convention assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M. P. pour la part active qu'il a prise à la défense des justes réclamations des Marchands de Détail du Canada et pour s'être appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

7.—Cette Convention s'inscrit de nouveau comme étant fortement opposée à tout système, tel que cadeaux pour achat de marchandises, primes dans les paquets, ou tout autre plan qui agisse en qualité d'appât pour faire acheter des marchandises par les clients, et demande que copie de cette résolution soit envoyée au Bureau Fédéral, le priant d'adresser une copie de cette résolution à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

8.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tendrait à détruire l'effort individuel dans l'Industrie et le Commerce. Et, comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemies de la communauté en autant que leurs principes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles un monopole public qui serait dommageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

9.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle recommande que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

10.—Cette Convention, reconnaissant le travail efficace accompli par l'Association, prie les Officiers du Bureau Provincial de lui continuer leurs bons offices et leur recommandation de poursuivre l'organisation de succursales dans la province dans le but d'aider dans toute la mesure du possible les marchands de la campagne.

11.—Cette Convention désire exprimer l'opinion qu'elle s'oppose à tout système de publicité qui serait de nature à tromper le public soit sur la qualité, la quantité ou la valeur de la marchandise, soit sur son origine ou sa provenance, soit sur sa nature même en faisant espérer au public un avantage qui ne serait pas réel; et, cette Convention demande que le Bureau Fédéral fasse le nécessaire pour que le Code Criminel soit amendé de manière à faire de cette tromperie une offense criminelle et punissable.

12.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral l'établissement d'un service de renseignements à l'effet de pouvoir, à l'aide de ce service, faire connaître aux membres de l'Association les noms et adresses des personnes qui ne paient pas leurs fournisseurs.

13.—Cette Convention recommande au Bureau Fédéral l'établissement d'un service de renseignements qui aurait pour objet de renseigner les membres de l'Association sur la moralité, le caractère et la manière de travailler des commis et employés qu'ils désireraient prendre à leur service.

14.—Attendu que le Gouvernement Fédéral a trouvé opportun de créer un Département du Travail dirigé par un Ministre du travail, cette Convention croit que le temps est arrivé pour le Gouvernement d'instituer un Département du Commerce sur des bases semblables à celles du Bureau des Commissaires de Chemins de Fer. Cette question est référée au Bureau Fédéral de l'Association.

15.—Cette Convention est d'opinion que le système de charger aux Marchands Détaillers une taxe pour l'inspection des Poids et Mesures est injustifiable, et elle insiste auprès du Bureau Fédéral pour qu'il fasse application à la prochaine Session du Parlement Fédéral afin que cette taxe soit abolie.

16.—Attendu que les membres de la Section des Marchands de Nouveautés des différentes parties du Canada souffrent grandement du fait que les marchandises qu'ils achètent n'ont pas la mesure marquée et pour laquelle elles sont facturés.

Il est résolu que cette Convention prenne une action quelconque à ce sujet et avise aux moyens propres à enrayer ce mal qui cause aux marchands des pertes d'argent importantes.

Cette résolution est adoptée.

Et le Comité recommande, en conséquence, au Bureau Fédéral de prendre les mesures voulues pour obtenir les amendements nécessaires à la loi criminelle (Art. 335 à 599) pour obliger les fabricants canadiens et étrangers à marquer ou à étiqueter leurs produits conformément à la mesure réelle ou au poids réel de la marchandise, avec indication de la provenance et de la qualité exactes de la dite marchandise.

(Un projet de loi est annexé à la résolution.)

16B.—Cette Convention désire que le Bureau Fédéral fasse connaître au gouvernement le vœu des marchands détailliers que le Canal de la Baie Georgienne passe immédiatement de l'état de projet à l'état de réalisation.

17.—Cette Convention est d'opinion que le Bureau Fédéral devrait étudier et chercher le moyen de remplacer le système actuel de protester les billets, chèques et lettres de change, afin de diminuer les frais excessifs du protêt actuel.

18.—Cette Convention exprime l'opinion qu'il est injuste de charger aux marchands des droits sur les matières qui servent

Chemises et Faux-Cols de TOOKE,

**Faits au Canada
Pour les Canadiens
Par des Canadiens.**

Il n'y en a pas de mieux faits
dans aucun pays.



TOOKE BROS., Limited

MONTREAL.

Manufacturiers de

**Chemises, Faux-Cols,
Cravates, Gilets.**

Importateurs de

**Merceries pour
Hommes.**

à l'emballage de la marchandise importée, pour la raison que ces boîtes d'emballage ne sont par la suite d'aucune utilité et n'ont aucune valeur commerciale.

19.—Cette Convention exprime l'opinion que les employés du Gouvernement devraient être forcés de comparaître devant un juge et de donner les raisons qui les empêcheraient d'abandonner une partie de leurs salaires en extinction de leurs dettes. Le juge devrait fixer la proportion du salaire devant servir, dans chaque cas, à amortir la dette et, en cas de désobéissance, l'employé devrait être puni pour mépris de Cour.

Cette Convention prie le Bureau fédéral d'obtenir que la loi soit amendée dans ce sens.

* * *

Il a été procédé aux élections des Comités provinciaux pour chaque section de commerce, comme suit :

Section des Marchands de Nouveautés.—M. J. O. Gareau, Montréal; O. Lemire, Montréal; W. U. Boivin, Montréal; P. J. Côté, Québec; F. X. Pouliot, Québec.

Section des Quincailliers.—MM. Arthur Léger, Montréal; E. Martineau, Québec; L. P. Venne, Montréal; A. Lemieux, de Saison & Fillion, Québec; A. Raymond, Montréal.

Section des Pharmaciens.—MM. J. G. A. Fillion, Montréal. L. E. Martel, Québec; J. E. Tremblay, Montréal; J. E. Dubé, Québec; J. A. D. Godbout, Montréal.

Section des Epiciers.—MM. J. A. Doré, Montréal; J. J. Boyce, Québec; A. Laniel, Montréal; J. Picard, Québec; J. D. Boileau, Montréal.

Section des Marchands de Chaussures.—MM. J. G. Watson, Montréal; E. P. Ronayne, Montréal; L. A. Falardeau, Québec; O. N. Shink, Québec; A. S. Lavallée, Montréal.

* * *

La Convention a eu, à sa séance du soir, la visite de trois membres de la Guilde des Epiciers de Gros du Dominion, M. Hugh Blain, de Toronto, Président, M. H. C. Beckett et M. F. Smye, de Hamilton.

Ces Messieurs ont pris la parole et leurs discours ont été salués d'applaudissements enthousiastes.

* * *

À la séance qui a eu lieu le lendemain, jeudi 21 juillet, il a été procédé à l'élection des Officiers Provinciaux. Ont été élus: MM. W. U. Boivin, Montréal, président; P. J. Côté, Québec, 1er Vice-président; A. Laniel, Montréal, 2e Vice-président; P. E. Beaudoin, Thetford Mines, Trésorier; J. A. Baudry, Secrétaire.

Ces cinq officiers sont en même temps désignés pour représenter le Bureau Provincial de la Province de Québec au Bureau Fédéral de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada. M. J. G. Watson a été nommé Auditeur pour l'exercice 1910-1911.

La Convention décide de laisser à la discrétion du Bureau de Direction le choix de la date et du lieu de la prochaine Convention.

* * *

L'après-midi les délégués à la Convention ont été les hôtes des Commissaires du Havre et ont visité le port.

Le Major Stephens, Président de la Commission du Havre, a reçu les Marchands Détailleurs et leur a fait visiter à bord de "l'Alphonse Racine", les travaux en voie d'exécution.

L'excursion a duré environ 3 heures.

Le Major Stephens, de la meilleure grâce du monde, a expliqué à ses hôtes l'utilité de chacun des travaux en cours.

Il a terminé ses explications en ces termes: "Je suis fier d'avoir été choisi pour mener à bien ces travaux. Je sais les difficultés de la tâche entreprise et ferai en sorte que ma col-

laboration à l'oeuvre du Ministre de la Marine et des Pêcheries soit efficace et ne demeure pas stérile. J'ai compris la pensée de l'honorable M. Brodeur, et je m'appliquerai à la réaliser; faire de Montréal, le port national canadien."

Quand les applaudissements qui accueillirent ces paroles furent calmés, le Président de la Commission du Havre ajouta:

"Sur les deux rives du fleuve le gouvernement nous a dotés de seize milles de terrain libre de toute servitude et qui est notre apanage. Là, pourra s'assurer le développement futur de nos quais. Le port de Montréal dans le cycle d'une année a progressé d'une merveilleuse façon, si bien que la valeur du fret journalier importé ou exporté dépasse la valeur totale de \$14,000,000 !"

"Et, alors qu'à New York, la Commission du Havre sur les \$30,000,000 annuels qui lui sont alloués, a dû payer en expropriation de terrains, \$15,000,000, Montréal n'a pas eu à dépenser un sou de ce chef. Nous construisons à l'heure présente, un éleveur d'une capacité double de celui déjà existant. Il pourra contenir 12,000,000 de minots de grains et emmagasiner ou charger 200,000 minots par jour.

"Nous avons créé une voie ferrée double qui se prolonge jusqu'au quai Moisson.

"Enfin, au-dessus du débarcadère de Viauville, nos ingénieurs ne sachant où décharger les boues et les sables de dragage, ont, avec l'autorisation du ministère de la marine et des pêcheries, créé une "île" d'alluvions et de débris arrachés au lit du fleuve."

MM. J. A. Beaudry, secrétaire de la Convention, P. J. Côté, de Québec, du Bureau de Direction, Nap. Séguin, M.P.P., J. G. Watson et M. T. Béland, agent maritime du district maritime de Québec ont à tour de rôle remercié M. Stephens de son amabilité.

M. T. Béland s'est exprimé en ces termes: "Montréal et Québec ne doivent pas se faire la guerre, mais elles se doivent mutuellement aide et protection. J'approuve et je déclare hautement défendre l'idée de M. le Major Stephens de faire de nos deux ports les concurrents très unis du grand port américain. Je suis fier d'être l'hôte de l'homme qui a contribué à drainer le commerce de l'ouest vers Montréal et Québec, par la route du Saint-Laurent. C'est un devoir pour nous, les enfants de la vieille capitale d'organiser notre port à l'instar de Montréal. De cette manière, quand ce port ne pourra plus suffire, quant au tonnage des navires, nous serons là pour recevoir les géants des mers. Je fais un chaleureux appel à tous les négociants de la province pour qu'ils se fassent les auxiliaires de ce projet."

* * *

Le soir, a eu lieu le banquet de la Convention, sous la présidence de M. Arthur Léger, président de la succursale de Montréal.

Ont pris part à l'inspection du port et au banquet de l'Association: MM. N. Séguin, député de Sainte-Marie; T. Béland, agent maritime à Québec; B. W. Ziemann, maire de Preston, Président Fédéral; W. U. Boivin, Arthur Léger, Président de la Section de Quincaillerie; J. A. Beaudry, J. G. Watson, Président de la Section des Marchands de Chaussures, Montréal; E. M. Trowern, Toronto; J. A. Labonté, Narcisse Beaudry, Ernest Lamy, J. P. Gervais, 1er vice-président; Thos. P. Oakes, L. E. Martel, J. C. A. Fillion, Président de la Section des Pharmaciens; J. P. Beauvais, P. J. Côté, O. Normandin, A. Laniel, 2e vice-président; P. Beaudoin, Trésorier; J. A. Doré, Président de la Section des Epiciers; J. I. Lussier, Oscar Fournier, T. E. Rochette, Alphonse Blais, E. Bruno Charbonneau, Ex Président, Charles Mesnard, de la maison A. Pérodeau & Cie, (France); Olivier Décarie, J. O. Gareau, Président de la Section des Marchands Détailleurs de Nouveautés, E. Chassé, représentant de "La Patrie"; H. Lavech de Chancy, E. L. Giroux.

Commerce d'Automne

1910

¶ *Chaque jour, les perspectives d'affaires s'améliorent au Canada.*

¶ *Les conditions des récoltes sont brillantes, les manufacturiers travaillent à plein temps et tout indique de fortes affaires pour l'automne.*

¶ *Tous nos départements sont bien fournis pour le commerce d'automne.*

¶ *Il vous est avantageux de profiter de nos stocks.*

Greenshields Limited,
MONTREAL.

21^{ème}. Pique-Nique Annuel des Marchands de Nouveautés de Montréal.

Le 14 juillet, les Marchands Détailliers de Nouveautés prenaient à la gare Bonaventure un train spécial qui devait les conduire eux et leurs invités à Coney Island où avait lieu le 21^e pique-nique annuel de leur Association.

Il était 9h 10 quand le train se mit en marche. A cette heure encore matinale où, malgré l'ardeur déjà sensible des rayons du soleil, l'air reste légèrement imprégné de la fraîcheur de la nuit, rien n'est plus agréable que de traverser les bois ombrés et les prés fleuris qui, pendant une heure et demie se déroulent de chaque côté de la voie. Pendant une heure et demie nous respirons donc à pleins poumons l'odeur pénétrante du foin coupé et le doux parfum du trèfle incarnat, alors que nos yeux ont pour repos le vert sombre des arbres et celui plus clair des prairies diaprées.

Le train s'arrête; nous nous trouvons à Coney Island, une île charmante couverte d'arbres feuillus sous lesquels chacun va bientôt chercher un abri contre l'atteinte des rayons d'un soleil éblouissant.

Temps superbe, lieu délicieux, nombreuses et agréable compagnie; tous les éléments du succès.

C'est, croyons nous, la plus brillante excursion qu'ait connue l'Association des Marchands Détailliers de Nouveautés depuis qu'elle a inauguré ses pique-niques annuels, c'est-à-dire depuis 21 ans.

Plus de trois cents personnes ont, ce jour-là, par une température idéale passé agréablement moments dans un endroit véritablement enchanteur et nous félicitons vivement et remercions sincèrement les Marchands Détailliers de Nouveautés de la splendide fête champêtre qu'ils ont offerte à leurs invités.

Comme on le verra par la liste bien incomplète, hélas! des personnes remarquées au pique-nique, nombre de dames et de jeunes filles avaient accompagné ou leurs maris ou leurs parents et rehausaient par leurs charmes et leurs gaies toilettes l'éclat de cette ravissante réunion.

A peine le train avait-il déposé les voyageurs dans l'île que déjà les membres des divers comités se mettaient à l'œuvre avec entrain et bientôt commençaient les courses et concours divers où de jolis prix attirèrent de nombreux concurrents et concurrentes.

Voici la liste des vainqueurs dans les divers concours:

Concours des jeunes filles âgées de pas plus de quinze ans :

1^{ère}, Rita Roy; 2^{ème}, Antoinette Mailbox; 3^{ème}, Olive Chabot.

Course des Garçonnettes:—1^{ère}, A. Oakes; 2^{ème}, R. Roy; 3^{ème}, Paul Viau; 4^{ème}, Paul Boyer.

Course des Jeunes Filles:—1^{ère}, Mary Oakes; 2^{ème}, Alma Boyer; 3^{ème}, Angéline Mailloux.

Course de Commis, âgés de moins de trente ans:

1^{er}, Henri Gareau; 2^{ème}, C. Bernier.

Course spéciale pour les représentants des maisons de gros:

1^{er}, Hercule Giroux; 2^{ème}, Alphonse Racine; 3^{ème}, Armand Giroux.

Course pour dames:—

1^{ère}, Mme J. B. Payette; 2^{ème}, Mme Arthur Roy; 3^{ème}, Mme Louis Houle.

Course des voyageurs de commerce:—

1^{er}, M. W. McLaughlin; 2^{ème}, J. Hébert; 3^{ème}, J. A. Lanthier; 4^{ème}, L. Riopelle.

Course des marchands:—

1^{er}, Alz. Daignault; 2^{ème}, J. B. Payette; 3^{ème}, S. L. Desaulniers.

Lancement d'un fer à repasser:—Mme A. Roy.

Il est une heure; le voyage, le grand air, le contentement tout à aidé à aiguïser l'appétit; aussi, les officiers de l'Association et leurs invités prennent ils place avec une satisfaction marquée autour d'une table aussi bien décorée qu'abondamment garnie d'excellents mets.

Le service est parfait, le repas est copieux et bien ordonné et les vins bien choisis.

M. J. O. Gareau, le sympathique et dévoué président de la Section des Marchands Détailliers de Nouveautés de Montréal, préside et au moment du dessert propose la santé du Roi dont le nom est salué de chaleureux applaudissements.

M. Gareau, avec une aisance qui nous fait soupçonner que ce n'est pas la première fois qu'il préside un banquet réunissant un aussi grand nombre de commerçants d'élite, remercie les personnes qui ont bien voulu répondre à l'invitation des Marchands de Nouveautés. Il adresse aussi des remerciements aux directeurs de la Compagnie de Coney Island et plus particulièrement à son secrétaire-trésorier, M. Napoléon St-Amour qui reçoit si aimablement les marchands et leurs invités.

Le président porte la santé de M. le Dr. Deguire, dont la présence à cette fête honore l'Association. M. Gareau invite les convives à lever leurs verres à la santé du Coteau du Lac et de son digne maire.

A son tour le Docteur Deguire remercie M. Gareau et les marchands du témoignage flatteur qu'ils donnent pour la seconde fois au Coteau du Lac en venant y passer leur journée de vacance et leur souhaite la plus cordiale bienvenue, espérant qu'ils continueront à honorer le Coteau comme ils le font cette année.

M. le maire parle ensuite de l'avenir du Canada auquel les marchands sont si intimement liés, et souhaite à l'Association le même succès au travail que celui qu'elle remporte aux heures de gaité. Les remarques du Docteur Deguire furent couvertes d'applaudissements.

M. le président propose alors la santé du commerce, et invite M. Fortunat Bourbonnière, le secrétaire de la Chambre de Commerce, à y répondre.

M. Bourbonnière remercie d'abord le président de l'occasion qu'il lui donne de louer les Marchands de Nouveautés, et il félicite les organisateurs du beau succès de la fête du 14 juillet. Il parle du commerce de Montréal et de ses progrès, des avantages pour les marchands de faire partie de la Chambre de Commerce et du progrès matériel de Montréal qui est l'oeuvre des marchands d'élite. Il fait aussi un petit historique de ce qu'a fait la Chambre pour les marchands de Montréal.

M. W. U. Boivin, vice-président de l'Association des Marchands de Détail de la Province, est aussi invité à prendre la parole. M. Boivin complimente les organisateurs pour leur succès, puis parle du commerce et de son avenir brillant, à Montréal. M. Boivin est heureux de voir des jeunes arrivés à la tête du commerce, il voit là un espoir de brillant avenir, et est convaincu qu'avec l'expérience des anciens et l'enthousiasme des jeunes notre province grandira et se maintiendra au sommet des affaires où elle a toujours été. Les Canadiens-Français ne doivent pas se négliger, mais, au contraire, s'affirmer sans cesse et toujours. L'Association est nécessaire à leur succès, et c'est ce que les fondateurs de l'Association des Marchands de détail ont compris.

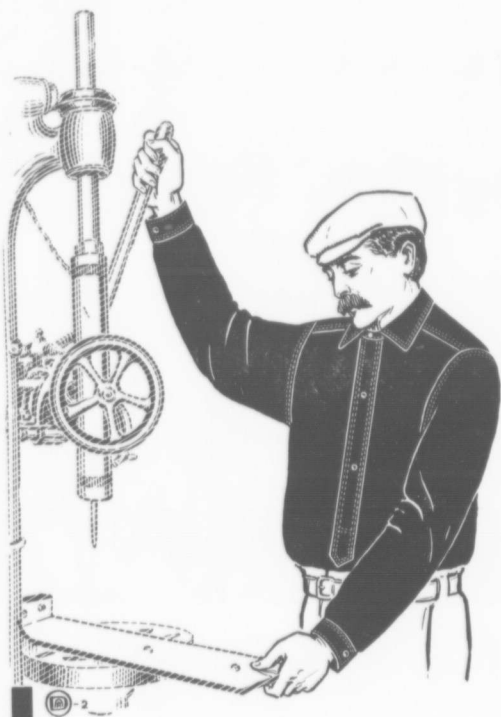
M. Gareau propose la santé des invités, et invite M. J. G. A. Filion, président de la Section des Pharmaciens de l'Association, à y répondre.

M. Filion dit que, de même que les succès des pique-niques de l'Association des Marchands de Nouveautés sont d'année en année plus accentués, de même aussi, le plaisir des invités augmente toujours. Il félicite les marchands, et cite l'Association des Marchands de Nouveautés en exemple à tous ses confrères. Il remercie le président et les directeurs de l'île pour la magnifique journée qu'ils font passer à leurs invités.

M. Bruno Charbonneau répond aussi à tous des invités. M. Charbonneau rappelle les humbles débuts de l'Association, puis son progrès et sa prospérité. Il félicite, au nom de tous les invités, M. L. E. Beauchamp, second président de l'Association, aujourd'hui devenu de ses fondateurs d'assister au pique-nique de l'Association.

M. Beauchamp ajoute quelques mots sur l'Association, puis M. J. C. Laverdure, le représentant de l'Association de l'Union du Commerce, autrefois l'Association des Commis-Marchands, répond au toast des invités; très applaudi dans ses remarques, M. Laverdure dit que les marchands devraient s'entendre avec ceux qui, aujourd'hui leurs employés, seront demain des patrons dignes de la considération du public. L'orateur cite à ce propos les noms de Messieurs Gareau et Roubeau qui, d'humiles commis, sont parvenus au rang des plus prospères marchands de Montréal.

M. Gareau proposa la santé des dames et M. Hercule Giroux y répondit. M. Gareau et M. Giroux eurent des mots heu-



“BLACK PRINCE”

Chemise Ayant des
Avantages Spéciaux pour
la Vente.

La Chemise “BLACK PRINCE” est faite d'une serge noire à dos duveté (fleece) d'une couleur ne changeant jamais, garantie résister à l'usure et au lavage.

Ce tissu nous est exclusif et fait spécialement pour les Chemises BLACK PRINCE. La chemise BLACK PRINCE est coupée ample, ses manches sont longues, et chaque couture est piquée double.

Les marchands peuvent recommander à n'importe quel client d'acheter cette chemise, et être assurés qu'elle donnera satisfaction. Vous n'aurez pas de difficulté au sujet des grandeurs que nous faisons.

Ecrivez aujourd'hui même à votre fournisseur pour échantillon et prix.

En stock dans la plupart des maisons de gros, faite et garantie par

The Canadian Converters Co. Limited.
Montreal

reux et délicats à l'adresse des dames, et les convives les applaudirent chaleureusement.

Le président ayant proposé la santé de la presse, invita M. Edmond Chassé, de la PATRIE, à y répondre.

M. Boivin demanda qu'on bût à la santé des organisateurs du pique-nique et pria M. J. A. Beaudry "l'âme de toutes les Associations de Marchands de Détail dans notre Province", dit-il, de porter la santé de M. J. O. Gareau, le digne président de la Section des Marchands de Nouveautés à qui on n'a jamais fait appel en vain dans l'intérêt des marchands et du commerce en général.

M. J. A. Beaudry, dans un mouvement chaleureux, fait ressortir ce qu'a fait M. J. O. Gareau pour le bien du commerce de détail; il rappelle étonnement combien les marchands lui sont redevables dans la question de l'abolition des timbres de commerce notamment. Il associe au nom de M. Gareau celui de M. O. Lemire qui, dans Ontario a été comparé à la vapeur qui fait manoeuvrer le piston (le steau) du haut le piston). Enfin, M. Beaudry embrasse dans un même élan de reconnaissance tous ceux qui, dans le passé comme dans le présent, travaillent avec âme au succès de l'Association des Marchands Détailliers.

M. Gareau se lève une dernière fois et dit qu'il n'a fait que son devoir, comme d'autres l'ont fait et le font tous les jours. Il parle avec enthousiasme de l'Association et il exprime l'espoir que tous les marchands comprenant leur devoir voudront en faire partie.

Le soir, vers sept heures et demie, un train spécial comme celui du matin, déposa à Montréal les excursionnistes enchantés de leur journée, journée de repos tranquille, de bonne et saine distraction au grand air, dans un endroit des plus délicieux qui soient à une distance raisonnable de Montréal sur notre beau St-Laurent.

Nous formulerons un souhait pour terminer, celui de recommencer même excursion l'an prochain et de la voir dirigée par ceux qui ont organisé le 21^e pique-nique de la section des Marchands de Nouveautés et à qui nous offrons en même temps que nos félicitations nos sincères remerciements.

- Parmi les personnes présentes au pique-nique, nous avons noté au passage: M. J. O. Gareau, président de l'Association, MM. J. P. Gervais et Eug. Desjardins, vice-présidents; M. Ernest Lamy, trésorier; M. A. Rouleau, secrétaire, M. J. C. Laverdure, représentant l'Union du Commerce, (ancienne Union des Commis-Marchands), MM. J. A. Brodeur, Raoul Viau, J. O. Jacob, J. B. Christie et M. Mitchell, représentant la maison "Gault and Brothers Company"; Alex. Davis et R. Bourassa, représentant la maison "McDougall and Company"; Louis Lemieux, Mmes Adrienne Lemieux et Eva Martin, MM. J. E. Fraser, Joseph Hébert, représentant la maison "Tooke Brothers"; Louis Laroche, M. Chevalier, J. A. Baulne, Jos. Brodeur, A. S. Langevin, C. H. King, John Mee, John Welles, Jas. Wood, J. D. Drolet, S. Migneron, A. Chevalier, Nap. Dupuis, L. Leclaire, A. Gagnon, A. A. Brodeur, C. Lavalée, J. B. Marsolais, T. Oakes, A. Fleury, Jos. Dupré, H. Giroux, A. Huot, C. A. Provost, L. A. Malouin, A. Leblanc, Adélar Chassé, fils; Z. Lafontaine, I. Rivest, J. A. Lefebvre, S. L. Desautiers, G. E. Barry, L. Lemieux, Wm Chevrier, R. Viau, Charles Bourbeau,

Ed. Gervais, F. H. Mercier, D. Desrochers, Eug. Dupuis, Mlle E. Martin, Messieurs A. Lemieux, A. Devoyeau, Mme F. H. Bourrincault, M. Louis Viens, Mlle M. Chénier, Mme F. Sansfaçon, Mme F. Martel, Mlles E. et J. Barrette, M. L. Riopelle, Mme Houle, Mme F. X. Boudrias, M. L. E. Beauchamp, Mlle J. Picard, M. C. A. Massé, Mlle F. Massé, Mme Desjardins, Mme Rouleau, Mlle E. Desjardins, Mme D. Robert, Mlle A. Pillastrault, Mme Chs. H. Côté, Mlle Limoges, Mme Alp. Limoges, Mme L. A. Ladouceur, M. et Mme A. D. Sauvageau, Mme J. B. Aron, Mlle R. Rivet, M. R. Guertin, M. Charles Guérin, représentant le "Canada"; M. Edmond Chassé, représentant la "Patrie"; MM. J. L. Richard, et J. E. Parent, représentant la "Presse"; M. J. A. Falardère, M. et Mme J. H. Belleau, M. et Mme J. A. Auger, Mme Moreau, M. Art. Daigneault, M. A. Messier, M. F. Bourbonnière, représentant la Chambre de Commerce, Mme R. Lavalée, Mlle Lapierre, Mme Jos. Lacroix, Mme L. A. Picard, Mlle Picard, M. et Mme D. Lalonde, M. L. H. Leclair, M. J. B. Payette, Mme Payette, M. W. Carl, M. Jos. Hébert, M. E. Lefebvre, M. H. A. Blagdon, Mlle A. Lefebvre, M. A. A. Lefebvre, M. B. Lefebvre, Mlle M. Gervais, M. J. E. Decelles, M. Blagdon, Mlle C. Gervais, M. J. A. Beaudry, M. J. B. Avon, M. G. Beaudry, MM. L. Caron, E. H. Lafronière, Mme E. H. Lafronière, M. Ed. Brault, M. H. Tholin, M. et Mme Joseph Corbell, M. et Mme J. A. Jacob, M. J. W. I. Rice, M. J. A. Gauthier, M. P. Paré, M. A. Granger, M. E. T. Fournier, Mlle J. Payette, Mlle H. Thibeau, Mme Ménéard, Mme Demers, Mme J. H. Lauzon, Mme J. D. Bérard, M. J. D. Bérard, M. Alfred. Lauzon, Mme M. Archambault, Mlle M. J. Archambault, M. M. Archambault, M. et Mme E. Thibeau, Mme Mathilde Alexandre, M. J. A. Brodeur, M. Louis Campeau, M. J. A. Panneton, A. E. Razan, M. Armand Giroux, M. Bruno Charbonneau, M. Louis Viens, Mlle Irène Mercier, M. J. Blanchette, Mme A. Mercier, Mlle D. Laberge, M. E. Labelle, M. Art. Roy, Mme P. Lague, Mme F. Lefebvre, M. Roméo Laberge, M. Aimé Bergeron, M. Raoul Viau, M. Joseph Charpentier, Mlle B. Vallée, M. et Mme T. David, M. J. L. Labaise, Mme N. U. Tanguay, M. S. W. Haskett, M. W. N. Ahern, M. W. McLaughlin, M. N. W. Tanguay, M. A. P. Mercier, M. J. Stonley, M. L. P. Dion, N. Gauvin, Mlle L. Robillard, Mlle A. Rolland, Mme B. Charbonneau, M. P. Barrière, M. Hervé Langevin, Mlle A. Royer, Mlle G. Viens, Mlle F. Boyer, Mme J. A. Boyer, M. Achille Lamy, Mme Gédéon Danis, Mme Ernest Trahan, Mme J. A. Danis, M. Gédéon Danis, M. C. F. Duranceau, Mlle V. Devoyeau, M. A. Marleau, J. E. A. Pilon, M. J. W. H. Clark, Mme Ed. Chassé, M. A. Gagnon, M. J. A. Robillard, M. P. Bléner, représentant le "Prix Courant", etc., etc.

CONVENTION DU BUREAU FEDERAL DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

Vendredi et samedi, les 22 et 23 juillet courant à eu lieu dans les bureaux du "Prix Courant" la Convention annuelle du Bureau Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

Il a été procédé aux élections des Officiers pour l'année 1910-11 avec les résultats suivants:

Président Fédéral—M. B. W. Ziemann, Preston, Ont.

1^{er} Vice-Président Fédéral—M. P. J. Côté, Québec.

2^{ème} Vice-Président Fédéral—M. A. M. Patterson, Brockville, Ont.

Trésorier Fédéral—M. J. A. Beaudry, Montréal.

Secrétaire Fédéral—M. E. M. Trowern, Toronto.

Auditeur Fédéral — M. J. G. Watson, Montréal.

Nous donnons ci-dessous les Résolutions adoptées par la Convention:

Résolutions adoptées par le Bureau Fédéral

I.—L'opinion des membres de la Succursale de Toronto de l'Association des Marchands Détailliers du Canada est que l'espace accordé dans les Expositions Nationales Canadiennes devrait être, autant que faire se peut, réparti entre un aussi grand nombre de concurrents que possible, de manière à donner une plus grande variété d'exhibits et à ce que le nom d'une firme ne porte pas ombre à d'autres qui sont également méritants.

II.—Cette assemblée endorse l'action du Bureau du Dominion amendant la Constitution de manière que la cotisation minimum ne soit pas moins de cinq dollars (\$5.00) par membre et par an. Et, elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Constitution de telle sorte que cet amendement puisse être appliqué et mis en vigueur sous la Charte Fédérale obtenue à la dernière session du Parlement du Dominion.

III.—Cette Convention déclare de nouveau qu'elle est fortement opposée au Bill des Sociétés Coopératives qui a été présenté à la dernière session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau du Dominion pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter le bill.

IV.—Cette Convention déclare être fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Dominion et prie le Bureau du Dominion de faire parvenir une copie des clauses de cet Acte à tous les membres à qui elle demande d'attirer l'attention de leurs commis et de leurs employés sur la dite loi.

**Les Cotonnades
Grises**

MOUNT ROYAL

se

Vendent Rapidement

**Finissage Parfait—Tissage Uniforme
Belles Valeurs**

IL EST PROFITABLE DE LES TENIR

THE MOUNT ROYAL SPINNING COMPANY
LIMITED

AGENTS DE VENTE :

The D. MORRIGE COMPANY, Limited, - Montréal, Toronto, Winnipeg

V.—Cette Convention croit qu'il est de l'intérêt supérieur de l'Association que le travail d'organisation de chaque Succursale soit fait sous la surveillance du Bureau Provincial et que la constitution soit amendée dans ce sens et elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Section 7 de l'Article 9 au sujet du montant de cotisation à payer à la Succursale et au Bureau du Dominion.

VI.—Cette Convention reconnaît de tout cœur les efforts efficaces des Officiers du Bureau du Dominion qui ont obtenu pour notre Association une Charte du Dominion.

VII.—Cette Convention étant en assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M.P., pour la part active qu'il a prise à la défense des justes réclamations des Marchands de Détail du Canada et pour s'être appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

VIII.—Cette Convention se déclare de nouveau énergiquement opposée à tout système de cadeaux ou coupons, de primes dans les paquets et à tout autre plan qui agisse comme appât pour faire acheter des marchandises aux clients et elle demande que copie de cette résolution soit transmise au Bureau du Dominion en lui demandant d'en faire parvenir une copie à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

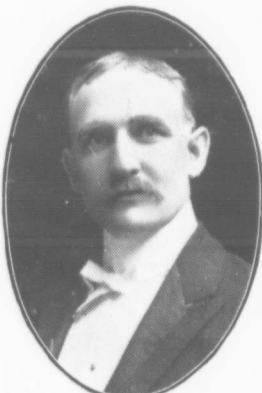
IX.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tiendrait à détruire l'effort individuel dans l'Industrie et le Commerce, et comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemis de la communauté en autant que leurs principes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles-mêmes un monopole public qui serait dommageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

X.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est fortement en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle recommande que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

XI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion prend la charge entière du "Credit Reporting Department" de l'Association et de la publication de toutes les listes et brochures qui s'y rapportent.

XII.—Il est résolu que le Bureau du Dominion représente au Gouvernement du Dominion l'importance d'amender le Code Criminel à la prochaine session de

manière que toutes les poursuites pour prétendus embarras au commerce soient exercées d'abord d'après la nouvelle loi



M. B. W. ZIEMAN

de Preston, Ont., Président Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

préparée par l'honorable W. L. MacKenzie King au sujet des Coalitions Commerciales.



M. E. M. TROWERN

de Toronto, Ont., Secrétaire Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

XIII.—Cette Convention recommande que des cartes soient imprimées et placées dans les Maisons de Gros indiquant qu'il n'y est pas vendu de marchandises au détail.

XIV.—Est adoptée la suggestion de la Guilde des Epiciers de Gros que: si l'Association prépare des lettres indiquant les raisons pour lesquelles tous les Marchands Détailliers devraient être membres de notre Association, ces lettres seront signées et distribuées pour l'Association par les soins de la Guilde des Epiciers de Gros.

XV.—Cette Convention endosse la recommandation de la Section des Epiciers du Bureau Provincial d'Ontario de notre Association pour l'impression et la distribution aux membres de cartes libellées comme suit:

1910 MEMBRE 1910

Association des Marchands Détailliers du Canada (Incorporée)

SECTION DES EPICIERS

Toutes les marchandises vendues ici sont garanties conformes à la

LOI DES PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

L'Association des Marchands-Détailliers du Canada, Incorporée par Acte Spécial du Parlement du Dominion, exige de ses membres qu'ils donnent bon poids, bonne mesure, servent bien leur clientèle et fassent les affaires sur une Base d'Affaires.

XVI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion fasse imprimer des copies d'une charte à remettre à chaque Succursale sur paiement de leurs cotisations per capita ainsi que des copies des Règlements et de la Constitution.

XVII.—Par cette résolution il est donné instruction aux Officiers de l'Exécutif de s'efforcer d'obtenir à la prochaine session du Parlement Fédéral une loi qui interdise de faire de fausses représentations en matière de publicité et qui rende responsables, en vertu de cette loi, les Officiers des Corporations au même titre que les particuliers.

XVIII.—Il est résolu qu'en raison de ce que le Gouvernement Fédéral publie dans ses rapports hebdomadaires des articles d'Australie favorables aux Sociétés Coopératives, le Secrétaire soit chargé de faire une enquête complète au sujet de ce pays afin de s'assurer des faits réels dans cette question.

Pour encourager la ponctualité, un petit magasin à départements impose à ses employés une amende d'un centin par minute de retard et donne une récompense de deux dollars à chaque employé qui n'a pas eu de retard pendant l'année. L'argent provenant des amendes est versé à un fonds de divertissement des employés. Ce système a éliminé à peu près les plaintes pour retard.



Votre client difficile, qui voyage ou jouit de la vie en plein air, cet été, vous sera reconnaissant de lui recommander les

FAUX-COLS et MANCHETTES MARQUE "CHALLENGE"

On ne peut pas distinguer un "Challenge" du meilleur faux-col en toile ; il a en outre l'avantage d'être à l'épreuve de l'eau. Les comptes de blanchissage deviennent une chose du passé — vous n'avez qu'à bien laver un faux-col "Challenge" et à le laisser sécher.

Les Faux-Cols "Challenge" sont garantis ne pas se froisser, ne pas se fendiller, ne pas changer de couleur et n'avoir pas d'odeur désagréable. Examinez vos stocks sans délai Recherchez des clients pour cet article. Il y a de fortes affaires en vue pour l'homme qui pousse la vente des Marchandises "Challenge."

THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Limited

54-56 Avenue Fraser, TORONTO

Représentants : — Pour l'Ouest, R. J. QUIGLEY, 8 rue Wellington Est, TORONTO
Pour Ontario, J. A. CHANTLER & CO., TORONTO
Pour l'Est, DUNCAN BELL, MONTREAL

Dernières Créations de la Mode



Greenshields Limited,

MONTREAL

Importateurs de
Bonneterie, Gants et Sous-Vêtements.

NE PLACEZ PAS
vos ordres de printemps en fait de

BONNETERIE,
GANTS,
SOUS-VETEMENTS,

pour Dames et Enfants, avant d'avoir vu nos échantillons.

Nous venons de compléter nos achats dans ces lignes, et nous allons vous offrir des prix très serrés pour ordres donnés d'avance.

Nous désirons votre clientèle et nous vous garantissons une livraison à temps. Si vous n'avez pas acheté chez nous votre Bonneterie et vos Gants pour le Printemps 1910, il vous sera profitable de voir notre assortiment avant de placer vos ordres.

Dernières Créations de la Mode



Téléphones : Bell, Main 4017. ≡ Marchands, 759.	EDIFICE IMPERIAL BANK Walter H. Barry & Co. <i>La Maison des Rubans du Canada,</i> MONTREAL	Adresse par Câble : Walbarry Montréal.
--	---	--

Montréal, 25 Juillet 1910.

Monsieur,

Vous n'ignorez pas que notre maison s'est fait dans la spécialité des **RUBANS** une réputation qu'il est difficile de surpasser et même d'égal.

La raison de notre supériorité dans cette ligne est que nous lui accordons une attention particulière et constante.

Notre Sieur, Walter H. Barry visite plusieurs fois dans l'année les principaux marchés européens de la soierie et des rubans où il voit par lui-même les dernières nouveautés qui conviennent à notre marché. Il est actuellement en Europe et vous pouvez être assuré que pour les marchandises d'automne il nous enverra la crème des marchés.

Nous sollicitons cordialement votre visite et vous assurons qu'elle vous sera profitable.

Vos dévoués,

WALTER H. BARRY & CO.

ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Un certain nombre de manufacturiers offrent des cols stock fantaisie, avec jabot y attaché en une variété infinie; le net de Bruxellis blanc et noir est un des tissus favoris pour ce genre de col. dit

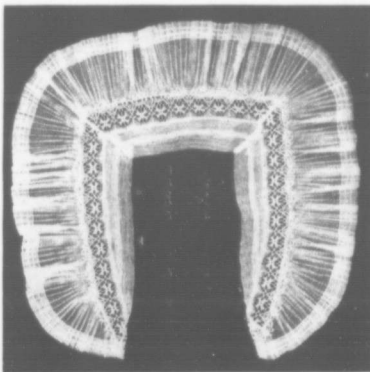
cois rabattus en dentelle et unis, avec les "cois stock en soie."

Un des modèles les plus attrayants est un col stock élégant en satin à rayures noires et blanches. Ce col est très étroit sur les côtés et s'abaisse en avant, formant pendant au centre, droit en tra-

vers du bas et large d'un pouce et quart. Les cols rabattus en dentelle forment un effet particulier quand ils sont du genre stock en foulard; une ligne attrayante de ces cois est en bleu marine à dessins. La soie plaïd la plus nouvelle

cois portent des dessins à jour et à oeillets, ainsi que des lignes ondulées et droites en relief, formées par des ganses piquées entre les épaisseurs de toile.

On voit de grands cois ronds en batiste brodée à la main sur les robes françaises et les blouses en soie, satin et lingerie. Ces cois ont des contours variés, leur caractère principal étant une largeur plus grande en arrière, les côtés touchant presque les épaules, tandis qu'en avant les extrémités remontent jusqu'à la naissance du cou ou s'abaissent en points formant une ouverture.



Col marin en net plissé et dentelle Cluny.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

"Dry Goods Economist." Les divers matériaux employés comme garniture donnent de la variété à une ligne d'articles de cou qui, autrement, serait monotone. La dentelle est une des garnitures favorites, et les tuyautés en satin ou chiffon, uni ou à dessins persans, sont aussi utilisés.

Une bordure très gracieuse pour un col en net blanc ou écru est en net imprimé, effet persan. Cette bordure est beaucoup plus attrayante que le satin même. Quelques-uns des cois les plus charmants n'ont d'autre ornement que des remplis; ils figurent parmi ceux qui produisent le meilleur effet. Un autre fini plus nouveau et très joli consiste en une bordure dentelée, trouée de boutonnières ou brodée, en soie de même nuance ou d'une couleur faisant contraste.

On remarque des jabots du genre simple de tablier plissé, tandis que les variétés offrant plus de fantaisie à effet de cascade ou à un seul côté se trouvent dans tous les genres modifiés que l'on peut concevoir.

On fait un grand usage de combinaisons de blanc et noir et de noir et blanc en net et en mousseline. La dentelle et les remplis sont employés à profusion pour ces articles. Un détail à effet pour un joli jabot en net noir consiste en une bordure en satin persan, couvert en voile de net.

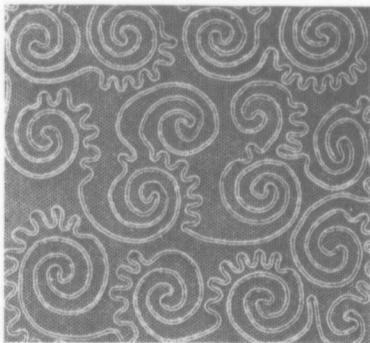
D'après les indications actuelles, il semble qu'on emploiera largement les

vers du bas et large d'un pouce et quart.

Les cols rabattus en dentelle forment un effet particulier quand ils sont du genre stock en foulard; une ligne attrayante de ces cois est en bleu marine à dessins. La soie plaïd la plus nouvelle

Les modèles de robes récemment reçus de Paris ont des ceintures en ruban de satin, taffetas et moiré. La mode favorite pour les robes trotteuses et celles d'après-midi consiste en un arrangement à plis, avec de longs bouts descendant presque au genou et finement plissés. Ces bouts sont pris ensemble à plusieurs pouces au-dessus de leurs extrémités par une boucle couverte ou un ornement en passementerie, ou bien, ils sont réunis à leurs extrémités mêmes, auquel cas un gland ou un ornement pendant y est attaché. Souvent le ruban plissé est noué près de l'extrémité.

Pour les robes du soir, la ceinture en ruban ne se prête pas autant au genre plissé; les bouts pendent souvent librement sans ornement, nœud ou rosette d'aucune sorte. Toutefois, on emploie fréquemment comme fini de gracieux nœuds ou rosettes.



Allover en net, avec dessin persan en soutache.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

employée pour un élégant col stock affectant l'effet persan sous forme d'un dessin aux couleurs variées sur les parties unies du plaïd.

Une autre ligne qui sera, sans doute, en bonne demande est le col rabattu empesé et brodé. Les plus nouveaux de ces

L'emploi des rubans est loin de se restreindre aux ceintures; on s'en sert pour donner une touche désirée de couleur ou de contraste, en les fixant à la robe de fondation sous la tunique ou la draperie de dessus en chiffon, voile, etc.

Une robe exquise du soir, avec fondation



AVIS IMPORTANT

AUX

Acheteurs pour le Printemps 1911.



BAS, GANTS et SOUS-VETEMENTS

POUR DAMES, JEUNES FILLES ET ENFANTS

- ¶ Nos affaires, au printemps 1910, dans les lignes ci-dessus ont battu tous les records précédents depuis que cette firme existe, et nos clients sont unanimes à dire qu'ils n'ont jamais été mieux servis ni plus satisfaits
- ¶ La provision que nous avons faite pour le printemps 1911, est encore plus considérable et plus variée et comprend un assortiment insurpassable pour la qualité et les valeurs.
- ¶ Nous nous vantons de la manière dont nos marchandises sont empaquetées. Nos amis verront que, pour la prochaine saison de printemps, nous avons adopté de nouvelles idées qui leur économiseront temps et argent, sans diminuer la valeur intrinsèque des marchandises.
- ¶ Nous invitons donc avec la plus grande confiance tous les marchands entrepreneurs à examiner nos assortiments de Bas, Gants et Sous-Vêtements pour le printemps prochain. Attendez nos voyageurs; s'ils ne vont pas vous voir bientôt, écrivez-nous et vous serez servi promptement.

"CEDO NULLI"
PERFECTO.

Notre Marque de Commerce sur toutes les marchandises signifie "Mérite" dans le sens le plus large du terme.

Il y a des choses qui valent la peine qu'on s'en souvienne. En voilà une.

Brophy, Parsons & Rodden, Limited

LA MAISON DES SPECIALITES

25 CARRE VICTORIA,

MONTREAL.

en satin lavande pâle, porte deux bandes de ruban de satin rose attachées à la taille en avant; d'où elles s'abaissent diagonalement en travers du devant et des



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

Col en satin fermé par un noeud marin et fini par une ruche plissée en net et en dentelle

côtés; elles sont fixées en arrière et de côté, juste au-dessus de la cheville du pied, sous deux grosses rosettes. Sur le tout est une tunique droite, unie, en chiffon gris pâle. C'est une méthode caractéristique d'emploi du ruban sur les nouvelles robes.

Une élégante robe de dîner porte un ruban tordu attaché à la taille, en avant et à gauche, où il est tordu lâche et tiré jusqu'au genou. Là il est fixé à la robe sous une petite rosette, il continue en tournant en arrière, et l'extrémité est fixée à droite au-dessous du genou sous une seconde rosette, entravant la jupe de la manière prescrite par la mode.

On emploie des rubans de velours noir étroits, disposés en plusieurs rangs comme garniture du bord des robes d'après-midi, tandis que du ruban de velours, large de un à deux pouces et de couleurs claires, est employé dans le même but sur les robes du soir en satin ou en chiffon.

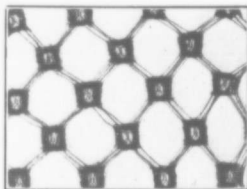
Des rubans extrêmement larges sont en demande pour les noeuds énormes qui ornent les grands chapeaux. Dans de nombreux cas, deux ou trois bandes de ruban, large d'environ quatre pouces, sont jointes bord à bord pour produire la largeur désirée. Ces rubans joints sont généralement de deux tons formant con-

traste ou de nuances dégradées d'une même couleur.

Si l'on n'a pas de ruban de la nuance désirée, on a recours à de la soie large, comme cela s'est fait pour la garniture des chapeaux de la mi-été. On fait un assez grand nombre de toques et turbans drapés, au moyen de larges rubans réunis et posés en plis.

Parmi les nouveaux tissus à voilettes pour l'automne, les patrons à losanges sont bien représentés. Ces voilettes ont une simple maille à un fil, deux fils ou plus, avec de petits cercles ou des pois tissés à l'intersection des diagonales formant le losange. Dans certains de ces tissus, il y a une maille de fond d'un tissage fin, plutôt serré et hexagonal, en filet ou net Chantilly, le dessin en losange étant tissé sur le tout avec un gros fil.

Une voilette excessivement attrayante, à losanges, est tissée d'un fin fil de soie, avec de petits pois tout le long des diagonales formant le dessin, faits en enroulant le fil à intervalles réguliers. De là de fins fils vont à un petit carré au cen-



Modèle de Sandersons' Limited, Toronto.

tre de chaque losange, produisant un effet de toile d'araignée. Cette voilette est produite en noir, héliotrope foncé et taupe; elle est considérée comme fort seyante.

On produit un effet semblable avec des hexagones au lieu de losanges.

Une des plus récentes nouveautés parisiennes pour l'automne est une belle voilette Chantilly ayant une maille de fond qui ressemble beaucoup à une maille de net en dentelle agrandie, couverte à intervalles réguliers de nervures en dentelle formant une rose sauvage, dont le contour est fait de gros fil de soie noire. Ce genre est très seyant, le dessin n'étant pas assez serré pour défigurer la personne qui porte la voilette.

La dernière nouveauté en écharpes est en fin tricot de soie semblable à celui dont sont faits les gants de soie. On en produit dans toutes les couleurs à la mode; beaucoup ont des extrémités brodées, tandis que les plus simples sont seulement ourlées. Ce tissu convient aux écharpes, car il est souple et assez pesant pour tomber en plis droits, gracieux.

Outre qu'elles sont très ornementales, les écharpes de ce tissu léger, donnent un degré de chaleur confortable.

Les costumes et les blouses sont toujours à col bas, ce qui exige l'emploi des empiècements et des guimpes, dont la plupart sont en dentelle ou en net, ou en combinaison des deux.

Très souvent la guimpe prend la forme d'une blouse toute en dentelle, quand cette blouse est portée sous une blouse de dessus en chiffon, voile ou marquisette. Ce sont les principaux tissus pour robes de fantaisie portées en automne et en hiver.

Les dentelles qui ont été l'objet d'une grande vente au printemps sont des adaptations des points d'Alençon et de Chantilly.

Les patrons les plus en demande pour manches de dessous, empiècement, etc., sont ceux à bord droit.

On parle d'un retour de vogue des dentelles en filet. Une robe récemment importée de France avait une tunique en net "allover" rapiécée de filet dans le nouvel effet entravé.

Plusieurs des nouveaux modèles en Valenciennes pour la saison prochaine sont d'un dessin exquis. Dans une de ces dentelles, il y a deux motifs distincts alternant juste au-dessus du bord festonné. Ces motifs sont en forme de médaillons elliptiques, l'un en guirlande lacée, l'autre ayant une maille assez serrée pour ressembler à de la batiste. Sur ce dernier motif il y a un dessin brodé à fleurs, appelé plumetis. La dentelle de ce costume se trouve en bordures de diverses largeurs, en volant, en bandes et "all-overs."

Un autre modèle faisant beaucoup d'effet porte un ruban ondulé dans le sens de



Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

la longueur et formant des noeuds à intervalles réguliers. Il y a là naturellement des motifs à fleurs.

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

Prés.— Rhys D. Fairbairn. Vice Prés.— F. J. Knight, W. C. Cliff.

TORONTO, ONTARIO.

Quelques styles, choisis dans notre assortiment
d'automne, de

Vêtements à Prix Populaires.

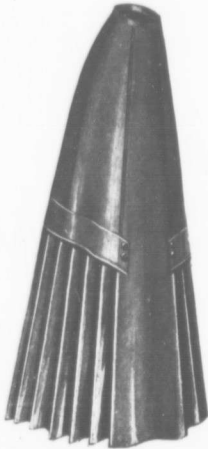


Style F 1284 à \$2.75

Soie taffetas noire de bonne qualité, garnie de groupes de remplis, de boutons recouverts de même étoffe et de fin plissé de côté.

Style F 275 à \$3.50

Jupe panama de pesanteur moyenne, avec le volant populaire plissé de côté.
Jupe de beaucoup d'effet à prix populaire.



Style F 4114 à \$13.50

Robe en Soie Taffetas, avec empiècement en dentelle brodée de soie et ganse de fantaisie à la taille et sur les manches.

Style d'un très bel effet, dont nous pouvons faire de promptes livraisons.



Style F 1307 à \$4.75

Fin Chiffon Soie sur doublure japonaise, garni d'un empiècement en dentelle et de ganse assortie. Modèle de la dernière heure.

Style F 635 à \$6.75

Jupe en voile noir de bonne qualité, garnie de ganse fantaisie. Article leader à prix spécial.



ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Branche de Montréal

L'assemblée annuelle de la Branche de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens a eu lieu dernièrement sous la présidence de M. W. Cauldwell, président sortant.

Ont été élus pour l'année 1910-11: Président, Lt.-Col. R. Gardner; J. H. Sherrard, vice-président, l'un et l'autre par acclamation. M. J. C. Casavant, de Saint-Hyacinthe et D. J. Fraser, de Saint-Jean, ont été élus membres du comité exécutif comme représentants des villes affiliées à la Branche de Montréal.

Dans son discours d'adieu, M. Cauldwell passe en revue les travaux accomplis durant l'année. Il annonce que, de 423, le nombre des membres de la branche de Montréal s'est élevé à 486. La plupart des membres nouveaux ne se sont enrôlés qu'après avoir constaté les avantages à retirer de leur entrée dans l'Association.

Parlant du désir des Etats-Unis d'amener le Canada à passer un traité de réciprocité, le président sortant dit: —

"L'adoption d'un traité de réciprocité entre les deux pays serait, dans mon opinion, prématurée, en ce qui concerne le Canada. Le voyage que j'ai fait de Halifax, à Vancouver a confirmé l'opinion que le peuple canadien est opposé à cette politique. Il y a nombre d'années, le gouvernement fédéral adoptait un tarif modérément protecteur, qui fut d'un grand secours pour nos industries alors naissantes. Le résultat fut l'établissement en ce pays de plusieurs manufactures et fabriques qui trouvent, sur nos marchés, un écoulement favorable de leurs produits; d'autre part, nos ouvriers y trouvent leur profit. Aujourd'hui nos industries ne sont plus dans l'enfance; notre population est heureuse et prospère, et elle augmente d'une façon phénoménale. Mais les Etats-Unis aussi ont développé leurs industries et ont atteint un degré de développement excessif, grâce au tarif protecteur dont ils ont fait leur politique nationale. Mais, les Etats-Unis ayant épuisé en partie leurs matières premières, s'adressent maintenant à nous pour s'en approvisionner. Allons-nous céder, pour leur faire plaisir, des avantages dont nous jouissons aujourd'hui, alors qu'autrefois, quand les rôles étaient renversés, ils fermaient obstinément l'oreille à toutes nos propositions ?

D'autre part, il ne faut pas mettre en péril nos intérêts avec la Grande-Bretagne. Cette dernière est notre meilleure cliente; nous exportons plus de produits à la mère-patrie que nous n'en importons. De 1900 à 1909, elle a acheté de nous 51 pour cent de tous nos produits

TISSUS ET NOUVEAUTES

exportés et ne nous a vendu que 24 pour cent de nos importations. Pendant la même période, les Etats-Unis n'ont achetés que 36 pour cent de notre exportation et 61 pour cent de tous les produits que nous avons importés. Nos intérêts comme nos sentiments nous engagent donc à nous lier davantage avec la Grande-Bretagne."

M. Cauldwell en terminant son discours remercie les membres de l'Association de l'avoir élu président pour l'année qui vient d'expirer et il présente son successeur, M. Robert Gardner dont il fait le plus grand éloge.

L'ENSEIGNEMENT A DONNER AUX EMPLOYES

Les instructions aux employés peuvent être répétées de temps à autre avec profit. Même ceux qui les comprennent parfaitement en sont aidés; leur mémoire est rafraîchie sur certains points, tandis que pour la majorité des employés, cette répétition aura toute la force d'une nouvelle idée. Une institutrice parlant de son expérience des élèves disait: "L'enseignement est un procédé qui ressemble beaucoup à ce que l'on fait quand on verse de l'eau sur un tamis en espérant que quelques gouttes resteront dans les mailles."

Quelquefois il arrive que la seconde explication d'un procédé, d'une méthode fait plus pour le développement de l'employé que la première. La raison en est que la première explication a préparé l'esprit, de sorte que, lorsqu'elle est répétée une seconde fois, il est resté assez de la première explication dans l'esprit, pour faire apprécier ce deuxième enseignement.

L'employé aime d'ordinaire à s'instruire de plus en plus dans sa partie et, si l'instruction lui est donnée de la bonne manière, elle active l'énergie de l'employé.

Beaucoup de patrons et de gérants ont souvent besoin qu'on leur rappelle que leurs employés possèdent des ressources qui demandent à être développées. Le développement des capacités individuelles indique un bon jugement en affaires tout autant que l'explication de plus en plus complète des champs ouverts à l'industrie.

Illustrations pour Publicité

Les illustrations augmentent beaucoup l'attrait et la force de persuasion d'une annonce. La plupart des marchands s'en rendent compte, mais ne savent pas où se procurer des vignettes attrayantes à un bas prix. Cette difficulté n'a pas de raison d'exister plus longtemps. La Syndicate Cut Co., 19-21 Park-Row, New-York, fournit de splendides vignettes à un prix très bas. Demandez aujourd'hui même son catalogue de nouvelles illustrations.

LE SOIN DE L'ARGENT

Rien n'est plus important que le soin à prendre de l'argent; il n'est pas aussi difficile d'obtenir cet argent. Le marchand ne sait pas toujours comment encaisser l'argent qu'il reçoit au comptoir en échange de marchandises. Il a aussi toute raison de s'inquiéter de ce que les marchandises qui sortent du magasin ne sont pas convenablement portées en compte.

Considéré superficiellement, cela peut sembler un sujet peu sérieux, mais la question est grave. C'est un problème si difficile qu'il a causé la faillite de beaucoup de marchands qui se sont aperçus trop tard qu'ils n'avaient pas adopté de système pour prendre soin de l'argent pour l'obtention duquel ils avaient travaillé pendant la meilleure partie de leur vie.

Les anciens jours du tiroir-caisse en bois avec sa sonnette d'alarme et le ressort secret que seul le patron connaissait, sont passés. Le marchand ne se fie plus à sa mémoire fatiguée, pour inscrire en compte ses marchandises. A notre époque, les profits sont si faibles qu'il faut supprimer toutes les petites pertes ou toute possibilité de perte.

Aucun appareil ne convient mieux qu'une caisse enregistreuse. Aucun détaillant sensé ne devrait s'en passer. La preuve en est dans l'augmentation remarquable de la production de ces caisses et dans l'adoption presque générale de cet appareil qui est une sauvegarde. Depuis le simple appareil, d'il y a vingt ans, qui indiquait au marchand la somme d'argent qu'il avait dans son tiroir, la caisse enregistreuse s'est changée en un mécanisme presque humain, d'une complication merveilleuse, avec des tiroirs multiples et des compteurs opérés par l'électricité.

Avec une de ces machines, un marchand n'a plus besoin de chercher à deviner son chiffre d'affaires; il le connaît. Il connaît le détail de ses ventes au comptant, de ses ventes à crédit, les sommes payées en acompte et toutes les transactions où de l'argent a été versé. Le commis honnête ne s'objecte jamais à se servir d'une caisse enregistreuse; loin de là, il est généralement enchanté de l'employer. La suppression des erreurs dans tout commerce, conduit toujours à la suppression des pertes, à l'augmentation des affaires et des profits.

Personnel

Mr. A. F. Révol, directeur gérant de la maison Perrin Frères & Cie, ainsi que Mr. Armand Labine, un des voyageurs de la même maison, viennent de partir pour un voyage d'affaires en Europe. Ils visiteront Grenoble, où se trouvent situés les manufactures et les bureaux de MM. Perrin, Frères & Cie. M. Révol assistera également au Congrès des Chambres de Commerce Françaises à l'Etranger, qui a lieu cette année à Bruxelles, les 4, 5 et 6 août.



NOUS proclamons avec fierté que les marchands
du Canada qui réussissent le mieux sont nos
clients.

Etes-vous satisfait de votre commerce? Venez
dans ce bureau et expliquez-vous.

"Ce qui a aidé d'autres marchands peut
vous aider."

R. A. BROCK.



The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.



(Département des
Cotonnades et
Toiles de Fan-
tasiae.)

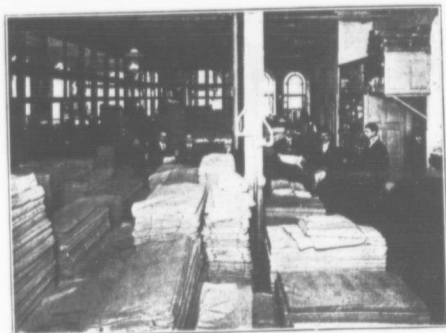
—
"Nous pouvons
recommander les
Serviettes J B 7 —
grandeur 23 x 23 à
\$1.00, comme éga-
les à toute autre
ligne à \$1.25 qui
existe."

G. S. CLEGHORN

(Département des
Cotonnades or-
dinales.)

—
"Notre article
spécial dans ce
département est la
Flanellette Saxony
140, de 29 pouces
à 8c. pour lots de
caisse."

G. S. CLEGHORN



(Département des
Etoffes à Robes
et Soieries.)

—
"Comme article
leader, nous of-
frons notre Broad-
cloth J P 22, de 50
pouces à 90c. par
pièce, la meilleure
valeur offerte cette
saison."

H. S. ALBRIGHT,



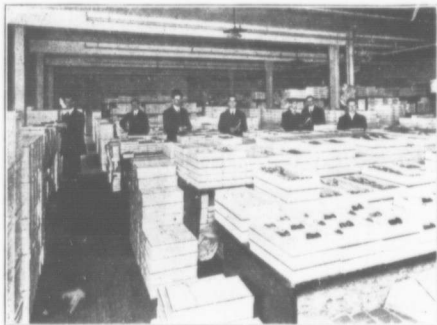
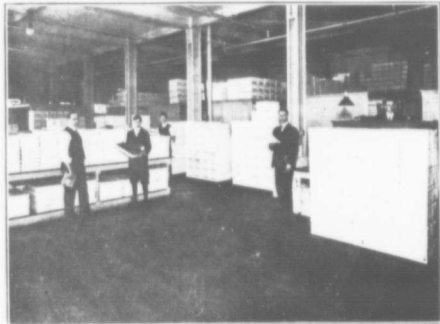
The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

(Département des Confections.)

—
 " Nous offrons une blouse tailleur en moire noire et bleu marine (No. 136), que nous croyons être la meilleure valeur offerte à \$12 la douzaine, cette saison."

G. HODGE.



(Département des Merceries pour Hommes.)

—
 "Nous pouvons garantir les chausettes en cachemire noir "Boss" et "Wunder" à \$2.25 comme sans égales pour le prix dans le pays."

R. BOOTH.

(Département des articles de Fantaisie.)

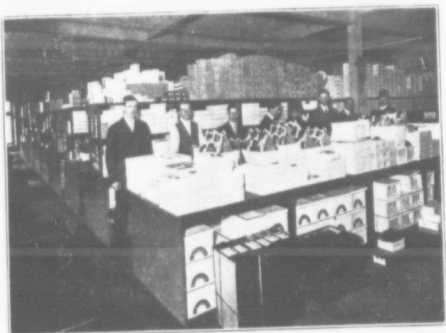
—
 " Nous n'avons jamais pu offrir une aussi bonne valeur que nos dessus d'oreillers Suisses "Startier" et "runners" à \$2.25 la douzaine. Rien ne peut les égaler."

W. P. SLESSOR



The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.



(Départements de la Bonneterie et des Articles de Toilette.)

"Il n'y a rien au Canada qui vaille nos bas "Biltrite" en worsted noir à côtes 2-1 pour dames et enfants à \$2.25 en lots de 20 douzaines."

Nous pouvons vous vendre des fils à des prix exceptionnels.

R. BOOTH.

(Tapis et Articles de Maison.)

"Fait spécialement pour nous, nous pouvons garantir que notre confortable F 72 x 72, à \$2.00, est une valeur meilleure que celle même que les manufactures peuvent nous offrir pour ce prix."

H. B. TAIT.



(Bureau Général).

"L'exactitude de notre personnel de bureau dans tout ce qu'il a fait a produit une entente des plus cordiales et de bons sentiments entre lui et nos clients."



The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)
MONTREAL.



(Département des
Expéditions à la
Campagne.)

—
"Nous expédions
les marchandises
quand vous les de-
mandez et nous
sommes particuliè-
rement fiers de
leur emballage —
chose des plus im-
portantes dans ce
pays aux distances
énormes."

S. ELLIOTT.

(Département des
expéditions pour
la Ville.

—
"Expédiant uni-
quement aux com-
merçants de la
Ville, nous avons
si bien perfection-
né notre système
que nous pouvons
livrer toutes les
marchandises, le
jour même de leur
achat."

J. WICKHAM

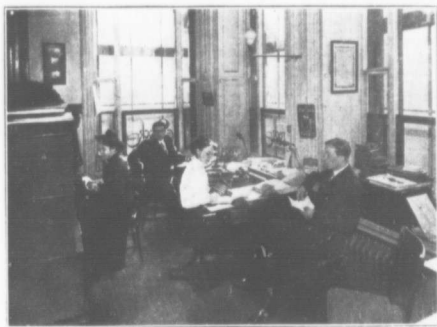


(Département des
commandes.)

—
"Nous désirons
fournir un bon ser-
vice à nos clients
et notre but est
d'améliorer cons-
tamment ce servi-
ce.

Pouvons-nous
faire plus pour
nous assurer votre
clientèle?"

W. TAIT.



The W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)

MONTREAL.

LE CREDIT COMMERCIAL BASE SUR LA CONFIANCE.

Le crédit qu'obtient un marchand chez ses fournisseurs est un témoignage de la confiance qu'il leur inspire. "Pour avoir du crédit", a dit, justement Mathieu de Dombasle, il faut inspirer la confiance."

En effet, comment pourrait-on accorder crédit à une personne en qui l'on n'aurait pas confiance? Ce serait le fait d'un insensé qui tiendrait ce raisonnement: Je n'ai pas confiance en cet homme et, cependant je lui accorde crédit, c'est-à-dire confiance. J'ai confiance qu'il me paiera contre toute apparence.

Un marchand quel qu'il soit a ou pourrait avoir besoin de crédit à un moment donné. Il est donc pour lui d'une importance capitale qu'il inspire confiance à ses fournisseurs. Pour beaucoup de marchands ayant peu de capitaux, la confiance dont ils jouissent auprès de leurs fournisseurs est un actif sans prix. A vrai dire le crédit qu'obtient un marchand fortuné ou non ne peut pas s'évaluer en argent, mais il vaut souvent pour lui un gros capital.

Le crédit est chose beaucoup plus délicate que ne le croient certains marchands. Si la confiance ne s'acquiert pas très facilement, elle peut se perdre rapidement, aisément et il devient ensuite très difficile de la reconquérir.

Nous voudrions mettre en garde nos lecteurs contre tout ce qui peut affecter leur crédit auprès de leurs fournisseurs. Nous allons passer en revue d'une façon assez rapide, les raisons pour lesquelles un marchand ne trouve pas toujours dans le commerce de gros un crédit aussi large et aussi long que celui qu'il sollicite.

D'abord, trop de marchands s'établissent avec un capital trop faible, même pour un début en affaires. Souvent ce capital n'est pas à eux, il est constitué en totalité ou en partie par de l'argent emprunté. Dans ces conditions, le marchand n'encourant pas de grands risques per-

sonnels, est moins enclin à apporter à ses affaires l'attention, le travail et l'économie qu'y apportera le marchand ayant à sauvegarder le fruit de ses épargnes antérieures.

Un marchand qui entre en affaires sans le moindre avoir personnel, n'est pas un homme à qui l'on fait volontiers crédit dans le commerce.

Toutefois, certains commis sont entrés dans les affaires n'ayant pour ainsi dire rien en propre; mais leur caractère, leur habileté connue en affaires, leur ont valu un crédit moral élevé qui ne s'accorde pas indifféremment et dont peu de gens peuvent généralement profiter.

Il est aussi des marchands qui, bien qu'ayant un capital personnel suffisant pour leur commerce, n'obtiennent pas toujours le crédit qu'ils sollicitent. Dans cette catégorie on peut ranger tous ceux qui négligent leurs affaires pour une raison ou une autre, laissant souvent leurs employés agir à leur guise, sans direction et sans contrôle. Ces marchands sont pour la plupart marqués pour la faillite et on comprend qu'un fournisseur ne consente pas à accorder de forts et de longs crédits à des gens qui devront un jour ou l'autre déposer leur bilan, s'ils ne se décident à changer de conduite.

D'autres ont des méthodes d'affaires tellement relâchées qu'ils n'inspirent guère confiance à leurs fournisseurs. Les uns ne répondent pas aux lettres d'affaires qui leur sont adressées; quelques-uns même vont jusqu'à ne pas retourner signés les billets qui leur sont envoyés à signer en couverture des marchandises qui leur ont été fournies. D'autres refusent de signer un billet sous le moindre prétexte. D'autres encore retournent par fantaisie ou caprice des marchandises qu'ils ont commandées. D'autres enfin adressent à leurs fournisseurs des réclamations peu ou pas justifiées ou trop tardives qui les font classer dans une catégorie de gens auxquels il faut accorder une confiance très limitée.

Trop de marchands s'établissent avec un capital trop faible, même pour un début en affaires. Souvent, ce capital n'est pas à eux, il est constitué en totalité ou en partie par de l'argent emprunté. Dans ces conditions, le marchand n'encourant pas de grands risques personnels est moins enclin à apporter à ses affaires l'attention, le travail et l'économie qu'y apporte un marchand ayant à sauvegarder le fruit de ses épargnes antérieures.

Un marchand qui commence les affaires sans le moindre avoir personnel, n'est pas un homme à qui l'on fait volontiers crédit dans le commerce.

Mais précisément parce que l'on sait que les fournisseurs se montrent peu disposés à accorder crédit à celui qui débute avec un capital insuffisant ou avec un capital emprunté, la plupart de ceux qui s'établissent dans de semblables conditions cachent généralement leur véritable situation à ceux de qui ils sollicitent du crédit.

Mais, d'autres déclarent franchement chez le premier fournisseur auquel ils se présentent le montant de leur capital, si exigu soit-il; ils demandent un crédit qui paraît raisonnable et qui leur est, par conséquent, accordé. Seulement, ils ne disent pas à ce fournisseur qu'ils vont répéter chez un deuxième et un troisième ce qu'ils viennent de faire chez lui. Et ils se gardent bien de dire ailleurs qu'ils ont déjà obtenu le crédit auquel le montant de leur capital leur permettait de prétendre.

Dans chacune des deux, trois ou quatre maisons de gros dans lesquelles ils se sont approvisionnés, on leur a accordé du crédit et la plus grande somme de crédit possible, parce que chacune de ces maisons a pu raisonnablement croire qu'elle était la seule à qui l'on demandait crédit.

Les échéances ne tarderont pas à venir; il faudra alors expliquer pourquoi les billets sont retournés impayés. Les maisons de gros sauront donc qu'on a

COIFFURA "TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le fillet est absolument invisible et maintient la coiffure en place, sans s'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand R 24, Allover R 26 Maille extra fine.

ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc. Seuls agents au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.

THE ONE 'EPPO' SIZE FITS ALL WAISTS

EPPO
PETTICOAT

UNE NOUVELLE IDÉE :

Le JUPON EPPO

- ¶ Voici un jupon qui s'ajuste de lui-même à toute mesure de taille, de 20 à 28 pouces.
- ¶ Pas de cordons, pas de boutons, pas d'altération, la jupe s'ajuste toujours uniment et gracieusement—fermez simplement les agrafes et le jupon s'ajuste de lui même au corps, l'ampleur est uniformément répartie par la Bande Brevetée EPPO.
- ¶ Remarquez l'ouverture de côté, le support sans fin — ne se déchire pas et ne peut pas se fendre.
- ¶ Nous manufacturons EPPO en sateens Egyptine et Blackeye et en soie.
- ¶ Votre marchand en gros peut vous le fournir — faites-vous un devoir d'être le premier dans votre district à offrir la dernière invention—le jupon EPPO.
- ¶ Nous sommes seuls à avoir le droit de manufacturer ce nouveau jupon au Canada.

The Canadian Converters Co.,
Montréal, Limited

PATENTED
MAY, 12 - 08
FEB. 16 - 09

EPPO
PETTICOAT
TRADE MARK

WAIST
20 - 28

OUR
ONE HUNDRED AND TWENTY-SECOND
SEASON

NOTRE CENT-VINGT-DEUXIEME SAISON

ET Automne 1910 marque le commencement de la Cent-vingt-deuxième saison, que la maison John Macdonald & Co., Limited, s'adresse à la clientèle des marchands de nouveautés canadiens.

La très grande majorité des hommes à qui cette maison a fait des ouvertures d'affaires, il y a soixante-et-un ans, ont disparu, comme le respecté fondateur de cette maison même.

Ce commerce a été établi pour survivre au fondateur, qui voulait qu'il fût permanent; et l'esprit qui caractérisait l'homme qui a fondé cette maison, a été actif pendant toute son existence.

Un commerce qui peut durer et être florissant pendant plus de soixante ans, doit avoir été établi sur une base solide, résistante, et cette fondation, dans le cas de cette maison, a été celle-ci: "L'intérêt du client d'abord, en dernier lieu et toujours."

Nous n'avons jamais eu l'idée de faire des profits sur les transactions immédiates, mais nous avons eu plutôt en vue de créer chez le client une confiance absolue au traitement qu'il recevrait.

Cela a été la caractéristique dominante de John Macdonald & Co., Limited, dès les premiers jours, sous la direction immédiate du fondateur de la firme, qui cultivait ce principe, lequel a été mis en pratique toutes les saisons et tous les ans jusqu'à présent.

Beaucoup de marchands de nouveautés canadiens sont fiers d'avoir fait leurs premiers achats chez John Macdonald.

Il doit y avoir quelque MÉRITE à une entreprise qui sert le commerce depuis plus de soixante ans et qui, à l'expiration de cette époque, constate qu'elle a davantage la confiance de ses clients et qu'elle fait plus d'affaires qu'à toute autre époque de son existence.

Il y a du mérite là-dedans et voici comment: Donner une valeur consistante.

Traiter honnêtement tous les clients.

Avoir les marchandises demandées par la clientèle.

Faire de promptes expéditions, et quand le client le demande.

Voici quelques-unes des raisons de notre existence.

Les marchands de nouveautés du Canada ne savent pas TOUS par expérience que ces principes sont ceux sur lesquels est basé le traitement accordé à nos clients.

Nous aimerions que vous nous fournissiez l'occasion de vous le démontrer pendant cette saison— notre Cent Vingt-Deuxième.

Un essai de l'efficacité de notre Département des Ordres par Lettres sera une bonne épreuve. La prochaine fois que vous consulerez la liste de ce dont vous avez besoin, écrivez-nous un mot. nous disant ce qu'il vous faut, et nous pourrons alors vous convaincre que la recommandation que nous nous sommes donnée est amplement justifiée par notre aptitude à nous en montrer dignes.

Consultez dès maintenant la liste de ce dont vous avez besoin.

Agents: M. J. O. Trempe, 207, rue St-Jacques, Montréal. M. D. Fontaine, 77, rue Church, St-Roch, Québec.
M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.

JOHN MACDONALD & CO LIMITED

TORONTO

CANADA

abusé de leur confiance et elles couperont le crédit.

Il faudra chercher ailleurs le crédit perdu chez les premiers fournisseurs, le chercher et le trouver, sinon c'est la ruine.

Mieux vaut ne pas s'établir quand on sait d'avance qu'on n'a pas un capital suffisant pour le faire et que l'insuffisance du capital nécessite un crédit exagéré, tellement injustifié que, pour l'obtenir, il faut abuser de la confiance de ses fournisseurs.

Il faut, au contraire, déclarer à ceux qui accordent crédit, sa situation vraie, réelle; c'est le meilleur moyen d'obtenir le crédit utile et quelquefois aussi de sages conseils qui aident au succès autant même que le crédit.

• • •

Un commis veut s'établir, il a réussi, à force de travail et d'économie, à amasser le capital qui va lui permettre de voler de ses propres ailes. Il se présente chez ceux qui vont être ses fournisseurs; il est bien reçu. On voit en lui un homme rangé, économe, sobre; on s'assure qu'il a les connaissances suffisantes pour bien mener sa barque, bref, il inspire confiance et on lui accorde crédit.

Ce crédit, il faut non seulement l'obtenir, mais surtout savoir le conserver, c'est-à-dire ne pas perdre un iota de la

confiance qu'on a su inspirer à ses fournisseurs.

Le malheur est que, bien souvent, tel homme qui se conduisait sagement alors qu'il était commis, agit d'une manière extravagante, folle même, quand il se voit à la tête d'un commerce assez prospère. Il en est qui se grisent vite du succès et cessent d'apporter aux affaires une même attention dès qu'ils ont surmonté les difficultés inhérentes à tout début.

On a vu des marchands se surmener pour mettre leurs affaires sur un bon pied, puis, tout d'un coup, confiants dans leur bonne étoile, ralentir leur beau zèle, s'absenter de leur magasin pour aller faire la partie de carte chez le voisin, assister aux courses et y parier, enfin, se livrer à toute autre chose qu'à leur commerce.

Avant d'abandonner le sort de son magasin à ses commis le marchand devrait se rappeler ce vieux proverbe: "Quand le chat est absent, les souris dansent." Dans les affaires, il faut l'œil du maître, rien ne le remplace et ne saurait le remplacer.

Mais, en vérité, quelle confiance veut-on qu'un marchand de gros place en un client qui risque sur une carte ou un cheval le montant des marchandises qu'il a achetées à crédit? Quelle confiance aussi, peut-on avoir en celui qui, sans avoir la passion du jeu, ne s'occupe pas de ses affaires et laisse ses commis se débrouiller seuls avec la clientèle?

Le sort qui attend ces marchands n'est pas difficile à prévoir et leurs fournisseurs le prévoient puisqu'ils finissent toujours par leur refuser crédit.

Quand un marchand a pu se faire ouvrir un crédit, il dépend de lui, et de lui seul, de le conserver et, au besoin, de l'augmenter. Ses fournisseurs observent la manière dont il fait face aux échéances; s'il paie avec régularité son crédit est bon; mais s'il se fait tirer l'oreille ou s'il cherche quelque excuse pour ne pas payer au moment voulu, il peut être assuré que son crédit périra.

Pour avoir crédit, il faut mériter crédit, c'est-à-dire mériter la confiance de ceux à qui on s'adresse pour obtenir crédit. Un bon payeur inspire toujours confiance, alors qu'on se méfie du mauvais payeur.

—Jetons un coup d'œil à dix ans, vingt ans en arrière. Les changements considérables qui ont eu lieu dans la manière de faire les choses nous remplit d'étonnement. Prenons le commerce comme exemple. On n'achète plus de savon quelconque, mais du savon d'une marque particulière. Il en est de même pour tout le reste. La publicité en faveur d'un nom dont on peut se souvenir et d'une marque de commerce que l'on peut vérifier, a eu pour résultat une grande augmentation des affaires dans les magasins de détail.

AVIS

Nous avons l'honneur d'annoncer aux marchands de la province de Québec que nous établissons notre commerce dans cette province.

M. J. J. Dempster, notre représentant, aura le plaisir d'aller voir les marchands, de Québec à Montréal et ceux des Townships de l'Est.

Nous avons soixante-dix-huit ans d'expérience dans le commerce en gros des marchandises sèches dans les Provinces Maritimes, et nous sommes certains que notre expérience, jointe à des méthodes et à une installation modernes, nous permettra d'exécuter à votre satisfaction les commandes que vous nous confierez.

Nous sollicitons vos ordres soit directement, soit par l'intermédiaire de notre représentant.

VASSIE & COMPANY, Limited

Marchandises Sèches et Lainages en Gros,

St. John, N. B.

BONNES AFFAIRES POUR L'AUTOMNE.

Tout indique des affaires exceptionnelles pour l'Automne. Les conditions fondamentales du commerce sont satisfaisantes. Les détaillants ont fait preuve de confiance en donnant de bonnes commandes pour l'automne.

A ce sujet, nous avons le plaisir d'annoncer que notre politique qui consiste à donner d'exceptionnelles

VALEURS EN WRAPPERETTES

a eu pour résultat d'augmenter notre volume d'affaires à tel point que cette saison sera la meilleure que nous ayons jamais eue.

La variété des patrons, leur dessin bien fait et leur impression claire ont été appréciés.

Voyez de bonne heure votre fournisseur pour vous assurer le renouvellement de vos commandes.



LA PROCHAINE RECOLTE DU COTON

Les perspectives semblent assurer une condition ferme du marché du coton pour la saison prochaine. Les dégâts causés par la gelée ont été presque réparés par la replantation, qui a donné de bons baliveaux, sans mauvaises herbes et a eu pour effet dans certaines localités, l'élimination d'une partie des charançons. L'état de la récolte, tel qu'indiqué par les évaluateurs du gouvernement, est encourageant, dit "Textile American", et les perspectives d'un progrès continu semblent claires. Dans de telles conditions, on s'attend à une forte récolte; mais on croit que, quelque abondante que puisse être la récolte, à l'époque où elle sera prête pour le marché, le prix du coton ne sera pas matériellement plus facile, car la récolte de l'année dernière a été rapidement vendue. A l'étranger, la situation est très tendue, et les manufacturiers américains n'ont pas obtenu de coton aussi facilement qu'ils l'auraient aimé. Une telle condition doit nécessairement porter le prix de la prochaine récolte à un haut niveau et, avec l'augmentation générale de tous les produits et de toutes les commodités, il est possible que le marché prenne une telle force. On croit donc, dans certains milieux, que la marge laissée dans les stocks visibles et invisibles de coton sera le facteur qui contrôlera

les prix plus que ne le fera la loi de l'offre et de la demande. La demande ne sera pas inférieure, l'offre peut lui être supérieure; mais la manipulation de la récolte influera beaucoup sur les prix. La tardivité probable de la récolte, même si la saison est des plus favorable, est un autre facteur qui contribuera à la fixation du prix de la récolte nouvelle.

A mesure que la saison s'avance, la situation statistique du coton devient plus forte. Beaucoup de sections sont dépourvues de balles de coton et les stocks dans les grands centres distributeurs, ont diminué, toutes les semaines, ce qui indique une rareté en fin de compte. Cela donnera une haute valeur à la nouvelle récolte, car on en aura besoin immédiatement et, comme on s'attend à ce que la nouvelle saison s'ouvre avec une demande active pour les cotonnades à prix modéré, la perspective d'une baisse de prix semble très éloignée en ce moment.

LA PREMIERE CARTE POSTALE

La première carte postale parut en Autriche, le 1er octobre 1869, dit "Scientific American". L'idée avait été déjà suggérée, mais non adoptée, lors du cinquième congrès postal allemand en 1865. Son adoption en Autriche semble être due à un article publié en 1869 par le profes-

seur Emmanuel Hermann, de Vienne, qu'on appelle quelquefois l'inventeur de la carte postale. En 1870, des cartes postales furent émises par l'Union postale de l'Allemagne du Nord, la Belgique, l'Angleterre et la Suisse. Les cartes allemandes furent imprimées sans impression de timbre jusqu'en 1872, année où les premières cartes postales avec réponse payée furent aussi émises en Allemagne. Au congrès postal qui eut lieu à Berne, en 1874 et auquel 22 pays étaient représentés la carte postale internationale de la valeur de 10 pfennings, 12½ centimes, 1 penny ou 2 cents, fut adoptée. La carte postale devint bientôt populaire, et son usage s'étendit à d'autres pays. Les cartes postales sont maintenant employées en grandes quantités par 22 gouvernements. En Allemagne seulement, plus de 15,000,000 de cartes postales sont employées annuellement.

La carte postale illustrée, qui a acquis une popularité étonnante au cours de la dernière décennie, est presque aussi ancienne que les cartes postales des gouvernements. Elle est aussi d'invention allemande et doit son origine à la guerre franco-allemande. Le 16 juillet 1870, la première carte postale illustrée représentant un canonier fut mise en vente à Oldenburg par Schwartz. La manufacture des cartes illustrées fut ensuite en

" SOUS-VETEMENTS OXFORD "

*En Tissu Suisse à Côtes pour Dames et Enfants.
En Balbriggan pour Hommes, nuances populaires.
A Côtes Elastiques, à l'aiguille à ressort, pour Hommes.*

NOUS offrons dès maintenant nos échantillons pour la Saison d'Été 1911, et nous conseillons à tous les Marchands de voir les marchandises "OXFORD" pour Dames avant de faire leurs achats. En outre des marchandises Suisses à Côtes pour Dames, nous offrons le tissu tricoté le plus nouveau, appelé *Velvet Knit*. C'est un tissu patenté qui, comme son nom l'indique, donne exactement la sensation du velours au toucher; étant fait au point entrelacé, il a un nombre double de coutures que les vêtements ordinaires de même grandeur. Il vous sera avantageux de voir ces échantillons.

Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort pour Hommes. — Nous offrons des échantillons de ces articles en tissu plus fin que tout ce que l'on a encore vu au Canada, et nous constatons, d'après les ventes déjà faites, que tous les Marchands apprécient les valeurs et les qualités de cette ligne.

Comme par le passé, nos vêtements parfaits et leur blanchiment parfait répondront entièrement au modèle du genre.

THE OXFORD KNITTING CO., Limited

WOODSTOCK, ONTARIO.

La Maison des



LINOLEUMS, PRELARTS
Toiles Cirées pour Table

De Manufacture Canadienne

Préart Emailé,
Préart pour Voitures,
Toiles Cirées Sanitaires pour Murs.
Toiles Cirées pour Rayons,

Toiles Cirées pour Escaliers,
Toiles Cirées pour Passages, Bordure Clef,
Tapis en Liège,
Préart en Grosse Toile pour Escaliers de derrière,

BURLAPS DECORATIFS.

En vente dans tous les Magasins de Marchandises Seches en Gros.

The Dominion Oil Cloth Co., Limited

MONTREAL.

reprise par Brandt à Dresde. Cette industrie s'est développée dans des proportions gigantesques. Bien que beaucoup de cartes soient des exemples frappants de mauvais goût et de vulgarité, on ne peut nier que les meilleures cartes artistiques reproduisant des tableaux et des statues célèbres ont propagé le goût du beau et que les vues de paysages ont donné à de nombreuses personnes quel que idée des beautés de leur propre pays et de pays étrangers qu'elles auraient toujours ignorées autrement.

LA MOUSSE IRLANDAISE

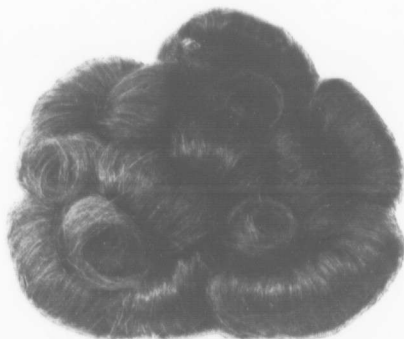
D'après un rapport consulaire, la mousse de Carrageen est très employée dans l'industrie textile. On prétend que la supériorité des toiles d'Irlande est due en grande partie à l'emploi d'un encollage obtenu en faisant bouillir et en tamisant la mousse, puis en l'appliquant aux chaînes des toiles. De plus, l'encollage est employé dans le finissage des cotonnades, des soieries et de la flanelle, dans l'impression sur calicot et dans la manufacture du cuir. La grande valeur de cette mousse pour l'industrie textile est due à ce qu'elle pénètre réellement le fil et le rend plus résistant, et entre dans la fibre

comme rien autre ne pourrait le faire. La mousse irlandaise peut remplacer la gélatine et les colles animales en manu-

facture et son bas prix relatif a attiré sur elle l'attention générale de ceux qui ont à s'en servir.

La gravure ci-dessus représente un genre populaire de Boucles en Touffe. Les boucles sont très à la mode en

cheveux convenant au commerce de Nouveautés, de marchandises de Fantaisie et aux magasins Généraux.



8705

ce moment. MM. Phillips & Wrinch, Limited, 80 rue Bay, Toronto, en ont dans tous les styles populaires. Cette maison tient un grand assortiment d'articles pour

Demandez un échantillon de son fillet "Ideal"; c'est le fillet qui se vend le plus au Canada et que l'on peut détailler à 10c.

L'ENTREPOT DES GANTS DU CANADA. PERRIN FRERES & CIE.



6^e et 7^e Etages, Édifice Mark Fisher,
28 Carré Victoria, Montréal.

AUGMENTEZ VOS AFFAIRES
dans votre
DEPARTEMENT DES GANTS,

l'automne prochain, en tenant vos stocks au niveau
de la demande, en vendant les

Gants Perrin

et en profitant des facilités offertes par la
Maison Perrin.

Le stock de Gants le plus considérable et le mieux
assorti au Canada.

Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessins, finis ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

GARNEAU Limitée

QUEBEC

Salles d'Echantillons :

MONREAL,	242, rue St-Jacques,
	CHAMBRE 2
OTTAWA,	111, rue Sparks,
	CHAMBRE II

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les Serges et Vicunas "SPHINX" ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.
Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.
 COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.

L'ART DU DETAILLANT

A propos de l'étalage

La *Recue Internationale de l'Étalage* a publié les extraits suivants d'un intéressant livre de M. Silvain Rouédès:

Si vous êtes commerçant, votre première préoccupation sera de veiller à votre étalage. Une marchandise bien présentée est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière; le public, comme les papillons, la recherche. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé, on s'écrase devant des vitrines rutilantes, aux feux savamment combinés, on admire et on entre.

Étiquetez vos articles, c'est essentiel; sur dix clients possibles, neuf n'entrent pas parce qu'ils ignorent le prix qu'ils paieront; ils craignent une trop grosse exigence de la part du marchand, ils préfèrent s'abstenir de demander le prix plutôt que d'être obligés de se retirer en avouant que c'est trop cher. C'est reconnaître implicitement qu'ils ne sont pas assez riches, et c'est un aveu que bien peu aiment à faire, même à un étranger. C'est à ce procédé, qui n'était pas encore en usage dans la Nouveauté, que Bouclcaut, le fondateur du *Bon Marché*, dut le commencement de sa colossale fortune. Renseignez donc, le plus possible, le passant, le désœuvré, le ménagère qui s'ar-

rètent à votre vitrine, qu'ils sachent à l'avance la somme qu'ils doivent débours; cela supprime les hésitations et facilite l'entrée dans vos magasins. On sait qu'il n'y a pas de surprise à craindre, on s'habitue à votre seuil, on revient chez vous parce qu'on vous connaît déjà.

Ne laissez pas trop longtemps les mêmes articles à l'étalage, variez-en souvent la disposition, appliquez vous à y mettre un peu d'art; la curiosité, l'intérêt, sont des appâts que le commerçant habile doit utiliser. Certaines étiquettes, telles que: *Occasion exceptionnelle*, — *Dernière création*, — *Modèle exclusif*, etc; de jolis noms empruntés le plus souvent à l'actualité, à la pièce en vogue, à l'homme en vedette, produisent une influence favorable sur le public.

Ne cachez pas vos marchandises au fond des comptoirs, ne les empilez pas sur des rayons trop hauts, d'où il est impossible de les voir. Placez-les au contraire en évidence, afin que les acheteurs puissent facilement se rendre compte de leur fraîcheur ou de leur qualité.

Lorsqu'une personne se présente dans votre magasin, ne la laissez pas s'égarer seule au milieu de vos comptoirs, en quête d'un employé à qui soumettre sa demande. Si vous n'avez pas de commis, et que vous soyez occupé avec un autre client, invitez-la à s'asseoir en vous excusant de la faire attendre. Soyez prompt à servir: vous

pouvez avoir affaire à quelqu'un de pressé, que votre lenteur et l'abondance de vos explications irritent.

N'imposez jamais vos goûts. Laissez le client libre de ses appréciations, ne le harcelez pas de sollicitations gênantes, dans le but de lui vendre telle marchandise plutôt que telle autre, et, quand il réclame un objet en précisant la forme ou la nuance de cet objet, ne dites pas: "Cela ne se fait plus", ou "Ce n'est plus la mode", car vous lui décernez ainsi un brevet d'ignorance ou de vulgarité qui est loin de lui plaire.

Adoptez le prix fixe, afin de ne pas être dans l'obligation de ruser avec l'acheteur, à l'instar des ménagères au marché; afin de ne pas lui mentir sur la modicité de vos bénéfices, question à laquelle il n'a rien à voir.

Montrez à tous une égale prévenance, quelle que soit la mise des gens ou l'importance de leur acquisition. Celui qui ne vous verse que dix cents aujourd'hui, peut très bien, demain ou dans huit jours, faire un achat de quarante dollars.

Quand l'objet demandé n'existe pas dans vos rayons, manifestez-en le regret et exprimez l'espoir d'être plus heureux une autre fois. Ne marquez pas de mauvaise humeur de votre dérangement, restez courtois et souriant. Il ne faut pas que le client sorte de chez vous sur une mauvaise impression, il ne reviendrait pas.

VOUS qui êtes Marchand-Tailleur, à quelque endroit que vous puissiez être établi,

Devenez un représentant du

Système Spécial d'Ordres pour les

VÊTEMENTS CAMPBELL

Et supprimez toutes les sources de dépenses dans votre commerce. Assurez-vous la meilleure classe de clientèle en vendant des vêtements faits sur mesures dont la confection égale le travail des tailleurs métropolitains vendant aux prix les plus élevés, sans tenir pour un cent de stock et sans payer des salaires à des tailleurs. Nous vous fournirons des centaines de beaux échantillons de drap, clichés de modes, matière à publicité et électros.

Vous prenez les mesures de vos clients et nous faisons les vêtements. Le profit est clair pour vous. Ou bien, si vous désirez quand même tenir du stock, laissez-nous vous confectionner des vêtements, ce qui vous économisera le salaire d'un tailleur régulier et vous donnera le meilleur service. Si nous ne sommes pas encore représentés là où vous êtes, écrivez-nous pour plus amples renseignements sur cette méthode de vente de vêtements.

The CAMPBELL M'F'G CO., Limited

Rues St-Elmire et Cadieux, Montréal.

PHILLIPS & WRINCH

LIMITED

ARTICLES de TABLETTE et pour CHEVEUX

Nos échantillons pour l'automne sont maintenant entre les mains de nos huit représentants. Si ceux-ci ne vont pas vous voir, écrivez-nous directement. Vos commandes seront l'objet d'une attention prompte et soignée.



Cette gravure représente une de nos Nouvelles Parures en Ruban. Elles se détaillent à des prix populaires.

Filets de Cheveux, Rouleaux et Bourrelets, Boucles, Touffes, Tresses, Formes Turban, Braids, Epingles à Braid, Bandeaux, Barrettes, Peignes de Côté, Peignes d'Arrière, etc. Nous avons le plus grand assortiment de ces marchandises que nous ayons jamais offert. Sacs à Main en Cuir, à détailler de 25c. à \$15.00 chaque. Epingles de Chapeaux se vendant de 5c. à \$5.00 chaque. Nous sommes Seuls Agents pour le **Filet de Cheveux "IDEAL,"** le filet qui se vend le mieux sur le marché. Demandez-en une douzaine à titre d'échantillons. **Prix, \$9.00 la grosse.**

Phillips & Wrinch, Limited

80 rue Bay, TORONTO

Québec : 5 rue Jacques-Cartier

Nous sommes seuls Agents pour les Aiguilles Meteor de Woodfield,
" Les Meilleures Aiguilles."



CHAPEAUX ET CARNITURES

La jeune fille qui, en 1909, était fière de posséder un chic panama, devra abandonner cet article à son grand frère, si elle



Turban en opossum d'Australie avec doublure en velours mauve et noeud à gauche. Ce chapeau produit aussi un bel effet quand il est garni de velours bleu sa-phir ou orange mat, ou bien de soie moirée, d'une nuance vert émeraude.

veut être élégamment chapeauté, cette saison, dit "The Illustrated Milliner"; car les panamas ont maintenant une passe d'une largeur sans précédent. On laisse même entendre que la largeur extraordinaire demandée, cette saison, est une des principales causes de l'offre limitée de ce beau chapeau d'été.

Le panama blanc ou blanchi est considéré comme plus élégant, et d'énormes noeuds en large ruban forment la garniture favorite. Des marchandises en pièces portant des dessins persans blancs ou délicatement colorés, sont employées quand l'effet d'écharpe est préféré; mais le taffetas changeant est très chic.

Les nouveaux chapeaux Leghorn les plus élégants ont des parements en satin.

Un des plus beaux chapeaux artistiques est en fine paille d'une nuance brune délicate, avec quatre magnifiques plumes d'autruche nuancées de teintes s'harmonisant.

Le ruban est plus employé avec les fourrures que depuis plusieurs années, les nouvelles étoles longues et les écharpes portant d'énormes noeuds en large taffetas.

On remarque des couleurs brillantes — orange, rouge vif et bleu — dans les blouses comme sur les chapeaux. Bien que les chapeaux soient en couleurs unies et plutôt foncées, on emploie comme garnitu-

re de feuilles de bruyère sauvage placée bien en arrière à gauche. La passe est doublée de fine paille, soie noire.

Les grands chapeaux sont aussi très garnis de fleurs, telles que lilas, roses, clématites en nuances iridescentes s'harmonisant avec le taffetas, qu'on emploie beaucoup aussi. Les fleurs sont presque toujours disposées d'un côté du chapeau; mais on voit aussi des chapeaux provenant des magasins les plus élégants, entièrement couverts de petites fleurs plantées droites.

Les formes de ces chapeaux ont une variété de plis, d'ondulations suivant le visage et le style des personnes qui les portent. Comme garniture, le pouf de plumes ou de fleurs a une vogue énorme, mais on a une tendance à le placer plus en avant. Il se produit toujours quelque changement à ces fantaisies de la mode, quand les petits magasins les ont copiées et rendues ainsi communes.

• • •

Les rubans seront un des caractères principaux de la saison d'automne pour tout ce qui concerne l'habillement. Cette tendance se remarque dès maintenant dans



Calotte en seal avec passe en hermine, forme bicorne; ce chapeau est très élégant avec du lapin noir et du chinchilla ou du vison seul.

res du velours de la soie et des fleurs aux teintes brillantes.

Un beau modèle est un grand chapeau en chanvre blanc, couvert d'un voile noir très fin, une double guirlande de roses blanches encerclant la calotte, et une touffe

des modèles avancées présentés par les créateurs de modes à Paris et à Vienne. Les rubans sont la plus jolie forme de garnitures et donnent à tous les effets d'habillement un air élégant qui n'est égalé par aucun autre genre de décoration.

SI

vous désirez la meilleure
clientèle, mettez en stock

NOS
FOURRURES

ce sont les meilleures.

Pleines de genre et d'originalité, avec une garantie de qualité et de satisfaction.

Nous avons déjà été assez encouragés pour savoir que nous n'avons rien à redouter d'une comparaison.

Demandez la visite de nos voyageurs.

Swift, Copland & Co.

LIMITED

517-525, rue St-Paul
MONTREAL, P. Q.



Le Symbole
de la
Perfection
en
MARCHANDISES
TRICOTÉES

Mitaines, Gants, Toques,
Bonneterie, "Mufflers,"
Casquettes, "Sweater
Coats" et Jerseys.

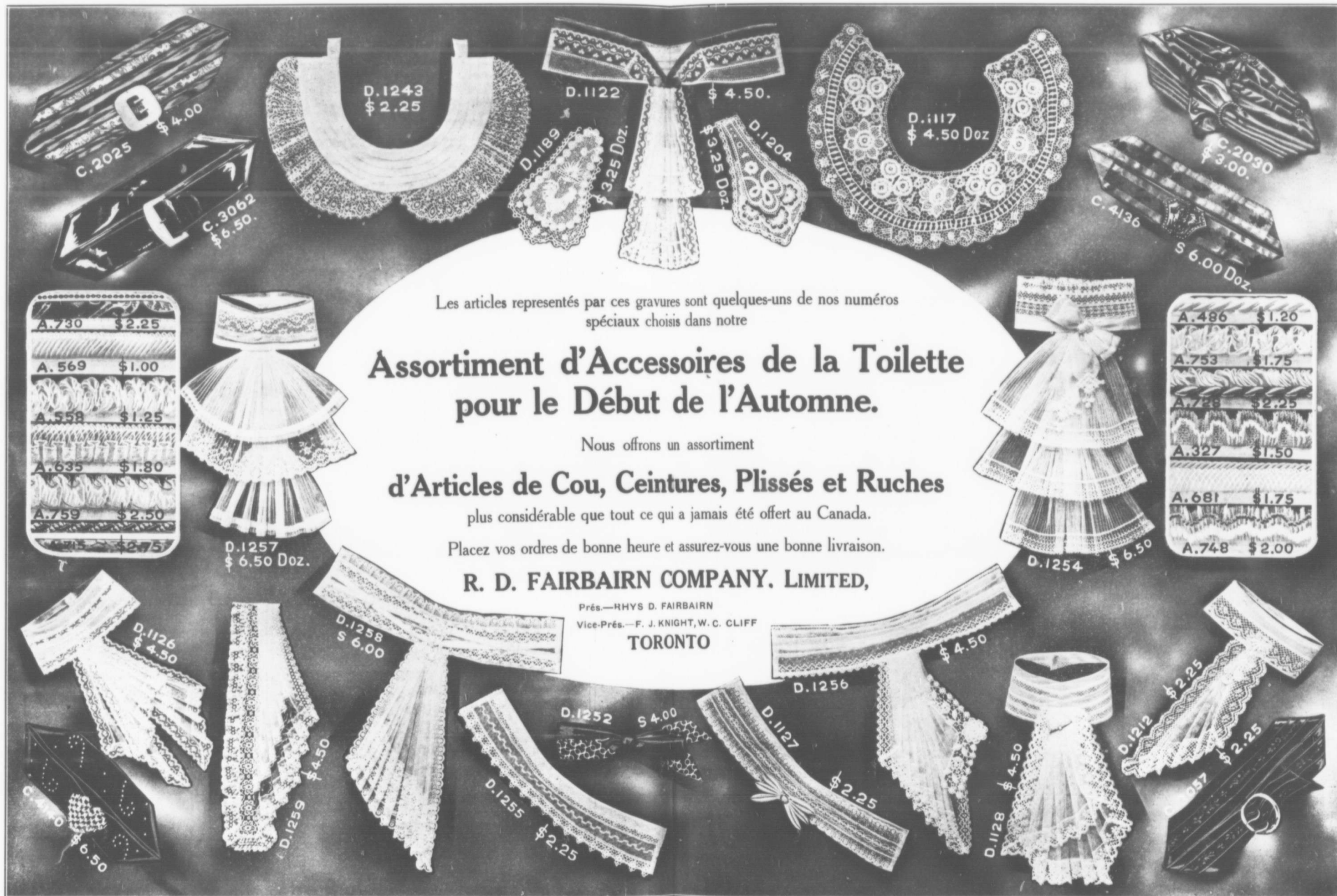
HORS DE COMPARAISON POUR

**l'Ajustage, le Fini et la
Durabilité**

R. M. BALLANTYNE

LIMITED

STRATFORD - ONTARIO



Les articles représentés par ces gravures sont quelques-uns de nos numéros spéciaux choisis dans notre

Assortiment d'Accessoires de la Toilette pour le Début de l'Automne.

Nous offrons un assortiment

d'Articles de Cou, Ceintures, Plissés et Ruches

plus considérable que tout ce qui a jamais été offert au Canada.

Placez vos ordres de bonne heure et assurez-vous une bonne livraison.

R. D. FAIRBAIRN COMPANY, LIMITED,

Prés.—RHYS D. FAIRBAIRN
 Vice-Prés.—F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF
TORONTO

Les longs rubans qui flottent gracieusement sur l'épaule ou s'attachent sous le menton donnent aux chapeaux un certain ton qui fait de tout visage un joli tableau. Les peintres et les poètes ont peint et chanté le charme des rubans, et les jeunes

brides sont arrangées en formant des noeuds, d'habitude à gauche sous le menton, les bouts tombant jusqu'à la taille.

Les rubans pour lesquels on montre le plus de préférence sont le taffetas Messalinie souple et le satin.

ures qu'aujourd'hui les chapeaux garnis de fourrure sont plus légers que les chapeaux drapés de velours de mêmes dimensions. Ce fait seul a une tendance à augmenter la vente des chapeaux en fourrure.

Les fourreurs ont profité de l'intérêt manifesté par les modistes pour leurs marchandises et offrent une telle variété de fourrures que chaque caprice pour une fourrure rare peut être satisfait, de même que la demande pour les marchandises de vente courante.

La demande est forte pour le caracul plat et le bol astracan moiré noir employés pour le dessus des turbans.

L'opossum se combine avec le noir, et la vogue du gris indique que les fourrures grises seront en demande plus tard.

L'avance de prix du "brodant" fait que seules les personnes riches peuvent porter cette fourrure élégante. On peut en dire autant du chinchilla, la plus fragile des fourrures.

Le prix de l'hermine a aussi augmenté, mais on ne peut pas trouver de fourrure plus charmante pour un chapeau habillé. La belette blanche pourrait être une riva-



Passé en skunk avec dessus drapé de velours bleu perroquet mat, et aigrette de héron grise. Une belle garniture consisterait en velours brun avec vison et paradis, en chinchilla avec velours mauve et Numidie, ou bien en lapin blanc plissé et velours noir, avec héron blanc et noir.

l'es et les femmes plus âgées ont, de temps immémorial, reconnu les effets artistiques obtenus par leur emploi; elles ont orné leur toilette de bandes souples, belles et lustrées de soie et de satin.

Le printemps dernier, il y a eu une demande inusitée de rubans de velours pour les garnitures de chapeaux, demande due à l'induction de quelques modèles demandant des rubans flottants. En ce moment les rubans sont employés sous des formes si variées pour turbans et bonnets d'automobilistes, que les modistes avisées, occupées maintenant à la confection de modèles avancés, emploient des rubans pour la plus grande partie de leurs créations.

Les effets de turban les plus populaires maintenant sont ceux qui descendent jusqu'aux oreilles de chaque côté, formant un effet de bonnet à pointes. Il y a un certain nombre de formes de chapeaux qui, comme les formes en pointe, laissent voir les cheveux et les frisons, et cependant s'ajustent exactement à la tête de chaque côté, et il est nécessaire d'y employer des rubans pour compléter leur beauté. Les



Opossum avec large noeud en ruban satin mauve. Du chinchilla avec ruban noir ou bleu perroquet, du seal avec soie brochée brune ou jaune, forment une garniture élégante.

Les fourrures pour chapeau comprennent toutes les variétés à poil ras. Comme les chapeaux sont beaucoup plus grands qu'autrefois, la demande pour des chapeaux très légers a obligé à une telle amélioration dans la préparation des four-

les formidables de cette fourrure blanche royale.

Les bandes et queues d'hermine blanches ou de couleur pastel sont extrêmement élégantes; mais les modistes devraient faire comprendre à leurs clientes

Comme
Attrait
Spécial



pour faire monter vos ventes dans le Département des Bas pendant les mois d'été ou les affaires sont inactives, le bas "Three Eighties Brand" est le bas correct au prix correct.

THE EIGHTIES BRAND
TRADE MARK
REGISTERED

POUR DAMES ET JEUNES FILLES

Veillez insister pour avoir le véritable bas "Three Eighties Brand." Recherchez les trois 80 et évitez les imitations inférieures.

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Hamilton,

Ontario.

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

Seuls Agents.

que cette fourrure demande une toilette riche, appropriée.

Le seal a une coloration si adoucie qu'on peut l'employer avec autant de goût sur un chapeau artistique, une toque de promenade, un bonnet d'automobiliste ou une casquette de patinage. Le chapeau Colonial couvert de seal est un de ceux qui donnent le plus de satisfaction.

Le vison est beaucoup employé pour les bonnets d'automobilistes, les passes de turbans et les bandes à garnitures. Un turban très élégant a un dessus en lapin blanc plissé et une passe garnie de vison jusqu'à la moitié. Ce chapeau est si léger qu'on pourrait le qualifier de "léger comme une plume", car l'expression "léger comme de la fourrure" serait absolument mal placée.

De belles bandes qui encercleront la calotte de nombreux chapeaux ont un centre en dentelle d'or ou en dentelle irlandaise bébé, avec bordures d'un pouce en vison—garniture qui sera employée moins large pour les robes.

• • •

Le style persan s'est glissé dans les garnitures et ornements pour chapeaux, et bien que les nouveautés or et argent de l'année dernière aient semblé insurpassables, le prétendu impossible a été réalisé, et les galons, les passementeries, les bandes et les motifs sont plus jolis que jamais.

Les dessins les plus exquis — dans les styles romain, grec, oriental, de convention et égyptien— sources de l'art le plus élevé, se voient dans les modèles ouvragés en fils d'or, d'argent et de couleurs persanes.

Quand ces couleurs entrent dans une bande ou dans un seul motif, le résultat est merveilleux. Pour la femme de goûts plus modestes, il y a des effets également exquis en gris et brun, noir et gris, et noir et blanc, assemblage toujours désirable.

On remarque des bandes ressemblant à des spécimens de l'art du bijoutier, où des fils d'or et d'acier sont entrelacés. On n'a qu'à les voir pour se rendre compte de l'effet qu'elles produisent sur le velours noir.

On fait des bandes larges de six pouces en tons gros et fins— gris, écru, noirs et blancs, sur lesquelles des dessins égyptiens et persans sont produits en fils d'or, d'acier et fils bleu persan.

Des modèles semblables sont brodés au moyen de ces fils sur des bandes de velours noir, qui font d'une toque ou d'un turban ordinaires une création réelle.

Un nouveauté venant de l'étranger consiste en une bande de dentelle irlandaise sur drap d'or avec bordures de fourrure. Ces garnitures élégantes sont en vison, lapin noir, ou blanc et en opossum australien.

Les effets de noir et blanc sur bandes en lapin blanc, avec centre pailleté sont très élégants. On voit aussi des bandes

en lapin et vison bordant de larges passementeries en or. Le délicat duvet de cygne borde une large insertion en dentelle irlandaise entrelacée de fils d'or. Le succès de ces minces bordures de fourrure, comme garnitures de robes élégantes, les a mises en grande demande pour les chapeaux riches.

Pour les chapeaux ordinaires, il y a de petites bandes de drap très léger, et le drap beaver sole excessivement léger sera grandement employé pour draper les toques et les turbans. Ces hautes nouveautés sont une aubaine pour la confectionneuse. Elles sont en couleurs, une combinaison de noir, bleu et vert faisant beaucoup d'effet. Avec ces petites bandes, on peut faire une toque à dessus en forme télescope, en très peu de temps. De bonnes combinaisons sont les suivantes : bleu, vert et brun, et noir et vert pruné.

Des bandes en plaid écossais et en braid de soie noire tuvautee sont très attrayantes et se font dans les nuances désirables de verts nouveaux et rouges mais ainsi que dans les nuances noires et vert pruné en vogue.

Une des étoffes faisant le plus d'effet pour la garniture des chapeaux est l'étoffe à bandes appelée "bird's eye". Cette belle étoffe est tissée en chenille et braid de soie et fait le plus élégant turban. Bien que, probablement la combinaison noir et blanc soit destinée à être la plus populaire, une combinaison qui aura beaucoup de vogue sera celle de bleu, blanc et vert chasseur — couleur agréable qui fait ressortir d'une manière frappante le "bird's eye" blanc. On peut se procurer ce nouveau matériel dans les principales nuances de la saison. Les grands Leghorn et autres chapeaux artistiques portent une multitude de boucles en ruban.

D'énormes nœuds en ruban ornent presque tous les chapeaux, la petite forme en drap étant parfois presque complètement cachée par de grandes coques en taffetas ou en satin.



LA LAINE D'ALPACA

La laine d'alpaca peut être considérée, sans exception, comme un article des plus importants pour le commerce des départements du sud du Pérou, spécialement des départements de Arequipa et de Puno et, à un degré moindre, de ceux de Cuzco et de Ayacucho.

Représentant une valeur d'exportation de £400,000 à £500,000, avec des fluctuations variant de 5 à 50 pour cent, il est tout à fait évident que, pour des districts pauvres et peu peuplés comme ceux-là, la valeur de la laine d'alpaca affecte très directement le pouvoir de dépense du peuple et, en conséquence,

l'activité commerciale de la localité. Ainsi, en 1907, le coût moyen d'un quintal (100 livres espagnoles) placé sur le marché, était d'environ 50 soles en monnaie péruvienne, soit \$59.00, tandis qu'en 1908, le coût moyen sur le marché était d'environ 51 soles.

Les principaux marchés de la laine d'alpaca sont le Royaume-Uni et les Etats-Unis; mais une certaine quantité est consommée en Russie et en Allemagne. Jusqu'à une époque datant de six ans environ, les Etats-Unis achetaient à Liverpool, tout l'alpaca dont ils avaient besoin, mais depuis lors ils ont essayé, et avec quelque succès, de se fournir directement à Arequipa; une firme importante ayant des maisons à New York, Lima, et Arequipa a maintenant un expert salarié résidant à Arequipa pour trier toute la laine achetée par elle et destinée aux manufacturiers américains, car en raison de forts droits d'importation, ce pays ne peut recevoir que la laine de qualité supérieure, le reste étant expédié à Liverpool où il trouve un débouché. Nous donnons ci-dessous les exportations totales de laine d'alpaca de Molendo pendant les six années 1903-1908:

	Tonnes
1903	2,637
1904	1,912
1905	2,541
1906	2,544
1907	2,382
1908	1,944

On voit d'après cela que l'exportation en 1908 a été la plus faible depuis 1904. En 1908, New York n'a importé que 100 tonnes directement de Molendo, contre 520 tonnes en 1907, la raison de cette diminution est, sans doute, l'incertitude quant au tarif du nouveau gouvernement. Le prix le plus bas à Liverpool était de 1s. 2d. la livre en mai et le plus haut prix, 1s. 5 3/4 en octobre, pour une bonne laine moyenne.

Ces arrangements sont à peu près terminés pour l'excursion de l'Association des Manufacturiers Canadiens, qui se rendra à Vancouver en septembre pour assister à l'assemblée annuelle. On s'attend à ce que plus de 400 délégués prennent part à l'assemblée. L'excursion se fera en deux sections. La section principale se formera à Toronto; mais pour la commodité de ceux qui désireront partir directement de Montréal et de points situés à l'Est, des wagons spéciaux seront attachés à l'un des trains réguliers et iront jusqu'à Sudbury, où ils rejoindront l'excursion spéciale. Les délégués seront reconnus officiellement à presque tous les arrêts dans l'Ouest. Des arrangements ont été faits pour des réceptions spéciales à tous les points. Au voyage de retour les excursionnistes visiteront Minneapolis et St-Paul, où ils seront reçus par les clubs commerciaux de ces deux villes.

Un journal quotidien sera imprimé à bord des trains pour faire connaître aux excursionnistes, le programme, les nouvelles générales ainsi que les événements qui se passeront pendant le trajet.

Vignettes à Publicité

Pour MAGASINS de NOUVEAUTES,
MAGASINS à DEPARTEMENTS
et MAGASINS GENERAUX.

Nos catalogues contiennent des milliers de
Vignettes de toute description, grandes et
petites, pour journaux, circulaires ou cata-
logues.

**CATALOGUE ENVOYÉ GRATUITEMENT
SUR DEMANDE.**

Prix des Vignettes : 20 cts. chacune.

Nos Vignettes de Chapeaux et de Modes
représentent absolument les derniers genres.

VIGNETTES DE HAUTE CLASSE
PRIX PLUS BAS QUE TOUS LES AUTRES.

Syndicate Cut Co'y.

19 à 21, Park Row, NEW-YORK.

Nous payons d'avance tous les frais d'envoi dans
tout le Dominion du Canada.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de

Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli - Paris.



Entrepôt Canadien :

184 et 186, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en
Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos
nouveaux échantillons.

Le Prix et la Qualité

Distinguent les Sous-Vêtements



MARQUE "TIGER"

... D'autres Sous-Vêtements Bien Faits ...

Leur excellence est prouvée et attestée
par des centaines de marchands les
plus progressifs qui tiennent cette ligne.
Eventuellement vous la désirerez—
POURQUOI PAS MAINTENANT?

The GALT KNITTING CO.,

GALT, - - Ontario.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant
des échantillons de Sous - Vêtements
Marque Health pour l'Automne 1910.
Nous garantissons que les grandeurs
sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés
Promptement

ASSOCIATION DES MARCHANDS- DETAILLEURS

La formation des Succursales de Comté.

A la récente convention de l'Association des Marchands-Détailliers de la Province de Québec, une résolution a été adoptée, demandant aux Officiers du Bureau Provincial de poursuivre l'organisation de Succursales de l'Association dans la province, afin d'aider dans toute la mesure du possible les marchands de la campagne.

Nous sommes heureux d'apprendre que le commerce d'épicerie et le commerce de ferronnerie de détail ont formé, chacun de leur côté, un comité qui devra s'aboucher avec les marchands de gros de ces deux branches de commerce pour prendre conjointement avec eux les mesures propres à donner satisfaction au vœu de la Convention.

Mais les officiers de l'Association qui sont à la tête de ce mouvement ne veulent pas s'en tenir seulement à l'organisation de succursales pour les deux branches de commerce susmentionnées; ils désirent que chacune des lignes de l'activité commerciale ait sa section dans les principaux centres de la province, autant que possible dans tous les chefs-lieux de comtés.

Une campagne d'organisation de ces succursales de comtés va commencer incessamment. Nous faisons donc appel aux commerçants les plus influents de chaque comté, aux marchands intelligents qui comprennent le but de l'Association des Marchands-Détailliers et les avantages qu'elle offre à ses membres. Nous leur demandons de se prêter à mettre la machine en mouvement et à n'épargner aucun effort pour attirer dans la succursale de leur comté les marchands des campagnes et villages environnants.

Il est impossible que les officiers de l'Association consultent tous les marchands les uns après les autres avant d'en arriver à commencer le travail; ils doivent pouvoir compter sur la bonne volonté de tous les membres actuels de l'Association, pour pousser sans le moindre retard avec activité l'organisation des succursales de comtés.

Chaque section de l'Association devrait, comme l'ont fait la Section des Quincailliers et la Section des Epiciers, nommer un Comité chargé de s'entendre avec le commerce de gros correspondant sur les mesures qui peuvent être utiles au développement du commerce.

Ce n'est pas en vain, nous en sommes certains, que l'Association des Marchands-Détailliers fait appel au zèle éclairé et au dévouement intelligent de ses membres.

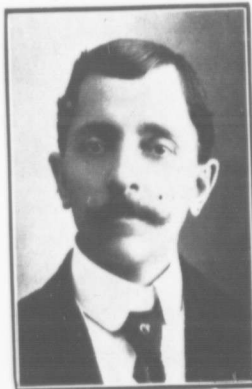
Pour tous renseignements que pourraient désirer les marchands au sujet de l'organisation d'une succursale, nous les

TISSUS ET NOUVEAUTES

prions de s'adresser à M. J. A. Beaudry, secrétaire provincial, 80 rue St-Denis, Montréal.

ASSOCIATION DES MARCHANDS- DETAILLEURS DU CANADA

En donnant le compte-rendu de la Convention Provinciale des Marchands-Détailliers du Canada pour la Province de Québec, nous avons omis de mentionner l'élection du 2^e Vice-Président du Bureau Provincial.



M. A. LANIEL.

Élu 2^e Vice-Président du Bureau Provincial pour l'année 1910-1911.

Nous réparons cet oubli:

M. A. Laniel, ancien Président de la Section des Epiciers de Montréal a été élu 2^e Vice-Président du Bureau Provincial pour la Province de Québec de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada.

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).

LE COTON EN ALGERIE

Dans les débuts de la production du coton en Algérie, il y avait intérêt pour le planteur à présenter sur les grands marchés régulateurs des cours, les cotons qui n'étaient pas assez connus encore et qui n'avaient pas de marques propres. Sur les grands marchés, en effet, il y a une diversité de clientèle qui pouvait permettre aux cotons algériens de rencontrer l'industriel ayant le meilleur emploi d'une variété nouvelle. D'autre part, l'organisation de ces marchés était une garantie contre les difficultés qui pouvaient résulter de l'exécution du contrat de vente, des transactions pour lesquelles le planteur algérien n'était pas encore fait. Mais le coton algérien, une fois connu et classé, sa valeur étant déterminée aussi régulièrement que celles des cotons des grandes régions productrices, le planteur peut alors traiter directement sur les marchés secondaires ou avec les filatures, suivant les cours établis par les grands marchés régulateurs.

La première année de production intéressante en Algérie, les échantillons soumis à Liverpool avaient été trouvés parfaits et mêmes supérieurs aux cotons égyptiens. Mais les courtiers doutaient de l'importance de la production algérienne, étant donné les diverses phases qu'avait eues la culture cotonnière en Algérie, et les échantillons ont été considérés comme des produits obtenus par de simples essais de culture; de telle sorte que les planteurs algériens ont dû envoyer à Liverpool des lots entiers de coton pour bien établir que désormais l'Algérie devait compter parmi les pays producteurs.

Actuellement donc, les cotons algériens sont définitivement cotés; il peut dès lors être établi, suivant les cours déterminés, des marchés à livrer directement aux filatures. Les cotons algériens dont les échantillons ont été soumis aux industriels de l'est français et de l'Alsace ont été appréciés; ces filatures ont demandé à traiter pour de grosses quantités avec les planteurs algériens. C'est donc là un débouché intéressant.

The Globe Suspender Co.

Manufacturiers de

Bretelles, Brassards, Jarrettières, Nouveautés, etc.

Seuls agents pour

Les Faux-Cols et Manchettes Boniface en Caoutchouc et les Bretelles Gamble.

Vente en Gros d'Articles de Mercerie pour hommes.

Rock Island, P. Q.

Représentant à Montréal: J. ALPHONSE OUMET,
306 rue St-Paul.

NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.

Nos voyageurs sont en route pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la dernière saison, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certainement en stock en 1910.



**NOVA SCOTIA
KNITTING MILLS**
Limited.
Eureka, N. E.

Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants:

Sous-Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.

Une ligne de sous-vêtements de forte pesanteur, pour garçons
Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garçons.

Couvertures, Fil et Stockinette.

Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE
... LA DURABILITE ...

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

PEWNY & CARRET, Gantiers Spécialistes,
GRENOBLE.

Greenshields Limited

Seuls Agents au Canada
MONTREAL

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

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

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

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

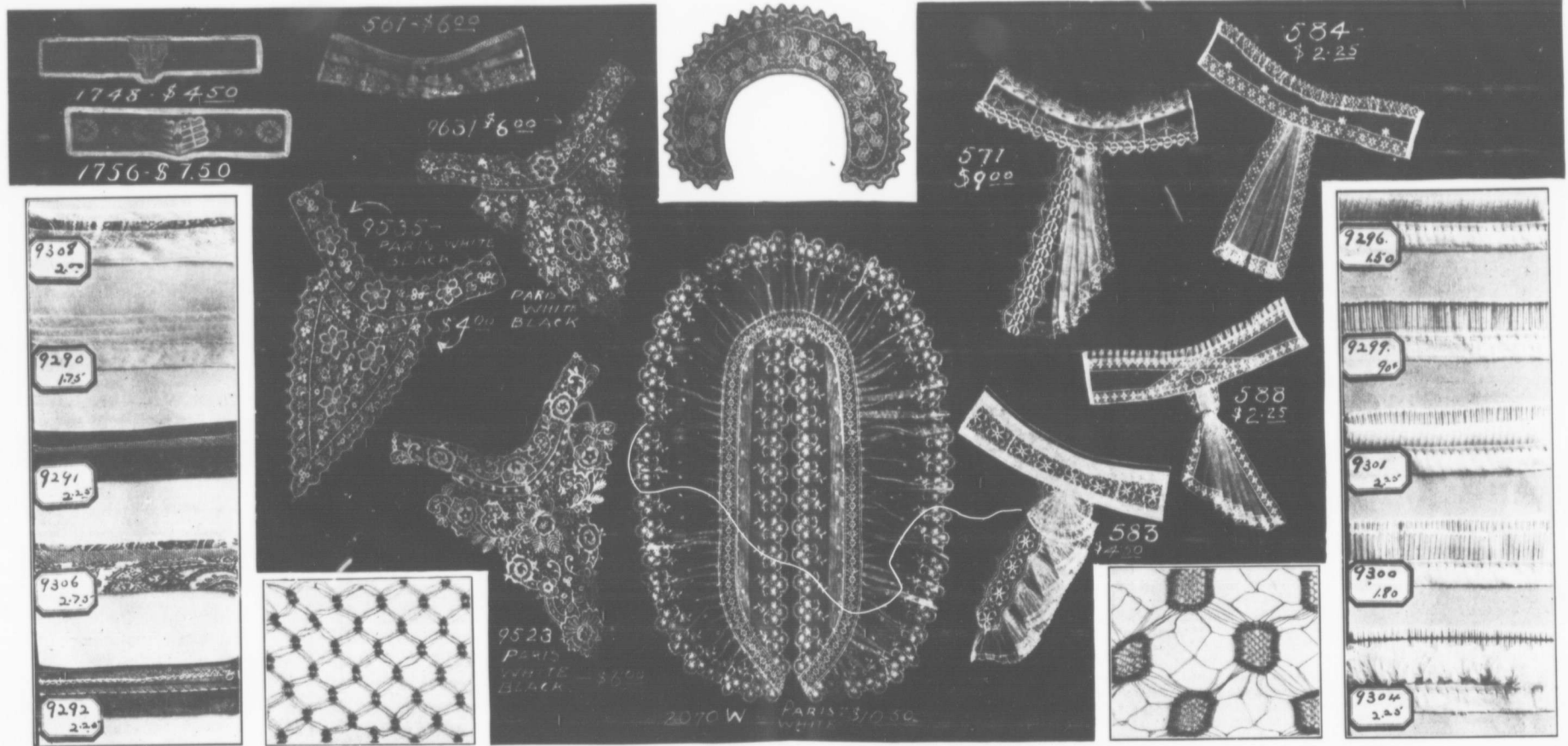
La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais
C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur-
pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star,
Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

Sanderson's LIMITED

Quelques lignes spéciales pour un commerce très profitable en Automne.



Chaque numéro de notre assortiment très varié pour l'Automne se fait remarquer dans la multitude des autres par le style, la nouveauté du dessin, la main d'oeuvre et le fini. Vaste assortiment de Dentelles, Guipures Suisses et Plauen. Nos voyageurs iront vous voir bientôt.

SANDERSON'S Limited, 66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Ont. SANDERSON'S Limited, 66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Ont.

DES RELATIONS ENTRE MANUFACTURIERS, MARCHANDS DE GROS ET DETAILLANTS

Une lettre intéressante

Nous donnons ci-dessous la traduction d'une lettre que M. Hugh Blain, le nouveau président de la "Dominion Wholesale Grocers' Guild", a adressée à tous les membres de ladite Guild.

Il est bon que les marchands de détail, à quelque branche du commerce ils appartiennent, en prennent connaissance.

En ces derniers temps il y a eu dans différentes provinces des conventions de commerçants en gros et de marchands détaillants.

Nos lecteurs verront dans ce numéro que la note dominante dans une de ces réunions a été la proclamation de la nécessité d'une entente cordiale entre le commerce de gros et le commerce de détail.

On verra par la lettre ci-dessous, que le nouveau président de la "Dominion Wholesale Grocers' Guild" revient sur cette idée dont il se fait l'avocat.

Maintenant que l'Association des Marchands-Détaillants du Canada possède une chartre fédérale qui lui permet d'étendre ses ramifications dans tout le Canada, il lui est facile de former des comités comme l'Indique M. Hugh Blain, des comités provinciaux aussi bien qu'un Comité fédéral, qui faciliteraient les relations entre marchands de gros et marchands de détail et leur permettraient de travailler à l'unisson dans l'intérêt du commerce entier.

Bientôt tous les Epiciers de Gros feront partie de la Dominion Guild. Ils savent maintenant pouvoir également s'entendre avec leurs collègues sans s'exposer à des poursuites futiles et coûteuses. Leur intérêt leur commande de s'unir et ils le comprennent trop pour ne pas s'organiser fortement.

Les marchands-détaillants n'ont pas un intérêt moindre à s'organiser et à faire de leur Association une puissante fraternité commerciale qui les englobe tous pour le bien de tous en général et de chacun en particulier.

Qu'ils lisent donc la lettre ci-dessous et comprennent les avantages qui découlent de l'Association et de la bonne entente entre commerçants:

Toronto, 20 Juin 1910.

Cher Monsieur,

Je prends la liberté de remercier les membres présents à l'Assemblée Annuelle des Epiciers de Gros, à Montréal, de l'honneur qu'ils m'ont fait en m'élevant Président de la "Dominion Wholesale Grocers' Guild", honneur que j'apprécie hautement, d'autant plus qu'il m'a été conféré alors que j'étais absent et sans que je m'y attende ou que je l'aie aucunement sollicité.

Dans ces circonstances, je sens qu'il est de mon devoir d'accepter et de remercier cordialement les membres de la Guild de cette marque de confiance.

En prenant possession de ma charge, je me plais à reconnaître que jamais dans notre histoire commerciale les conditions n'ont été aussi favorables pour placer le commerce d'Epicerie sur une base honnête et satisfaisante. Le public en général reconnaît plus qu'il ne l'a fait jusqu'ici, l'importance du commerce d'Epicerie comme facteur vital relativement à la santé publique; et, avec la législation que veut établir le Gouvernement du Dominion, le commerce sera en mesure de mieux garantir au public la pureté des articles alimentaires. Une loi récente rendant criminels les rabais secrets, et de même qu'une décision des tribunaux, donné plus de force au commerce et l'a mis en mesure d'exiger une adhérence rigide aux principes les plus élevés de la morale en affaires.

Le "Contrat de Vente des Manufacturiers", accompagné de la déclaration volontaire qui en assure l'exécution, a été approuvé et adopté par la Guild des Epiciers de Gros du Dominion comme une suprême délivrance pour tout le commerce du Canada. Le devoir de ses officiers et de ses membres est de veiller désormais à ce que chaque partie de la machine que nous possédons soit constamment en mouvement afin d'obtenir toute la mesure des bienfaits qui doivent résulter de ce plan unique de protection. L'honnête homme verra avec satisfaction qu'on y tiens la main d'une façon rigide, tandis que l'individu malhonnête devra tôt ou tard sentir ses justes coups. Je sollicite vivement l'active coopération de chacun des membres de la Guild pour qu'il s'efforce sincèrement de placer le commerce d'Epicerie sur des bases satisfaisantes et honnêtes.

Je désirerais faire ressortir la dépense énorme de temps et d'argent qu'il en a coûté aux membres de la Guild pour mettre le commerce d'Epicerie sur le pied qu'il occupe aujourd'hui, et à travers cette prétention que seuls, les membres de la Guild devraient profiter des avantages spéciaux qui en découlent.

En plus de la préparation et de la révision deux fois l'an des livres de tarifs égalisés sur le sucre, pendant les douze dernières années, qui ont coûté des milliers de dollars (ainsi que de toutes les autres dépenses incidentes, nécessaires à une bonne organisation), le procès récent contre la Guild a coûté à la Guild plus de \$12,000 et, tout cela pour prouver au public que nos méthodes sont justes, honorables et nécessaires aux intérêts du commerce. D'après une telle expérience, alors que je serais heureux de servir et avec le même plaisir et de la même manière tous ceux qui sont dans les affaires, je ne puis comprendre ni admettre que

Je devrais travailler pour ceux qui n'ont pas contribué d'un sou à ces dépenses et paraissent si indifférents à nos intérêts en tant que membres de la communauté commerciale.

Comme distributeurs des produits des manufacturiers, il convient que nous justifions de la raison de notre existence. Nous entendons souvent des ignorants dire: "Finissons-en avec les intermédiaires et épargnons les profits qu'ils font". Cela sonne bien pour un esprit superficiel." S'il en juge d'après un cas isolé, il en conclut que la question entière est résolue d'accord avec sa propre opinion. Quelque manufacturier a vendu une forte quantité de ses produits à prix réduits à un détailler particulier. Ce détailler a probablement aussi coupé le prix au consommateur qui obtient ainsi les marchandises à un prix moindre que le prix régulier. Notre individu aux idées socialistes, ennemi de l'intermédiaire saute sur cette conclusion que le consommateur achète meilleur marché, parce que le manufacturier vend directement au détailler.

Mettons le télescope de l'expérience devant les yeux de cet individu à l'esprit étroit et à la courte vue, demandons lui de regarder au-delà du petit cercle de sa propre vision étroite et d'envisager la situation d'une manière plus large et plus éclairée. Il verra le représentant de ce même manufacturier (dépensant chaque jour en frais de voyage trois, quatre ou cinq dollars et ayant encore un salaire plus élevé) vendre ces mêmes marchandises aux détaillants de tout le pays à des prix réguliers. Supposons cent voyageurs vendant chacun leur propre ligne de marchandises et vous verrez vite l'énorme dépense qui en résulte; et, (comme la loi de la moyenne doit s'appliquer aux prix du manufacturier, s'il veut réus s'ir, aussi bien qu'aux autres choses) alors que l'acheteur spécial et son client obtiennent les marchandises au-dessous de la moyenne, au prix raisonnable, le commerce de détail en général et le consommateur en général sont obligés de payer plus que le prix moyen. C'est ainsi que vont inévitablement les choses quand on élimine le prétendu Intermédiaire.

Voyez maintenant ce qui se passe avec les mêmes marchandises distribuées par le canal régulier. Les marchandises sont réunies en larges quantités dans les entrepôts du commerce de gros, avec le moins de dépenses possibles pour le manufacturier et souvent au taux de frêt par char. Elles sont alors vendues par un seul voyageur du commerce de gros au lieu de l'être par les voyageurs des Cent manufacturiers et pratiquement avec la même dépense qu'exigerait un seul d'entre eux. Il y a naturellement plus d'un voyageur des marchands de gros qui vendent ces cent lignes différentes mais, en règle générale, il faut beaucoup plus d'un voyageur pour distribuer la production d'une

M. W. U. BOIVIN,
Président Provincial,
MONTREAL.

M. P. J. COTÉ,
1er Vice-Président Provincial,
QUEBEC.

M. A. LANIEL,
2ème Vice-Président Provincial,
MONTREAL.

M. P. E. BEAUDOIN,
Trésorier Provincial,
THETFORD MINES.

L'UNION FAIT LA FORCE.

TOUS LES MARCHANDS DÉTAILLEURS SOUS UNE MÊME BANNIÈRE.

Les Marchands Détailliers peuvent, s'ils le veulent, former l'Association la plus puissante de la Province. Ils pourront alors remédier à tous les griefs dont ils ont à se plaindre.

De tous ceux qui travaillent, ce sont les Marchands Détailliers qui travaillent le plus assidûment et le plus longtemps chaque jour de l'année, pour la moindre rémunération.

Il n'en serait pas ainsi s'ils étaient organisés. Que tous se rangent donc sous la bannière de leur Association: l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

Nous recommandons aux Marchands Détailliers des villes et villages de la Province de former sans délai une succursale de cette Association. Il ne leur en coûtera rien pour les frais d'incorporation.

Pour toutes informations relatives à l'organisation d'une Succursale, bénéfiques à en retirer et autres renseignements, s'adresser à

L'Association des Marchands Détailliers du
Canada, Incorporée.

J. A. BEAUDRY, Secrétaire Provincial.
No. 80, rue Saint-Denis,
MONTREAL.

manufacture, si elle est vendue directement au commerce de détail. En fait, il faut moins de voyageurs pour distribuer des marchandises au commerce de détail par les maisons de gros qu'il n'en faut quand le manufacturier vend directement au détail. Je crois être dans le vrai quand j'exprime la croyance que les marchandises peuvent être distribuées aux marchands de détail par le "jobber" à un prix d'un tiers ou de moitié moindre que ne le pourrait faire le manufacturier et avec plus de satisfaction pour le détaillier. Ce genre de vente à prix plus bas pour les détailliers qui vendent beaucoup c'est-à-dire à un prix moindre que ne paient généralement les commerçants de détail, a toujours lieu quand le manufacturier vend directement au commerce de détail et il constitue une injustice envers la grande majorité des détailliers. Agir ainsi est toujours une erreur de la part du manufacturier. C'est une pratique qui abaisse la situation commerciale du détaillier moyen et lui enlève son intérêt et son appui loyal dans la vente des marchandises.

Le détaillier, si grand soit-il au point de vue des affaires, n'est simplement qu'un incident des conditions du commerce et, s'il était rayé de l'existence, le commerce du pays marcherait comme d'habitude; mais si le commerce de détail en général était balayé, il en résulterait une espèce de chaos commercial. L'existence humaine deviendrait intolérable jusqu'à ce que les affaires reprennent de nouveaux des voies précises et ces voies seraient, j'en ai la conviction, exactement ce qu'elles sont aujourd'hui. Le manufacturier, le marchand de gros et le détaillier sont les rameaux naturels du commerce. Il est aussi naturel pour le marchand de gros d'assembler les marchandises du manufacturier de manière à ce que le détaillier puisse, avec facilité, obtenir son assortiment, qu'il l'est pour le marchand de détail de réunir ses marchandises de façon que le consommateur puisse obtenir ce qu'il veut à une place appropriée sans être obligé de faire des centaines de milles peut-être pour se procurer ce dont il a besoin. Songez un instant et demandez-vous comment un détaillier pourrait jamais débiter dans les affaires, s'il n'aurait à sa portée la maison de gros où sont assemblées toutes les marchandises qu'il lui faut et parmi lesquelles il peut choisir son stock. J'ai essayé de montrer clairement que notre existence est justifiée, en ce sens qu'elle est une division nécessaire du commerce. Si, cependant, il faut d'autres preuves, nous avons le témoignage surabondant et du manufacturier et du détaillier.

Après avoir acquis l'assurance que le commerce de gros est nécessaire, comme l'est le commerce de détail aussi, il est important que nous travaillions en harmonie avec les autres branches du com-

merce. On a beaucoup fait dans ce sens pendant l'année dernière. Les conditions existant entre le manufacturier et le commerce de gros se sont bien améliorées. Des douzaines de contrats sur le plan de protection ont été faits avec les manufacturiers, avec le droit de réclamer une déclaration en cas de soupçon de violation de contrat, et on a remarqué que ce système fonctionnait bien. Il en est résulté une communauté d'intérêts beaucoup plus resserrée entre ces deux divisions du commerce. Le manufacturier comprend et admet l'avantage de distribuer ses produits par l'intermédiaire du gros, parce que c'est la méthode de distribution la moins coûteuse et la meilleure et je crois que de nombreux manufacturiers saisissent maintenant la nécessité d'une compensation plus libérale pour les services du marchand de gros, en sa qualité de distributeur.

Des progrès également satisfaisants ont été faits avec le commerce de détail et c'est avec un plaisir et une satisfaction sans mélange que je constate la cordialité chaque jour plus grande des relations entre eux et tous. Il n'y a pas un détaillier sur cent qui veuille un rabais secret sur le prix des marchandises s'il est certain que son concurrent n'en a pas. Il veut, cependant, un champ ouvert, sans faveurs. Il veut savoir si son voisin n'obtient pas dans ses achats des avantages qui permettront à ce voisin de vendre à prix plus bas que lui. Il veut pouvoir dire à ses clients: "Je sais que j'achète bien mes marchandises, et que je puis, en conséquence, vous vendre aussi bon marché que qui que ce soit dans le commerce." C'est le devoir impérieux du marchand de gros, devoir qui lui procurera en même temps le plus grand plaisir, de veiller constamment aux intérêts de ses clients du détail. Quand un manufacturier lance un article sur le marché, le marchand de gros devrait s'allier au détaillier et insister pour que le détaillier ait une marge convenable de profit. Il devrait également exiger que les marchandises de marque (proprietary) soient vendues à tous les détailliers aux mêmes prix et aux mêmes conditions. Dans l'Ontario la Guilde des Epiciers de gros a nommé un comité et l'Association du Détail a également nommé un comité et ces deux comités n'en formeront qu'un. J'ai l'espoir que le commerce, aussi bien celui du gros que celui du détail, donnera un tel appui, une telle approbation et un tel encouragement à ce comité que, si un manufacturier se refuse à laisser au commerce un profit raisonnable, les commerçants de gros et de détail refuseront absolument de tenir ses marchandises.

On ne peut pas penser qu'un homme, parce qu'il est dans le commerce d'épicerie, pourrait être forcé de vendre ses services aux manufacturiers pour moins qu'il ne lui en coûte. C'est cette venté

de services au-dessous du prix de coût qui est la cause de quatre-vingt-dix pour cent de tous les actes de malhonnêteté dans le monde, aujourd'hui. Au point de vue de la morale, c'est une chose pire que l'esclavage, parce qu'elle vous force non seulement à travailler pour autrui, mais encore à le faire pour moins qu'il ne faut pour vivre. Elle pousse l'homme d'une extrémité à l'autre, jusqu'à ce qu'elle enlève de sa conscience toute fibre morale. Je me réjouis de savoir qu'il y aura entre le commerce de gros et le commerce de détail une coopération telle qu'en temps voulu, elle fera disparaître cette disgrâce de nos annales commerciales. Si quelqu'un doute de l'avènement de cette cordialité et de cette coopération entre ces deux branches du commerce, qu'il étudie le discours de M. E. M. Trovorn, Secrétaire de l'Association des Marchands-Détailliers, discours prononcé à Toronto à la Convention Annuelle de la Guilde des Epiciers de Gros d'Ontario.

Laissez-moi répéter que je suis déterminé à travailler exclusivement au bénéfice de la Guilde. Toute Association travaille et devrait travailler pour le bénéfice de ceux qui sont associés ensemble. La Société Légale pour l'Homme de Loi, le Conseil Médical pour le Docteur, et ainsi de suite pour chaque profession. Pourquoi alors la Guilde ne travaillerait-elle pas pour ses propres membres? Si quelque membre a une idée ou un plan en vue qui, dans sa pensée, serait avantageux à nos membres, je le prierais de m'écrire et je veillerais à ce que la chose soit prise en considération. Souvenons-nous que pour arriver à des résultats satisfaisants, il faut que l'action individuelle se combine avec l'effort de tous.

En remerciant de nouveau les membres qui m'ont porté à la Présidence de la Guilde du Dominion, je demeure,

Votre tout dévoué,

Hugh Blain.

DE LA MANIERE D'ACCUEILLIR UN VENDEUR

Le vendeur attend au dehors. Il peut être incommode de le recevoir à cette heure, mais pourquoi ne pas prendre un moment pour le lui lire, et cela d'une manière agréable. Il en coûte si peu, et cette manière d'agir a souvent beaucoup d'importance pour le commis-voyageur. Vous pouvez n'avoir pas besoin de ses marchandises, mais il y a toujours des moyens de le lui dire qui ne le blessent pas. Le commis-voyageur joue son rôle dans le jeu implacable des affaires. Accueillez-le avec un sourire plutôt que par une rebuffade. Au loin, il y a une femme et des enfants dont l'avenir dépend de son succès. Faites quelque chose pour adoucir son exil de son intérieur. Vous vous en trouverez bien.

Stock le plus considérable et le plus complet de Tapis et d'Articles de Maison dans le pays.

NOTRE STOCK D'AUTOMNE COMPREND DES STYLES ET QUALITÉS DÉSI-RABLES DANS TOUTES LES LIGNES SUIVANTES :

TAPIS

Toutes les sortes et qualités.
Les dernières colorations.

PRÉLARTS

Toutes qualités et toutes largeurs.

CONFORTABLES

En laine et édreton.
Tous les prix.

CARPETTES

Toutes les grandeurs.

LINOLÉUMS

Toutes qualités et toutes largeurs.

COUVERTURES

Couvertures blanches et grises.
Couvertures en laine de couleur.

OREILLERS

Coutils de toutes qualités.

MATTINGS CHINOIS ET JAPONAIS.
PAILLASSONS (grand assortiment).
RIDEAUX EN DENTELLE.
NETS ET MOUSSELINE A RIDEAUX.
DESSUS DE TABLE.

BALAYEUSES DE TAPIS.
COUSSINS D'ESCALIER.
RIDEAUX TAPESTRY.
MOUSSELINES D'ART ET CRETONNES.
COUVRE-PIEDS BLANCS ET DE COULEUR.

Les derniers dessins dans les lignes ci-dessus sont mis en stock maintenant pour livraison en automne.

GREENSHIELDS Limited MONTREAL

TOILES

Nous avons un assortiment splendide des dessins les plus nouveaux en

**TOILES DAMASSEES POUR LA TABLE, NAPPES, AVEC
SERVIETTES ASSORTIES.**

POUR L'AUTOMNE, nous avons un très grand assortiment de NOUVEAUTÉS, telles que "Doilies" en Cluny et Dentelle Guipure, Pièces de Milieu, Dessus de Plateaux, Dessus de Commodes et d'Oreillers, convenant également au commerce de Noël, ainsi que Toiles Brodées de Fantaisie dans les grandeurs 18 x 27, 18 x 36, 18 x 45, 18 x 54 et 32 x 32.

ESSUIE-MAINS ET TOILES A ESSUIE-MAINS Quelques valeurs de premier ordre à détailler à des prix populaires.

**NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS DE
JAS. & THOS. ALEXANDER, Dunfermline, Ecosse.**

MOUGHOIRS—Stock Considérable de toutes les Lignes Désirables.

Très joli assortiment de Mouchoirs Brodés et bordés de Dentelle, pour Dames.

Greenshields Limited, - Montréal.

CHEVIOTTE ROSALINE
de PRIESTLEY
POUR COSTUMES.

Le meilleur
Tissu
Pour
Un
Costume
Avantageux.
Pesanteur
Correcte.
Nuances
A la Mode.



Enroulé sur la planchette
vernici.

ÉTOFFES À ROBES

de *Priestley*

POUR L'AUTOMNE 1910

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans votre département des Etoffes à Robes, cet automne. C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

Voiles
Serges
Vénitiens
Toledos
Royals
Tussah

Crepe Chaine
de Soie
Taffetas
Diagonales
Draps Satin
Croisés Alva
Broché Tussah

Panamas
Broadcloths
Drap Melona
Plissé Tussah
Plissé
Rosetta.

Costumes Rosaline
Maffings en Laine
Tissus Brandon pour Costumes
Tissus Lowthian pour Costumes
Croisés Alva

Cheviotte Aisdale
Boucle Osmond
Tissus Wellesley pour Costumes
Drap Kingsley
Worsted Chantecler pour
Costumes

Cravenettes Noires et Bleu Marine, et assortiment complet de couleurs.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.