

# TISSUS ET NOUVEAUTÉS

TISSUES & DRY GOODS

MONTREAL

FEVRIER, 1912

No 2

**Vous trouverez nos Stocks exceptionnellement bien Assortis  
pour le Réassortiment du Printemps.**

## DÉPARTEMENTS

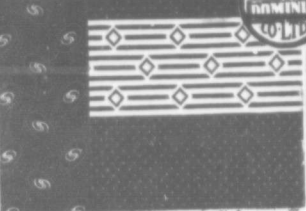
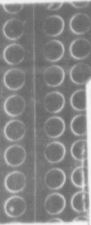
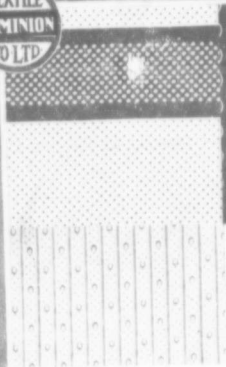
- A1.**—Flanellettes Imprimées et Tissées, Flanellettes Saxony de Couleur, Guingans pour Robes, Guingans pour Tabliers, "Shirtings", Cottonnades à Robe Simple et Double Largeur, Flanelles, Edredons en Coton et Laine, Molekines.
- A2.**—Tissus Lavables, Mousselines Blanches et Noires, Indiennes (y compris les célèbres Indiennes de Crum), Sateens Imprimées.
- A3.**—Doublures, Sateens, Percalines, Etamines, etc. Doublures en Mirella et Soie Japonaise, Damas, Cashmires en Coton, Rouges Turquie.
- A.C.**—Cotons Gris et Blancs, Toiles pour Draps, Pantalons, Overalls, Couvertures en Flanellette, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cottonnades, Toiles de Hesse, Couvertes à Cheval.
- B.**—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, ainsi que Cravenettes de Priestley pour Vêtements d'Hommes.
- C.**—Tapis, Rideaux, Linoléumes, Préfarts, Articles de Maison.
- D.**—Mercerie pour Hommes, Sous-Vêtements, Waterproofs, Chaussettes, Cravates, Parapluies, etc.
- E.**—Dentelles, Rubans, Broderies, Tissus pour Voilettes, Filets, Articles de Côté, Parapluies de Dames.
- K.**—Bonneterie, Tissus, Gants, Gants Tricotés, Sous-Vêtements de Dames, etc.
- G.**—Gants de Peau, Mitaines, Mocassins, etc.
- H.**—Etoffes à Robes, comprenant les Etoffes à Robes bien connues de Priestley, Tissus pour Blouses, Corsages, etc.
- L.**—Toiles, Toiles de Table, Serviettes de Table, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mouchoirs, etc.
- O.**—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'Enfants, Lingerie, etc.
- S.**—Soieries, Velours, Velveteens, Crêpes, etc.
- T.**—Articles de Tablette, Bimbeloterie. Dessus de Taies d'Oreiller et Couvre-Pieds Brodés, Laines à Reprendre et de Fantaisie, Articles de Fantaisie, Pompées, Jouets Mécaniques, etc.

**Chaque Département peut toujours Fournir Promptement et avec Satisfaction  
à vos Besoins Immédiats.**

**Valeurs attrayantes qui Vous Aideront à Augmenter Vos Affaires du Printemps.**

**Les Ordres par Lettre sont l'Objet d'une Attention Prompte et Soigneuse.**

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL.



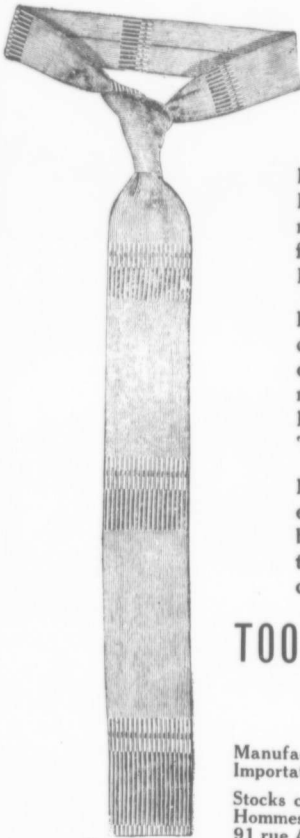
La célèbre  
"Steelciad  
Galates"  
manufactu-  
rée et im-  
primée au  
Canada.

Produite  
dans toutes  
les couleurs,  
et toutes les  
couleurs  
sont  
garanties.



# Tooke

## CRAVATES POUR PÂQUES



Bordure à nuances dégradées.

Les Cravates TOOKE pour Pâques offrent beaucoup de nouveautés attrayantes en fait de Bordures, Médailleurs, Panneaux, et Noeuds.

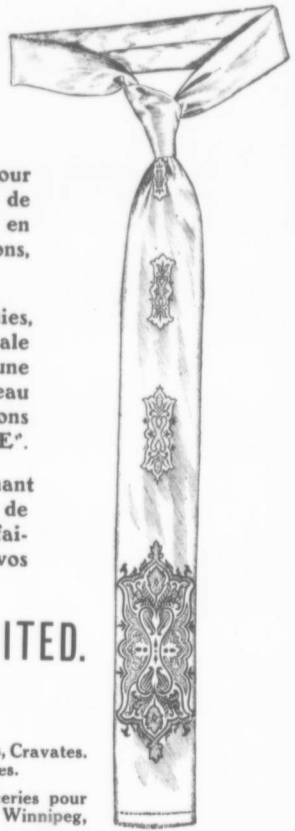
En fait de marchandises unies, outre la "Bengaline Originale de TOOKE", nous offrons une nouvelle soie unie, d'un beau lustre, que nous appelons "Crêpe de Faille de TOOKE".

Nos vendeurs sont maintenant en route. Pâques arrive de bonne heure, cette année; faites donc promptement vos choix.

**TOOKE BROS. LIMITED.**  
**MONTREAL.**

Manufacturiers de Chemises, Faux-Cols, Cravates.  
Importateurs de Merceries pour Hommes.

Stocks complets comprenant les Merceries pour Hommes, tenus dans notre Magasin de Winnipeg, 91 rue Albert.



Extrémité à médaillon.

*Pullan Garment*

Confectionnés pour la première fois en 1902

## Costumes

Les nouveaux Costumes pour le Printemps, portant la marque "Pullan", ont un cachet de distinction qui leur est propre. Un Costume à n'importe quel prix, de \$10. à \$25. se vendra bien dans votre département. Essayez-le.

## Manteaux

La popularité du long manteau séparé pour le printemps et l'été augmente. Vous serez enchanté de votre assortiment de ces manteaux en tweeds, soies, et cheviots, à partir de \$7.50 jusqu'à \$25.00.

### Elégants Costumes de Printemps

#### Nouveau Modèle

Cheviots Gris.  
Tweeds de fantaisie

**\$10.00**

Demandez un Costume  
Echantillon.

### Manteau attrayant pour le Printemps

#### Nouveau Modèle

Tweeds légers.  
Serges Souples.

**\$10.00**

Demandez un Manteau  
Echantillon.



Vous êtes assuré d'un :

### Livraison Immédiate

de tous nos nouveaux Manteaux et Costumes Nouveauté.

Offrez de bonne heure les Styles de Printemps et faites la plus grande marge de profit sur vos Confections.

Nous avons récemment ajouté à notre collection, un certain nombre de nouveaux Vêtements, Costumes et Manteaux Nouveauté. Pouvons-nous vous en expédier un assortiment.

Voyez la "Ligne Pullan" pour Réassortiment au Printemps.

Les marchands des petites villes auraient avantage à nous envoyer un ordre d'échantillons, une petite sélection d'élégants Vêtements choisis avec soin. Valeur d'environ \$50.00. Termes ordinaires.

Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle vous pouvez créer une demande pour ces vêtements dans votre district.

**NOTA** - Le Catalogue de Printemps contenant des reproductions des styles les plus élégants de la Saison, est prêt maintenant. Il vous sera profitable de vous en procurer un exemplaire.

Edifice  
Pullan  
Toronto,

# M. Pullan & Sons

COMMERCE EXCLUSIF de MANTEAUX, COSTUMES ET JUPES

Rues BAY et WELLINGTON, - TORONTO.

Bureau  
Succursale :  
Edifice  
Lindsay  
Montréal,



# Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

Revue Mensuelle

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St Denis, Montréal, Téléphone : Est 1185, 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 sera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrages et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Représentant spécial pour la province d'Ontario : J. S. Robertson Co., 152 rue Bay, Toronto.

Vol. XIV

MONTRÉAL, FEVRIER 1912

No 2

## LA HUITIEME CONVENTION ANNUELLE DU BUREAU PROVINCIAL DE LA PROVINCE DE QUEBEC DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPORÉE.

C'est dans les salles du Mess des Officiers du 65ème Régiment, au No 503 de la rue Sanguinet, maintenant rue Henri Julien, coin avenue des Pins, que se tiendra la Convention Annuelle du Bureau Provincial de la Province de Québec de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, dont l'ouverture aura lieu le mercredi matin, 28 février 1912, à dix heures et demie. Nous y donnons rendez-vous à tous les détaillants et nous espérons qu'ils viendront en foule assister à ces différentes séances où seront discutées et commentées par les hommes les plus autorisés, toutes les questions afférentes à leurs commerces.

Tout détaillant soucieux de ses intérêts et désireux de marcher dans la voie du progrès ne devrait pas négliger cette occasion de prendre contact avec ses collègues du même corps de métier. C'est de ces réunions d'individus qui se sentent les coudes que surgissent le plus souvent les réformes les plus appréciables pour une corporation. Et puis, en plus des bénéfices matériels qui peuvent découler de ces réunions, il doit y avoir parmi les détaillants un profond sentiment de confraternité qui les pousse à se rencontrer à certaines époques et à passer quelques heures en commun; la plus franche cordialité ne peut faire défaut à de telles assemblées et elles constituent pour chacun en particulier un puissant réconfort et répand un peu de cette large et belle confiance qui vous arme si bien pour la lutte. C'est pourquoi nous disons à tous ceux qui sont de pensée avec nous, de se joindre à nous pour rendre plus imposante cette manifestation corporative, nous les engageons tout à abandonner leur labeur pour quelques heures, ce leur sera un délassement de l'esprit, une détente bienfaisante et nécessaire, en même temps qu'une occasion de discuter amicalement, en vue de l'intérêt commun, les questions qui les touchent de près et sont intimement liées à leurs affaires.

Nous disons à tous les marchands: Venez nombreux à Montréal les 28 et 29 février pour assister à la Convention, vous serez tous les bienvenus.

Nous rappelons aux intéressés le programme de la Convention.

La séance d'ouverture qui se fera le 28 février à 10 heures 1/2 du matin, sera consacrée à l'enregistrement des délégués et à la formation des comités, réception des réso-

lutions, et lecture des minutes de la Convention précédente. A deux heures et demie, le même jour, les discours d'ouverture seront faits par son Honneur le Maire de Montréal, le Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, le Président de la Succursale de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens et le Président du Board of Trade, qui ont été spécialement invités. Dans le cours de l'après-midi, il y aura également plusieurs conférences sur des sujets très intéressants pour le commerce, entre autres par M. A.-J. de Bray, Principal de l'École des Hautes Etudes Commerciales à Montréal, qui traitera comme sujet: "Un des grands facteurs de notre développement commercial." M. H.-T. Meldrum, secrétaire de l'Association des Manufacturiers Canadiens, passera en revue: "Nos Industries Canadiennes." M. Armand Chaput, Président de la Chambre de Commerce du district de Montréal et gérant général de la maison L. Chaput, Fils & Cie, fera une conférence des plus intéressantes pour les marchands en détail de la province de Québec. M. F.-C. Larivière, ex-Président de la Chambre de Commerce du district de Montréal, et Président de la Compagnie Larivière Incorporée, traitera la question: "Ce qu'il en coûte pour faire les affaires." M. J.-H. Nault, gérant des ventes de la manufacture de peintures Martin-Senour Co., Ltd., parlera de "L'art de vendre". M. E.-M. Trowern, de Toronto, Secrétaire Fédéral de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., abordera différentes questions d'un intérêt primordial pour le commerce. M. J.-O. Gareau parlera du travail accompli par l'Association.

La séance du soir de mercredi aura lieu à 8 heures, et le travail qui n'aura pas été fini à la séance de l'après-midi sera continué. Une autre séance aura lieu jeudi matin à dix heures et demie; le travail qui n'aura pas été terminé le jour précédent, y sera achevé; le rapport des comités y sera lu, et les diverses résolutions seront prises en considération à cette séance ainsi qu'à celle qui s'ouvrira à deux heures et demie. A cette dernière séance auront lieu également les élections des Officiers Provinciaux pour l'année courante.

Note. — Taux réduits sur tous les chemins de fer Canadiens. Les délégués qui se proposent d'assister à cette Convention devront acheter un billet simple de chemin de fer et demander en même temps qu'ils achèteront ce billet, à l'agent de la station, de leur livrer un certificat de délégué, et lorsque ce certificat aura été contresigné par le Secrétaire de la Convention, si le nombre des délégués présents à la Convention atteint trois cents membres, les délégués pourront retourner à leurs points respectifs de départ gratuitement. Ces billets peuvent s'acheter à partir du 24 février 1912, et seront bons pour le retour jusqu'au 5 mars 1912.

## LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES

Les marchands détailliers, section de nouveautés, procèdent à l'élection de leurs officiers

Une importante assemblée des Marchands-Détailliers, section des Nouveautés, a eu lieu, le 6 février courant. M. J.-O. Gareau, président, occupait le fauteuil.

Après lecture des minutes par le secrétaire, on procède à l'examen de l'ordre du jour. On débute par les élections des nouveaux officiers. Avant de quitter le fauteuil, le président sortant de charge fait un court résumé des travaux de l'année.

La question de la fermeture de bonne heure a surtout intéressé les marchands de nouveautés. Grâce au travail accompli, le règlement prescrivant un troisième soir de fermeture n'a pas été adopté.

Les conventions fédérales et provinciales qui ont eu lieu respectivement à Toronto et à Montréal ont remporté le plus grand succès.

Parmi les questions étudiées par l'Association figure celle de la vente en détail par les marchands de gros. On a essayé d'enrayer le mal, mais on n'est pas parvenu à y réussir complètement. M. Gareau suggère l'idée que les marchands de gros adoptent un règlement par lequel ils s'engagent à ne vendre à une personne qui n'est pas établie, que sur production d'un écrit du marchand détaillier et, qu'alors, les marchandises soient livrées non pas à l'acheteur, mais au détaillier qui les vendra ensuite à son client.

La question des fausses indications de mesures (shortage) a aussi fort intéressé la section. Cette question est encore à l'étude et l'on se propose de rencontrer l'hon. ministre du Commerce à ce sujet.

M. Gareau parle également du banquet qui a été un succès, et de la réponse favorable de Mgr Bruchési lorsque la section lui a demandé de s'efforcer à enrayer le mal que causent aux marchands catholiques les gens qui vont acheter chez les marchands protestants les jours de fête d'obligation.

On procède ensuite à l'élection des officiers. Sur proposition de M. O. Lemire, M. Gareau est nommé président d'élection.

Les officiers suivants ont été élus tous à l'unanimité:

Président: J.-O. Gareau.

1er vice-président: P.-A.-I. Vallières.

2ème vice-président: J.-E. Bérnard.

Trésorier: L.-P. Dion.

Secrétaire: A. Rouleau.

Auditeur: J. Cardin.

Des discours furent ensuite prononcés par les nouveaux officiers et il fut décidé que le banquet des marchands-détailliers de nouveautés aurait lieu le jeudi 21 mars, au Club Canadien.

Au nombre des personnes présentes nous avons remarqué: MM. J.-O. Gareau, O. Lemire, E. Lamy, J. Cardin, J.-E. Bérnard, L.-A. Picard, J.-O. Martineau, E. Bourbeau, Eug. Desjardins, Z. Arcand, L.-P. Dion, etc., etc.

## AU BOARD OF TRADE

A une assemblée du Board of Trade, le 14 courant, le Comité de Législation Provinciale fit un rapport concernant le bill: "Une loi pour amender la loi d'élection de Québec", qui reconnaît le droit de suffrage à tout homme majeur dans cette province.

Le rapport du comité fut pratiquement approuvé et le Conseil fut unanime à en adopter les conclusions qui se résument ainsi:

Que tandis que le Conseil préconise le graduel élargissement du privilège, il juge qu'il serait nécessaire surtout que certaines qualifications d'éducation soient requises et que tous les électeurs devraient être capables au moins de lire et d'écrire.

Que le paiement de la taxation devrait apporter avec elle le

droit de vote, indépendamment de droits semblables dans d'autres districts ou villes, et de plus qu'il serait contraire à l'équité et d'aucune utilité pour la Province de priver les propriétaires de biens, du droit de vote dans les districts où sont situés leurs biens.

Le Comité lut aussi un rapport concernant le service de l'école obligatoire, informant l'hon. Sir Lomer Gouin que le Conseil approuvait le principe du bill, mais émettait l'opinion que dans la loi devrait figurer une clause impliquant la gratuité des livres.

A cette assemblée, furent élus comme membres: Allan J. Munro, de la Canada Paint Co., Limited; Royal Ewing, de chez Gault & Ewing.

Assistait à la réunion: R.-Wilson Reford, président; Huntly-R. Drummond, 1er vice-président; R.-J. Dale, second vice-président; Jos. Quintal, trésorier; Geo.-F. Benson, Jas. Elmstey, A. Hamilton, W.-K. Graftey, W.-W. Hutchison.

## A LA CHAMBRE DE COMMERCE

A son assemblée annuelle, tenue le 14 courant, la Chambre de Commerce de Montréal amorça la formation d'un Comité Franco-Canadien, à Paris, pour le développement de ressources naturelles du Canada. Monsieur Anatole Poindron, délégué commercial du Canada en France, fut élu président de ce comité qui se compose de marchands et financiers français en vue.

M. F.-C. Larivière, le président sortant, avant d'abandonner le fauteuil, passa rapidement en revue les travaux entrepris au cours de l'année passée par la Chambre de Commerce, notamment pour l'obtention du droit de vote aux élections municipales pour les compagnies, les taxes sur les entreprises commerciales, la nécessité d'établir une commission commerciale permanente, les moyens à prendre pour obtenir une justice plus expéditive, la question des bons chemins, de l'éducation et autres problèmes d'importance.

Après cet aperçu succinct, le président sortant céda sa place à son successeur, M. Armand Chaput, qui prit possession du fauteuil présidentiel aux vifs applaudissements de l'assemblée.

Le nouveau président jeta les grands traits du programme que la Chambre de Commerce aurait à exécuter dans l'avenir et souleva quelques-unes des questions dont elle aurait à entreprendre la solution. Parmi ces traits ébauchés, signalons: la nécessité d'une codification des lois commerciales, une nouvelle législation concernant les faillites, une administration judiciaire adéquate aux besoins du commerce, l'exposition projetée de Montréal, les exigences du port, le canal de la baie Georgienne, les tarifs des colis postaux, la nécessité d'imposer une licence aux chauffeurs, et différentes autres questions, y compris l'agrandissement proposé du marché Bonsecours.

En ce qui concerne la qualification foncière des échevins, le président exprima l'espoir que cette abolition, si elle était adoptée, ne causerait aucun préjudice aux intérêts de la ville.

Il fit part aux personnes présentes, des démarches faites pour l'organisation d'un banquet à l'occasion du 25e anniversaire de la fondation de la Chambre de Commerce de Montréal, émettant le voeu personnel d'y voir assister les hommes d'affaires les plus en vue de la ville et du pays, ainsi que les représentants du gouvernement.

Il fut préconisé en terminant que des conférences publiques fussent organisées pour la discussion des questions économiques présentes.

Enfin, la liste de noms suivante proclama les personnes élues pour remplir les 20 vacances dans le Conseil de la Chambre:

MM. A. Berthiaume, L.-O. d'Argencourt, E.-J. Daoust, A. Desmarceaux, L.-C. de Tonnancour, E.-B. Drouin, J. Ethier, J. Filatrault, A.-P. Frizon, A.-A. Granger, L. Gravel, J.-O. Gareau, A.-H. Hardy, S.-D. Toubert, L.-O. Labrecque, C.-E. Martin, A. Renaud, L.-J. Tarte, N.-G. Valiquette.

Dans une autre partie de ce numéro nous donnons le compte-rendu détaillé des travaux entrepris par la Chambre de Commerce de Montréal pendant l'année écoulée.

## L'INERTIE DES FABRICANTS FRANÇAIS

M. A. F. Revol président de la Chambre de Commerce Française de Montréal souligne ce fâcheux état d'esprit dans son Rapport Annuel

Quiconque a fait quelque investigation sur l'importation française au Canada a pu se rendre aisément compte de la réserve qui caractérise le manufacturier français dans ses rapports avec le Canada. Il se décide difficilement à y lancer ses produits et quand il se résoud à faire quelques essais timides, c'est avec une véritable parcimonie qu'il calcule les frais d'une pareille entreprise. Monsieur A. F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française de Montréal a parfaitement stigmatisé cet état d'esprit dans la première partie de son Rapport Annuel dont nous extrayons le passage suivant:

"Notre Chambre arrive aujourd'hui à sa vingt-cinquième année et, sans résumer ici l'histoire de son activité, puis-je nous venons de la faire dans une publication spéciale, vous me permettrez bien d'affirmer une fois de plus que nous avons le droit d'être fiers du chemin parcouru.

"Dans ce rapport annuel que, pour la deuxième fois, j'ai l'honneur de vous présenter, je me bornerai à jeter un coup d'oeil rétrospectif sur notre dernier exercice.

"L'année 1911 a été, à beaucoup d'égards, une année d'inquiétude, pour ne pas dire d'angoisse. En Europe, en particulier, elle a été marquée par un sentiment prolongé de malaise dont le conflit franco-allemand, la rivalité anglo-allemande et la guerre italo-turque ont été les principales causes.

"Au cours de cette même année, le Canada a poursuivi sans broncher sa marche progressive. Ni la longue période d'incertitudes qui a accompagné la discussion du projet de traité de réciprocité avec les Etats-Unis, ni la période d'agitation électorale, n'ont entravé l'essor de ce pays et l'année 1911, dans tous les domaines, a été pour le Canada une année brillante ainsi que je vais essayer de le démontrer.

"En vous soumettant cette appréciation, je ne vous apprends rien que vous ne sachiez déjà, mais je n'oublie pas que ce rapport à la prétention d'être lu par nos concitoyens de France et c'est à eux surtout que je voudrais faire remarquer, qu'en dépit d'une crise politique internationale et d'incertitudes économiques qui auraient pu l'affecter, le Canada n'a pas cessé un seul jour de faire de nouveaux et considérables progrès.

## Le traité franco-canadien

"Dans mon rapport de l'an dernier, je vous faisais remarquer qu'il était encore trop tôt pour apprécier les résultats de la mise en vigueur du traité de commerce franco-canadien. Cette appréciation est aujourd'hui possible et nous devons malheureusement reconnaître que les résultats ne sont pas ce que nous avions espéré.

"Nos exportations, nous le verrons dans un instant n'ont pas accusé la progression marquée sur laquelle il nous semblait pouvoir compter.

"La déception que nous sommes bien obligés d'avouer est-elle imputable au traité lui-même? Nous ne le croyons pas; nous pensons qu'il faut en chercher les causes ailleurs.

"La suppression de la surtaxe sur les produits allemands a fait en quelque sorte rebondir les exportations de notre concurrent le plus direct et le plus redoutable. Une véritable armée de voyageurs allemands a envahi le Canada et, après une période de stagnation, notre rivale a reconquis en quelques mois les positions qu'elle avait perdues.

"En présence des efforts nombreux, cohérents, soutenus,

systématiques de l'exportation allemande, nous nous rendons compte, plus que jamais, de la timidité de nos exportateurs français et nous pensons que c'est à cette timidité, beaucoup plus qu'à l'insuffisance de notre traité de commerce qu'il faut attribuer la lenteur de nos progrès.

"Je vous rappelle à ce propos que nous avons publié dans notre bulletin mensuel un "Appel au commerce français", où nous avons signalé les progrès inquiétants des exportations allemandes au Canada. Cet appel, que nous avons largement répandu sous la forme d'une circulaire, a été reproduit par un très grand nombre de journaux et périodiques français, au nombre desquels le "Journal Officiel".

"Dans l'impossibilité où nous sommes de remercier individuellement toutes les publications françaises qui ont reproduit cet appel, nous les prions de trouver ici l'expression de notre reconnaissance.

"Elles nous ont aidés à faire connaître en France une situation qui nous préoccupe, et c'est pour nous un précieux encouragement que de voir les journaux français appuyer les efforts que nous faisons pour développer nos exportations.

"Beaucoup d'exportateurs français ignorent encore le marché canadien. Parmi ceux qui le connaissent, il en est malheureusement trop qui le négligent, alors qu'ils en pourraient profiter et il en est d'autres qui veulent essayer d'exporter au Canada, mais qui ne s'y prennent pas toujours de la bonne manière.

"Les efforts de notre Chambre ont toujours eu pour but principal de réchauffer le zèle de ces diverses catégories d'industriels et de commerçants français. Nous nous sommes efforcés constamment de faire connaître, aux uns, l'importance du marché canadien; nous avons montré aux autres les progrès menaçants de nos rivaux; à ceux enfin, qui ont entendu nos appels mais qui n'ont fait que de timides essais d'exportations, nous avons répété à satiété, tout un ensemble de conseils et de recommandations qui ne sont que le résumé de notre longue expérience.

"Nous avons eu quelques fois la satisfaction de constater que nos recommandations ont été écoutées et suivies, mais nous sommes obligés d'avouer que, dans un trop grand nombre de cas, nos conseils n'ont été écoutés que d'une oreille distraite, et nos recommandations suivies d'une manière très imparfaite.

"A de très rares exceptions près, les exportateurs français qui recherchent le marché canadien ne consentent pas à faire, dans les débuts, les sacrifices sans lesquels il est impossible d'ouvrir ici les débouchés importants et durables.

"Tandis que les exportateurs allemands, suisses, belges,

"Tandis que les exportateurs allemands, suisses, belges, nent leurs représentants, leur font un crédit très large et leur assurent les moyens de faire des frais de publicité, la majorité de nos compatriotes se montrent très chiches et très exigeants à l'égard de leurs agents ou représentants au Canada. Voilà ce que nous avons le devoir de dire et de répéter.

"Aussi longtemps que les exportateurs français ne l'auront pas compris et n'auront pas modifié leurs méthodes et leur mentalité, le pourcentage des progrès de nos exportations au Canada demeurera inférieur au pourcentage des exportations de nos rivaux.

"Là où l'esprit d'initiative fait défaut et où les efforts individuels sont nuls ou insuffisants, les meilleurs traités de commerce demerent lettre morte et nous avons le devoir de rappeler à nos compatriotes que c'est folie de prétendre récolter là où l'on n'a pas semé.

"Il va sans dire que l'esprit d'entreprise n'exclut pas la prudence et que la première précaution à prendre est de s'assurer un représentant capable et honnête. Mais nous affirmions une fois de plus que tous les exportateurs français qui ont abordé le marché canadien avec de larges conceptions commerciales, c'est-à-dire qui ont généralement appuyé les efforts de leurs représentants, ont pu constater l'excellence de cette méthode et en ont recueilli de fruits abondants.

"S'il nous était permis de donner des exemples et de citer des noms, il nous serait facile de montrer que telle marque de champagne, qui, il y a deux ou trois ans, écoulait à peine quelques centaines de caisses au Canada, en vend aujourd'hui par dizaines de mille. Pourquoi? parce que cette maison n'a pas craint de traiter son agent, ses sous-agents et ses voyageurs avec beaucoup de libéralité; parce qu'elle n'a pas craint d'envoyer ici un inspecteur qui, dans un voyage de plusieurs mois au Canada, a pu se rendre compte de l'immensité du pays, de la dispersion des grands centres et de la nécessité par conséquent d'aider aux efforts des voyageurs par une publicité soutenue.

"Dans le domaine de l'industrie automobile, nous assistons impuissants, aux progrès presque incroyables des importations d'automobiles américaines au Canada. Quand nous arriverons, le 31 mars prochain, au terme de l'exercice fiscal 1911-1912, nous constaterons que dans le cours de cet exercice, les maisons des Etats-Unis ont exporté plus de 5,000 voitures tandis que les maisons françaises nous ont envoyé à peine 100 voitures.

"Il ne faut incriminer, vous le savez, ni les frais de transport ni les droits de douane. Les seuls coupables sont les maisons françaises elles-mêmes qui, par leur ignorance navrante du marché canadien ou leur hautaine indifférence, laissent libre carrière à leurs concurrents, alors que l'élégante solidité, la docilité parfaite et la durabilité des trop rares voitures françaises qui circulent ici sont l'objet de l'admiration générale.

"On pourrait multiplier ces exemples car les observations qui précèdent peuvent s'appliquer à toutes les branches de la production française. Mais ce que nous venons de dire devrait suffire à stimuler le zèle de ceux de nos industriels qui auront la curiosité de lire ce rapport.

"Ceci dit, nous convenons volontiers qu'en présence de la suppression de la surtaxe allemande, et par le fait que les avantages qui nous ont été concédés l'ont été, depuis, à d'autres, le traité de commerce franco-canadien a perdu de son efficacité. Il ne répond plus à l'objet qu'avaient en vue ceux qui l'ont négocié et nous pensons que le devoir de notre Chambre sera de se préoccuper, sans trop tarder, de faire tout ce qui dépendra d'elle pour obtenir la révision du traité entré en vigueur en février 1910.

"Cette révision nous paraît s'imposer à tous égards et nous pensons même qu'elle devrait être accueillie avec faveur par ceux qui se préoccupent du développement des exportations du Canada.

"Les produits canadiens qui peuvent trouver des débouchés en France sont assurément beaucoup moins nombreux que les produits français exportables au Canada, mais nous pensons que si l'on se livrait maintenant à une étude approfondie de cette question, on découvrirait que dans la liste des exportations canadiennes, certains articles que la France n'exportait pas, il y a deux ans ou trois ans encore le besoin d'importer, tandis que dans l'avenir le marché français pourrait leur être avantageusement ouvert.

"C'est là, assurément, une question très complexe dont la solution ne sera pas trouvée en un jour, mais elle mérite examen et il serait bon que nous y pensions."

## LA PROTECTION DE LA DEMOISELLE DE MAGASINS

Récemment, sous le titre: "Les Demoiselles de magasins; leur sort ne sera pas amélioré cette année encore", un de nos quotidiens faisait une charge à fond sur le marchand détaillant, que le dit article représentait volontiers comme opposé à toute amélioration concernant le sort des jeunes filles de magasins.

Rien n'est plus faux en vérité, nul n'est plus intéressé que le marchand au sort des employées qui travaillent sous son toit, et, de fait, il s'efforce d'en améliorer continuellement les conditions et d'apporter tout le confort que peut permettre l'exécution de leur travail.

Le marchand détaillant est certes plus à même de soutenir et de protéger pécuniairement et moralement la jeune fille sous ses ordres, que la plupart de ces philanthropes qui sont de bonne foi, nous en sommes certains, mais, sont trop souvent enclins à se poser comme les libérateurs d'esclaves qui n'existent que dans leur imagination et dont les remèdes proposés ne répondent nullement aux maux qu'ils veulent faire disparaître.

Il a été question d'étendre au travail du magasin la loi qui régit les heures de travail de l'usine. Ce serait un non-sens prodigieux, étant donné que les conditions de labeur, d'hygiène et de confort sont absolument dissemblables.

Peut-on raisonnablement comparer le travail de la jeune fille courbée sur un métier, sur un établi, sur une machine à coudre ou tout autre enfin composant le matériel des usines, à celui de la jeune fille qui passe une grande partie de la journée assise confortablement derrière un comptoir ou s'occupant à un ouvrage des plus légers? Non, certes, la dépense de forces physiques est bien différente.

Les marchands s'opposent à la réglementation des heures de travail par la Législature, car les exigences des différents emplois ne sauraient avoir de rapports et ne peuvent en conséquence, être soumises à des lois identiques; ce serait le bouleversement inutile de l'ordre existant et la cause de sérieux préjudices, aussi bien pour les patrons que pour leurs employées. Le contre-coup d'une pareille détermination ne se ferait guère attendre: on dédaignerait l'emploi de la jeune fille ou on diminuerait son salaire dans de grosses proportions, sous prétexte qu'elle ne fournirait plus la somme de travail exigée.

Qu'on laisse donc leurs prérogatives à ceux qui en sont dignes et qu'on n'essaye pas sous de faux prétextes d'enlever aux marchands le soin d'améliorer le sort de leurs employées; ils sont les plus à même de remplir ce rôle, nous dirions même qu'ils sont les seuls à pouvoir le jouer convenablement, car seuls ils connaissent en détail les exigences de leur commerce et il y va de leur propre intérêt d'assurer la protection des jeunes filles qui travaillent dans leurs magasins.

A notre sens, les philanthropes qui s'affublent d'airs protecteurs feraient bien mieux, si réellement ils veulent faire oeuvre utile, de venir débattre ces graves questions avec les marchands eux-mêmes; le terrain d'entente serait vite rencontré et l'action commune serait plus efficace, étant exempte de divergences d'opinions.

Dans ces questions délicates, il convient d'agir avec modération et de respecter le droit de chacun; les intérêts des uns et des autres sont intimement liés et il ne conviendrait pas d'établir une législation qui favoriserait les uns au détriment des autres.

Le marchand détaillant, journellement en rapport avec ses employées, en est le véritable ami, et bien qu'il ne traduise pas l'intérêt qu'il leur porte en des manifestations bruyantes, il veille punctuellement à leur bien-être et à leurs besoins, toujours prêt à faire droit à une juste réclamation.

## LA SCIENCE DES AFFAIRES

**Quelques mots sur la personnalité, l'efficacité et la façon d'édifier un commerce**

Si nous vous posons cette question: "Quelle est la plus grande force dans les affaires"? il est à peu près certain que la plupart d'entre vous nous répondront: "C'est la force de l'argent". Cette réponse cependant est erronée en vertu du principe de "cause à effet" et la véritable réponse est: "La plus grande puissance dans les affaires est celle de l'homme". Il est aisé de le démontrer.

**L'homme est la cause du travail**

L'argent est l'effet, le travail est la cause et l'homme est la cause du travail. Pris dans ce sens, le travail n'est que l'effet; il est la cause de la production d'argent, mais c'est l'homme qui produit le travail.

Réduisez à néant tout l'argent du monde entier sans détruire l'homme, l'homme referra de l'argent.

Annantissez les chef-d'œuvres d'art, de sculpture, de peinture, de littérature, faites disparaître les merveilleuses inventions de notre siècle extraordinaire, mais n'enlevez pas la vie à l'homme et son effort recréera tout cela et réédifiera toutes choses. Par contre, annihilez la puissance de l'homme dans le monde, et notre terre redeviendra quelque chose de sauvage et de dépeuplé, une vaste étendue morte, car, l'homme est la vie du monde. Il est le créateur, le constructeur, l'artiste. L'homme est l'invention de Dieu, mais le commerce, l'art et la science sont les inventions de l'homme.

Il est un fait scientifique, c'est que: vous pouvez détruire l'effet, mais non la cause.

**Le commerce est la puissance de l'homme**

Nous mettons bien en évidence cette puissance de l'homme, nous nous efforçons de vous en montrer la supériorité sur toutes choses, parce que si la science d'édification des affaires embrasse la science du travail et celle de produire des bénéfices, c'est avant tout et par-dessus tout, la science de l'homme qui construit et qui édifie. En tant que revue commerciale, c'est sur le terrain commercial que nous entendons discuter cette puissance et pour vous en donner une explication patente nous allons prendre un exemple dans le commerce.

Figurez-vous la plus importante société commerciale avec laquelle vous soyez en rapport et supposez un instant que le feu, l'inondation ou quelque autre fléau vienne détruire et ravager complètement tout cet édifice de labeur. Mais, en même temps, imaginez que devant ce lamentable spectacle tout le personnel de la société, du plus grand au plus petit, au lieu de se séparer au cri de sauve-qui-peut, demeure étroitement uni, épaulé contre épaulé et dise: "Nous conserverons notre organisation intacte, nous mangerons du pain et de l'eau s'il le faut, mais nous ne ferons pas défection, nous reconstruirons patiemment tout ce qui a été détruit."

Vous ne pouvez douter qu'une telle cohésion, une telle puissance humaine soit invincible et qu'une telle force d'organisation n'obtienne dans les milieux financiers les capitaux nécessaires pour faire renaitre l'institution de ses ruines. Pourquoi? Parce que la force du capital sera certaine que l'emprunt qui lui sera fait sera payé, avec intérêts, car en dépit de l'annantissement des fonds et du matériel, il y a derrière cette organisation constituée qui demeure fidèle à son poste, prête à la lutte et à l'effort, la magnifique puissance de l'homme.

Au lieu de cela, supposez que la mort frappe un à un tous les membres constituant cette société, du plus grand au plus petit, et engouffrez ainsi à jamais la puissance de l'homme; qu'advierait-il des affaires de cette institution?

Quand nous disons d'une nation qu'elle est grande, nous voulons spécifier que les hommes qui constituent cette nation sont grands et puissants. Lorsque nous disons qu'une maison de

commerce est florissante, nous entendons qualifier ainsi les hommes qui en assurent la direction, ceux qui exécutent le travail produisant les résultats.

Ainsi donc, puisque le commerce est la force de l'homme plus que celle de l'argent, on peut conclure qu'il n'existe qu'une force englobant toutes les autres, celle de l'homme. Que la puissance de l'homme se manifeste, d'une façon précise et constante et la puissance de l'argent viendra en déduction, lui donner son appui. Veillez à ce que la source de la fontaine soit claire et l'eau qui en coulera sera limpide. Cause et effet, c'est de ces deux mots que se compose la chaîne du commerce.

**Comment développer la puissance de l'homme**

Nous nous adressons maintenant au patron qui a des employés à son service. La première chose à faire pour développer la puissance de l'homme est d'en reconnaître la valeur incontestable et de ne pas douter que ce soit la chose la plus importante dans les affaires. Ensuite, il faut se persuader, qu'en plus du rôle de dirigeant, le patron doit remplir celui d'éducateur et d'instructeur.

Une moyenne de 8 p. c. de la population d'un pays est au service des patrons, qui représentent la proportion des patrons... Ces derniers, inconsciemment ou non, sont donc fatalement appelés à enseigner aux premiers. Il en est, qui ont conscience de ce rôle social, et s'en acquittent loyalement, professant la science du travail à leurs employés. De tels hommes sont des maîtres éducateurs dans le commerce; puissions-nous en posséder beaucoup de la sorte, ce sont les promoteurs du progrès.

Par contre, beaucoup ne reconnaissent pas cette fonction comme leur. Et parce qu'ils négligent d'enseigner leur service aux employés, ils ne donnent pas satisfaction au public et voient leur commerce périr. Leur maison ne deviendra jamais une "école de succès."

**Ceux qui doivent enseigner la façon d'édifier un commerce**

Par leurs paroles aussi bien que par leurs actes, les patrons sont de perpétuels professeurs. Quand un directeur général parle à ses gérants, c'est une leçon tirée de sa propre expérience qu'il leur donne. Lorsque le chef des ventes d'une maison communique à ses vendeurs, soit par circulaire, soit par assemblée, soit individuellement, des indications sur tel ou tel article, il leur enseigne les connaissances qu'il a personnellement des dites marchandises et leur apprend les conditions qui régissent la vente de ces produits. Quand le chef comptable contrôle les livres de ses inférieurs, son but est non seulement de découvrir une erreur possible, mais de leur apprendre une méthode meilleure, pour éviter à l'avenir de telles erreurs.

Lorsque le chef d'un département réprimande ses assistants et ses subordonnés, ce n'est pas seulement pour blâmer leur manière de faire défectueuse, mais pour leur inculquer une façon meilleure de faire leur travail et de rendre leurs efforts plus efficaces et par conséquent, leur enseigner la façon d'édifier un commerce.

Tout homme devra toujours être un instructeur pour celui qui est au-dessous de lui; sinon, il n'a nul droit d'occuper une situation plus élevée et plus lucrative. Un simple soldat réclame-t-il le salaire d'un général? Non, parce que le premier se rend parfaitement compte de la supériorité de l'autre. Mais supposez que le général manque à former, à enseigner à ses hommes les connaissances qui constituent sa supériorité, et les empêche ainsi de devenir, chacun dans ses attributions, maître dans l'art de la guerre; s'il survient une guerre malheureuse ne devra-t-on pas lui attribuer les causes du désastre et ne méritera-t-il pas sa disgrâce?

Il y a une limite à ce que tout homme est capable de faire par lui-même, mais il peut multiplier considérablement son pouvoir en enseignant ce qu'il sait, aux autres. Si vous aspirez au succès, faites que votre enseignement rende plus efficace le travail de vos employés, c'est là le secret de la réussite.

# LES ÉCHOS DE LA MODE

## ROBES ET JUPES

### La demande des acheteurs pour les premières livraisons de lignes de printemps

Le blanc est la note prédominante des lignes du printemps prochain. Les nuances variées de tanné constituent la note de grand style de la saison. Le bleu marine est comme toujours la couleur qui rallie le plus de suffrages. Les rayures blanc et noir se font beaucoup particulièrement en whipcords.

Les vêtements d'automne qui d'ordinaire sont vendus en occasion à cette époque de l'année, ont fait place dans la plupart des grands magasins à d'autres, aussi bien que dans ceux à spécialités qui pourvoient aux besoins de la meilleure classe de commerce, aux nouveautés de printemps.

Les détaillants qui se font une spécialité d'articles à des prix populaires, continuent à pratiquer leurs ventes "d'occasions" mais ils commencent déjà à rehausser leur stock de numéros nouveaux.

En général, les acheteurs réclament des livraisons plus rapides que jamais pour ne pas être en retard au début de la saison, particulièrement pour quelques lignes de costumes de fantaisie dont ils attendent avec impatience la venue pour en garnir au plus tôt leurs vitrines.

### Bonne prévision pour le blanc

Les fabricants, persuadés de l'accueil favorable qui sera réservé au blanc à l'ouverture de la saison de printemps, et après avoir puisé aux sources les plus dignes de foi les informations concernant la vogue annoncée et prévue du blanc, se sont décidés à établir un grand nombre de costumes blancs dans leurs collections nouvelles.

En apprenant cette importante production de blanc, les acheteurs se sont empressés de donner des ordres importants dans cette ligne et on ne peut douter de sa grosse vogue à l'ouverture du printemps.

### Le tanné, pour le commerce exclusif

Lorsque les maisons fournissant le commerce exclusif voient le mouvement important qui se dessinait en faveur du blanc, elles décidèrent immédiatement, de choisir pour leur commerce une autre teinte exclusive: la chose était de toute nécessité puisque le caractère de leurs affaires est précisément d'offrir quelque chose sortant de l'ordinaire.

Le bon accueil fait par les meilleurs couturiers de Paris aux différentes nuances de tanné les inciteront à arrêter leur dévolu sur ce coloris et à le consacrer comme la note de haut style de la saison future.

En conséquence, les costumes de serge, de whipcord, de taillatés, de bengaline et autres tissus de nouveautés dans les différentes tonalités de tanné, depuis le pâle champagne jusqu'au brun doré ont été pris par les fabricants comme bases pour les vêtements d'un prix élevé de quelque nature qu'ils soient: robes ou tailleurs.

### Le bleu toujours en vedette

Bien que le blanc soit appelé à une grande vogue et que le tanné puisse prétendre à être la haute nouveauté de la saison, on verra cependant sur le marché une grosse quantité de costumes bleus foncés. La raison de cette persistante popularité du bleu est sa propriété de convenir aussi bien aux personnes jeunes, qu'à celles plus âgées, ainsi que l'air de distinction qu'il met sur chaque vêtement. Ceci explique pourquoi le bleu prédomine égale-

ment dans les lignes de printemps et pourquoi parmi les ordres reçus par les manufacturiers, il occupe une large représentation. Parmi les autres coloris demandés, notons le hollandais, le Copenhag, etc.



Modèle de Robe d'après-midi. Faite en satin noir avec broderie noire et argent sur chiffon bleu pour le corsage et l'effet tunique. Manches en satin avec manchettes retournées. —

### Les combinaisons de couleurs

La combinaison la plus populaire de la saison prochaine sera le blanc et noir.

Elle se manifestera principalement en whipcords. Parmi les autres combinaisons de coloris ayant la préférence des acheteurs, on peut citer: le bleu et noir, le bleu et blanc, le tanné clair et brun or, etc.

On remarque également dans les nouveautés, des lainages ayant entre leur trame de brillantes couleurs apparaissant sous forme de relief ou de rayures très étroites.

La note générale des couleurs pour le printemps réside dans les effets doux. Si quelque nuance tapageuse y est introduite, c'est sous forme d'ornement, mais jamais dans le tissu même.

Le gris a sa bonne part de succès, particulièrement dans les costumes à allure masculine.

# LES MANTEAUX

## Les prévisions sont en faveur d'une bonne demande

Les manteaux à tout aller, en serges, whipcords et worsteds de fantaisie sont pris en grosses quantités. Les nouveautés en tafetas prédominent dans beaucoup de lignes. On s'attend à de grosses affaires en manteaux de toile de lin, à des prix populaires.

La demande pour vêtements de dehors a été très satisfaisante, et l'opinion générale est qu'elle ne fera qu'augmenter à mesure que la saison avancera. Cette prévision optimiste est basée sur ce fait que l'emploi de la robe proprement dite redevient en faveur et que la femme par conséquent cherchera des ornements extérieurs pour se parer. C'est pourquoi, ceux qui se sont approvisionnés de manteaux escomptent à juste titre, une bonne saison de printemps pour ce département.

## Les manteaux à tous usages

A cette époque de l'année, l'attention se porte spécialement aux manteaux à tous usages. Ceux-ci sont établis dans des modèles si attrayants et d'un dessin si gracieux qu'ils peuvent servir à toutes les fins, et sont considérés comme un élément indispensable de la garde-robe d'une femme.

Les numéros qui se vendent le mieux pour la livraison immédiate, sont ceux confectionnés en serge, en whipcords avec des rayures nettes ou en mélanges de fantaisie, de même que les worsteds et les lainages légers.

On remarque beaucoup de tissus double face, le côté du revers étant employé comme garniture.

Les combinaisons tranchantes qui firent fureur l'an dernier sont complètement cartées et sont remplacées par de douces couleurs unies ou des étoffes à carreaux réguliers, dans le genre des dessins écossais.

## La caractéristique des garnitures

Les cols en drap uni, en bengaline, en dentelle et en satin, ou bien ornés de tresses sont en évidence. Le revers tout simple est le plus fréquent.

Il est à remarquer que si l'on s'en tient encore au boutonage bas sur le côté, la plupart des revers des modèles du printemps sont coupés de telle sorte, qu'ils découvrent beaucoup moins la robe ou le corsage que ne le faisaient les manteaux précédents.

Quelques manteaux à tout-aller sans col, sont remarqués et sont terminés au cou par des plissures de soie, de satin, de tresses ou de tissu écossais.

## Manteau d'auto

Les pardessus d'automobile se vendent en grandes quantités et ressemblent beaucoup aux manteaux à tout-aller; la seule différence consistant dans la plus grande largeur des manches et dans l'emploi d'un tissu plus lourd. Les pardessus spécialement confectionnés pour les besoins de l'automobile, sont ordinairement faits de telle sorte qu'ils peuvent être mis ou enlevés sans la moindre difficulté, c'est pourquoi la manche kimono légèrement modifiée, ou la manche ordinaire avec large emmanchure sont employés presque exclusivement.

Les étoffes mélangées et les tissus rayés sur lesquels la poussière n'apparaît pas, sont ceux qui se vendent le plus facilement. Sur ces manteaux on remarque peu ou pas d'ornements; les quelques rares garnitures employées sont empreintes de la plus parfaite simplicité et d'une idée toute pratique. On peut noter parmi celles-ci la petite courroie qui garnit le poignet et permet la fermeture de la manchette pour la préservation de la poussière. Les cols sont également arrangés de façon à pouvoir être fermés le plus hermétiquement possible à la gorge.

Les ceinturons sont fréquemment vus sur les pardessus d'auto et leur port est considéré comme extrêmement chic.

La grande simplicité des pardessus d'automobile oblige à une choix spécial du tissu; dans ce sens, les effets rugueux sont particulièrement à la mode.

## Les manteaux de soie

Les manteaux de soie occuperont une grande place dans la fabrication des articles de cette ligne et seront confectionnés principalement en tafetas, en bengalines et en satins.

Actuellement, la plus haute nouveauté est le tafetas chiffon changeant, garni de ruches, avec bords découpés de lingerie brodée à la main, col et manchettes de dentelles.

La broderie de teinte appropriée est parfois employée sur ces manteaux de tafetas, mais l'ornement doit en être fort simple, sans quoi la note d'élégance en serait atténuée.

Les bengalines unies ou en deux tons différents, se vendent également bien pour la confection des manteaux de ce genre; le noir et bleu marine étant la combinaison préférée.

Le satin noir uni, aussi bien que le satin double-face avec l'envers d'un coloris différent ou d'un tissu contrastant, sont rencontrés presque dans toutes les lignes.

Le voile "mistral", monté sur soie, est une forme nouvelle et d'un effet très élégant.

Les "Pongees" ne jouissent plus de leur vogue d'autrefois, cependant beaucoup de fabricants en établissent quelques numéros de prix moyens qu'ils espèrent vendre facilement, plus avant dans la saison. Parmi les nouveautés de "Pongees" on remarque dans les lignes de printemps quelques effets de cordés qui plairont certainement au public.

Certaines maisons confectionnent d'importantes lignes de manteaux de toile de lin de préférence dans les teintes naturelles et elles espèrent les imposer avec succès. Les uns sont délicieusement garnis, ce qui les rend plus coûteux, les autres (la majorité), sont unis, ce qui permet de les détailler à des prix populaires.

## Fortes affaires en blanc

Le commerce s'est approvisionné de blanc en fortes quantités en prévision d'importantes affaires et les manteaux de serges blanches, de whipcords blancs, de worsteds et de lainages légers également en blanc ont une grande représentation dans les lignes du printemps.

## VOYAGEUR DEMANDE.

Une maison de modes en gros demande un voyageur d'expérience. Références exigées. Il est indispensable de connaître la ligne. S'adresser à "Tissus et Nouveautés," 80 rue St-Denis.

## LES GARNITURES DE VETEMENTS

**Les rangées de perles, de simili-brillants et de petites roses de chiffon sont en grande faveur.—De bons ordres ont été remis pour franges, variétés de tissus de perles, colliers, cordonnet de soie et de coton, ornements en forme de goutte.**

La majorité des ordres de garnitures pour le commerce de printemps n'est pas encore prise, cependant les premières commandes envoyées par les voyageurs actuellement en route peuvent donner une idée assez exacte de ce qui sera la demande.

Les commandes les plus importantes ont été faites pour les tissus garnis de perles destinés aux vêtements du soir pour lesquels le blanc prédomine.

Les bandes, les motifs et les tuniques en perles de cristal, en imitation de jais, en perles et pierres du Rhin, sont les articles qui viennent en tête.

La plus nouvelle forme de garniture, le fichu perlé et frangé de chiffon ou de net obtient un véritable succès. Des ordres importants ont été pris en franges perlées de toutes espèces.

### Les garnitures pour bordures sont en fortes demandes

Un article qui est accueilli avec empressement est la nouvelle garniture de bordure composée de brillants, de perles ou de cristaux en rangées étroites.

Une autre variété d'ornement également fort appréciée consiste en un cordonnet semblable à un sarment de vigne ou à un ruban roulé, auquel sont attachés à des intervalles réguliers, des petites roses de chiffon teintées, voilées le plus souvent avec de la gaze d'or ou d'argent.

De fait, les motifs composés de petites roses de chiffon ou de satin en forme de grappes figurent dans presque toutes les sortes d'ornements et particulièrement sur les bandes et les petites garnitures.

### Faveur des tuniques

A voir combien les tuniques de chiffon et de net garnies de perles sont accueillies favorablement par les acheteurs de la première heure, on peut en conclure que les affaires seront florissantes dans ce genre. La nouveauté réelle des dessins de cette saison est un puissant facteur de ce succès.

Un fait marquant dans les tuniques de la prochaine saison est la garniture de fichu qui s'attache à la taille.

Le fichu séparé en chiffon garni de perles ou en net est une des nouveautés les plus attrayantes qu'on puisse rencontrer.

### Bonne vente de franges

Il y a une bonne demande de franges de toutes espèces. En plus des variétés garnies de perles, les franges en forme de gouttes et de cordonnets sont en grande faveur. Les ornements de gouttes se font dans les différentes sortes de cordonnets de soie et en coton blanc.

Les franges de coton avec fond de fantaisie sont aussi très remarquées.

### L'emploi des tresses

Les tresses qui sont présentées actuellement avec succès, sont des effets ajourés de soutache, de cordonnet, etc., intercalés

sous forme de treillage. Les effets de francés de dentelles sont également bien représentés dans les nouvelles lignes.

La majorité des ordres pris en tresses, l'ont été dans les sortes en blanc ou blanc et noir pour servir de garnitures sur les vêtements de serge blanche.

### Nouveaux effets d'"agaric"

Parmi les dernières nouveautés lancées il faut mentionner les ornements pendants, composés de larges boutons plats ou ronds et de franges en forme de gouttes.



Costume Tailleur. Montrant l'emploi de serge rayée bleu et blanc avec col et revers blancs. Les boutons blancs et bleus donnent un joli cachet de fini.

Les boutons sont recouverts de l'étoffe du vêtement auquel ils sont destinés et agrémentés de brides de coton blanc ou écru semblable au towelling turc ou tissu d'agaric. Les ornements de ce caractère sont du plus doux et du plus gracieux effet.



# LES CHAPEAUX

Les styles du printemps. La simplicité en sera la caractéristique.—Les chapeaux les plus portés seront moyens ou petits avec bords roulants. Les effets drapés très ajustés demeureront prédominants. Le style Rembrandt sera tout indiqué pour le commerce exclusif. Les brins de paradis et les plumes d'autruche seront les garnitures en vogue; le ruban et les fleurs gagneront en faveur

On attire une attention spéciale aux formes qui offrent des entrelacements et des courbes de différents dessins. L'emploi des garnitures est plus important que précédemment, mais cette multiplication, loin de produire des effets surchargés, tend d'une façon évidente à provoquer les effets les plus simples qu'il soit possible d'obtenir.

Le chapeau lourdement empaqueté et disparaissant sous les ornements reviendra sans doute, mais pour l'instant on n'en prévoit pas la réapparition immédiate.



Chapeau exécuté par Mme Germaine. En paille claire forme Maroc, avec parement du haut en paille de satin blanc et garniture d'aile, autour de la calotte large bande de velours noir.—Modèle présenté par la maison Debenhams (Canada) Limited.

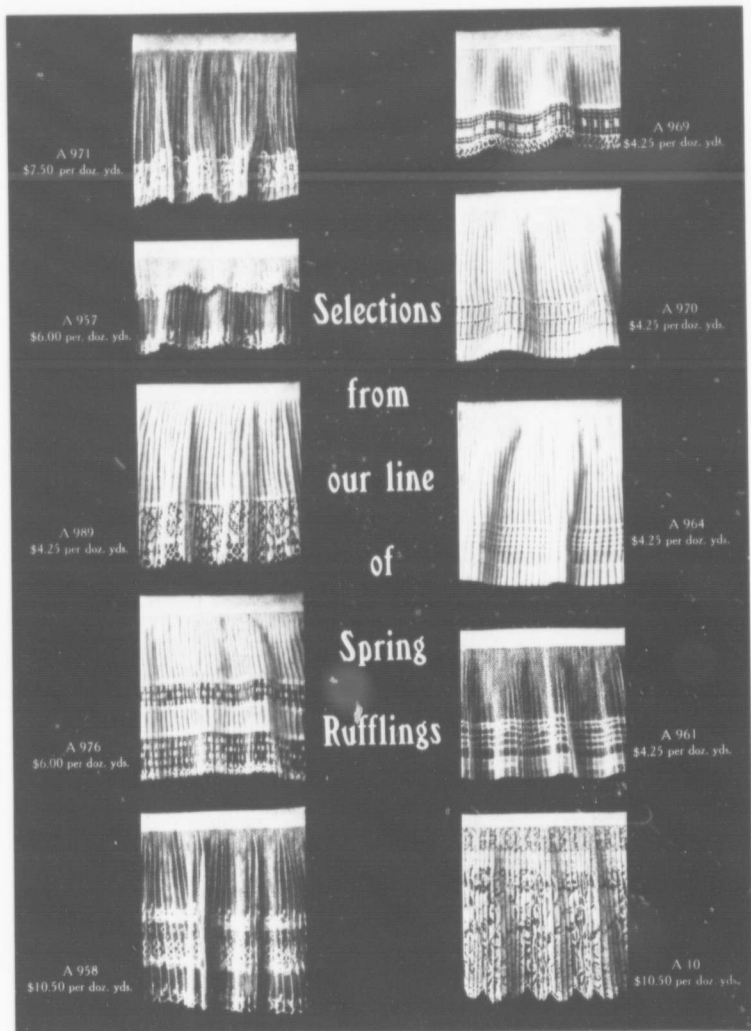
Plus nous avançons dans la saison d'hiver et plus les formes de chapeaux pour le printemps prochain se dessinent d'une façon précise et bien définie, et l'on peut se rendre compte que la note qui prédomine ne consiste pas en une nouveauté sensationnelle, mais se cantonne au contraire dans la réédition légèrement modifiée des formes passées et de ce qui s'est porté pendant la dernière année. L'excentricité en est exclue aussi bien dans les modèles importés que dans ceux locaux, et la simplicité dont fit preuve la mode de l'an dernier se traduit distinctement dans les modèles actuels et ceux prévus.

## Les fournitures principales

Le chanvre, dans toutes ses variétés, continue à être en haute faveur et occupe une situation prédominante dans chaque sorte de marchandises.

Outre le "Tagal"—la qualité de chanvre la plus coûteuse—on emploie beaucoup les "Leghorns" et le "Milans" pour les chapeaux destinés au commerce approvisionnant la meilleure classe de la société. Les "Milans" colorés gagnent rapidement une place en vue dans la mode ultra-exclusive. Les cardinaux, les

Selections  
from  
our line  
of  
Spring  
Rufflings



A 971  
\$7.50 per doz. yds.

A 969  
\$4.25 per doz. yds.

A 957  
\$6.00 per doz. yds.

A 970  
\$4.25 per doz. yds.

A 989  
\$4.25 per doz. yds.

A 964  
\$4.25 per doz. yds.

A 976  
\$6.00 per doz. yds.

A 961  
\$4.25 per doz. yds.

A 958  
\$10.50 per doz. yds.

A 10  
\$10.50 per doz. yds.

Ces articles font un effet magnifique sur un costume.

**R. D. Fairbairn Co., Limited**

107 rue Simcoe, Toronto

Président --- Rhys D. Fairbairn

Vice-Présidents --- F. J. Knight, W. C. Cliff.

# Voici une ligne à livrer en Avril

Style,  
 Bon Ajustage  
 et  
 Fini.

—

Examinez la  
 marchandise  
 et procurez-vous  
 le No. F373.  
 32" à 42"



Augmentez  
 vos ventes  
 et  
 donnez  
 satisfaction à  
 vos clients

—

Notre assortiment  
 complet  
 comprend les  
 styles les plus  
 nouveaux.

La gravure ci-dessus représente une des Robes Lavables faisant partie de notre Nouvel Assortiment pour le Printemps; ces robes sont à petits carreaux dans les couleurs Bleu de Ciel, Tan et Noir.

Elles sont finies par un tissu uni sur les manches et le corsage, un empiècement de côté, une bande unie faisant de l'effet sur la jupe.

Prix spécial pour livraison en avril, \$21.00 la douzaine assortie.

## R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED.

107 rue Simcoe, Toronto.

Président---Rhys D FAIRBAIRN, Vice-Présidents---F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF.

# NISBET & AULD, Limited

**Les Acheteurs** auront avantage à visiter le plus tôt possible nos magasins où ils pourront voir et apprécier les marchandises, les étoffes, les styles et les tissus les plus nouveaux, sur lesquels portera la grosse demande, le printemps et l'été prochains.

**Nulle Part** au Canada, à cette date avancée, on ne peut constater autant d'avance dans les styles ni un pareil volume de Tissus à la Mode pour hommes et femmes, où les acheteurs peuvent s'assurer la possession d'un si grand nombre de lignes leaders et exclusives.

Nous sommes au premier rang en  
ce qui concerne les lignes suivantes :

**Fins Lainages pour Hommes,  
Garnitures pour Tailleurs,  
Draps à Costumes et Manteaux pour Dames  
Doublures en Soie, Satin et Coton,  
Toiles de Table Madeira Brodées à la Main.**

**MONTRÉAL,**  
207 rue St-Jacques.

**= Toronto =**

**QUÉBEC,**  
5 Bloc Parent.

## LES CHAPEAUX—(Suite)

gris, les bleus, les lavendes et les bruns figurent largement dans les importations.

Les "Panamas", les "Javas", les "Manilles" et les "piétaciés" tiennent un bon rang, et les "yeddás", les "ranies", les "japs" et beaucoup d'autres tresses de fantaisie sont utilisées pour les chapeaux de prix moyens et populaires.

Somme toute, peu de changements dans les formes nouvelles; les chapeaux moyens et petits forment la grosse majorité. Le bord roulant, qu'il soit gradué, échanuré, découpé ou non, n'en constitue pas moins une caractéristique de la vogue actuelle.

Comme la nature de sa forme et la composition de sa garniture reçoivent énormément de talent, il se développera surtout et sera présente avantageusement dans les articles de prix où il atteindra une forte vogue.

Le taffetas continue à constituer le tissu le plus apprécié pour la confection de la calotte, bien qu'on se serve avec succès de différentes pailles pour cet usage.

On a vivement remarqué parmi les importations un chapeau "cardinal de Milan" d'un délicieux effet.

## Les effets drapés

Les effets drapés occupent la première place. Beaucoup de



Chapeau exécuté par Mme Germaine. Paille de satin noir avec bordure de jacinthe blanche, ruban vert émeraude donnant un effet de calotte haute.  
Modèle présenté par la maison Debenhams (Canada) Limited.

L'intérêt des petits turbans servant la coiffure et des petits sachets se développe continuellement, quelques changements heureux y sont apportés dans les nouvelles lignes.

Les "tricornes" et les "continentals" figurent encore dans les expositions, mais, très discrètement.

## Le modèle Rembrandt

Les chapeaux de style Rembrandt ou François Ier qui se distinguent par la calotte "Tam O'Shanter", continuent à jouir de la confiance générale. Ce style se fait à tous les prix, mais

formes originellement combinées comportent une draperie allant et retreignant jusqu'à la faite du turban ou du bonnet, genre sachet.

Le chanvre et le glacé, ainsi que le taffetas camelion sont plus largement employés comme draperies que toute autre fourrure, cependant, la soie de Milan, le crêpe français, la soie Pompadour et le chiffon délicatement fleuris ont une grande et importante représentation, particulièrement dans les modèles destinés au commerce exclusif.

## Département F.

Nous attirons tout spécialement votre attention sur ce Département. Nous avons un assortiment complet de marchandises du printemps dans les lignes suivantes : Blouses, genres Kimono et Tailleur ; Robes de maison de toute sorte, Camisoles d'enfants et de dames, Lingerie (White Wear) assortiment complet; Gants, Bas de coton, fil, soie, cachemire, etc., etc. Jupons, Robes d'enfants, Bonnets, lawn et soie, Parapluies de dames, Voiles de 1ère communion, Manteaux de Baptême, etc.

Vous trouverez aussi dans ce département tous les lainages. Une visite pour votre réassortiment vous donnera entière satisfaction.

### Spécial

#### MESSIEURS LES MARCHANDS

Avant de placer vos commandes pour l'Automne voyez nos échantillons de Gilets de Laine "Golfers" pour dames. Camisoles de dames et d'enfants, Bas en cachemire et laine, et tous les lainages, tels que : **Gants, Mitaines, Tuques, Capelines, Châles, Nuages 'Bootees' etc.** Vous y trouverez un bon assortiment et des prix vous donnant satisfaction.

**N. B.** ~

Nous avons toujours en mains des soldes de Bas, Blouses, etc., etc., Une ligne spéciale de Jupons en Satin noir à \$4,50 qui défie toute compétition. Notre Bas en cachemire à côtes, genou doublé à \$2.25 est encore meilleur que par le passé. Demandez à voir nos bas. Job justement reçus.

## Département F.

**A. RACINE & CIE.,**  
MONTREAL.

OTTAWA : 111 rue SPARKS.  
QUEBEC :  
68 rue de l'Eglise.

MANCHESTER ANG.,  
11a ALBERT SQUARE.  
Halifax, Can.

**Les plumes prédominent**

La position des plumes demeure excellente. Le paradis, l'autruche et la plume de Numidie sont spécialement en faveur. La plume est présentée sous différents arrangements, mais la façon la plus nouvelle est le mouvement de courbe.

L'autruche est encore utilisée comme bordure ou bande.

Un grand modèle noir "Milan" avec bord gradué, remarqué récemment était bordé avec de l'autruche verte et portait une bande d'autruche de même couleur autour de la calotte.

Beaucoup de petites ailes très gracieuses, de touffes de plumes, et de plumets sont employés de différentes manières, et quelques larges plumes se remarquent sur les modèles importés. La pose de la plume sur le côté de la calotte, sous un angle de 45° ou la pose sur le devant sont les deux effets les plus en vue.

**Les garnitures de fleurs**

L'emploi des garnitures de fleurs ne fait que croître en faveur. Beaucoup de guirlandes de petites fleurs, telles que roses, pompons, pensées, myosotis, etc., ornent les plus grands chapeaux comme les plus petits. Dans certains modèles, les fleurs sont disposées en forme d'appliqués, dans d'autres, elles affectent la forme de ruches.

Quelques-uns des plus grands modèles ont le dessous du bord garni d'une brindille de roses. Des roses en taffetas glacé et en camélon figurent avantageusement sur quelques modèles habillés.

**La faveur des rubans**

Les rubans voient leur faveur croître graduellement et les fabricants en offrent un assortiment des mieux composés.

De tous petits noeuds faits d'étroits rubans agrémentent quelques chapeaux tendus de chiffon fleuri et de soie Pompadour.

La nouveauté en rubans se manifeste particulièrement par



Dessin de broderie et dentelle pour le printemps et l'été.

les variétés frangées qui sont employées couramment pour faire les vêtements et pour draper.

Un grand modèle noir "Milan" remarqué récemment, était orné d'un brin de paradis, couleur cardinal, et avait le bord recouvert d'une large frange de ruban cardinal.



Dessins de broderies et de dentelles sur robes.

**NOMINATIONS D'OFFICIERS A L'ASSOCIATION  
DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES  
EN GROS DE MONTREAL**

Une assemblée extraordinaire de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros, de Montréal, fut tenue en janvier dernier, pour procéder au remplacement de M. T.-E. Hodgson, président, et de M. Th. Brophy, délégué au Conseil du Board of Trade de Montréal, tous deux démissionnaires.

Leur décision était motivée par le peu de temps dont ils disposaient pour remplir convenablement et les devoirs de leur charge et ceux de leurs affaires personnelles.

Furent élus à cette réunion, les officiers suivants qui prêteront aux destinées de l'Association, pendant l'année 1912: ..

Président: G.-R. Martin, de la maison P.-P. Martin & C<sup>ie</sup>.  
Vice-Président: R.-L. Smyth, de la maison H.-L. Smyth & Co.  
Secrétaire: J.-Stanley Cook.

Directeurs: Wm. Agnew, de la "Wm. Agnew & Co."; R.-W. MacDougal, de "Gault Brothers Co, Limited"; R.-A. Brock, de "W.-R. Brock Co, Limited", et Geo.-B. Fraser, de "Greenshields Limited".

M. A.-Hamilton Gault, de la "Gault Brothers Co, Limited", fut choisi comme délégué de l'Association pour l'élection au Conseil du Board of Trade, de Montréal.

*Success*  
MADE IN CANADA

**Faux-Cols "Success"**

Nous représentons ici le Success "Strathcona," le faux-col à 2 pour 25c. dont la vente est la plus forte, au Canada.

C'est un bon faux-col double — pas extravagant, parfaitement fait et parfaitement uniforme. C'est l'article dont la vente est la plus considérable dans la ligne "Success". Demandez-le à votre marchand en gros — spécifiez la marque "Success".

*Success*  
MADE IN CANADA

*The Canadian Converters Co. Limited.*  
*Montreal*



# LA BRODERIE

Les ordres remis pour les lignes de printemps sont très satisfaisants.—La dentelle suisse continue à être l'article populaire. Les nouveaux dessins d'oeillets avec ouvertures irrégulières sont très prisés. Les robes en voile de coton, brodées en effets d'agaric ou de towelling turc comptent parmi les dernières nouveautés.

On ne saurait se plaindre des affaires faites sur les nouvelles broderies et les ordres reçus durant les trois dernières semaines sont pleinement satisfaisants.

Les volants continuent à se vendre en grosses quantités, ceux de 54 pouces de large étant les plus demandés. Beaucoup d'importateurs cependant constatent un fort mouvement en faveur du volant de 27 pouces et on peut voir se dessiner un penchant marqué pour le demi-volant de 18 pouces.

Les effets de dentelles de St-Gall sont excessivement populaires dans le commerce.

Le Venise, l'Irlande baby, le macramé et le filet sont les sortes les plus réclamées.

Ces motifs de dentelles se trouvent inclus dans des volants sous différentes formes et les plus nouveaux de tons consistent en des points allongés en hauteur.

Les dessins de ce caractère se font également en volants de dentelles et en bords Van Dyck.

## Les galons sont en faveur

Les galons de deux à trois pouces de largeur se vendent bien. On remarque des galons et des bandes plus larges dans les articles coutés. Les all-overs occupent une bonne position et se détailleront facilement particulièrement dans les dessins d'oeillet.

## Les effets d'oeillets

Les dessins ajourés de toutes descriptions sont en haute faveur. En outre des modèles de dentelle de St-Gall, les effets d'oeillets suscitent un gros intérêt. Les oeillets réguliers anglais sont en évidence, mais les plus nouveaux ont leurs ouvertures ovales, en carrés avec coins arrondis, en triangles et en général toutes formes de trous irréguliers.

La boutonnière est fréquemment faite en effet ombré, la broderie s'alourdisant à certains points de la bordure de l'oeillet.

Ces effets d'oeillets irréguliers sont groupés en dessins avec de la broderie solide, en motifs de fleurs conventionnelles aussi bien qu'en bizarres motifs orientaux.

Les effets de points longs sont bien représentés dans ce nouveau type d'oeillet.

## Les broderies sur voiles

Parmi les numéros de volants se vendant le mieux, il faut noter ceux faits de voile de coton. Le tout blanc est la nuance favorite, mais le blanc avec une bordure de voile teinté est également très prisé. Le point de jonction des voiles colorés est masqué par la broderie.

## L'agaric et le voile de crêpe

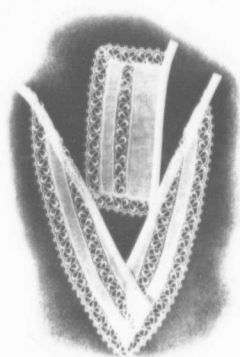
Parmi les plus récentes nouveautés en robes de voile, il convient de signaler celles brodées en effets d'agaric ou de towelling turc. Le dessin est formé par des points de chaînettes très serrés, tout comme ceux employés pour former le tissu "Terry".

Un nouveau voile de crêpe, qu'on appelle aussi "voile nei-

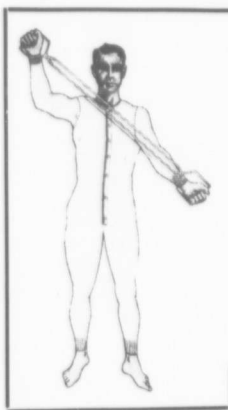


Emploi de jabot plissé pour vêtement. — Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.

geux", est tissé de matière à donner l'idée de crêpe, mais comme ce tissu est littéralement plat, il peut se laver sans peine, ce qui n'est pas le cas pour le crêpe véritable. Ce nouveau voile devra se nettoyer à sec pour conserver toute sa splendeur.



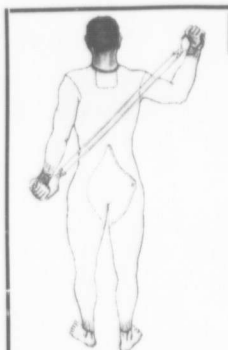
Col et jabot.—Modèle de Flett, Lowndes & Co., Toronto.



## Voilà les Sous- Vêtements Combinés Qu'ils Demanderont ?

Les hommes et les femmes que vous désirez satisfaire le plus avec ce que vous vendez, ne demandent pas que vous teniez de nombreuses lignes de sous-vêtements combinés. Spécialisez-vous dans la sorte qu'ils préféreront de beaucoup.

## Sous-Vêtements Combinaisons "ELLIS"



Tous les défauts des Sous-Vêtements-Combinaisons vieux style ont été éliminés de ceux-ci. Les Sous-Vêtements-Combinaisons Ellis, avec la fourche fermée nouvellement patentée [dos entièrement séparé du devant] s'ajuste confortablement et donne une sensation d'aise et de sécurité. Notre procédé de tricotage de ces vêtements explique pourquoi ils sont

### Garantis Ne pas former poche.

Ils conservent leur forme sans fléchir, ils ne rétrécissent pas, ils font l'affaire de ceux qui les achètent, comme vous le comprendrez mieux si vous les essayez vous-mêmes.

Pas de bailllement à la fourche, pas de double siége gênant; Sous-Vêtement Combinaison RÉELLE. MENT confortable. Voyez-le avant de former votre stock pour toute saison.

## ELLIS UNDERWEAR COMPANY HAMILTON, CANADA.

AGENTS DE VENTE :

Provinces Maritimes :- B. S. McFarlane, Moncton, N. B. Montréal et Province de Québec :- E. O. Barrette & Co., Montréal, Qué. Ontario :- The Edward Burns Co., Toronto. De Fort Arthur à la Côte du Pacifique :- Bryce & Co., Winnipeg et J. J. Thompson, Vancouver.

# ARTICLES DE COU POUR FEMMES

Les premiers ordres pris pour les articles de cou indiquent que les affaires, dans cette branche, sont normales; certaines maisons plus favorisées enregistrent une augmentation d'affaires sur la période correspondante de l'année dernière.

Il est à remarquer que ce genre d'articles se place plus tardivement que les autres et ce n'est que lorsque les ordres de robes et de chapeaux ont été remis qu'on y apporte quelque attention.

Parmi les numéros présentés par les voyageurs actuellement en tournée, ceux qui ont été les plus appréciés sont les chemisettes et les guimpes. Elles sont faites en Bruxelles, en point d'esprit tissé et en dentelles d'ombre. Bien que les blancs aient obtenu la majorité des demandes, l'écru et le crème foncé sont pris également en fortes quantités.

## Les grands cols pour le printemps

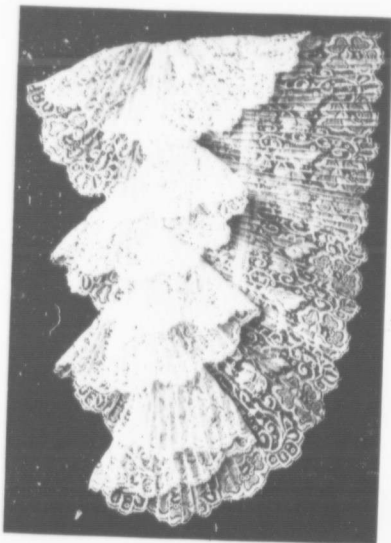
On a enregistré un assez grand nombre d'ordres pour accessoires de vêtements consistant en cols et manchettes et l'on peut espérer dès à présent un excellent courant d'affaires dans ces articles lorsque les lignes de printemps seront bien établies.

La batiste garnie de dentelle et les variétés de lin viendront plus tardivement.

Les articles de Plauen sont en faveur marquée, étant représentés pour la saison qui vient, en superbes dessins.

Les macramés ne sont pas négligés, le Venise et le filet trouvent acheteurs, mais les plus nouveaux effets consistent en un point rose fait partie à la main, partie à la machine.

Les accessoires composés de petits cols et manchettes, se porteront beaucoup sur corsages et simples tailleurs de serge, de satin ou de toile. Ils seront confectionnés de linon ou de batiste et garnis de Venise, de Cluny ou de dentelles de Val.



Jabot dentelle d'ombre en effet combiné de Cascade et de côté plissé. — Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto

## Les petits jabots

Les petits jabots plissés ont été en grande faveur tous ces derniers temps et cette popularité est justifiée en ce sens qu'ils sont très pratiques et s'adaptent on ne peut mieux pour être portés sous de grands vêtements, des fourrures, etc.

Les plus volumineux effets en dentelle d'ombre blanche, seront réservés pour le printemps, lorsque le moment sera venu d'abandonner les fourrures et les longs pardessus.

On a noté quelques ordres importants d'articles de dentelles ou net avec jabot attaché.

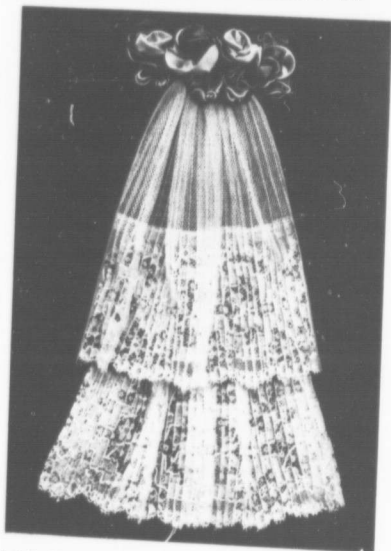
Une autre nouveauté qui est appelée à faire son chemin est l'article en dentelles ou net avec attaché le col riche plissé. Dès le début de la saison de printemps, on verra beaucoup de ces riches simples ou doubles de fin plissé de net ou en maline, car le tour de cou de ce genre sera largement employé pour finir le haut des corsages de soie ou de chiffons qui ne sont pas munis de cols montants.

## Les noeuds de fleurs

De nombreux ordres ont été reçus pour petites barres épingles en fleurs faites de satin et de chiffon et marquées le plus.

Ces garnitures délicieuses sont en excellente position, de même que sont très appréciés les plus larges ornements floraux sous forme de roses, de chrysanthèmes, etc., pour agrémenter le corsage ou servir d'attache au fichu.

Cette floraison des boutonnières et des corsages fait fureur actuellement à Paris et c'est de cette vogue qu'est né ce nouvel ornement d'une touche de dentelle et de ruban de velours noir, ornement de petites barrettes de fleurs qui constitueront la véritable nouveauté dans cet ordre d'idée.



Jabot double tablier de plissé, soie et dentelle. — Modèle de R. D. Fairbairn Co., Toronto.



La Marque qui Assure

# SATISFACTION

A Vos Clients.

## Bonneterie en Worsted

Nous avons le plus bel assortiment de Bonneterie en Worsted pour l'automne, qui ait jamais été offert au commerce canadien. Demander à voir des échantillons.

## Gants en Cachemire et Gants Ringwood.

Très grande variété de tissus et de nuances.

**Tricots de Laine,  
Peignoirs,**

**"Sweaters",  
Corsages du Soir,**

(STYLES LES PLUS NOUVEAUX DE LONDRES.)

**Manteaux pour Enfants et Jeunes Filles.**

AGENTS POUR LE CELEBRE

## DRAP "QUEENS"

(MARQUE ENREGISTREE.)

Nous sommes les Seuls Agents Canadiens pour le Fameux

**Ouvrage Ornemental "Drawn Work" des Iles Canaries**

NOS VOYAGEURS OFFRENT MAINTENANT DES ECHANTILLONS.

**FITZGIBBON, Limited.**

**Carré Victoria,**

**Montréal.**

## Les nouveautés pour la pleine saison

La plupart des fabricants s'occupent activement à préparer la plus attrayante ligne de fichus qu'on ait jamais vue et qui constituera à la fin du printemps et au commencement de la saison d'été l'un des points les plus marquants de la nouvelle mode.

Les acheteurs ne devraient négliger aucune source d'information concernant le drapage de ces étranges accessoires et les vendeurs de leur côté ne devraient rien ignorer de la façon dont ils sont ajustés afin de pouvoir convaincre leurs clients et les influencer pour les décider à acheter.

Les plus élégants fichus faits de net et de dentelle d'indienne sont employés pour robes du soir et d'après-midi, ainsi que pour toilette de théâtre; tandis que les modèles moins riches consis-

tent d'admirables petits ornements pour les simples robes de linon, de batiste, etc.

## Une nouveauté préconisée

Une autre garniture de corsage que l'on rencontre sur les robes et les corsages de façon française, peut être une idée précieuse et une suggestion de premier ordre pour les fabricants d'articles de cou.

Ces garnitures sont de net ou de fine batiste brodée, sous forme d'un plastron s'étendant du cou et de l'épaule jusqu'à la taille. Ce plastron est plissé à la partie supérieure, autour du cou et le long des épaules.

## LES BIENFAITS DE L'ASSOCIATION

Le principe de la nécessité du travail d'association n'est pas né d'hier, mais il devient de jour en jour plus indispensable et son côté pratique en précipite le développement d'une façon évidente.

Les marchands détaillants ont éprouvé ce besoin de s'unir étroitement, de joindre leurs forces et de lutter pour l'obtention de modifications destinées à améliorer les conditions du commerce, et c'est à leur influence que sont dus, par exemple, les taux réduits des tarifs de transports, la promptitude des livraisons, la classification du fret, l'unification des prix et la résolution de tant d'autres questions qui constituaient une véritable entrave à l'essor du commerce. Ils ont compris qu'une centaine d'hommes ou même moins, réunis dans un effort commun pouvaient accomplir beaucoup plus de choses efficaces que le même nombre de personnes faisant un travail individuel dans le même sens et pour la même cause. Ils ont prouvé, une fois de plus que dans l'union réside véritablement la force.

Cette formation des associations commerciales a souvent développé l'idée sociale plus que l'idée pratique. Dans un sens, c'est une excellente chose dont les bénéficiaires ne manquent pas de se faire sentir, mais si un seul côté de ce point de vue est susceptible d'être développé, il faut reconnaître que le côté pratique est celui qui sera le plus capable de donner des résultats en hommes sages et travailleurs. Néanmoins, la combinaison des deux idées sera de beaucoup plus efficace et fera faire un pas en avant à la fois au commerce et à l'humanité.

Les promoteurs de ces mouvements d'associations se sont évertués à apporter des conditions meilleures dans le commerce et ils ont entrepris de semer l'entente parmi les membres de chaque association atténuant ainsi le coup-gorge arbitraire de la concurrence et propageant la méthode d'information qui prévient contre maintes pertes. Toutes ces choses sont excellentes et ne devraient jamais être négligées. On peut dire, sans crainte d'être démenti par l'avenir que ces associations atteindront par la suite un développement beaucoup plus considérable que celui dont elles jouissent actuellement.

En outre de cette considération des améliorations commerciales, les organisateurs d'associations devraient s'arrêter à d'autres points que ceux-là et qui méritent mieux que l'indifférence qu'on leur témoigne trop souvent.

L'important mouvement qui se dessine de nos jours dans toutes les parties du monde peut se définir: "l'entraide mutuelle". Voilà un terme auquel il est difficile de donner une forme exacte, cela ne veut pas dire qu'on n'en puisse pas comprendre le sens; il est difficile de définir le néant et cependant on peut s'imaginer en quoi cela consiste. Ce grand mouvement en faveur de l'entraide mutuelle s'est répandu

largement au Canada pendant ces dernières années et a déversé sur le commerce et l'industrie les profits les plus appréciables. Tout le Dominion en a bénéficié par suite de l'élevation qui résulte d'une combinaison de ce caractère. Ce quelque chose d'indéfinissable qui constitue un si important facteur de l'existence de l'homme a été considérablement développé par la pratique de l'entraide mutuelle sous quelque forme que ce fut et plus particulièrement par l'appui souverain des associations.

Il n'y a guère que quelques années, le monde civilisé était encore soumis au joug de la différenciation des classes, strictement délimitées. Le riche ignorait le pauvre. La classe moyenne envenimait le riche et méprisait ceux qui se trouvaient au-dessous d'elle, tandis que les pauvres gens appelaient la malédiction sur les riches et déclaraient que la classe moyenne ne méritait aucune considération. Mais les symptômes de quelque mouvement révolutionnaire semblable à celui qui se manifesta en France, il y a un siècle, ne devaient pas tarder à se manifester. Il n'y a pas bien longtemps, les philosophes prévoyaient pour un avenir prochain une menace posée sur le monde civilisé et particulièrement sur les États-Unis; les plus pessimistes allaient jusqu'à affirmer que des questions de cet ordre ne pourraient être solutionnées qu'au prix du sang répandu dans les rues et sur les barricades comme il advint pendant la Commune.

Fort heureusement, un revirement complet s'est produit depuis peu, et un mouvement d'humanité diamétralement opposé balaye actuellement le monde entier. Les riches reconnaissent les obligations qu'ils ont envers ceux que le sort a moins favorisés. La classe moyenne n'ignore plus qu'elle a des devoirs vis-à-vis des riches d'une part, et des pauvres d'une autre. Quant aux pauvres, ils comprennent qu'ils se trouvent dans une situation uniquement due à une série de circonstances sans que nulle personne n'y ait contribué et ils rassemblent leurs efforts pour améliorer leur condition, ce en quoi, ils ont déjà réussi brillamment. C'est là, en quelques mots, ce qu'on peut entendre par l'entraide mutuelle. Quelques-uns ont dénommé cette forme de fraternité: "socialisme". Le terme est assez exact mais restreint la définition et l'enferme dans des bornes plus étroites; "entraide mutuelle", est une appellation beaucoup plus large et qui embrasse la généralité du nouveau mouvement dont nous parlons. Et si nous voulons voir se multiplier ces améliorations de conditions nous devons appliquer un principe convenant à toute l'humanité.

Partout nous découvrons l'évidence de ces changements et partout nous sentons l'impulsion qui les produit. Toutes les organisations, toutes les grandes maisons et corporations, toutes les individualités qui s'intéressent aux problè-

## PENSEZ-Y — PUIS AGISSEZ.



Pour augmenter vos ventes, vous devez vous procurer ce que l'on vous demande.

Chaque fois que vous dites à une cliente que vous êtes dépourvu de l'article qu'elle demande, vous affaiblissez sa confiance en votre magasin.

Chaque fois que vous lui offrez les marchandises qu'elle demande, ou que vous vous les procurez pour elle, vous resserrez fortement les liens qui l'attachent à votre magasin, par la satisfaction qu'elle éprouve.

Vous pouvez obtenir n'importe quel article de nouveautés, si l'on peut se le procurer à Montréal, et l'obtenir promptement.

Ecrivez-nous---donnez une commande à notre voyageur, et---

Nous livrerons les marchandises.

**The W. R. Brock Company,**  
(LIMITED.)  
**MONTREAL.**

mes sociaux s'efforcent à accentuer ce mouvement et à en étendre le plus largement possible l'action bienfaisante.

Vis-à-vis de ce mouvement englobant tout ce qui porte le nom d'homme, une simple association peut paraître bien insignifiante et son modeste effort peut sembler puéril. Rien n'est plus faux cependant, car elle constitue une des unités qui, totalisées, formeront ce grand tout qu'est l'espèce humaine. Si petite soit-elle, une association est un rouage de cette immense machine en action et si elle exécute sa part de labeur, elle contribue à en provoquer l'avancement. Ce n'est pas une petite chose que d'être un auxiliaire indispensable à cette puissance de promulguement. Ceux qui négligent d'apprécier la valeur d'un tel acte se ferment la porte de l'espoir ouverte sur l'avenir. La génération présente est appelée à commencer la recherche de la solution des plus importants problèmes avec lesquels l'humanité ait jamais été aux prises. Il ne lui sera pas possible de les résoudre complètement. Mais, la génération suivante reprendra le travail laissé par son aînée et le continuera et peut-être après bien des efforts en communs, l'une ou l'autre des générations qui suivront approchera de la solution désirée si ardemment. Les mouvements concernant tout le monde ne peuvent s'accomplir dans le temps d'une existence d'homme. Des changements gigantesques tels que ceux préconisés aujourd'hui atteindront leur point culminant de perfection et d'accomplissement longtemps après que ceux qui en auront été les bases premières seront plongés dans l'oubli.

Les associations devraient toutes avoir pour but de s'entraider.

Dans le commerce moderne, la concurrence abusive pratiquée par certaines maisons a été le coup de massue mortel pour beaucoup de marchands. L'idée d'entraide mutuelle supprime cet abus et désapprouve toute combinaison d'un caractère déloyal. Des hommes qui se connaissent et s'entraident n'entreprendront jamais sans nécessité, quelque chose susceptible de réduire le revenu des intéressés engagés dans la même ligne d'affaires qu'eux. N'ent-elle que cet effet, l'existence des associations est suffisamment justifiée. Mais elle peut revendiquer d'autres résultats et dans l'avenir, les associations joueront un rôle encore beaucoup plus prépondérant.

L'impulsion de la nouvelle époque nous pousse en avant et quelle que soit la quantité minime qui compose les réunions d'hommes ils ne pourront se soustraire à l'influence irrésistible de ce mouvement créé par la cohésion.

Les chefs d'associations ne peuvent mieux faire que d'incliquer aux membres de leurs sociétés ce qui a été fait dans le passé et leur suggérer les idées de ce qui peut et doit être fait dans l'avenir. Le mouvement et l'amélioration vont de pair. L'immobilité est synonyme de dégradation, recul, détérioration, elle ne saurait être tolérée. Ce qui reste en place se désagrège et tombe fatalement. Le temps n'est plus où les associations n'abordaient pas les graves problèmes de l'heure, elles ne peuvent actuellement rester impassibles aux questions les plus importantes, il faut que journellement elles se penchent sur les difficultés qui surgissent, il faut qu'elles aillent de l'avant, car aussi intéressantes qu'aient été les améliorations provenant de leur effort, elles ne sont rien comparativement à celles que leur union fera naître dans l'avenir.

L'entraide mutuelle, qu'on lui donne le nom de socialisme ou toute autre appellation, n'est en réalité que la manifestation de cette pensée que nous sommes tous des frères.

## LES OBLIGATIONS D'UN COMMIS VIS-A-VIS DE SON PATRON

Le fait que le jeune homme qui veut arriver au succès et atteindre un premier rang doit s'occuper continuellement des intérêts de son patron est vrai dans toutes les lignes d'affaires. Du lundi matin au samedi soir, du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, il doit sans interruption être à son travail.

Il est bien certain que beaucoup de commis pensent que ce principe semble un peu exclusif et que la part qu'ils prennent au commerce de ceux qui les occupent doit atteindre une limite marquée et ne pas aller au delà de certaines bornes parfaitement définies; cependant de l'avis d'hommes d'expérience, il est un fait avéré, c'est que cela paye de donner toute son attention, de se dépenser de toute son âme et de toute son intelligence pour les affaires de son patron.

Aussi bien au delans qu'à l'extérieur, souvent et en toutes occasions, parlez en bien de votre maison. Quelle que soit l'heure ou le lieu, ne négligez pas de placer un bon mot dans ce sens.

Un patron vous paye non seulement pour le travail que vous accomplissez mais aussi pour la personnalité que vous êtes. Si vous exécutez plus que ce qu'il vous demande, il vous paiera en conséquence, et si vous êtes plus et mieux que ce qu'il lui paraît de prime-abord, il saura le reconnaître.

N'ayez jamais une pensée semblable à celle qui s'exprime par un mot ou un geste qui signifie: "Cela ne me regarde pas, je ne suis pas payé pour faire ceci ou cela."

Soyez patients et si vous demeurez fidèles à ces principes d'honnêteté, d'obéissance et d'effort continu à faire de votre mieux, vous verrez que tôt ou tard vous arriverez à occuper la situation que vous convoitez. Vous obtiendrez au résultat contraire si vous n'écoutez à la légère comme un gamain.

Pour établir cette manière d'agir que nous préconisons comme la bonne d'une façon précise, nous posons les différentes règles suivantes, résumant les obligations d'un commis zélé vis-à-vis de son patron:

Soyez toujours le commis ponctuel, plutôt en avance qu'en retard dans toutes choses.

N'arrivez jamais à votre travail avec les traces d'une nuit d'insomnie passée à faire la fête.

Soyez propre, soyez attentif, soyez courtois.

Ne vous arrêtez pas dans votre besogne en pensant que vous avez fait votre part et que ce qui reste à faire ne vous incombe pas. Votre devoir est de faire tout ce que le temps dont vous disposez vous permet d'exécuter.

Soyez toujours occupé à votre stock, lorsque vous n'êtes pas près par les clients, il y a toujours quelque chose à y faire.

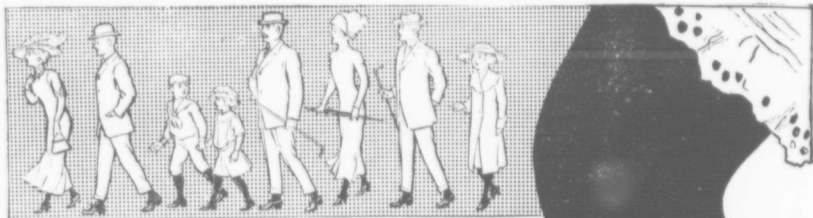
Lorsque votre patron n'est pas là, redoublez de vigilance et d'exactitude parce qu'il compte sur vous en s'absentant et se repose sur vous momentanément du poids de ses affaires. Si vous profitez de ce qu'il n'est pas là pour vous relâcher dans votre travail, cela ne lui échappera pas.

N'ayez pas peur de poser des questions et de chercher à vous instruire, le patron "modern-style" apprécie le commis dans lequel pointe le désir de tout connaître.

Lisez toute la bonne littérature commerciale à vos temps perdus.

Instruisez-vous, il y a des tas de classes à apprendre chaque jour, nouveaux articles dans toutes les lignes, nouvelles méthodes d'affaires, etc.

Enfin, soyez honnête; honnête vis-à-vis de vous-même, vis-à-vis de votre patron, vis-à-vis de vos collègues employés et agissez de manière à pouvoir vous dire chaque soir au moment de la fermeture du magasin: "J'ai fait aujourd'hui de mon mieux, je me suis appliqué de toutes mes forces à ce que j'avais à accomplir", et alors, vous aurez cette douce satisfaction d'avoir vraiment gagné votre salaire.



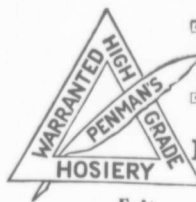
## Vendez ces Bas et Chauss- settes avec Confiance!

Une forte demande existe déjà pour la Bonneterie Pen-Angle: mais cette demande augmentera plus que jamais au printemps prochain. Notre large publicité enverra sûrement de nouveaux clients à votre magasin: ceux-ci demanderont la Bonneterie Pen-Angle. C'est à vous à leur donner ce qu'ils demandent.

Ajustage parfait, conservation de la forme et confort — la ligne Pen Angle comprend tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de bonneterie.

### Mettez-la en stock dès maintenant!

Vous pouvez en toute sécurité mettre en stock la Bonneterie Pen-Angle, car la Marque de Commerce Pen-Angle apposée sur un article quelconque non seulement certifie qu'il est de la plus haute qualité, mais augmente le bon renom du magasin qui le vend.



# Pen-Angle

Full-Fashioned  
Seamless Hosiery

Faite par Penmans Limited, Paris, Canada.

Sous-Vêtements, "Sweaters", Bas et Chausssettes.



# LES BENEFICES

Récemment, une maison de fournitures d'aménagement pour magasin, la "Burroughs Adding Machine Company", de Detroit, Michigan, s'adressait, par la voix de la presse, aux marchands détaillants et leur posait le problème si courant de l'établissement du pourcentage, représentant le bénéfice sur un article.

Sur 1000 réponses reçues, 750 étaient défectueuses.

On aurait peine à croire de prime abord, que 75% des détaillants ignorent la façon de calculer correctement le taux d'un bénéfice; le fait est pourtant réel, et il nous semble en conséquence, d'un intérêt sérieux, d'examiner quelques instants ce référendum qui met en évidence les fautes de calcul de la plupart, et donne également la véritable manière de procéder.

La question posée était la suivante: "Le prix d'achat d'un article étant \$1.00, à quel prix devra-t-il être vendu pour donner un bénéfice de 10%, le taux des frais généraux étant fixé à 22%?"

La question paraît fort simple, et de fait, c'est une de celles que tout détaillant dans son commerce a à résoudre journellement.

Les réponses s'échelonnèrent de \$1.10 à \$1.60. La majorité fixait comme prix de vente \$1.32 ou \$1.34, ce qui ne donne qu'un profit d'une cent ou moins.

Le rédacteur du problème posé avait pourtant eu soin d'ajouter un petit "nota" spécifiant que la réponse n'était pas \$1.32.

Un des détaillants prenant part à ce référendum répondait:

"S'il n'avait pas été spécifié que l'évaluation de \$1.32 était incorrecte, je n'aurais pas hésité à étiqueter l'article en question \$1.32, car je ne charge aucun profit sur le pourcentage des dépenses. Cependant, si vous suivez cette dernière manière, le prix de vente s'élèvera à \$1.34."

Peut-on s'étonner qu'un homme raisonnant de la sorte ne gagne pas d'argent? Il est sur le chemin de la faillite et y court rapidement, à moins qu'il ne change de direction et ne reprenne la bonne voie.

Peut-être quelques-uns de nos lecteurs penseront qu'il devrait y avoir un bénéfice sur le prix de vente fixé à \$1.34 par ce marchand, aussi nous semble-t-il bon d'expliquer comment et pourquoi ce prix entraîne une perte d'argent au lieu de procurer un bénéfice de 10%.

L'erreur d'une telle solution est que le marchand calcule son bénéfice et son pourcentage de frais généraux sur le prix d'achat au lieu de le faire sur le prix de vente. Il ne devait pas ajouter 32% du prix d'achat, au prix d'achat, mais ajouter 32% du prix de vente au prix d'achat.

Le prix d'achat n'est pas quelque chose qui s'additionne à quelque autre, mais constitue en réalité une partie du prix de vente, il représente dans le cas présent 68% du prix de vente.

Si donc le prix d'achat est évalué 68% du prix de vente, il en résulte que ce dernier devient évidemment \$1.47 et non \$1.34 ou \$1.32.

Si les frais généraux sont calculés sur le prix de vente (22% étant le taux des frais sur le total des ventes de l'année) la somme représentant ce pourcentage pour l'article en question ne sera pas 22 cents, mais bien 32½ cents.

Si l'on veut s'assurer un bénéfice de 10% sur le prix de vente, il ne suffit pas d'ajouter 10 cents au prix d'achat; c'est de 147 cents, soit près de 15 cents qu'il convient de majorer l'article.

Pour démontrer ceci, prenez les 22% de \$1.47, ce qui vous donne 32,34 cents, et les 10% de \$1.47, soit 14,7 cents. Additionnez ces deux produits et ajoutez les à une piastre, vous obtiendrez \$1.47, le prix de vente exact.

Un autre commerçant donnait la solution suivante:

"Si mes frais généraux sont de 22% et que je désire obtenir un bénéfice de 10% j'établirai mon calcul comme suit:

Prix d'achat et frais généraux .....	\$1.22
Profit à 10% .....	12.02
<hr/>	
Prix de vente .....	\$1.34

Je devrai donc en conséquence vendre \$1.34 tout article qui m'est facturé \$1.00 si je veux avoir 10% de bénéfice."

Voilà qui est complètement erroné. Comme démontré précédemment, un tel raisonnement ne procurera pas 10% de bénéfice, mais seulement un peu plus de 1%.

Un troisième détaillant envoyait une réponse légèrement différente et arrivait très près de la solution: Il déduisait 22% de 100, ce qui donnait 78. Il considérait ce chiffre comme représentant 78% du prix de vente, sans le bénéfice, et il faisait le raisonnement suivant: Si \$1.00 égale 78% du prix de vente, ce dernier sera de \$1.28 à l'exclusion du profit. Ensuite, il déduisait 10% de 100, soit 90 et considérait la somme de \$1.28 comme représentant les 90% du prix de vente, moins le bénéfice. Le chiffre de \$1.28 en conséquence devenait les 90% de \$1.42, cette dernière évaluation formant la solution.

L'erreur de calcul provient de ce que le pourcentage des frais généraux est basé sur une somme et celui des bénéfices sur une autre. Les deux pourcentages devaient être calculés à la fois.

Un autre négociant se basant sur un prix d'achat de \$1.00 obtenait un prix de vente de \$1.43. Son raisonnement était correct mais ses opérations défectueuses.

Il soustrayait d'abord 32 (les deux pourcentages) de 100, ce qui donne 68, puis, il multipliait \$1.00 par 100 et divisait par 68, ce qui lui fournissait pour résultat \$1.43.

La méthode était meilleure que l'arithmétique. La différence de 4 cents qu'il trouve avec la bonne solution, provient d'une erreur de calcul: \$1.00 multiplié par 100 et divisé par 68 donne \$1.47.

Voici la réponse du directeur d'une importante maison de commerce:

"Nous calculons toujours nos bénéfices sur les prix de vente, c'est la véritable manière de faire. De 100 nous déduisons le pourcentage de profit désiré et nous divisons le reste par le prix d'achat des marchandises; le quotient sera le prix de vente.

Pour le problème qui nous occupe, nous désirons obtenir un bénéfice de 10%, les frais généraux étant de 22%. Nous prenons donc 32% de 100 ce qui donne 68. Nous divisons par 100 et nous obtenons \$1.47."

Un détaillant figurait le même raisonnement de la façon suivante:

"Laissons le prix de vente égal ..	100%
Déduisons pour frais généraux ..	22%
Déduisons pour bénéfice .....	10%
<hr/>	
	68%

Le prix d'achat représente donc 68% du prix de vente.

Il s'ensuit que 68% représentent ..	\$1.00
1% représente .....	0.0147
et 100% représentent 100 fois 0.0147, soit	1.47

Telle est la solution."

Ce que tout détaillant devrait se rappeler c'est que le prix d'achat n'est qu'un pourcentage du prix de vente et que les pourcentages des frais généraux et des bénéfices doivent être calculés sur les prix de vente et non sur ceux d'achat.

# J. M. ORKIN Company, Limited

IMPORTATEURS

*Invitent les Commerçants en Modes à Visiter, le 4 Mars et les jours suivants,*

LEUR EXPOSITION DES

## Chapeaux - Modèles

POUR LE PRINTEMPS

*et à venir examiner le plus beau choix des*

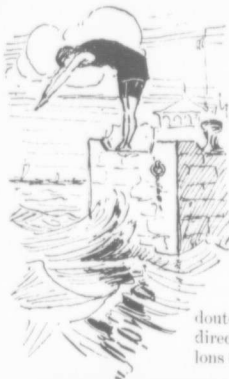
**Dernières Créations en Nouveautés.**

214 Rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL.



# FAIRSEX



## Mettez-vous dans le Mouvement

en vous procurant aux plus bas prix les

**Manteaux pour Bébés, Jeunes Filles et Enfants**

dans les styles et les tissus dernier genre, tels qu'offerts par nos représentants, qui sont maintenant en route avec notre assortiment complet. Ils iront, sans aucun doute, vous voir sous peu, ou bien écrivez-nous directement et nous vous fournirons des échantillons et des renseignements complets.

**HUTNER CLOAK CO.,**

Spécialistes dans les lignes ci-dessus depuis près d'un quart de siècle.

52 56 Avenue Spadina, TORONTO.

# LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL

SON OEUVRE — CE QU'ELLE A FAIT PENDANT L'ANNÉE ÉCOULÉE — CE QU'ELLE SE PROPOSE DE FAIRE PENDANT CELLE QUI COMMENCE

A l'assemblée générale annuelle qui a eu lieu le 14 courant, le président sortant, de la Chambre de Commerce de Montréal, M. F.-C. Larivière, a fait, dans un éloquent discours, un résumé des travaux entrepris au cours de l'année, tandis que son successeur au fauteuil, M. Armand Chaput, établissait en termes chaleureux ce qu'elle se proposait d'entreprendre dans l'avenir. Nous pensons qu'il sera agréable à nos lecteurs de lire et de conserver ce document qui constitue une véritable page d'histoire du commerce canadien.

Assistaient à l'assemblée: MM. Frédéric-C. Larivière, prési-

fondée à la fin de 1886 est devenue l'organisation française commerciale la plus puissante du continent américain. Une occasion plus favorable vous sera plus sûrement ménagée pour entendre raconter cette histoire si pleine d'intérêt. Toutefois, qu'il me soit permis en passant, de signaler que c'est grâce à l'énergique persévérance d'hommes dont notre Chambre s'honore qu'aujourd'hui elle peut dire qu'elle a voix consultative dans les conseils de la nation; puisqu'il est admis qu'il n'est pas de grande mesure d'intérêt public dont notre Chambre n'ait pris l'initiative et d'ailleurs des monuments qui résisteront au temps sont là pour redire la



M. Armand Chaput,

Le nouveau président de la Chambre de Commerce du district de Montréal



M. F.-C. Larivière,

Président sortant de la Chambre de Commerce du district de Montréal

dent sortant de charge; Armand Chaput, nouveau président; H. col. A.-E. Labelle, 1er vice-président; Adélar Fortier, 2e vice-président; W.-U. Boivin, secrétaire; Isaïe Préfontaine, C.-H. Castelli, Damase Masson, hon. Alph. Desjardins, L.-J.-A. Survever, Joseph Fortier, Damase Parizeau, L.-C. de Tomancour, Jos. Loranger, Louis Perron, J.-C.-G. Contant, Emile Rolland, T. Lafleur, C.-A. Lefebvre, E. Blanchard, Henri Vian, A.-N.-T. Chamberland, A.-H. Hardy, J.-G.-A. Filion, Arthur Lemont, Lambert de Roode, etc.

## Discours de M. Larivière

Messieurs,

Quand, le 7 février 1887, je signais comme membre fondateur le registre d'admission de la Chambre de Commerce du District de Montréal, je ne soupçonnais pas qu'un jour l'honneur me serait fait d'en être le président. Aussi ne puis-je pas quitter ce fauteuil sans rappeler qu'avec mon terme d'office notre Chambre accomplit son quart de siècle d'existence. Messieurs, ce n'est pas l'heure encore de rappeler tout le passé de cette association qui,

grande oeuvre accomplie par notre Chambre depuis 25 ans.

Si c'est avec un grand orgueil que je quitte la présidence de votre conseil, c'est avec un plaisir non moins grand que je vois le choix que vous venez de faire dans la personne des officiers et des conseillers de la Chambre. Il serait superflu de faire l'éloge de chacun d'eux après le témoignage d'estime et de considération que vous leur donnez en leur confiant la destinée de notre Chambre. Tous sont convaincus du grand rôle que peut jouer dans le pays une institution de l'importance de la nôtre et ils ne manqueront pas d'assurer à son action prépondérante la plus grande efficacité. C'est avec des hommes de cette trempe que la Chambre de Commerce accomplira encore de grandes choses dans le prochain quart de siècle.

J'arrive maintenant au résumé des travaux de notre Chambre au cours de l'exercice qui prend fin.

### La Législation Commerciale

Une des attributions des Chambres de Commerce consiste à présenter au gouvernement les réformes et les mesures les plus propres à développer la production. Les Chambres de Commerce

## FAUX-COLS "ARLINGTON CHALLENGE"

Les Meilleurs Faux-Cols du Monde à l'Épreuve de l'Eau

Siègent bien comme de la toile, donnent la sensation de la toile, paraissent aussi bien et durent cinq fois plus longtemps. Si vous n'avez pas en stock cette ligne supérieure de faux-cols, donnez un ordre immédiatement ou demandez le catalogue.

Ligne la plus complète de faux-cols à l'épreuve de l'eau qui soient faits, à des prix variant de 70c. à \$2.00 la douzaine, et chacun d'eux représente la meilleure valeur possible. En vente dans toutes les maisons de gros.

### The Arlington Company of Canada LIMITED.

50 à 64 Avenue Fraser, Toronto, Ont.

Représentant pour l'Ouest : R. J. QUIGLEY, Winnipeg, Man.  
Représentant pour Ontario : J. A. CHANTLER & CO., Toronto.  
Représentant pour l'Est : DUNCAN BELL, Montréal, Qué.



## Dividendes plus forts—Salaires plus élevés.—Questionnez Sheldon !

LE SUCCES EN AFFAIRES EST UNE QUESTION D'ARITHMETIQUE.

### Patron

En tant qu'exécutif, vous avez un intérêt vital aux lois fondamentales sur la solution de l'équation humaine.

Une science sur la manière de manier les hommes s'est développée par une étude qui a duré une vie entière sur la manière dont les hommes agissent dans le grand laboratoire de la vie.

Le coupon ci-dessous vous fournira un livre expliquant comment l'École Sheldon peut vous faire connaître le plus important facteur des affaires aujourd'hui—La manière de vendre—et la vente comprend toute la gamme des procédés des affaires.

Pour quoi ne pas en demander un exemplaire immédiatement ?



### The Sheldon School,

1313 REPUBLIC BUILDING,  
CHICAGO.

La connaissance des affaires, plus des méthodes scientifiques, moins des forces négatives, égale plus d'affaires pour la maison, plus de dividendes, un plus fort salaire, plus d'efficacité.

### Employé

Tous les patrons de ce pays recherchent des hommes qui possèdent à fond les principes fondamentaux de la "Manière de Penser".

Il ne manque pas de belles positions—il y a rareté d'hommes qui peuvent réellement agir pour faire mouvoir les marchandises, établir les affaires et accumuler les dividendes.

Les gros salaires et les places importantes sont pour les hommes qui connaissent les lois et les règlements régissant le développement des idées et la mise des idées en pratique. L'enseignement de ces choses appartient essentiellement aux Cours Sheldon sur l'Art de la Vente et le Développement des Affaires.

Prenez la résolution aujourd'hui même d'en apprendre davantage à ce sujet en envoyant ce coupon.

THE SHELDON SCHOOL, 1313 Republic Bldg., CHICAGO.

Veuillez m'envoyer LE LIVRE SHELDON et des renseignements complémentaires.

NOM.....

RUE.....

VILLE.....PROVINCE.....

AGE.....GENRE D'OCCUPATION.....

sont connues des organes officiels du commerce et en cette qualité elles ont le droit de présenter au gouvernement (par voie d'initiative) leurs vues sur les moyens d'accroître la prospérité de l'industrie et du commerce, sur les améliorations à introduire dans toutes les branches de la législation commerciale.

Notre Chambre ne s'est pas départi de son rôle et comme les années dernières, elle a pris, souvent avec un succès immédiat, l'initiative de la législation de son ressort.

Le bilan législatif de notre Chambre au cours du dernier exercice, est assez considérable et ce n'est que sommairement que je le dresserai pour bien faire voir la somme d'activité déployée.

*Des oublis d'enregistrement des compagnies*

Tenant compte de la loaine foi des compagnie et des individus qui oublient d'enregistrer leurs raison sociale, la Chambre a, à deux reprises, en février dernier et à la dernière réunion du

nous avons signalé la loi relative aux responsabilités des accidents du travail, qui impose des charges plus onéreuses aux patrons et qui met les compagnies industrielles de notre province passibles de dommages plus considérables que des compagnies similaires dans d'autres provinces.

*Les agences commerciales*

Le commerce du Canada se développe considérablement, mais quel essor nouveau il pourrait prendre si notre pays parvenait à améliorer le système de ses agences commerciales à l'étranger. C'est ce que la Chambre a compris; le nouveau gouvernement était à peine organisé qu'elle réitérait sa demande de faire consentir le gouvernement impérial soit à reconnaître aux gouvernements coloniaux, le droit d'accréditer eux-mêmes leurs propres agents à l'étranger ou d'élargir le cercle de son propre système consulaire de façon à y admettre nos représentants coloniaux en



Lt-Col. A. E. Labelle,

1er vice-président de la Chambre de Commerce du district de Montréal

conseil, recommandé au gouvernement d'amender la loi des recouvrements des pénalités pour non enrégistrement, parce que souvent cette loi donne lieu à des abus dont souffre le commerce.

*Le vote des compagnies*

La Chambre a toujours considéré comme important, le fait d'intéresser les compagnies commerciales et industrielles à la bonne administration de notre ville. C'est pourquoi elle a pris l'initiative de demander au gouvernement provincial de lui donner le droit de vote par un de leurs représentants. Cette mesure ayant rencontré l'approbation du parlement, plus de 400 compagnies ont exercé leur nouvelle prérogative à l'élection du 1er février.

*Les taxes sur les compagnies commerciales*

Notre Chambre a, de plus, pris part à un important mouvement en faveur des compagnies commerciales, en demandant au gouvernement d'enlever ou du moins de diminuer l'impôt qu'elles sont obligées de payer au trésor provincial. En même temps



M. Adélar Fortier,

2ème vice-président de la Chambre de Commerce du district de Montréal

lui attribuant exclusivement la charge de veiller à nos propres intérêts. Cette demande fut bien accueillie puisqu quelques jours après on apprenait par la presse que le gouvernement fédéral avait cette question à l'étude.

*La Commission Permanente du Commerce*

Encore une question qui touche à l'amélioration du commerce, c'est celle de l'établissement d'une commission permanente du commerce. Il y a quelques années que notre Chambre favorise la réalisation de ce projet; à l'arrivée au pouvoir du nouveau gouvernement, elle a cru devoir le mettre devant lui et ce fut avec succès notre puiisque M. le Ministre du Commerce a parlé de réaliser le voeu formulé par nous.

*Une gazette du commerce*

Toujours dans le domaine du commerce, la Chambre a fait une proposition qui ne manquera pas d'avoir de beaux résultats si le gouvernement l'adopte. Ainsi, pour protéger les fournisseurs et les créanciers, des compagnies en formation, elle a de-



S'IL N'Y A PAS D'AGENCE POUR  
**Les Vêtements CAMPBELL**  
 Dans Votre Ville

et si vous recherchez la méthode la plus économique et la plus profitable de vendre des vêtements, écrivez-nous et nous vous parlerons de notre

**Système d'Ordres Spéciaux**

Laissez nous vous montrer la manière de vous débarrasser des principaux éléments de perte dans le commerce des vêtements.

**COMMENT ?**—D'abord en supprimant la nécessité de tenir un gros stock de grandeurs régulières et autres, dont la vente dépend du temps, de la saison et de bonnes époques. Un stock non vendu entraîne des ventes forcées et, en conséquence, une perte de profit.

**EN** second lieu, l'assurance du stock est un item considérable, sans compter le capital immobilisé qui pourrait être employé ailleurs plus avantageusement.

**VOILA** quelques uns des éléments de perte qui peuvent être éliminés en adoptant la méthode

*Campbell's Clothing*

de vente des vêtements.

Nous désirons nous faire représenter dans chaque ville par un seul marchand, le meilleur marchand de vêtements.

**QU'IL** mette en stock uniquement ce qui lui est nécessaire en fait de grandeurs régulières, et qu'il emploie notre Système d'Ordres Spéciaux pour ses clients ayant besoin de grandeurs irrégulières.

Remarquez que les Vêtements de Campbell sont aussi parfaits comme Style, Ajustage et Fini que ceux de toute autre marque de haute classe et sont connus dans le commerce pour leur fabrication et les matériaux absolument honnêtes dont ils sont faits.

**MAINTENANT !** Si nous ne sommes pas déjà représentés dans votre localité, nous aimerions correspondre avec vous pour vous en dire personnellement davantage sur notre plan de vente des vêtements.

**THE CAMPBELL MANUFACTURING COMPANY, LIMITED**  
**MONTREAL.**

mandé l'établissement d'une "Gazette du Commerce", du genre de la "Gazette du Travail". Cette revue mensuelle, ou hebdomadaire, donnera le nom de toutes les compagnies nouvellement formées, avec les noms de leur siège social et de leurs directeurs.

*La fermeture de bonne heure*

On est de nouveau revenu devant la Chambre pour demander d'appuyer un amendement à la loi de fermeture de bonne heure pour obtenir un troisième soir. La Chambre affirmant l'attitude qu'elle a toujours tenue, s'est de nouveau prononcée pour la liberté du commerce, a refusé d'appuyer cet amendement.

*La vente des meubles saisis*

Depuis longtemps on se plaignait que les créanciers n'étaient pas assez avertis par les annonces de la vente des meubles saisis; à cette fin, la Chambre a demandé des amendements au code de procédure civile et ces amendements ont été soumis à la législature.

*La Chambre et l'administration de la Justice*

De toutes les classes, il n'en est pas, je crois, qui soit plus intéressée que le commerce, à la bonne administration des tribunaux. Le commerce a besoin qu'on administre la justice d'une façon expéditive. Les deux cours de justice qui nous intéressent le plus, nous, les hommes d'affaires, sont la Cour Supérieure et la Cour de Circuit.

Tous sont unanimes à dire qu'une grande amélioration a été faite à la Cour Supérieure; aujourd'hui, l'administration de ce tribunal est mieux coordonnée et sûrement plus efficace et nous en saurons gré à ceux qui sont les auteurs de ces réformes. Tel n'est pas le cas toutefois pour la Cour de Circuit. L'état des choses est déplorable à cette Cour, et c'est au point que nous évitons d'y avoir recours.

La Chambre de Commerce croyant que la nomination des juges additionnels apporterait un remède, a recommandé au gouvernement de faire droit à la demande générale, mais il semble que le mal n'est pas seulement dans le manque de juges, il serait ailleurs; alors toujours pour favoriser le commerce en mettant fin à l'imbrroglio actuel, la Chambre a cru devoir demander aux gouvernements, tant fédéral que provincial, de faire une enquête sur l'administration de ce tribunal. C'est la seule solution qui reste.

*La Chambre et les services publics*

Une attribution des Chambres de commerce non moins importantes que celle de préparer la législation commerciale, est celle de s'occuper de l'exécution des travaux et de l'organisation des services publics, qui peuvent intéresser le commerce et l'industrie tels que les ports, la navigation des fleuves et rivières, les canaux, la poste, les chemins de fer. Les routes.

La Chambre de Commerce n'est pas restée indifférente à tant de problèmes qui sollicitent l'attention des hommes d'affaires. Vous n'avez qu'à juger de son activité dans cette sphère.

*Le port de Montréal*

Les grands travaux entrepris par la Commission du Port sont poussés avec vigueur et avant peu Montréal, pourra s'enorgueillir de posséder un des ports les mieux outillés du continent. Telle est l'observation que tous les membres du conseil ont faite quand, le 3 octobre dernier, ils eurent l'avantage sur une invitation des Commissaires, de faire une visite du port à bord du remorqueur "Sir Hugh Allan". Notre port est aujourd'hui pourvu de voies ferrées nombreuses, d'élevateurs considérables, de dragues puissantes, de quais superbes d'une solidité à toute épreuve. Tous ont admiré la force extraordinaire du monte-charge actionné à l'électricité qui se trouve sur le quai Edouard VII, et qui est

capable de monter aux planchers supérieurs une charge de dix tonnes.

Mais la Chambre ne s'est pas contentée d'admirer et elle a travaillé à rendre le plus de services possible au commerce, en ce qui concerne les facilités du port.

Un jour, on s'est plaint du mauvais état et du peu d'accommodation du bassin de radoub, et aussitôt elle s'est empressée de recommander au gouvernement de faire droit à la requête des propriétaires de bateaux de navigation intérieure en réparant le bassin et en établissant un tarif pour les bateaux, proportionné aux pieds cubes occupés par les navires, dans le bassin de radoub pendant les réparations.

Une des causes du retard dans la livraison des marchandises sur les quais, est sûrement le fait qu'elles sont déchargées des navires et mises sans ordre, or des plaintes ont été formulées à cet effet et la Chambre s'en est occupée. Elle a aussitôt demandé aux compagnies maritimes de faire tout leur possible pour accommoder le commerce en classant d'une façon plus rationnelle



M. Georges Gonthier,  
Trésorier de la Chambre de Commerce du district de  
Montréal

toutes les marchandises sur les quais. Les compagnies ont répondu dans le sens désiré.

Une question qui touche encore au port, c'est celle des assurances maritimes. La plainte est générale chez les exportateurs et les importateurs. On trouve trop élevés les taux d'assurances maritimes, étant données les améliorations qui ont été faites dans le port et dans le chenal et qui font du Saint-Laurent une des routes les plus sûres.

La Chambre a pris connaissance au cours de mon terme d'office d'un plaidoyer très juste de M. G.-W. Stephens, président de la Commission du port, en faveur d'un abaissement de ces taux; la Chambre s'en est aussitôt occupée et a recommandé au gouvernement de faire droit aux plaintes formulées, et depuis, les taux ont été réduits de 5c.

*La route du Saint-Laurent*

Les travaux qui se poursuivent dans le chenal du St-Laurent sont de plus en plus considérables et notre pays peut être fier de posséder la plus grande route fluviale du monde. Grâce

# Les Cotonnades sont a Prix Favorables.

Nos lignes de Cotonnades Blanches et Grises représentent les marchandises du plus haut choix provenant des marchés domestiques et étrangers.

**Draps et Taies d'Oreiller Ourlés.** ❖ ❖

**Lignes Spéciales "d'Overalls".** ❖ ❖ ❖

Procurez-vous nos prix avant de faire vos achats.

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL.

## **SOUS-VETEMENTS**

---

## **MARQUE "HEALTH"**

---

Notre stock est maintenant au complet dans toutes les Pesanteurs de Printemps pour Femmes et Enfants.

Nous avons aussi un stock complet de Corps pour Femmes, avec manches courtes et sans manches, dans les pesanteurs moyennes, à tous les prix.

Si vous ne tenez pas les Sous-Vêtements de la Marque "HEALTH", veuillez voir nos échantillons qui sont maintenant entre les mains de nos vendeurs, car nous sommes sûrs que vous placerez un ordre pour le printemps 1912, après avoir vu nos valeurs.

**Greenshields Limited**  
MONTREAL.

## **Les Gants de Peau**

## **DE PEWNY**

donneront un nouvel essor à  
votre Département des Gants.

Ecrivez - nous pour avoir des  
échantillons de nos

**Gants en Peau Fine pour  
Dames à \$9.00 et \$11.50**

Ce sont certainement les meilleures valeurs offertes par n'importe quelle maison du Canada.

**Greenshields Limited.**  
MONTREAL.



au travail des brise-glaces du gouvernement, la navigation a pu ouvrir plus tôt que de coutume; en effet, il n'y avait pas encore un navire océanique d'arrivé que le fleuve était libre de glace et les bouées toutes posées.

Une tentative a été faite dans le but de barrer le St-Laurent au Long Sault, la Chambre de Commerce voyant là un danger imminent pour la métropole et se rendant compte que l'exécution d'un tel projet préjudiciait gravement la navigation de notre fleuve en détournant les eaux de leur cours actuels, au risque des catastrophes et d'inondations et que ce serait détruire toutes les améliorations qui ont été faites entre Toronto et Montréal sur le St-Laurent, la Chambre de Commerce a protesté énergiquement auprès des autorités et le projet fut abandonné.

#### Les canaux

La Chambre de Commerce qui s'est toujours intéressée à la construction du Canal de la Baie Georgienne, a retenu au nouveau gouvernement son vœu, qui est le vœu général de voir la réalisation de ce grand projet.

#### Les chemins de fer

Les chemins de fer sont sûrement le plus puissant facteur de développement d'un pays, et surtout d'un pays comme le nôtre; au Canada est sur ce point privilégié et Montréal aussi. Notre ville est le point terminus de tous les grands chemins de fer; il n'y a que le Grand Tronc Pacifique qui fait exception: c'est une anomalie que la Chambre a signalée à plusieurs reprises, et il y a quelques mois elle la signalait encore au nouveau gouvernement quand elle lui demandait par une résolution importante de relier par un embranchement la métropole du pays au Transcontinental national.

La Chambre de Commerce a cru devoir demander au gouvernement de soumettre à la juridiction de la Commission des Chemins de fer, l'Intercolonial et tous les Chemins de fer qui sont sa propriété. Le motif de cette démarche est très juste.

A l'heure qu'il est, un expéditeur qui a des réclamations et des plaintes à formuler contre une compagnie de chemin de fer peut en appeler à la Commission des Chemins de fer quand la direction de cette compagnie n'a pas voulu rendre justice; mais il n'en est pas de même de l'Intercolonial et des autres chemins de fer du gouvernement qui jouissent de prérogatives spéciales; c'est en vain qu'on se plaindra de ces chemins de fer, la décision des directeurs est sans appel; on espère qu'à l'avenir il sera possible d'en appeler à la Commission des Chemins de fer.

De nombreux expéditeurs se sont plaints à notre Chambre que les compagnies de chemins de fer retardaient, sans motif, de livrer les marchandises quand les wagons étaient dans leurs cours. La Chambre a pris en mains la cause de ces expéditeurs et elle a demandé à la Commission des Chemins de fer d'obliger les compagnies à livrer aux consignataires les wagons de marchandises dans les 48 heures après leur arrivée dans leurs cours à fret, et à défaut d'en agir ainsi, qu'elles soient obligées de payer un dollar de frais de surestaries (Demurrage) par wagon, pour chaque retard de vingt-quatre heures, comme le consignataire est obligé de payer aux compagnies un dollar par jour s'il décline les chars par sa négligence.

Les compagnies ont répondu en mettant sur les consignataires la cause de ces retards, mais la Commission des Chemins de fer fera une enquête.

Une mesure que notre Chambre est aussi heureuse d'avoir vu réussir, c'est celle qui oblige maintenant les compagnies de chemins de fer à transporter la crème aux mêmes conditions que le lait. C'est un gain considérable pour le cultivateur et le commerçant.

La Chambre s'est occupée d'une autre question relative aux chemins de fer. Le commerce s'est plaint du fait que les compagnies avaient fixé à cinq heures du soir la limite d'heure pour la réception des marchandises à expédier, des représentants des

compagnies ont fait leurs observations; une rencontre avec eux à la Chambre de Commerce a eu pour résultat de suggérer aux expéditeurs de faire leurs expéditions dans le cours de l'avant-midi.

#### Les compagnies de messageries

Les compagnies de Messageries sont de précieux auxiliaires du commerce, pourvu qu'elles comprennent bien les intérêts. La Chambre a eu à s'occuper d'amener les compagnies de Messageries à ne pas traiter d'une façon différente les expéditeurs de l'Est du Canada au bénéfice de ceux de l'Ouest.

#### Les postes

Pour l'homme d'affaires, la poste est un agent des plus utiles, pourvu qu'elle le serve bien.

Une des occasions où la poste peut rendre des services, c'est dans le cas où les lettres ont été mises en retard, au Bureau Cen-



M. W. U. Boivin,  
Secrétaire de la Chambre de Commerce du district de  
Montréal

tral. La Chambre, pour remédier à l'ennui de retards préjudiciables parfois, a suggéré aux autorités le système suivant: Une lettre mise au Bureau Central à Montréal, dix minutes avant l'expédition des sacs aux gares, pourvu qu'elle porte un timbre additionnel d'un centin, pourra être expédiée avec le sac de malle ordinaire, une boîte spéciale devant être destinée à ce service, au Bureau Central.

Pour populariser et faciliter l'emploi des mandats postaux, la Chambre a aussi demandé au gouvernement de les rendre agréables comme des effets de commerce.

En même temps, elle a suggéré au gouvernement d'étudier l'opportunité d'adopter des tarifs tels que ceux qui sont en usage en Angleterre pour la transmission des mandats postaux.

La Chambre qui avait demandé des améliorations à l'Hôtel des Postes de Montréal, a cru devoir féliciter le gouvernement d'avoir fait faire toutes les améliorations possibles pour la sécurité de la correspondance commerciale et la protection des grands intérêts qui en dépendent.



# 1912



## Modes du Printemps

Nos Chapeaux-Modèles pour le Printemps et l'Été 1912, exhibés dans notre magasin de Montréal, sont, comme d'habitude, absolument conformes aux derniers décrets de la mode rendus par les principales modistes de Paris, Londres et New-York

Le choix des Nouveautés, Garnitures, etc, pour modes, n'a jamais été l'objet d'un plus grand soin, et nous avons toute confiance qu'il vous intéressera.

Les acheteurs qui viendront nous rendre visite trouveront notre magasin de Montréal parfaitement prêt à leur fournir les dernières créations et couleurs dès le 15 février en fait de

**Soieries, Rubans, Dentelles, Filets de Soie, Tulles, Tresses.**

### **DEBENHAMS (Canada) Limited.**

**18-20 RUE STE-HELENE, MONTREAL.**

QUEBEC :  
70 Rue ST-JOSEPH.

HALIFAX :  
20 EDIFICE ROYAL.

OTTAWA :  
111 RUE SPARKS.

**DATE D'OUVERTURE A MONTREAL LUNDI, 4 MARS**

**DATE D'OUVERTURE A QUEBEC, 11 MARS.**

*Le téléphone*

Le téléphone est à coup sûr l'intermédiaire le plus pratique de l'homme d'affaires; il lui rend chaque jour des services considérables et combien plus utiles il peut être quand son usage est plus généralisé, son service plus continu, ses taux plus uniformes. C'est pour en arriver là que la Chambre de Commerce a demandé d'abord que le service du téléphone soit interrompu à la campagne, les dimanches et les jours de fêtes, et que les taux soient uniformes dans les limites de Montréal.

*Les bonnes routes*

Il est bien inutile d'insister sur l'importance pour un pays d'avoir de bonnes routes; toute considérations sur ce sujet seraient superflues.

La Chambre a poursuivi la réalisation de sa politique, et il y a quelques semaines encore, après l'avoir félicité d'avoir annoncé son intention de favoriser la construction de bons chemins, elle priait le gouvernement fédéral de se rendre au vœu général en mettant au plus tôt son projet à exécution.

*Les hôtels à la campagne*

Je crois que les hôtels de la campagne peuvent entrer sous la rubrique des "services publics", car les hôtels à la campagne sont établis, comme les chemins de fer, pour le public voyageur, et non pas exclusivement, pour les gens de la localité. C'est ce que tous les membres admettent; or la Chambre de Commerce a voulu améliorer ce service public des hôtels à la campagne; et à cette fin, elle a proposé un amendement à la loi. Après avoir considéré de nombreuses plaintes de l'état déplorable des hôtels de la campagne, elle a cherché la cause de cet état de chose. Elle a appris que le système d'octroi des licences était défectueux, en ce sens qu'il était souvent injuste. Ce sont les conseillers municipaux qui, dit-on, sciemment ou non, sont exposés à commettre les injustices au détriment du public voyageur. Alors, la Chambre a voulu être utile à tous, et elle proposa de modifier comme suit la loi concernant l'octroi des licences. Les conseils municipaux conserveront le droit de donner la licence ou de ne pas en accorder du tout, en ce sens qu'ils auront le droit de fixer le nombre d'hôtels qu'ils désirent avoir, dans leur localité respective, mais quand il s'agira de choisir le porteur de licence, ce choix sera fait par des commissaires qui pourront être soit le magistrat de district, soit des contribuables désignés par le conseil du comté ou de toute autre manière que le gouvernement jugera à propos, de manière à faire disparaître la mauvaise influence qu'exercent ou qu'essaient à faire subir les hôteliers de campagne sur les conseillers municipaux.

Cette proposition de la Chambre, approuvée par tous les voyageurs de commerce, a trouvé de sérieux antagonistes qui ont prétendu, bien à tort, que la Chambre commettait là un crime de lèse autonomie municipale. Une campagne fut même organisée dans toute la province contre l'attitude de la Chambre, mais la Chambre, convaincue qu'elle travaillait pour le bien public, n'a pas reculé et a persisté dans son attitude. Depuis, on a vu que la presse lui a été favorable.

Il est à espérer que la réforme qu'elle demande triomphera finalement.

*La Chambre et l'instruction*

Il entre dans le programme de notre Chambre d'aider de toute son influence le succès de la cause de l'instruction dans notre province, aussi ne saurait-elle se désintéresser de cette œuvre nationale entre toutes et si utile à toutes les classes du pays.

*L'École des Hautes Etudes*

De toutes les institutions d'enseignement, nulle ne nous tient

plus à cœur que l'École des Hautes Etudes, et pour cause. L'École est un véritable succès et je ne veux d'autre preuve de ce que j'affirme que ce que j'ai pu constater moi-même, lors d'une visite récente que j'eus l'honneur de faire en compagnie de Sir Lomer Gouin, de quelques ministres et autres hommes distingués. Cette école est sûrement une des plus belles et des mieux outillées du monde, et notre province sera reconnaissante au gouvernement qui l'a fondée.

En parlant de l'École des Hautes Etudes, je ne saurais passer sous silence, l'intérêt que des membres portent à ses élèves qui sont, en quelque sorte, les pupilles de la Chambre; en effet, à deux reprises, deux de nos collègues ont demandé qu'on s'occupe d'aider ces jeunes gens à subvenir à leurs besoins en leur procurant pendant les vacances des travaux propres à leur état.

En passant, je citerai un tribut à la mémoire de M. C. F. Smith, membre de la Corporation de l'École des Hautes Etudes, décédé au cours de l'année, et je félicite M. J. P. Mullarky qui fut appelé à lui succéder.

*L'École Technique*

L'École Technique qui a ouvert ses portes en septembre dernier est un autre monument qui redira aux générations futures l'intérêt que la Chambre de Commerce a toujours porté à la cause de l'instruction.

Cette école où le jeune homme pourra se spécialiser dans l'industrie comme son camarade se spécialisera dans le commerce à l'École des Hautes Etudes, rendra à notre population des services considérables, dont on connaîtra dans une génération toute l'étendue.

*La Chambre et les Universités*

L'enseignement supérieur professionnel a reçu aussi l'attention de la Chambre. Ces grandes institutions que sont nos universités, ont besoins de l'assistance de l'État, et notre Chambre, récemment, adoptait à l'unanimité une résolution demandant au gouvernement provincial d'augmenter la subvention annuelle qu'il donne aux Universités Laval et McGill.

*Les dîners-causeries*

Au cours de mon terme d'office, la Chambre a eu deux dîners-causeries, qui grâce à la généreuse et somptueuse hospitalité du 65e, ont été donnés dans la salle du Mess des officiers.

A ces dîners, des causeries ont été faites, la première par M. A.-J. de Bray, le distingué directeur de l'École des Hautes Etudes, et la seconde, par notre estimé et dévoué trésorier, M. Georges Gonthier.

M. de Bray a parlé en maître du rôle que sera appelé à jouer un licencié de l'École des Hautes Etudes, et avec non moins de compétence, M. Gonthier nous a montré quel heureux et avantageux placement on peut faire dans les obligations.

*La Fédération des Chambres de Commerce*

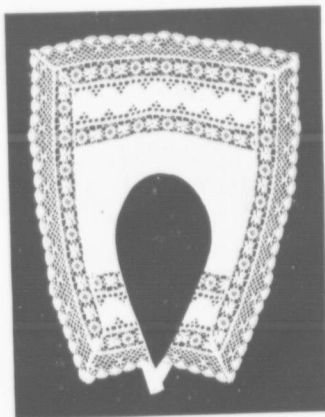
En mai dernier la Fédération des Chambres de Commerce de la province, une autre des fondations de notre Chambre, a tenu sa troisième convention annuelle, à Québec. Ce serait trop long de vous dire tous ce qui s'y est fait, mais je puis vous assurer que cette fédération est un véritable succès et qu'elle se développe de plus en plus. Elle se compose actuellement de vingt et une Chambres, les plus importantes de la Province. Notre Chambre peut être fière de son œuvre.

*La Chambre et les autres provinces à l'étranger*

La Chambre de Commerce ne s'est pas contentée de s'occuper des questions qui se limitent à notre province; elle a voulu étendre ses relations, et dans une résolution importante dont co-



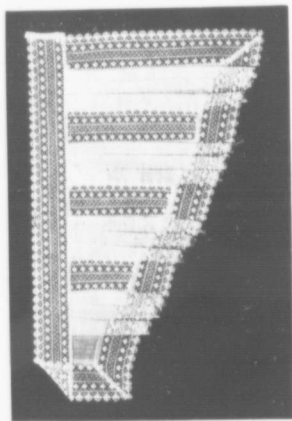
## Articles de Cou pour le Printemps



No. 8874. \$2.25 la doz.

Donnez un ordre pour un choix de ces nouvelles lignes, ou voyez-les quand notre voyageur ira vous rendre visite.

Notre assortiment regorge d'articles de cou où sont représentées toutes les nouveautés désirables.



No. 8816. \$2.25 la doz.

MANUFACTURÉS PAR

# FLETT, LOWNDES & Co.

LIMITED

142-144 rue Front Ouest.

TORONTO.

peut être envoyée aux gouvernements et aux Chambres de Commerce de toutes les autres provinces, elle a voté une série d'articles qui pourraient faire la substance d'un traité interprovincial, qui aurait pour effet de rendre plus étroites les relations entre tous les citoyens de ce pays. Cette résolution a tant plu à certains gouvernements qu'il a été suggéré de convoquer à Ottawa une conférence des ministres provinciaux. Ceci donne assez une idée de l'importance de notre résolution.

A l'étranger, la Chambre de Commerce du District de Montréal, est devenue l'intermédiaire nécessaire entre notre pays et les autres nations. Combien de fois des lettres nous sont parvenues de contrées asiatiques, d'autres pays fort éloignés, demandant des renseignements sur les affaires du pays ou sur les moyens de nouer des relations avec nous? L'action de notre Chambre s'étend toujours de plus en plus au loin.

Les finances, durant l'année écoulée, comme vous pourrez le constater par le rapport du trésorier, ont été très satisfaisantes; ainsi, par exemple, la balance de l'argent en caisse, qui était de \$2,016.25 au 1er janvier 1911, a été portée, cette année, au 1er janvier 1912, à la somme de \$3,018.69, soit une augmentation de \$1,002.44. (Voir le rapport du Trésorier pour les autres détails.)

D'autres sujets fort intéressants, comme les richesses du pays, ou une revue de la situation économique, auraient pu vous intéresser, mais auraient trop prolongé cette séance.

Je ne saurais pourtant clore cet entretien, sans remercier cordialement mes collègues du concours précieux qu'ils m'ont donné, et auquel est dû une grande part du succès obtenu.

Je dois des remerciements non moins sincères aux journaux, qui nous ont ouvert si grandes leurs colonnes pour l'avantage de notre Chambre.

En quittant le fauteuil, je veux aussi payer un tribut de félicitations à tous ceux qui, de près ou de loin, ont travaillé au succès de la Chambre.

Qu'il me soit permis aussi, en terminant, de rappeler au souvenir de tous, ceux de nos membres que la mort a pris au cours de l'année. Tous furent des amis de notre oeuvre et nous leur en sommes reconnaissants.

Comme dernier mot, laissez-moi vous dire que ma retraite comme président ne veut pas dire que je ne me désintéresserai des travaux de notre Chambre. Je continuerai d'être aussi assidu que possible à ses séances, et je vous prie de croire à mon dévouement comme par le passé.

Je vous remercie très sincèrement de votre bienveillante attention, et je prierais maintenant mon successeur, que vous avez bien d'entendre vous faire l'exposé de son programme, de bien vouloir prendre son siège.

Le discours de M. Larivière a été fort applaudi.

#### Discours de M. Armand Chaput

Voici maintenant le texte du discours de M. Armand Chaput, le nouveau président:

Messieurs,

Permettez-moi, au commencement de ce discours, de vous exprimer ma profonde reconnaissance pour l'honneur insigne que vous me faites en m'appelant à la présidence de la Chambre de Commerce du District de Montréal. Ce qui en rehausse singulièrement le prix, à mes yeux, c'est l'unanimité de vos suffrages.

A ce sentiment, vient s'en ajouter un autre: celui de la haute estime que j'ai toujours eue pour mon distingué prédécesseur. Aussi suis-je heureux, M. Larivière, de vous renouveler le vœu que vous avez entendu faire par d'autres de vos collègues. Nous serons toujours honorés de vous voir assister à nos séances; vous nous apporterez les lumières de votre expérience dans l'étude des questions qui seront soumises à notre examen.

Messieurs, si je jette un regard en arrière, je constate que la tâche qui m'est réservée de remplacer vos distingués prédécesseurs sera lourde et ardue, mais comptant d'avance sur l'appui des

nouveaux et anciens membres du conseil, j'espère mériter votre confiance, et je travaillerai à maintenir la réputation de notre Chambre.

A mes anciens collègues du conseil qui, avec moi, viennent de recevoir le renouvellement d'un nouveau mandat, j'adresse mes plus vives félicitations, et je suis heureux de vous voir revenir prendre place au conseil; justice a été rendue à vos mérites par le conseil; justice a été rendue à vos mérites par la Chambre.

A mes nouveaux collègues, je souhaite une cordiale bienvenue; je puis les assurer qu'ils trouveront ici la plus grande bienveillance de la part des anciens qui seront prêts à vous aider de leurs conseils et de leur expérience. Par contre, vous nous apporterez l'ardeur de tout élément nouveau; vous vous ferez les interprètes des besoins de vos professions ou de celles qui en dépendent, et des besoins généraux du commerce tout entier.

Nous savons d'ailleurs que vous êtes aussi des hommes d'expérience; vous l'avez acquise à la tête de vos affaires, vous n'avez pas attendue votre entrée à la Chambre de Commerce pour vous occuper des questions d'intérêt général, soit dans cette grande institution de la Chambre de Commerce, soit dans vos réunions professionnelles.

Je dois offrir aussi à Messieurs les journalistes, mes remerciements les plus sincères pour le généreux concours qu'ils nous ont prêté dans toutes les occasions, et j'ose espérer qu'ils nous continueront leur dévouement, et je puis les assurer d'avance que le Président de la Chambre de Commerce sera toujours à leur disposition.

Je ferme maintenant cette parenthèse pour examiner rapidement les principales questions qui intéressent le commerce, dont notre Chambre est le porte-parole.

Au nombre des questions qui sollicitent l'attention de notre Chambre, il en est d'anciennes qui n'ont pas encore trouvé leur solution, et il en est de nouvelles qui constituent pour nous de nouveaux problèmes.

Pendant mon terme d'office, je me ferai un devoir de donner aux unes et aux autres, toute la considération et tout le dévouement qu'il faut pour amener la solution tant désirée. Profondément convaincu du grand rôle que notre Chambre peut jouer, non pas seulement dans la Province, mais aussi dans tout le pays, il me semble que c'est avec fierté que chacun de nous voudra collaborer à la grande oeuvre qu'il nous incombe d'accomplir, dans les champs les plus variés de l'activité nationale.

#### *Pour développer le commerce*

Reprenant une question qu'elle a maintes fois mise devant les pouvoirs publics, la Chambre proposera de nouveau l'établissement d'une commission de commerce. Ce moyen sera un des plus puissants pour développer nos affaires.

Cette commission de tarif ou de commerce a sa raison d'être parce qu'elle aurait pour effet de renseigner les marchands sur plusieurs questions intéressantes. Comme vous avez pu le constater dans les journaux, le gouvernement a l'intention de proposer une loi, laquelle, j'ose espérer, sera sanctionnée, et cette commission pourra être composée d'hommes choisis dans les corps publics sous le contrôle du gouvernement, et je n'ai aucun doute que si cette charge importante pouvait être remplie par des hommes compétents elle aurait pour effet de travailler à obtenir des débouchés avec les nouveaux pays. Les rapports que les membres de cette commission feraient au gouvernement, pourraient être rendus publics, et ce n'est pas une innovation politique, mais plutôt une idée pratique qui aurait pour but le développement des relations commerciales entre les différents pays. Elle pourrait aussi s'occuper de l'étude des traités entre les différents pays, et ses rapports, je suis sûr, seraient appréciés par tous les hommes d'affaires de notre pays.

#### *La législation*

Le domaine de la législation est celui où notre influence se

fait le plus sentir; aussi devons-nous y travailler avec plus d'ardeur.

#### 1° Codification des lois commerciales

La première réforme que nous reprendrons, c'est la codification de nos lois commerciales. J'ai déjà eu l'avantage de mettre devant vous cette question dont vous saisissez trop bien l'importance pour que je m'arrête à vous démontrer les services précieux que cette réforme rendrait au commerce. Combien on apprécierait une telle réforme.

#### 2° Une loi de faillite

Encore dans le domaine de la législation, j'oserais parler d'une loi de faillite. Tous mes prédécesseurs l'ont demandée, et depuis nombre d'années notre Chambre s'en est occupée sans succès. Il me semble qu'à ce moment où la Chambre de Commerce propose de nouer des relations plus étroites avec les provinces-sœurs, l'adoption d'une loi de faillite uniforme aurait plus de chance de succès. Pourquoi ne tenterions-nous pas un nouvel effort? Aujourd'hui que tous les marchands, au Canada, traitent entre eux, ne conviendrait-il pas qu'en matière commerciale, ils soient régis par une législation uniforme? N'est-ce pas une loi uniforme qui règle les conditions dans lesquelles on peut faire affaires par chèques, traites et autres effets de commerce? Pourquoi en serait-il autrement quand il s'agit de régler des difficultés commerciales?

#### L'administration de la Justice.—Une suggestion aux justiciables

Malgré tous nos efforts, nous n'avons pas encore une administration judiciaire qui réponde aux besoins du commerce, et

Dieu sait quand nous en aurons une. La Chambre de Commerce qui ne souhaite rien tant que de rendre service aux justiciers, pourrait être fort utile d'une autre façon en suppléant à l'insuffisance des tribunaux. Par exemple, en vertu de sa charte, la Chambre de Commerce est autorisée, pour éviter les frais et les délais de nos tribunaux civils, à créer un conseil d'arbitrage. Déjà elle possède ce conseil, composé de douze personnes jouissant de l'estime général. Ce conseil a le pouvoir d'entendre et de juger les affaires contentieuses que les parties veulent lui soumettre. Rarement ce conseil a eu l'avantage de fonctionner; il me semble que cette année, une belle occasion lui est offerte de rendre des services, et je crois qu'on accueillerait bien l'offre de la Chambre de recourir aux services de son tribunal d'arbitrage, dans nombre de cas où il n'y a pas lieu d'espérer une intervention expéditive de la justice de nos tribunaux.

Les services que pourra rendre ce tribunal n'empêcheront pas la Chambre de poursuivre sa campagne en faveur de l'amélioration de l'administration de la justice, soit par l'augmentation du nombre des juges, soit par tout autre moyen qui pourra être suggéré.

#### La question des expositions

On se plaît à répéter ce mot d'un de nos grands hommes que "le vingtième siècle sera le siècle du Canada". Il me semble qu'on ne saurait mieux le démontrer qu'en amenant chez nous, pour le constater, les nations du monde. Le moyen d'en arriver là est peut-être une exposition internationale. Depuis quelques années, notre pays a été invité à prendre part aux expositions de Londres, de Paris, de Liège, de Bruxelles, de Milan, pourquoï à son tour ne conviendrait-il pas aux peuples de ces contrées à une grande exposition dans la métropole?

Si le projet d'une exposition internationale n'a pas l'accueil

## La Dernière Création en fait de "Mufflers".

### LE CLIMAX.



Ce nouveau "muffler" constitue une amélioration marquée sur tout autre "muffler" déjà offert en vente. Il combine la chaleur au confort et à l'apparence élégante et habillée des autres "mufflers" ordinaires. Il possède un style qu'aucun autre ne peut revendiquer — un style qui lui est propre.

Il est fait en coton mercerisé et en soie artificielle, tricoté d'une seule pièce; la bande de cou a une piqûre différente de celle des bouts qui forment protection pour la poitrine. Cette particularité fait ressortir avantageusement la bande de cou. Ce "muffler" s'attache au moyen de deux boutons à pression en arrière du cou.

Berivez pour vous procurer un échantillon de cette innovation. Faites-le aujourd'hui même.

C'est un article qui se vendra bien.

**R. M. BALLANTYNE, Limited.**  
**STRATFORD, . . . . . ONTARIO.**

Manufacturiers des Articles Tricotés de la "Marque Beaver".

qu'il mérite, Montréal pourrait au moins avoir son exposition annuelle, comme Toronto, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Ottawa. Montréal est le grand centre de distribution du pays, c'est le siège des plus grandes maisons de commerce, de la finance, le terminus des grandes compagnies de chemins de fer et de navigation; et notre ville ne pourrait avoir son exposition?

Cette question, il me semble, devrait être mise à l'étude. Peut-être la cause de son insuccès dépend-elle du fait qu'un comité trop nombreux de citoyens représentant différents intérêts n'a pu s'accorder.

*Les transports*

La question des transports dans un pays comme le nôtre est des plus importantes et mérite l'attention la plus assidue des corps publics. On comprend que cette question est trop vaste pour être embrassée toute à la fois.

Je ne ferai donc que signaler les réformes et les améliorations à demander.

*1° Le fleuve et le port de Montréal*

Le premier des grands moyens de transport est notre beau fleuve. La Chambre a déjà fait beaucoup pour notre grande route fluviale, il ne faut pas abandonner la tâche; nous travaillerons encore de plus en plus pour amener dans notre port, par la route du St-Laurent, les vaisseaux d'un plus gros tonnage; la Chambre donnera tout son concours aux améliorations dans le port; elle n'a qu'à louer les commissaires du travail qu'ils ont fait pour rendre notre port un des mieux outillés du monde. Toutes les améliorations faites seront un appoint de plus pour nous, en assurant une entrée des plus avantageuses au commerce étranger qui voudra s'approvisionner de nos produits.

La Chambre n'abandonne pas l'espoir que la construction de la cale-sèche sera poussée avec ardeur, et nous espérons que cette entreprise fera face aux besoins futurs de notre port national.

*2° Le canal de la Baie Georgienne*

Il faudra reprendre la question de la construction du canal de la Baie Georgienne. Ce projet me semble en danger, si l'on en croit certaines rumeurs qui annoncent que l'agrandissement du canal Welland commencera incessamment, tandis que le creusement du canal de la Baie Georgienne est renvoyé aux calendes grecques. C'est à nous, Messieurs, de nous unir et de prendre la tête d'un nouveau mouvement en faveur de la réalisation du vœu depuis si longtemps formulé par toutes les classes de notre ville et de notre région.

*3° Les chemins de fer*

Les lignes de chemins de fer reliant Montréal avec les autres parties du pays ne seront jamais trop nombreuses; il faut que la Métropole soit en communication directe, par chemin de fer, autant que possible, avec tous les centres de consommation de notre province d'abord, puis du pays tout entier. Il est plus que temps qu'on se rende au désir général et qu'on construise l'embranchement qui raccordera Montréal avec le Grand Tronc Pacifique, traversant les fertiles et riches régions du nord de notre province.

*4° Les colis postaux*

Dans la question des transports j'inclurerais celle des colis postaux. De toutes parts, dans le pays, on se plaint des taux exorbitants des compagnies de Messageries. Sait-on qu'à l'heure actuelle il en coûte moins cher d'envoyer un colis en Angleterre que de l'expédier à Halifax ou à Vancouver? et vice versa. L'établissement d'un service de colis postaux aura sûrement pour effet d'amener les compagnies de Messageries à établir des taux plus accessibles au public.

*5° Les compagnies de messageries*

à Montréal notamment, ont pris une décision qui sera très préjudiciable au commerce, si elle la maintiennent. Ainsi elles ont décidé de ne plus faire de livraisons gratuites des articles d'"Express" dans les quartiers nouvellement annexés. La Chambre devrait immédiatement mettre cette question à l'étude.

*6° Les automobiles.—Il faut de bons chauffeurs*

Au nombre des moyens de locomotion que nous avons maintenant, il faut compter les camions-automobiles et les automobiles. Quelques maisons l'ont adopté, seulement il faut toujours être très prudent, car on constate qu'on accorde trop à la légère des licences à des chauffeurs inexpérimentés. Ne serait-il pas à propos que la Chambre mette à l'étude cette question, de manière à assurer la compétence des chauffeurs auto, soit par un amendement à la loi actuelle, ou par tout autre mode jugé nécessaire.

*7° Fret par tramway*

Sous la rubrique des transports entre la question de la distribution des marchandises par tramway. A cause de l'agrandissement de notre ville et de l'augmentation de sa population, cette nécessité est devenue de plus en plus urgente. A plusieurs reprises la Chambre s'est occupée de cette question; elle devrait la reprendre pour en venir à un résultat satisfaisant.

*La colonisation et les ressources naturelles.*

La colonisation, ouvrant de nouvelles régions, c'est autant de centres de consommation qu'elle fonde à l'avantage du commerce. C'est pourquoi la Chambre devra travailler de concert avec les pouvoirs publics en faveur de la colonisation; et par colonisation, je n'entends pas seulement la colonisation agricole qui met en valeur les richesses du sol, mais aussi de la colonisation industrielle, qui arrache au sol ses richesses minérales, et qui prend aux cours d'eau ses forces énergiques; de même veux-je parler de la colonisation sportive, qui, grâce aux associations de chasse et de pêche, assure aux habitants des campagnes, une autre source de revenus.

*L'agriculture*

Les agriculteurs sont, avec les commerçants, les citoyens d'un pays qui contribuent le plus à sa prospérité par leur énergie, leur activité et leur travail. La Chambre de Commerce doit les aider et leur assurer tout son concours. Une question qui les intéresse surtout est celle des bonnes routes, et notre institution continuera de s'y intéresser.

*L'instruction publique*

La Chambre de Commerce a le mérite d'avoir été un des plus ardents champions de la cause de l'instruction. Ses efforts ont été couronnés de succès, et elle le constate aujourd'hui par l'essor donné à l'enseignement commercial. Un des desirs de la Chambre, c'est de voir notre jeunesse engagée dans les voies que le commerce et l'industrie peuvent lui ouvrir, c'est de la voir moins s'attacher à la poursuite des emplois publics et rechercher davantage les situations dues à la seule initiative individuelle. Il y a encore trop dans notre pays d'initiative qui sommeillent et qu'il faut réveiller. Pour stimuler les élèves à l'enseignement commercial, la Chambre de Commerce ne pourrait-elle pas donner un prix qui serait gagné par voie de concours, ouvert à tous les établissements. Et pour être pratique, ce prix pourrait être une bourse à l'École des Hautes Etudes Commerciales ou à l'École Technique.

La Chambre devrait peut-être aussi s'occuper d'encourager autant que possible l'enseignement primaire. Les hommes du commerce sont intéressés à ce que les jeunes qui les suivront dans la carrière commencent toujours par avoir une bonne instruction primaire, étant donné que souvent c'est la seule qu'ils reçoivent.

*Les affaires municipales*

La Chambre de Commerce a trop à coeur le progrès de notre ville pour se désintéresser des affaires municipales. Aussi est-il de mon devoir de vous faire connaître quelques-unes des mesures dont je soutiens l'adoption.

*1° L'ouverture du boulevard St-Laurent*

En tête de ces questions municipales, je place le projet d'ouverture du Boulevard St-Laurent, jusqu'au fleuve. Vous connaissez trop l'importance de cette question pour croire que la Chambre de Commerce ne la reprendra pas. C'est de l'intérêt général.

*2° Recensements annuels*

La Chambre de Commerce croit devoir remettre à l'actualité la question d'un recensement annuel à Montréal, qui constaterait les progrès réalisés par notre ville chaque année, soit par son accroissement, soit par ses annexions. A l'exemple de certaines villes des Etats-Unis, les évaluateurs pourraient être chargés de faire ce travail.

*3° L'agrandissement du marché Bonsecours*

Les proportions que prend le commerce des denrées et des viandes sont si considérables qu'il devient plus qu'évident que le marché Bonsecours est maintenant trop petit. Pourquoi le conseil municipal ne s'occuperait-il pas de l'agrandir jusqu'à la Place Jacques Cartier? Ce projet, tout en étant d'une grande utilité contribuerait beaucoup à l'embellissement de la ville. Lequel d'entre nous qui a eu l'avantage de voir Paris, n'a pas été émerveillé des grandes Halles de la capitale française?

*4° L'encombrement des tramways*

Cette question, déjà vieille de plusieurs années, est d'actualité. Il n'y a que Montréal qui offre le spectacle disgracieux qu'il nous est donné de voir plusieurs fois par jour. L'encombrement des tramways est tel, qu'il devient impossible de s'en servir. Ne devrions-nous pas renouveler nos instances auprès du conseil municipal pour mettre fin à cet état de choses.

*La question ouvrière*

La classe ouvrière, la plus nombreuse de notre ville, est sûrement le plus important de tous nos clients à tous. La Chambre ne pourrait donc pas rester indifférente à ce qui la touche, sans manquer à son rôle. Il entre donc dans mon programme et dans celui de mes collègues, d'encourager toute législation, ou tout mouvement qui aura pour but d'amener une entente plus étroite entre les patrons et leurs employés.

*1° Les logements ouvriers*

La Chambre de Commerce sera heureuse, à coup sûr, d'aider à la réalisation de ce beau projet, qui est d'assurer à l'ouvrier un logement sain et moderne, et le plus possible protégé contre le feu. Cette question mérite sûrement la considération de la Chambre de Commerce.

*2° La qualification foncière*

La population de Montréal vient de se prononcer en faveur de l'abolition de la qualification foncière. Cette mesure jouit donc d'une plus de popularité qu'on le croyait. Il reste à espérer qu'elle ne sera pas une cause d'abus ni de préjudice pour les intérêts de notre belle cité.

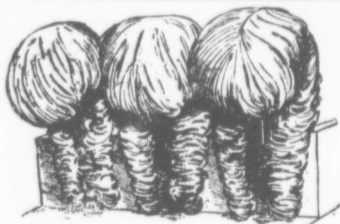
**S. UEBERREICH, Vienne Vi.,**

(AUTRICHE)

**MARIAHILFERSTRASSE, 103**

Nouveauté en Jabots Rabats, Fichus et véritables  
Jabots en point d'Irlande.  
Fabrication en gros.

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



**S. E. PORTER & CO.**  
**Edifice Biltz,**  
**MONTREAL.**

Agents de Vente pour

**DOMINION OSTRICH FEATHER CO., LIMITED.**  
TORONTO.



*Pour notre Chambre*

Je termine cet exposé déjà trop long, par quelques desiderata qu'il serait avantageux de réaliser pour la prospérité de notre belle institution.

*1° Le vingt-cinquième anniversaire*

On nous a parlé du 25<sup>e</sup> anniversaire de fondation. Ne croyez pas que vous avons laissé passer cet événement sans songer à le commémorer. Déjà les mesures sont prises pour organiser un grand banquet public, qui réunira autour des mêmes tables toutes les sommités du monde des affaires de tout le pays, et auquel prendront part les représentants de nos gouvernements.

*2° Conférences publiques*

Pour mieux faire connaître la Chambre, et donner aux hommes d'affaires l'avantage de se rencontrer, j'ai songé à inaugurer une série de quatre grandes conférences publiques, qui fourniront à des orateurs distingués l'occasion de venir traiter les grandes questions économiques de l'heure présente.

Je termine. Je vous demande pardon de vous avoir retenus si longtemps; je tenais à vous faire part de tous les projets que notre Chambre pourrait réaliser.

Je sais bien d'avance que tous les vœux émis ne recevront pas une réalisation complète; mais ils prépareront les solutions en imposant à qui de droit l'examen des questions qui seront discutées, laissant à mes successeurs l'avantage de voir se réaliser les quelques projets que je viens de vous soumettre.

**Rapport de M. Georges Gonthier, trésorier**

Messieurs,

Comme vous êtes à même de le constater par le compte-rendu ci-dessus, notre Chambre est des plus prospères, si l'on tient compte du peu de ressources qu'elle a en comparaison d'autres associations similaires. Les membres n'ont qu'à se féliciter de l'administration de ceux à qui elle a été confiée.

Notre Chambre a atteint aujourd'hui un rang enviable, et elle est assise sur des bases solides. Elle peut subvenir à toutes les exigences d'un corps aussi important. Elle est assurée d'un revenu qui ne peut qu'augmenter, pour peu que la nouvelle administration continue dans le sentier qui a été suivi jusqu'ici, ce qui ne fait aucun doute.

Les sources de revenus sont la contribution des membres et la location des bureaux de l'immeuble. Nous avons tout lieu de croire que ces sources peuvent devenir plus abondantes par le recrutement, d'une part, et le paiement régulier des contributions, et d'autre part, une hausse graduelle du prix des loyers.

La Chambre possède un montant en caisse qui devrait lui permettre de faire subir à notre immeuble certaines améliorations qui le rendront encore plus digne de notre institution.

La Chambre de Commerce du District de Montréal, qui figure au premier rang de nos institutions commerciales, doit avoir un immeuble digne d'elle. C'est ce que les nouveaux officiers vont s'efforcer de donner. Jusqu'ici, les administrateurs de la Chambre ont eu à faire face à d'autres exigences et d'autres besoins plus pressants; ils ont procédé avec prudence en ne réalisant que ce qui était possible de réaliser. Combien plus grand et plus beau, pourrions-nous faire encore quand le nombre de nos membres sera si considérable que nous devons agrandir. Il faudra en venir là pourtant. Il semble que tous nos concitoyens devraient se faire un devoir de patriotisme d'encourager une institution comme la nôtre. Sur ce continent américain, elle est la

seule de langue française; nous devrions tous nous efforcer de travailler de plus en plus à son extension.

D'autres institutions du genre de la nôtre demandent à leurs membres un droit d'entrée et une contribution beaucoup plus élevée que nous, et plusieurs de nos compatriotes en font partie; je suis fier qu'ils agissent ainsi, mais nous comptons qu'ils feront aussi profiter notre Chambre de leur expérience et de leur grande connaissance des affaires. Ils seraient un autre précieux élément de succès.

Certains de nos concitoyens croient que nos membres ne font partie que du haut commerce et de la haute finance; nombre d'entre eux, il est vrai, sont de cette catégorie et nous nous en flattons; mais non moins heureux somme-nous de compter aussi parmi nos membres des hommes qui tiennent des positions très enviables dans le commerce du détail, et dans toutes les autres branches du monde financier, industriel et professionnel. Il n'est pas un de nos membres qui ne compte beaucoup d'amis; pourquoi n'en prendrait-il pas la résolution d'en faire entrer quelques-uns dans notre Chambre? Ce serait un travail facile.

En même temps que nous pousserons le recrutement pour augmenter l'effectif de nos membres et le chiffre de nos revenus, on pourrait aussi hausser un peu le prix des loyers de nos bureaux. L'immeuble de la Chambre est sis dans le centre des affaires; il est facile d'accès; il est à proximité des grands édifices publics; pourquoi ne ferions-nous pas comme tout le monde en haussant graduellement le prix des loyers.

En terminant, je n'ai qu'un vœu à formuler: celui que vous partagerez tous, c'est que l'avenir de notre institution soit de plus en plus prospère, pour le plus grand avantage de notre influence nationale et domestique.

ETALEZ VOS BLOUSES DE HAUTE CATEGORIE SUR DES FORMES A ETALAGE DE HAUTE CATEGORIE.

MANUFACTURÉES PAR Dale & Pearsall FABRICANTS DE FIGURES et FORMES de QUALITE !

106 RUE FRONT EST TORONTO.

PRIX DE CETTE FORME \$4.00



*Lisez*

182, rue Lafayette, Paris (2<sup>e</sup>) Téléphone 445-21

**MODE COUTURE**

**La Confection Française**

JOURNAL OFFICIEL DE L'HABILLEMENT  
EN GÉNÉRAL

ABONNEMENTS

France 6 fr. par an  
L'union Postale 10 fr. "  
Le numéro 80 centimes

**BULLETIN COMMERCIAL DE LA  
MERCERIE, CHEMISERIE, LINGERIE  
NOUVEAUTÉS ETC.**

RÉDACTION ET ADMINISTRATION  
182, rue Lafayette  
Paris (2<sup>e</sup>) Téléphone 445-21

"LA CONFECTION FRANÇAISE" est l'organe de publicité de premier ordre touchant le commerce de gros, de détail et d'exportation. Pour tous renseignements concernant la réclame, s'adresser à la Société Générale de Publicité "LA RECLAME UNIVERSELLE", 28, rue Lafayette, Paris. Directeur général: W. K. KAROLEWICKI. C'est le plus important Mécène de France pour le Publicité dans les industries industrielles, techniques et commerciales.

# O U A T E

## EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et 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. Fabrique 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.

## Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>	
Arlington Company of Canada, Ltd., The (Toronto).....	32
<b>B</b>	
Brock Co., Ltd., W. R. The.....	26
Ballantyne, Limited.....	42
<b>C</b>	
Campbell Clothing Mfg Co., Ltd.....	34
Canadian Converters' Co., Ltd., The.....	20
Confection française.....	46
<b>D</b>	
Dale & Pearsall.....	45
Debeuhans (Canada) Ltd.....	38
Dominion Textile Co.....	2
<b>E</b>	
Ellis Underwear.....	22
<b>F</b>	
Fitzgibbon, Limited.....	24
Fairbairn & Co., R. D.....	14-15
Flett Lowndes & Co.....	40
<b>G</b>	
Garneau Ltée, Québec.....	47
Greenhields Limited--	
Dept. des Cotons.....	36
Etoffes à robes de Priestly.....	48
Pewny.....	35
Sous-vêtements marque "Health".....	36

Stock de Printemps.....	I
<b>H</b>	
Henderson, Robert & Co.....	46
Hutner, Cloak & Co.....	30
<b>N</b>	
Nisbet & Auld.....	16
<b>O</b>	
Orkin J. M. & Co., Ltd.....	30
<b>P</b>	
Penman, Ltd.....	28
Porter S. E. & Co.....	44
Pullan & Sons (Toronto).....	4
<b>R</b>	
Racine & Co., Alph.....	18
<b>S</b>	
Sheidon School (The).....	32
<b>T</b>	
Tooke Bros.....	3

SALLE D'ÉCHANTILLONS  
MONTREAL: 242 rue St-Jacques  
CHAMBRE 2

SAISON 1912

SALLE D'ÉCHANTILLONS  
OTTAWA: 111 rue Sparks  
CHAMBRE 2

Les Etoffes à Robes "Renommée" sont très populaires. Notre Assortiment pour le Printemps prochain est au complet. Nos Serges et Vicunas "Sphynx" sont toujours en grande demande. La marque est une garantie de leur qualité. Tweeds, Meltons, etc., etc.

Assortiment de premier choix dans les lignes suivantes: Lingerie pour dames, Chemises négligées pour hommes, Collets, Cravates, Gants, Bas, Rideaux, Mousselines, Garnitures à robes, Rubans, Soies, Ceintures, Broderies de toutes sortes, etc., etc.

PRINTEMPS

GARNEAU Limitée  
QUÉBEC

Couvertes de chantiers, Tapis, Rugs, Pavilions, Camisoles pour dames et pour hommes, Combinaisons, etc., etc. Les commandes par maille sont l'objet d'une attention toute particulière. Confiez-nous une commande, et vous en serez satisfaits.

Notre département de Cotonnades, Flanellettes, Guillaumes, Indiennes, Suitings, etc., est prêt à recevoir les commandes du Printemps. Voyez nos échantillons avant de placer vos ordres ailleurs; il est de votre intérêt de voir notre voyageur.

SALLE D'ÉCHANTILLONS  
HALIFAX: Keith Bldg.  
CHAMBRE 9

**Mohair à Costumes  
de Priestley.**

Le plus frais et le plus léger  
de tous les Tissus à Costumes.  
Grande variété d'effets Gris  
en patrons élégants, réservés  
exclusivement au

**Mohair  
à Costumes  
de Priestley.**

La Marque

"Priestley Limited"

est estampée toutes les 5 verges  
sur la lisière.

Recherchez ce nom.

**ETOFFES A ROBES  
DE PRIESTLEY.**

Les Lignes pour le Printemps  
1912 sont les meilleures que  
nous ayons jamais offertes, et  
vous apprécierez nos assorti-  
ments variés.

**Les Worsteds Gris, les  
Serges et Mohairs Crème  
pour Costumes sont des  
leaders.**

**Mohair de Priestley  
pour Manteau  
d'Automobile.**

Effets d'un gris tendre mag-  
nifique se prêtant aux styles  
les plus fascinants pour l'au-  
tomobile. Très léger, frais, à  
l'épreuve de la poussière,  
tissu idéal pour l'été.

Laissez-nous vous montrer  
quelques-uns des nombreux  
patrons attrayants dans ces

Mohairs de Priestley

pour Manteaux d'Automobile.

**Quelques-uns des  
Nouveaux Tissus :**

Ambrose Soie et  
Laine,

Henrietta Soie et  
Laine,

Tussor Royal,

Serges Concord,

Serges Sandown.

**LA "CRÈME" DES SERGES  
est la Serge Crème à Costumes**

*Priestley*

*Produits légers, moelleux et lourds.*

Les styles de printemps seront centralisés sur la verge. Le décret de la  
mode est que la Serge est le principal des tissus à costumes de printemps.  
Comme beauté de tissage et valeur remarquable, les serges du plus  
haut choix sont celles de

*Priestley*

**Tissus Noirs Populaires:**

Croisés Ravenna  
Chaîne Soie,  
Helena Chaîne Soie,  
Eudora Chaîne Soie,  
Popeline Madras  
en Laine Noire,  
Lainage Portland  
Noir à Costumes,  
Popelines Syria,  
Tissus Viola,  
Rosetta en Laine.

1912

sera une Année  
de Serges.

Les principales autorités en  
fait de modes sont unanimes à  
déclarer que la Serge sera le  
tissu à costumes le plus popu-  
laire pour la saison du prin-  
temps.

**Les Serges à Rayures  
"Double Pencil" de  
Priestley**

sont nos principales Serges  
pour Costumes et Jupes  
de Printemps.

Employez-vous les électros  
de Priestley pour vos an-  
nonces? N'oubliez pas que  
que vous pouvez en avoir  
sur demande.

LES Serges Crème à Costumes en pesan-  
teurs légère, moyenne et lourde, seront  
des leaders pour le printemps.

Seuls Agents pour les Etoffes à Robes de Priestley.

**GREENSHIELDS**

LIMITED

MONTREAL.



C'est une  
Année pour  
les Serges.

Les Serges  
Sandown  
de Priestley  
pour  
Manteaux

sont les meil-  
leurs du monde.

Serges  
Sandown  
à Manteaux.

Enroulées sur le "Varnished  
Board".