



# TISSUS & NOUVEAUTÉS

(TISSUS & DRYGOODS)

SEPTEMBRE 1909.

La Reine des Etoffes à Robes.

## TUSSAH ROYAL

DE

*Priestley*

DANS TOUTES LES  
NUANCES LES PLUS  
NOUVELLES. . . .



*Satin Autrichien. Satin Belvoir. Satin Clarence.  
Satin Alexandra. Travers en Laine.*

Tous ces DRAPS sont offerts  
dans les Principales Nuances.

*Ces magnifiques tissus, adoptés par les élégantes de Londres, Paris  
et New-York, assureront le succès de votre Département d'Etoffes à  
Robes. Faites-en des Leaders dans votre Département d'Etoffes à  
Robes, cet Automne.*

Nous fournissons les clichés pour annoncer ces différentes lignes.

Seuls Agents pour le Canada : GREENSHIELDS LIMITED,  
MONTREAL.

**Tapis  
et  
Articles  
de  
Maison !!**

*Nous avons reçu NOS  
NOUVEAUX ECHAN-  
TILLONS de TAPIS et  
d'ARTICLES de MAISON.*

*Un GRAND nombre de  
MODELES nous sont exclusifs  
pour le Canada.*

*Nous aimerions vous les  
montrer.*

**The W. R. Brock Company**

(Limited)

**.MONTREAL**

**Attention  
Spéciale aux  
Commandes  
Reçues par  
la Malle**



**Exécution Prompte  
et Soignée**



¶ Si nous n'avons pas encore fait d'impressions pour vous, donnez-nous une commande d'essai et vous serez satisfait.

**En-têtes de Lettres 8½ x 11 grand format.**

	<b>500</b>	<b>ou</b>	<b>1000</b>
No. 89	\$2.00		\$3.00
" 419	2.00		3.00
" 319	2.00		3.00
" 219	2.00		3.00

**En-têtes de Lettres 5½ x 8½ petit format**

	<b>500</b>	<b>ou</b>	<b>1000</b>
No. 88	\$1.50		\$2.00
" 418	1.50		2.00
" 318	1.50		2.00
" 218	1.50		2.00

**Enveloppes No. 7—3½ x 6 500 ou 1000**

xx	\$1.50	\$2.00
xxx	1.60	2.15
xxxx	1.75	2.50

**Enveloppes No. 8—3¾ x 6½ 500 ou 1000**

xx	\$1.60	\$2.15
xxx	1.75	2.25
xxxx	2.00	2.50

Ordonnez le No. 7 blanc xx xxx xxxx  
" " 8 " xx xxx xxxx

Echantillons gratis. Nous faisons toutes sortes d'impressions.



**La Compagnie de  
Publications Commerciales**

(Département de l'Impression)

**42 Place Jacques-Cartier, Montréal.**

(B. DE P. 917)



### The McCall Building,

236 à 246, 37ème rue Ouest, - - - NEW YORK.

¶ Le bureau et la manufacture McCall canadiens, bien établis, l'établissement de Patrons le mieux outillé et le plus vaste qui existe dans le Dominion, fait qu'il est possible d'offrir aux marchands canadiens les célèbres Patrons et Publications McCall concernant la mode avec **tous** les avantages de **termes, prix, livraisons, etc.**, dont jouissent les commerçants des États-Unis.

¶ **ECRIVEZ DES MAINTENANT** pour obtenir des échantillons gratuits et des renseignements complets sur la vente exclusive de nos marchandises dans votre ville et dans le voisinage. Vous n'encourrez aucune obligation sauf celle de considérer la question et de décider de ses mérites.

Adressez-vous au Bureau Principal, à NEW YORK.

# The McCALL CO.,

La principale maison de Patrons en Papier d'Amérique.  
236 à 246, 37ème rue Ouest, New York.  
CHICAGO. SAN FRANCISCO. TORONTO, Canada.

N'EST PAS DANS LE TRUST. N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.

¶ Cet édifice couvre une superficie de six lots de la cité et a une hauteur de dix étages en plus du soubassement. Chacun des onze planchers contient un espace de plus de 10,000 pieds carrés. L'édifice entier est employé exclusivement à la manufacture et à la vente des célèbres **Patrons et Publications de Modes McCall.**

¶ Des centaines des principaux marchands du pays visitent cet édifice annuellement. C'est une révélation pour la plupart d'entre eux. Ils voient l'organisation de patrons la plus parfaite au monde. Ils voient plus de 600 personnes travaillant comme une unité, dans les conditions les plus modernes et les plus favorables, pour produire et distribuer les patrons en papier pour robes, les plus **élégants**, les plus **simples** et les plus **exactes**—les **Patrons McCall.**

¶ Nous aimerions que **vous** nous rendiez visite, M. le Marchand. Nous ferons que cela en vaille la peine pour vous. Si, pour une raison quelconque, vous ne pouvez pas venir, écrivez-nous au moins pour avoir plus de renseignements sur nos marchandises et nos méthodes d'affaires. Dans l'un ou l'autre cas, l'obligation sera pour nous et non pour vous. Que nous fassions affaires ou non avec vous, vous apprendrez **pourquoi les Patrons McCall se vendent beaucoup plus que les patrons en papier de toute autre marque en existence.**

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

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

Vol. X

MONTREAL, SEPTEMBRE

No 9

## L'EXPOSITION DE MONTREAL

Il existe une Association de l'Exposition Industrielle de Montréal, qui a été incorporée par un Acte du Parlement Provincial, sanctionné le 25 avril 1903.

Ce n'est certes pas de la faute des hommes dévoués qui sont à la tête du mouvement pour doter Montréal d'une Exposition annuelle, si les choses ne sont pas plus avancées à l'heure actuelle, mais il est bon de dire qu'elles sont entrées dans une voie nettement définie et pratique.

Les directeurs de l'Association se sont réunis mercredi, sous la présidence de M. Hormidas Laporte et ont nommé une délégation qui, le lendemain, devait se rendre auprès de Sir Lomer Gouin afin de savoir quand le gouvernement versera à l'Association les \$5,000 qu'il lui a promis.

Le Conseil Municipal de Montréal a, de son côté, promis une somme de \$10,000 qui doit être versée au fonds de garantie et qui n'a pas été payée.

La Cité de Montréal est également autorisée à garantir les obligations d'emprunt de l'Association jusqu'à concurrence de \$600,000 contre une hypothèque sur les terrains et les bâtisses de la future exposition. Jusqu'à présent, l'emprunt n'a pas été contracté et les terrains n'ont pas été achetés.

L'Association se compose de représentants élus par le Conseil de Ville de Montréal; le Board of Trade; la Chambre de Commerce; la ligue des Hommes d'Affaires; le Conseil des Arts et Manufactures; l'Association des Hôteliers. Y sont aussi représentés: Dix des sociétés d'agriculture des environs, toutes les compagnies de chemins de fer, y compris le Pacifique Canadien, le Grand-Tronc et la Compagnie des Tramways; l'Association de l'exposition hippique; l'Association des Manufacturiers Canadiens; les municipalités suburbaines; la Cie de Navigation Richelieu & Ontario; la Halle aux Blés;

l'Association des Arts; l'Association des Marchands de Provisions, etc. Et parmi ses directeurs se trouvent quelques-uns des négociants et industriels les plus influents et les plus connus de Montréal. Le ministre de l'Agriculture du Canada et celui de la Province de Québec en sont les présidents honoraires.

Le succès de l'Exposition annuelle à Toronto peut donner une indication de ce qu'il est permis d'attendre ici.

Dans les six dernières années, les bénéfices nets de l'exposition de Toronto forment un total de \$236,271.65, soit près d'une moyenne de \$40,000 par an.

Nous n'hésitons pas à dire que cette somme est loin de représenter tout le bénéfice qu'en a retiré Toronto dont l'exposition est visitée annuellement par environ 750,000 personnes.

Mais, de ces profits, une partie est consacrée à de nouvelles bâtisses et l'autre partie est versée au Trésor de la Cité. Les terrains, qui couvrent maintenant une superficie de 200 acres, servent, sauf pendant la période d'exposition, de parc public, dont Montréal a grand besoin.

L'exposition de Toronto, en 1907, a dépensé \$161,391.24; son revenu a été de \$202,265.08 et il en est résulté un profit net de \$41,873.84. En dehors de la somme dépensée pour le personnel et les travaux par l'exposition même et qui donnent de l'animation aux affaires, on peut s'imaginer quelle impulsion peut donner au commerce une exposition qui attire 750,000 personnes dépensant en moyenne \$2 et \$3 chacune au bas mot.

Encore, ne sont-ce pas tous les avantages qu'une ville retire de son exposition. Il s'établit, alors que l'exposition est ouverte, des relations d'affaires qui persistent ensuite et laissent des traces durables au profit du commerce et de l'industrie de la Cité.

Il n'est besoin que d'un peu d'émulation et d'esprit civique de la part des habitants de Montréal pour qu'ils aient leur exposition annuelle et que cette exposi-

tion obtienne un plus grand succès même que celle de Toronto.

Montréal offre maints avantages pour une ville d'Exposition: elle est la métropole commerciale du Canada, le point terminus de la navigation océanique; son port est devenu un port modèle au point de vue de l'agencement et de l'outillage pour un trafic intense; son parc de la montagne et les promenades des environs sont un attrait pour tout étranger; elle est d'un accès facile par voie ferrée et par eau; ses hôtels offrent aux voyageurs tout le confort voulu, leur nombre s'accroît et les plus spacieux s'agrandissent. D'année en année, la ville augmente en population, devient plus attrayante et il ne manque pas de gens qui viendront souvent suivre ses progrès.

Haut les cours! afin qu'en 1910 Montréal commence la série de ses expositions annuelles!

## LE DEBUT EN AFFAIRES

Il y a quelques jours, un jeune homme d'une vingtaine d'années se présentait dans le commerce de gros dans le but de faire connaissance avec ses futurs fournisseurs.

Notre jeune campagnard avait le dessein, en effet, de s'établir. Sa mère lui avait avancé quelques centaines de piastres et il voulait, disait-il, "courir sa chance" en affaires.

Mais qu'allez-vous faire, lui demanda un de ses fournisseurs en perspective, avec trois ou quatre cents piastres? Vous n'irez pas loin.

Oh! répondit le jeune homme, je ne veux pas monter une grosse affaire, je veux simplement "runner" une "petite business."

—Vous avez raison, avec un petit capital comme le vôtre, vous ne pouvez réellement entreprendre qu'une bien petite affaire, car vous ne pouvez pas compter obtenir beaucoup de crédit, puisque vous-même vous apportez si peu en affaires,

Mais, ajouta-t-on, vous devez avoir quelque expérience en affaires. Chez qui avez-vous été employé avant de songer à vous établir ?

—Mais nulle part. Est-ce qu'il faut avoir de l'expérience en affaires pour "runner" une "petite business" comme celle que je veux faire? Je pense bien que je saurai m'en tirer.

—Avez-vous au moins suivi un cours commercial ?

—Mais non. A quoi cela me servirait-il pour les petites affaires que je veux faire ?

—Voulez-vous un conseil, mon ami? Si vous avez l'intention de vous établir, commencez d'abord par faire votre apprentissage du commerce auquel vous vous destinez. Faites des économies que vous ajouterez aux quelques centaines de dollars que votre mère consent à vous donner et alors vous vous établirez dans de meilleures conditions. Si vous ne suivez pas mon conseil, il se passera peu de mois avant que vous ayez mangé l'argent de votre mère et que vous soyez en faillite.

Ce que nous venons de raconter là d'une façon succincte, n'a pas été imaginé à plaisir. L'histoire est vraie.

Les agences mercantiles publient périodiquement des tableaux indiquant le nombre des faillites survenues pendant une période de trois, six mois et un an; ainsi que les causes ayant provoqué ces faillites.

Le nombre des faillites pour insuffisance de capital, d'une part, et pour incapacité en affaires, d'autre part, est considérable. Cela n'a rien de surprenant, car trop de gens s'imaginent encore qu'il suffit d'ouvrir boutique pour garnir son magasin de marchandises, le crédit devant suppléer au défaut de capital.

Il faut noter que le crédit ne s'obtient qu'à bon escient et contre garanties. Un fournisseur ne demande pas toujours des garanties matérielles à son client, il se contente le plus souvent de garanties morales. Un jeune homme qui débute dans les affaires, sans capital pour ainsi dire, qui n'apporte que quelques centaines de piastres "empruntées" et qui ne connaît absolument rien du commerce qu'il entreprend, n'offre aucune garantie ni matérielle, ni morale et ne mérite aucun crédit.

Parmi les commis qui nous lisent, il en est peu, s'il en existe, qui ne songent à s'établir quelque jour. Ces commis acquiescent actuellement l'expérience nécessaire à la conduite de leur future entreprise et nous espérons pour eux que cette expérience sera aussi complète que possible au moment de leur établissement.

Mais nous croyons devoir les mettre en garde contre trop de hâte à réaliser leurs vœux. La question n'est pas simplement de s'établir au plus tôt, mais de s'établir avec toutes les chances de ré-

ussite possible. Mieux vaut rester commis quelques années de plus et partir du bon pied avec un capital suffisant pour débiter.

Toutes les branches du commerce sont plus ou moins encombrées et pour réussir maintenant, il faut être mieux armé qu'il n'était nécessaire autrefois. On n'accorde de crédit qu'aux hommes d'affaires sérieux et ce n'est être ni sérieux, ni hommes d'affaires que de s'embarquer dans une entreprise qu'on ne connaît pas et avec un capital notablement insuffisant.

#### LE MARQUAGE DES MARCHANDISES A EXPÉDIER

Quand vous placez des ordres pour des marchandises qui doivent être expédiées par une compagnie de transport, insistez pour que l'expéditeur adresse les paquets d'une manière convenable et qu'il évite les abréviations.

L'expéditeur qui se fie à des initiales ou des signes quand il marque la marchandise qu'il expédie attire des ennuis à sa firme et à lui-même, au consignataire et aux compagnies de transport. Les caisses, les boîtes, les "crates", les paquets, les marchandises de toute sorte et de toute description devraient être marquées lisiblement de manière à éviter tout délai et toute perte probables.

Les maisons de vente en gros et les maisons manufacturières qui manquent de se conformer aux instructions explicites données pour l'expédition en ce qui concerne le marquage des marchandises et l'adresse, s'apercevront que leurs réclamations, en cas de manquement et de perte par suite de délais, seront traitées légèrement par les compagnies de chemin de fer et autres compagnies de transport. Certaines compagnies refusent d'accepter des colis qui ne sont pas marqués simplement et complètement du nom et de l'adresse du consignataire.

Les acheteurs peuvent aider à s'assurer une bonne livraison en donnant des instructions détaillées pour l'expédition. Toutefois, il est bon de se souvenir que l'expéditeur qui comprend et surveille de près son département peut très souvent indiquer la voie que devra prendre une consignation pour l'expédier avec avantage et économie.

Les marchandises marquées clairement sont livrées plus rapidement que celles qui ne portent pas d'instructions claires.

Le commis qui s'objecte à faire une chose parce qu'il n'a pas été engagé pour cela, a bien des chances de n'avoir pas d'avancement. \* \* \*

L'expérience montre que le succès est dû moins aux aptitudes qu'au zèle. Celui qui réussit est celui qui se donne corps et âme à son travail.

#### LE CREDIT

Aucun facteur n'est aussi nécessaire que le crédit dans le commerce et aucun facteur n'est aussi nécessaire que la franchise pour obtenir du crédit.

Il est relativement facile d'obtenir du crédit une première fois, mais l'art consiste à maintenir ce crédit.

Le jeune homme qui dit: "Je ne désire pas de crédit, j'achète et je vends au comptant," fait une erreur. Il est bon de payer promptement, mais n'établissez pas un système de paiement au comptant, car plus tard, quand vous demanderez du crédit, vos créanciers penseront que quelque chose va mal.

Ménagez-vous du crédit, que vous en avez besoin ou non. Le crédit est une bonne publicité et une aide fréquente.

Mettez un délai raisonnable au paiement de vos factures, mais ne manquez pas de les payer.

Quand vous recevez une lettre brève, brutale, vous demandant un règlement, allez voir votre créancier, fixez une date de paiement, et tenez votre engagement.

Ne déclarez pas la somme que vous désirez payer, à moins que vous ne soyez sûr de pouvoir la payer. Mais indiquez la date exacte du paiement et ne manquez pas à votre parole.

Supposez qu'un homme vous doive \$100, que vous lui réclamiez cette somme et qu'il vous dise: "Voilà \$10 en acompte; tel jour je ferai un autre versement et, aussi souvent que je le pourrai, je vous paierai quelque chose jusqu'à ce que ma dette soit entièrement acquittée." Vous ne vous fâchez pas contre cet homme, voyant que ses intentions sont bonnes et qu'il fait de son mieux.

Tant que votre créancier obtient de vous quelque chose chaque fois qu'il vous écrit, cela le maintient en bonnes dispositions.

Si vous devez plus que vous ne pouvez payer avec l'argent liquide dont vous disposez, faites des paiements au pro rata à tous vos créanciers. Ecrivez une lettre dans laquelle vous direz que rien ne vous plairait plus que d'envoyer un chèque pour le montant total de votre dette, que ce paiement prouve votre bonne volonté et vos intentions loyales.

Restez en contact personnellement avec vos créanciers. Parlez-leur de vos plans et de vos projets. Dites toujours la vérité.

Il y a à du sentiment en affaires. Les créanciers sont gens de cœur et animés de bonnes intentions.

Ils apprécient les relations amicales et spécialement la reconnaissance. Ne croyez pas un mot de ce dicton absolument contraire à la vérité. "Il n'y a pas de sentiment en affaires."

Ne vous fâchez pas quand on vous réclame de l'argent. Admettez que vous êtes en retard dans vos paiements et



Il n'y a qu'une seule protection qui soit la meilleure pour les jupes.

N'acceptez pas de marchandises dont le vendeur dit qu'elles sont tout aussi bonnes.

Corticelli

Demandez des renseignements sur notre Service de Modes Européennes pour les Couturières.

**CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED.**

Bureau Principal : St-Jean, Que.

*Adressez-vous au bureau le plus rapproché.*

SALLES DE VENTE:

22 rue Ste-Hélène. MONTREAL.  
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.

399 rue Cordova, VANCOUVER.  
56 rue Albert, WINNIPEG.  
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

dites à votre créancier que, pour compenser votre lenteur, vous avez une bonne mémoire, que vous savez apprécier les choses et que quelque jour vos achats seront beaucoup plus considérables; ceux qui sont vos amis maintenant en auront certainement le bénéfice quand le moment viendra où vous n'aurez plus besoin de faveurs.

Une conversation franche, honnête a la plus grande importance. L'homme qui accorde du crédit se souvient de l'homme sincère et prend son compte sous sa protection. Il s'intéresse à votre succès quand ce succès a lieu.

Il arrive souvent que le débutant en affaires trouve le plus facilement du crédit dans une banque ou chez un petit manufacturier. Il est plus facile d'entrer en relations avec le petit créancier qu'avec le gros financier indépendant.

La grande banque pèse tous ses actes. Elle exige des garanties. Votre compte dans une grande banque n'est qu'un détail accidentel, et le caissier est froid et insensible.

La petite banque vous accorde plus de temps et de l'attention, elle s'intéresse davantage à vous et se souvient de vous mieux que la grande banque.

Évitez de mauvais compagnons. Vous ne pouvez pas aller aux courses, offrir des diners arrosés de vins fins et inspirer confiance à vos créanciers.

Vous devez vous montrer digne de la confiance qu'ils ont en vous. Il est de votre devoir, cela fait partie du contrat, d'être franc et digne de confiance.

Chaque fois qu'un homme chargé de faire des recouvrements se fâche, allez à lui et faites-lui un paiement quelconque; il se calmera.

Soyez reconnaissant. Ne craignez pas d'exprimer souvent votre gratitude.

Quand vous êtes revenu à une bonne situation financière, ne quittez pas ceux qui ne vous ont pas abandonné.

Rappelez-vous que le crédit est basé sur la confiance en l'individu plutôt que sur son compte en banque.

N'entrez pas dans des arguments grossiers ou des discussions. Soyez honnête. Jouez franc jeu. Restez calme. Pliez pour vaincre. Rejetez toute pensée de vengeance.

Quand une maison de commerce ne vous traite pas bien, rongez votre frein jusqu'à ce que vous puissiez vous mettre en relations avec quelque autre bonne maison. Dites franchement à celle-ci la cause de votre changement.

Le crédit est un subsidie, qui met en bonne situation le commerçant actif.

L'usage ou l'abus du crédit détermine le succès ou l'insuccès d'un homme.

Maintenez votre crédit et si plus tard vous échouez, votre passé sera en votre faveur.

Si vous vous livrez à des manœuvres

malhonnêtes, malheur à vous quand vous échouez.

Rappelez-vous ces choses avec soin. Restez en contact avec vos créanciers, tenez vos promesses, donnez des acomptes quand vous ne pouvez pas payer entièrement, soyez actif, honnête, ayez de bonnes fréquentations, ne soyez pas un "sport". Si vous mettez en pratique ces maximes, on vous offrira de l'aide, au lieu de vous en refuser.

#### DE L'ORIGINE DE LA PUBLICITE

En considérant quel rang élevé la publicité moderne occupe et comme elle est devenue une nécessité impérieuse de la vie actuelle, on pense involontairement aux moyens pénibles et primitifs que devaient employer nos pères lorsqu'ils voulaient louer une maison, demander un domestique ou emprunter de l'argent. A Londres — ainsi raconte J. B. Williams dans un article publié au "Nineteenth Century" sur le service des annonces londonien d'autrefois — l'organisation d'offices de publicité date de l'année 1857; cependant, on trouve déjà l'origine de ceux-ci en 1637, quand Charles Ier accorda à un capitaine nommé Robert Tunes, le privilège d'organiser un bureau auquel pouvaient s'adresser les messieurs ne trouvant pas quelque chose de leur propriété; ensuite, les femmes voulant savoir si leur mari vivait encore ou s'il était déjà mort, etc. Mais le capitaine Tunes mourut peu après, — et le bureau fondé par lui resta vingt ans dans un état embryonnaire. En 1657, quel-qu'un, dont on ne rapporte pas le nom, s'appropriâ les idées du capitaine Tunes et ouvrit à Londres pas moins de huit offices de publicité qu'il appela "Offices of public advice". Le but que poursuivit ce précurseur anonyme de nos courtiers d'annonces était émis dans un prospectus imprimé qu'il mit en circulation par milliers d'exemplaires. Celui qui voulait vendre ou acheter quelque chose inscrivait son nom dans une liste déposée au bureau en désignant exactement la chose qu'il offrirait ou désirait. En payant une petite somme, il obtint le droit de voir figurer son nom, outre l'offre ou la demande, plusieurs fois l'une près de l'autre dans une feuille d'annonces; cette dernière qui s'appelait "The Public Adviser", parut tous les mardis, la première fois le 1<sup>er</sup> mai 1657. Elle se composait de 16 pages in-quarto, coûtait un penny et ne contenait que des annonces ou des nouvelles analogues. Elle rapporta: la liste des maisons à louer, des indications sur l'arrivée ou le départ des diligences mettant Londres en communication avec la province, la liste des vaisseaux attendant un chargement, des offres et des demandes d'emplois, etc. Cependant, les

Newbooks, comme on appelait alors les journaux, commencent aussi à faire paraître des nouvelles. Le premier fut imprimé au mois d'avril 1647. Marchamont Nedham inséra quelques annonces dans son "Mercurius politicus". Mais le vrai organisateur de la publicité, comme nous la comprenons, fut Olivier Williams, qui acheta le privilège royal à la veuve du capitaine Tunes et institua plusieurs bureaux d'annonces dans la City.

(Le Moniteur de la Cordonnerie.)

#### FAITES BON ACCUEIL AUX CLIENTS

S'il est un élément dans un magasin qui aide à la vente des marchandises, c'est après de bonnes marchandises et de bons prix, le bon accueil fait aux clients par les commis. Tout vendeur vous dira qu'il est deux fois plus facile de vendre un article à des clients lorsque ceux-ci sont de bonne humeur; aussi la première chose à faire est de les mettre aussitôt que possible dans cet état d'esprit agréable, s'ils n'y sont pas déjà et, s'ils y sont, il faut tâcher de les mettre encore de meilleure humeur. Quelques paroles de bienvenue valent une douzaine de saluts cérémonieux, qui font que le client pense qu'il vous a interrompu à un moment précieux de vos occupations, qu'il a mis le pied sur quelque terrain défendu ou mieux, que le commis attend dans l'espoir que quelque autre vendeur sera obligé de servir le client.

Cette manière de faire est un bien mauvais moyen de conserver la clientèle. Le client qui sent que sa présence est un ennui, se décide bientôt à faire ses achats ailleurs; mais lorsque le vendeur s'avance rapidement à sa rencontre avec un accueil aimable, une impression favorable est immédiatement créée.

Il faut avoir soin de ne pas exagérer votre accueil amical. Si vous connaissez un peu les divers membres de la famille, il est bon de vous informer d'eux, mais n'envoyez pas vos respects à une personne de la famille, sans être absolument sûr qu'elle est toujours de ce monde. Une erreur de ce genre ne ferait que prouver votre affectation en la matière.

Si, pour quelque raison, une personne juge à propos d'attendre un peu après avoir fait ses achats, le même élément de bonne humeur devrait subsister et tous les efforts devraient être faits pour que cette personne se sente la bienvenue.

Le client est l'hôte du magasin. Si vous avez été bien élevé, vous savez comment on doit traiter un hôte. Traitez-vous les gens qui entrent dans le magasin, comme si vous désiriez personnellement qu'ils reviennent!

# GANTS EN SOIE ET LISLE POUR LE PRINTEMPS 1910

Ce mois-ci nos voyageurs commencent à montrer des échantillons des  
**MEILLEURES VALEURS QUI AIENT JAMAIS ETE OFFERTES AU COMMERCE CANADIEN.**

Les conditions du marché allemand, pendant les mois de mai et de juin, ont fait descendre les prix à un niveau plus bas que celui atteint au cours de nombreuses années, et nous avons alors placé nos contrats.

Nous offrons un assortiment plus considérable que jamais et nous attirons l'attention sur les prix suivants :

**Gants Mercerisés Extra-Fins, se détaillant à** ..... 25c  
**Gants en Lisle Fantaisie Jacquard, se détaillant à** ..... 25c.

**Gants en VERITABLE Lisle Jacquard, se détaillant à** ..... 50c.  
**Beaux modèles en Lisle Jacquard, se détaillant à** ..... 50c.

L'ARTICLE LE PLUS IMPORTANT DE TOUS

**Le Gant en Pure Soie, Bouts Doubles, Absolument le Meilleur,**

qui ait JAMAIS été mis sur le marché, à détailler à 50c. Ce gant est en soie pure, NON CHARGÉE.

*Tous nos principaux numéros sont faits par le seul fabricant d'Allemagne qui est bien connu pour la qualité, la fabrication et le finissage soignés de ses produits. Nous sommes les seuls agents pour la vente de ses produits au Canada.*

**PERRIN FRERES & CIE**

Edifice Mark Fisher, . . . . .

MONTREAL

# MARQUE "TIGER"

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

Toutes les Pesanteurs.

Toutes les Grandeurs.

**THE GALT KNITTING CO., LIMITED, - GALT, Ont.**

**ONTARIO**  
 J. E. McClung

**QUEBEC**  
 P. DeGruchy

**PROVINCES MARITIMES**  
 Fred S. White,  
 St Stephen, N.B.

**QUEST**  
 Gerhardt, Hanley,  
 MacKay Co., Limited

**AGENTS**



Beaver à long poil, importé, en bleu velum avec remplis de velours aéroplane et ailes de diverses couleurs.



Collerette en Renard argenté.





Toque habillée en nuances wistarie. Calotte drapée de ruban, passe en braid chenille et aile de fantaisie de diverses couleurs.



Combinaison pie en braid chenille avec plume noire de fantaisie doublée de blanc et cabochon en jais.

## LES MODES A PARIS

Le correspondant à Paris du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit à la date du 19 août 1909:

Les expositions des grands couturiers indiquent une saison où les modes sont le plus mélangées et le plus confuses qu'on ait encore vues. On peut trouver presque



Jabot en net et dentelle avec nœud de soie chiffonnée.

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

tout dans les sélections offertes par les maisons de modèles. On aurait dit que les créateurs de modes étaient eux-mêmes incertains et s'en remettaient à leurs clients du soin de décider des styles.

D'une manière générale, les styles Louis dénotent les tendances de la mode. Dans certaines maisons ces styles sont très accentués; dans d'autres leur influence est moins marquée, mais dans toute on voit ces genres en plus ou moins grand nombre. La tendance semble être davantage aux styles Louis XIV et Louis XV qu'au style Louis XVI. Cela semble naturel puisque les règnes des deux premiers rois furent longs et brillants et fournirent une ample matière à l'adaptation de la mode, tandis que le règne de Louis XVI fut relativement court.

On trouve des indications de l'idée Moyen-Age dans toutes les maisons moins importantes, mais très peu ou pas du tout dans les quatre grandes maisons de Drécoll, Paquin, Callot et Chéruit. Il faut remarquer que certains acheteurs sont enclins à appeler Moyen-Age la jupe courte et droite; mais cette dénomination est impropre, bien que cette jupe donne la ligne des hanches au moins en avant.

Plusieurs points de similitude se font voir dans presque toutes les collections.

Les corsages et les manches sont d'un seul morceau, c'est-à-dire qu'il n'y a pas

de couture à l'épaule. Cela forme la longue ligne tombante de l'épaule.

On fait un grand usage de tissus et de dentelles arrangés en berthe ou en effet de fichus, dans ce cas le matériel ou la dentelle couvre la jonction de la manche et du corsage.

Les robes ont la ligne de taille définie, ordinairement par une ceinture en satin. La ligne de taille est à peu près à sa place normale bien que la taille normale soit raccourcie plutôt qu'allongée. L'attention est appelée sur cette particularité, parce que beaucoup d'acheteurs appellent cette nouvelle ligne de taille "la taille longue" en contraste avec la taille courte ou taille Empire qui l'a précédée. Ce



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

n'est réellement pas une taille allongée.

On remarque, dans beaucoup de robes, la réapparition de la courte jaquette faisant partie du costume.

Presque toutes les vestes indépendantes sont longues.

Les robes et les paletots avec l'ampleur réduite vers le coude-pied sont en évidence.

Les plissés sont de nouveau employés.

On se sert beaucoup de dentelle, particulièrement de chantilly et de point de Venise.

Les draperies sont plutôt plus serrées que pendant la dernière saison.

Drécoll offre la plus belle collection que la maison ait jamais eue depuis des années. Sa ligne est particulièrement heu-

reuse dans les petites robes trotteuses qui sont en grand nombre. Les costumes de cette maison offrent un changement radical en ce que les paletots ont une longueur qui varie de la longueur à la taille jusqu'à 36 et 42 pouces.

Un costume d'une simplicité sévère en gros drap gris à une jupe parfaitement unie, légèrement ample, et un paletot uni, demi-longueur, dont les basques ont la coupe godet. La garniture de ce costume est formée de rangs de piqûres.

Une autre robe très remarquable est en serge bleue, le paletot venant à la taille en avant seulement, où il finit sous une ceinture en satin noir. En arrière le paletot à une queue droite qui pend par-dessus la ceinture jusqu'à trois pouces au-dessous de la taille. Le costume est garni de braid et d'étroites bandes de fourrure.

La maison Drécoll et plusieurs autres maisons importantes montrent des modèles du genre blouse russe. Les meilleurs de ces genres sont des paletots-costumes demi-longueur, avec les garnitures russes typiques de braid et de bandes de fourrure.

Un certain nombre de paletots longs ont aussi une tendance au genre russe.

Les couleurs de Drécoll sont toutes sombres; la teinte prune est peut-être la plus populaire dans cette maison; viennent ensuite le vert et le gris Oxford.

Les modèles de Chéruit sont d'une sim-



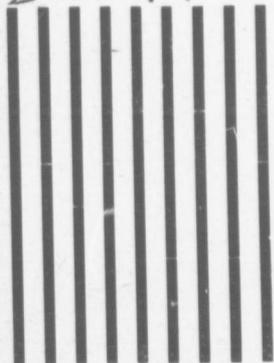
Nouveau col stock avec long jabot.

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

PLICITÉ extrême, cette année. Tous ses paletots sont courts et tous, y compris les paletots indépendants et les paletots de fourrure, sont à devants fuyants à partir de la ceinture ou un peu en dessous.

La maison Chéruit emploie des couleurs plus claires que les autres; ces couleurs tendent aux teintes or et beige.

Chez Paquin, l'ampleur des jupes et



**Sous-Vêtements Pen-Angle**

Nous désirons simplement vous rappeler qu'il est temps de commander un fort approvisionnement de sous-vêtements de pesanture moyenne, particulièrement des Lignes Pen-Angle en Laine Naturelle, qui sont les plus forts articles de vente dans tout le Dominion. Donnez un ordre à votre fournisseur.

**Penmans,  
Limited,  
Paris,  
Canada.**

**Les Tissus Harris**  
Paraissent bien, et ont une  
bonne durée.



☐ Nos nouvelles Etoffes à Robes et à Costumes vous tenteront d'en acheter. Les Echantillons de Printemps sont maintenant offerts par

HECTOR PREVOST,  
710, rue St-Hubert, - Montréal.

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

**Absolument sans rivaux**

*Voilà le verdict de tous ceux qui ont porté les*

**Faux-Cols en Caoutchouc**  
**ARLINGTON "CHALLENGE"**

*C'est la meilleure imitation qui soit faite d'un faux-col en toile.  
Il a de l'élégance et de la durabilité.*

**NOUS MANUFACTURONS AUSSI :**

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

*Demandez un échantillon du "Challenge."*

**The ARLINGTON COMPANY OF CANADA, Ltd.**  
**54-56, AVENUE FRASER**

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

**TORONTO**

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

des paletots est assemblée près du coude-pied; c'est-à-dire qu'une jupe qui a quelque ampleur à la ceinture et tombe presque droite est coulisée vers le pied et garnie de bandes ordinairement en brail et en fourrure, de manière à produire un effet

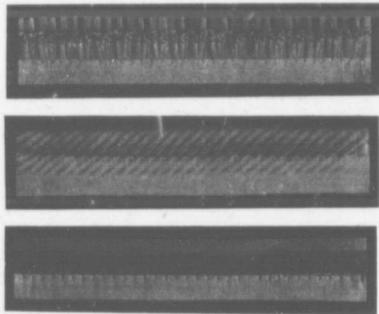
cette étroitesse n'est pas aussi marquée que dans les modèles de Paquin. Pour les robes du soir, Callot nous ramène le pli Watteau, souvent en chiffon tombant des épaules.

Les modèles de cette maison sont plus

maison fait un grand usage de dentelle noire, de nombreux modèles étant faits entièrement de cette matière.

Paquin expose aussi deux modèles à effet de crinoline, et presque toutes les maisons de costumes, y compris Drécoll et Jeanne Hallée, emploient l'effet angle de jupe plissée. Ces jupes sont produites en taffetas changeant et quelques-unes en crêpe de Chine. Des plissés en dentelle Chantilly produisent un bel effet.

Pour les robes du soir, le corsage d'une étoffe attaché à la jupe d'une autre étoffe



Nouvelles fronces pour l'automne  
Modèles de R. D. Fairbairn Co., Ltd.,  
Toronto.

de pouf long plutôt restreint de la taille à l'ourlet.

Cette même idée est reproduite sur tous les plus beaux manteaux, y compris ceux en fourrure.

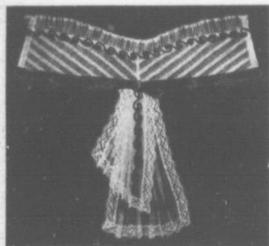
La maison Paquin a une autre particularité, cette année, pour les collets et les revers, ces derniers allant presque jus-

prononcés et plus radicalement nouveaux peut-être que tous ceux exhibés en ce moment à Paris. Non seulement les styles sont des innovations, mais beaucoup d'ar-

est une mode nouvelle en haute faveur. Ce n'est qu'une des formes de la combinaison des deux étoffes, qui est si populaire dans les lignes nouvelles. Cette combinaison se fait en corsages en dentelle crème avec jupes en satin blanc; en corsages brochés or avec jupes en broché de velours; en corsages en chiffon avec jupes en crêpe de Chine ou satin. En fait, cette



Noeud nouveauté.  
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd.,  
Toronto.

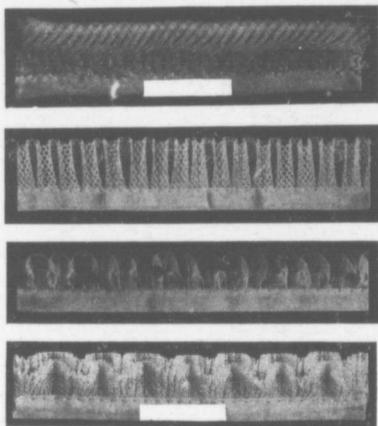


Col stock, forme nouvelle avec jabot.  
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Ltd.,  
Toronto.

qu'à la taille. Les collets affectent de nombreuses formes fantaisistes, la ligne en arrière étant rarement de la forme ordinaire; elle est en pointe ou d'une forme irrégulière, attrayante et souvent complétée par un col droit.

La majorité de ces paletots de costumes de Paquin a une longueur trois-quarts, bien qu'il y en ait de plus longs.

Les modèles de Callot offrent la même tendance à l'étréoussée près des pieds, mais



Modèles de R. D. Fairbairn Co., Ltd.,  
Toronto.

rangements de garnitures, boutons, etc., sont exclusivement nouveaux pour cette firme.

Deux modèles à crinoline, c'est-à-dire à effet de crinoline, sont en montre. Les plissés sont employés nombreux. Cette

combinaison se retrouve dans les productions de toutes les maisons et dans presque tous les genres possibles.

Beaucoup de maisons de costumes ont une tendance à produire un très léger effet de blouse dans les corsages. Dans

Established



1890

*La maison de merceries  
pour hommes la plus  
vaste au Canada.*

*Nos onze voyageurs  
sont maintenant en rou-  
te avec des échantillons  
que vous devriez voir.*

“Des Marchandises bien Achetées  
- sont a Moitié Vendues.”

¶ Les marchands de merceries pour hommes qui se servent de nos vastes stocks comme de leur source principale d'approvisionnement prouvent chaque jour la vérité de cette déclaration.

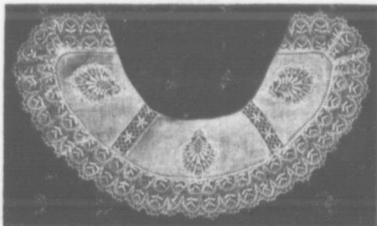
¶ Les bons achats-- en fait de merceries pour hommes-- sont représentés au plus haut degré dans le commerce de nos clients. Ce sont les hommes qui obtiennent la plus forte part des bonnes choses-- les hommes qui sont le mieux à même d'offrir une valeur exceptionnelle à leurs pratiques.

¶ Rappelez-vous que nous avons tout en fait d'articles pour hommes-- Sous-Vêtements, Chaussettes, Robes de chambre, Peignoirs, Man-teaux pour la pluie, Parapluies, Chemises, Faux-Cols, etc.

**Matthews, Towers & Company**  
MONTREAL, CANADA.

certain cas, cette ampleur légère s'étend en arrière aussi bien qu'en avant.

Callot a toujours fait des tailles aisées, mais plusieurs autres maisons ont adopté ce genre, cette année, bien que celui-ci ne soit pas général.



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

La seule chose qui se retrouve dans toutes les collections exhibées cette semaine à Paris est la combinaison du bleu Annonciation et du noir. On la voit dans toutes les lignes de vêtements pour le soir, l'après-midi et même pour les robes de rue, mais plus fréquemment dans les deux premières lignes.

L'emploi de bandes de fourrure comme garniture a aussi la sanction de toutes les maisons de Paris. Les bandes de fourrure au bas des jupes ou des manteaux sont très bien représentées. Les costumes du soir et de l'après-midi sont améliorés par un peu de fourrure, si peu que ce soit. Une bande étroite dessine le contour du décolletage ou des emmanchures, ou bien finit la manchette au poignet, le costume ne portant nulle part d'autre ornement en fourrure.

Les cols de robes sont hauts et sans pointes. Une nouveauté de Drécoll consiste en un collet en ruban satin blanc, finissant la gulpe ordinaire en net.

La maison Jeanne Hallée emploie des gulpes entièrement en net de couleur, formant ainsi un beau contraste de couleur dans le costume. D'habitude les manches ont une manchette ou une partie qui la complète en net ou en chiffon de la même couleur.

Paquin emploie une gulpe et des manches d'un seul morceau de satin dont la couleur fait contraste avec celle du corsage. Le chiffon et le crêpe de Chine sont les matériaux en faveur pour les corsages séparés.

Les principaux tissus employés sont les suivants: nouveautés en fin poil de chameau et en zibeline deux tons; draps à rayures fines, velours nouveaux en quantité, tissus jacquard, crêpes de Chine brochés, crêpon de soie pesant, gaze de velours rayé, popelines changeantes et peluches lourdes.

On emploie beaucoup le velours de tou-

tes sortes, seul et en combinaison avec d'autres tissus. Les velours unis, les velveteens et les corduroys sont très en évidence.

Le nouveau velours moiré qui, en noir, ressemble beaucoup au "baby lamb", est

nelle, bleu foncé au point d'être presque noir et brun foncé également presque noir, sont en faveur. La maison Paquin continue à employer les nuances pourpre et cerise et fait aussi un grand usage du vert émeraude vif.

Un détail remarquable dans les nouvelles couleurs est l'emploi du gris comme accessoire de garniture; cet emploi a beaucoup lieu à la manière à laquelle on était accoutumé pour le noir. On remarque des touches de gris sur les magnifiques nuances prune et sur beaucoup des nouvelles nuances bleues; en somme le gris produit un effet excellent sur chacune des nouvelles couleurs et est ainsi employé par chacune des grandes maisons de modèles.

Un établissement de confection de robes, à Boston fonctionnant entièrement par l'électricité, a un coupeur électrique pouvant couper d'un seul coup 250 épaisseurs de drap, une machine à coudre les

adopté par Paquin et plusieurs autres maisons. Une autre nouveauté est le velours crêpon, avec une côte grosse, irrégulière.

Les velours à pois polka, particulièrement en noir et blanc, sont élégants, et



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

les brochés de velours, comprenant les magnifique velours de soie brochés or, sont à la portée des personnes qui désirent payer un prix double pour un costume modèle.

La peluche est employée en combinaison avec le drap dans de nombreux costumes et, dans la nuance brune foncée, elle ressemble presque au "seal". On remarque des demi-jupes faites de cette peluche, fixées à du drap et portées avec des jaquettes entièrement ou en partie en peluche.

Les couleurs foncées, telles que pru-



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

boutons qui coud 3,000 boutons par jour, une machine à faire les boutonnières qui en fait 400 par jour, des machines à coudre les manches, à faire les remplis, les blouses et les jupes, faisant 1800 à 3500 points par minute.

Au Commerce :

SEPTEMBRE

# Indiennes de Crum.

*Réservez vos ordres jusqu'à ce que vous ayez vu notre assortiment de patrons.*

*Le prix du "Tissu Standard de Crum" est plus bas, cette saison, malgré l'avance sur le marché du coton.*

*Avec nos échantillons d'Indiennes de Crum, nous offrons aussi un vaste assortiment d'Indiennes à plus bas prix, ainsi que des Mousselines à Robes, Gingham à Robes, Toiles à Robes, et une variété de Nouveautés d'Été en Cotonnades.*

 Des échantillons de ces marchandises seront entre les mains de nos VOYAGEURS à une date rapprochée.

**John McDonald & Co., Limited**  
Toronto.

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

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

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

## L'ART DE L'ACHETEUR

Des gens se demandent souvent pourquoi de grandes maisons de commerce paient de hauts salaires à des acheteurs, quand presque n'importe qui peut acheter des marchandises, puisque tout ce qu'il y a à faire consiste simplement à commander des marchandises que l'on pense devoir se vendre ou qui sont sur le marché en ce moment.

Toutefois ces personnes commettent une grave erreur, dit "Buyers Magazine", car les achats constituent un art, et une grande responsabilité incombe à l'homme qui doit engager sa réputation ou celle de quelqu'un d'autre. Il est peu d'agents acheteurs, qui n'éprouvent une certaine timidité après avoir placé un ordre, à moins que ces agents n'aient de l'expérience et ne connaissent bien l'article qui fait l'objet de leur transaction. Même quand un acheteur connaît bien ce qui se vendra, il est nerveux quand il a engagé sa responsabilité en donnant un ordre, si les marchandises qu'il a achetées se vendent à des prix à peu près convenables. La raison en est probablement que l'acheteur sait qu'il y a un certain aléa dans toute affaire. Un marchand peut être certain de ses dépenses, mais non de ses ventes. Tout dépend de ses rentrées et c'est à lui de les effectuer et de les améliorer. C'est là que se manifeste l'art de l'acheteur, et une légère négligence dans ce sens met souvent un homme dans une difficulté sérieuse.

L'expérience prouve qu'aucun homme ordinaire ne peut prévoir ce que le public achètera, parce que des articles tentent le public de tant de manières différentes. Une chose que l'acheteur pense devoir être une bonne ligne de vente et, bien digne du prix qui en est demandé, ne se vendra parfois pas du tout; il faut donc exercer un soin extrême dans l'achat de nouvelles marchandises.

Tout commerçant sait que le public acheteur est très capricieux; aussi quand un article particulier est produit, quand le marchand essaie de vendre quelques-uns de ces objets et s'aperçoit que leur vente est facile, il est souvent tenté d'en acheter une quantité qui lui reste pour compte pendant des mois et quelquefois des années.

L'art de l'acheteur consiste à se tenir à la hauteur de la demande, sans la dépasser. Une demande soudaine pour un article spécial est souvent excessivement trompeuse. Le marchand sait seulement qu'il vend la marchandise; il ne peut pas naturellement connaître les causes des ventes qui peuvent être complètement différentes de celles qu'il imagine. Mettant de côté le plan adopté par certaines personnes qui s'arrangent pour qu'une demande persistante ait lieu dans un magasin pour un certain article et qui entrent alors en scène avec la chose en

question, alors que le commerçant est fatigué de perdre des ventes, la vente de trois ou quatre articles l'un après l'autre ne devrait pas induire le détaillant en erreur.

Il arrive fréquemment que des objets ne faisant pas partie de ceux qui se vendent couramment, se vendent par couples, mais c'est là une de ces coïncidences qui se produisent dans toutes les branches du commerce; il peut se faire aussi que les deux clients acheteurs se connaissent ou que l'un a recommandé à l'autre l'article en question. Le détaillant pense que ces marchandises particulières se vendent et en commande une bonne quantité, ce qui a souvent pour résultat d'encombrier ses rayons d'un stock invendable.

Bien que cela ne soit pas communément reconnu, les affaires d'un détaillant dépendent beaucoup de ses achats, car des achats inconsidérés lient les mains du marchand d'une manière qui ne peut manquer de causer beaucoup d'ennui et des regrets inutiles. Il n'y a peut-être pas de plus grand reproche à faire à un marchand que de lui indiquer une quantité de marchandises qui ne se sont pas vendues. Elles perdent une grande partie de leur valeur à ses yeux et, quoique en mains depuis longtemps, elles ne sont pas l'objet du soin et du respect que leur coût justifie. En termes de métier, les choses qui ne se vendent pas, ne sont pas bonnes, quelle que soit leur valeur intrinsèque et, comme en général, le détaillant a placé dans son commerce un capital simplement suffisant pour faire marcher ses affaires grâce à un prompt renouvellement, il ne peut pas immobiliser des marchandises qui seront un poids mort et entraveront les progrès de ses affaires. Il faut qu'il ait de la variété, mais il est souvent entraîné à acheter plus que ne dont il a besoin afin d'obtenir un escompte supplémentaire. On s'attache peut-être trop d'importance à ces escomptes dans le commerce de détail. Ils ne sont pas à dédaigner, mais si, pour obtenir une légère réduction du prix d'un article, il faut en prendre une quantité et la garder pendant des mois, l'avantage de cet escompte est bientôt perdu, parce que l'argent consacré à l'achat des marchandises pourrait se renouveler plusieurs fois s'il était employé dans une autre direction.

Le grand art de l'acheteur consiste à être toujours maître de la situation et, pour maintenir cette position, le détaillant devrait faire ses achats dans un aussi grand nombre que possible de maisons, en admettant que les conditions d'achat soient également bonnes partout. En règle générale, il vaut beaucoup mieux partager une somme de \$200 en trois ou quatre parties et la répartir entre divers fournisseurs que de placer cette somme chez un seul fournisseur, et, bien entendu qu'on ne soit à même de payer

comptant. Le capital du détaillant est d'habitude placé dans son établissement, et ce détaillant conserve très peu d'argent inactif. Il met en banque ses rentrées et paie ses comptes à mesure qu'ils se présentent à tour de rôle.

Mais il ne connaît pas toujours la situation de ceux avec qui il traite. Si donc, pour quelque raison, une firme jugée nécessaire d'exiger un paiement hors de son tour et s'il lui a donné une bonne commande, un certain déplacement d'argent a lieu et le marchand est gêné par la demande; fréquemment il se tourmente et se met dans un état tel qu'il ne peut plus administrer ses affaires avec ce sang-froid qui, aux époques de calme temporaire dans le commerce, est des plus essentiels pour son avenir. Beaucoup d'hommes se mettent dans la difficulté de cette manière, tandis que, si la commande a été divisée et si son montant est relativement faible, le détaillant peut facilement payer; d'autre part, les maisons de gros ne sont pas aussi inquiètes au sujet du paiement.

Pour cette raison, il faut déconseiller les comptes élevés, car tout ce qui compromet la situation du détaillant doit être évité. Il y a des hommes qui limitent leurs comptes à \$50 et restent ainsi toujours maîtres de leurs affaires. Ceux-là sont, bien entendu, dans un commerce relativement peu important, mais le principe s'applique proportionnellement à tout le commerce.

On rencontre souvent des hommes qui n'achètent que ce qui leur plaît personnellement et ne se procurent jamais quelque chose qui ne convienne pas à leur goût. Ces hommes ont un esprit très borné, car un commerçant est, avant tout, un distributeur et ne peut se permettre d'avoir du goût ou de l'aversion pour telle ou telle chose. Il doit vendre les marchandises que les clients désirent acheter, et son art d'acheteur lui apprend à faire des choix judicieux dans le but de faciliter ses ventes. Avec ce but en vue, il devrait consulter son propre jugement et ne pas faire d'achats suivant le jugement d'autrui. Le marchand ne devrait pas se laisser entraîner trop facilement par d'autres représentants de commerce, parce que ceux-ci se livrent à l'art de la vente, chose bien différente.

L'achat et la vente résument tout l'art commercial; ces deux choses dépendent l'une de l'autre, à un plus haut degré qu'il n'est généralement admis.

Ce qu'il y a de curieux au sujet du commerce, c'est que, tandis que le détaillant réfléchit beaucoup à la vente des marchandises, il fait ses achats sans beaucoup de considération.

D'une manière générale, le stock une fois acheté perd la moitié de sa valeur par une vente forcée. Des marchandises pour une valeur de cinquante dollars, disposées dans un magasin, rapporteront

**DEPARTEMENT C**

HAUTES  
NOUVEAUTÉS  
ET LIGNES  
PRATIQUES



Les profits sont le but vers lequel vous désirez arriver. Nous pouvons vous aider et vous en faciliter l'accès.

Cotonnades,  
Flanellettes,  
Coutils,  
Denims,  
Cretonnes,  
Indiennes,  
Sateens,

Tweeds,  
Beavers et Meltons,  
Velours et Velveteens,  
Toiles—Toiles,  
Farmer Satins,  
Corps et Caleçons,  
Cravates,

Bas et Chaussons,  
Gants,  
Chemises,  
Faux-Cols,  
Cravates, etc., etc.  
Tissus pour Robes,  
Soieries.

Nous avons surtout un grand choix d'articles appropriés pour le commerce des **Chantiers**.  
Nous sollicitons l'examen ou la correspondance de Messieurs les  
Marchands intéressés à ces lignes.

**Nos lignes sont Correctes, Nos prix sont Corrects.**

 Nous nous engageons à vous donner entière satisfaction.

Commandes par  
Lettres Exécutées  
avec Soins.  
Echantillons sur  
Demande.



**ALPHONSE RACINE & CIE**

Montréal.

Ottawa  
111, rue Sparks

Manchester  
ANG.

Québec

au bout d'un certain temps soixante-quinze dollars au marchand; mais si ces marchandises étaient remises sur le marché, leur valeur serait bien diminuée.

L'art de l'acheteur consiste à obtenir une aussi grande variété que possible de marchandises, moyennant la mise de fonds la plus faible, à un prix qui permette de faire un profit raisonnable. Le détaillant doit en général jongler avec son capital et le manipuler de manière à lui faire produire un très fort pourcentage. Il essaie de se figurer qu'il est payé pour son travail, mais en réalité, il manipule son argent en servant d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur, et plus il déplace d'habileté sans ce sens, mieux il réussit. Il est donc très essentiel que le marchand fasse bien ses achats, et l'insuccès d'un certain nombre de détaillants à progresser est tout aussi souvent dû au manque d'étude de l'art de faire des achats qu'au manque de capital.

En achetant des marchandises, le marchand devrait se demander si elles se vendront avec le profit qu'il s'est fixé. Dans l'affirmative, il devrait en faire l'essai. Dans le cas contraire, il devrait s'abstenir complètement de les acheter. Cependant, bien des détaillants commentent l'erreur de prendre un petit nombre de ces articles, puis d'en commander une quantité. Le public acheteur s'habitue vite à voir une chose, et quand il la voit dans plusieurs magasins, il est porté à penser que c'est un article commun. L'acheteur devrait donc être très prudent quand il s'agit d'un article nouveau et ne s'approvisionne qu'au fur et à mesure de ses ventes. A notre époque de production rapide, et de transports faciles, des stocks considérables ne sont pas nécessaires; ils gênent longtemps un homme qui est dans le commerce de détail.

La facilité avec laquelle certains individus paralysent leurs moyens d'action par leurs achats, est étonnante quand on y pense. C'est très bien pour un homme de prendre du stock et d'examiner sa situation, mais il n'aime pas le mot de détérioration et cependant il doit admettre la détérioration, s'il achète à tort et à travers. Les lecteurs de cet article, gros ou petits commerçants, se rendraient simplement justice à eux-mêmes, s'ils envisageaient sérieusement cette question et s'ils se demandaient s'ils ont étudié l'art de faire des achats et s'ils se rendent entièrement compte des avantages dont on peut profiter à ce point de vue. C'est un sujet digne de considération, car il vaut beaucoup mieux, en payant un compte, pouvoir dire que la plupart des marchandises portées sur la facture ont été vendues, que d'avoir à penser que la plus grande partie de ces articles est encore en magasin.

### UN PRODUIT CUBAIN CONCURRENT DU JUTE

On lit dans un rapport d'un consul des Etats-Unis: "Des préparatifs seraient faits en vue de l'utilisation d'une plante textile récemment découverte à Cuba et poussant à l'état sauvage. Connue sous le nom de "Malva", celle-ci pousse dans l'île en si grande quantité qu'elle était considérée comme nuisible et on employait tous les moyens pour la détruire. En octobre 1908 la création d'une société ayant pour but l'exploitation du "Malva" et l'utilisation de ses fibres pour la fabrication des sacs à sucre fut décidée entre des planteurs importants de canne et quelques membres des sociétés de navigation de l'île. On projeta l'installation, à la Havane, d'une manufacture possédant un outillage d'une valeur de 700,000 piastres-or. Cette fabrique aura, d'une part, à pourvoir l'île des sacs qui lui sont nécessaires et, d'autre part, à concurrencer sur le marché mondial les fabricants anglais et indiens de sacs en jute. On prévoit que la fabrication des sacs sera entreprise aussitôt que les machines achetées en Angleterre auront été reçues. La production sera d'environ 1,500 sacs par jour et pourra être augmentée selon les besoins."

### LE COSTUME MASCULIN

M. S. P. Thornton a présidé la conférence de l'International Union of Foremen Tailors, tenue il y a quelque temps au Regent Street Polytechnic à Londres. Y assistaient des délégués de France, Espagne, Russie, Suède, Belgique, Inde, Australie, Hollande et Nouvelle-Zélande.

Dans son discours, il dit qu'il était intéressé de jeter un regard en arrière sur l'époque où il n'y avait ni action césévie, ni entente parmi les tailleurs, qui semblaient se soumettre à l'état d'infériorité dans lequel ils étaient considérés par toutes les nations, au point de vue de la puissance et de l'intelligence. Un tailleur n'était que la neuvième partie d'un homme—il n'avait ni courage, ni âme, ni intelligence, c'était une simple excroissance sur le corps politique et il était toléré à regret par le grand seigneur qui lui accordait sa clientèle avec condescendance. Dans la littérature de toutes les nations, le tailleur était diffamé. L'immortel Shakespeare a décrit le tailleur comme un pauvre lambeau d'humanité, et le public témoignait du mépris aux membres d'un corps de métier industriel qui, pour arriver au succès, devaient avoir l'originalité d'un génie, la sagesse d'un philosophe, l'intelligence d'un inventeur et le tact d'un diplomate. Continuant l'orateur déclara que, dans le domaine des costumes pour gentleman, l'Angleterre occupait le premier

rang, mais qu'il fallait cultiver une plus grande variété dans les costumes portés par l'homme.

"Le costume masculin est en général très défectueux sous de nombreux rapports et demande une amélioration", dit-il, "c'est une chose naïvement admise par de nombreuses autorités en matière d'habillement, qui depuis bien des années se désolent dans le désert d'une monotonie déprimante. Il n'y a pas assez d'originalité ou de diversité de styles, et les modes masculines de notre époque semblent converger au port universel du costume négligé monotone que l'on voit partout et qui est vendu par quelques-uns de nos costumiers entreprenants de Londres à environ 10s, 6d. Je pense que nos journaux de modes et même les journaux quotidiens devraient consacrer leur principale influence au développement de costumes qui, par la coupe et plus particulièrement par la couleur, feraient disparaître la monotonie disgracieuse et terne du costume actuel."

Il y a en Angleterre environ 30,000 coupeurs qui travaillent; en Grande-Bretagne il y a 2,500 maisons de vêtements en gros et 7,000 maisons de détail, et on estime que 32,000,000 de vêtements sont portés pendant l'année.

Un nouveau verre pour devantures de magasins a été produit en France; ce verre est pratiquement à l'épreuve des voleurs. Tandis qu'un verre ordinaire, tel que celui qui est employé d'habitude pour les vitrines des magasins de bijoutiers, peut être mis en pièces d'un seul coup d'un maillet recouvert de métal, il est impossible de briser le nouveau verre de cette manière. Au cours d'une expérience, on lança violemment contre une vitrine ayant une glace de ce nouveau verre un gros morceau de fonte; le seul effet fut un petit trou, mesurant un ou deux pouces. Plusieurs coups de revolver furent tirés sur la vitrine, mais celle-ci ne fut pas endommagée, sauf que les balles y pénétrèrent jusqu'à un épaisseur d'un fragment de pouce. Le verre qui offre cette résistance a ordinairement une épaisseur de 7-8 de pouce à 1 pouce. Si on le désire, on peut faire un verre encore plus fort sans diminuer sa transparence.

D'après un rapport publié par le Département des douanes à Ottawa, les recettes des premiers cinq mois de l'année fiscale terminés le 31 août, se sont élevées à \$23,343,610 en augmentation de \$4,508,819 sur la période correspondante de l'année dernier.

Pendant le mois, les recettes des douanes ont été de \$5,340,456, en gain de \$564,411.

Le commerce de gros et l'industrie se préparent pour une nouvelle période d'activité et de prospérité.

# GARNEAU LIMITÉE QUÉBEC

## PRINTEMPS 1910.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leur collection d'échantillons pour la saison du PRINTEMPS 1910.

Les lignes suivantes sont quelques-unes des dernières nouveautés Européennes que nous sommes heureux d'offrir à nos clients.

Barathea noir, Mohair silkine, Mohair cordé, Mohair "Permos," Mohair crêpe, Corde "Radium," Soleil cordé, Popelnette, Crêpillé, Plissés, Japoylk Satiné, Corde Bedford, Ottoman, Voile ajouré, Serge rayure, Peau de Gant, Drap demi Sédan, Albatros, Panama, Satin "Directoire," Crapelette, Pongée Mercensée, Drap de laine, Crépoline, Sylkoytaff, Toile à Costume "Ramie," Mousseline de Fantaisie, Lustre deux tons, Roxanas, Bengaline, Eolienne, Clair de lune "Directoire," Ribette, Etc., Etc., Etc.

Nous devons aussi ajouter que notre collection de Linoléums, Prélarts, Tapis, Carrés, Cotons, Flanellettes, Tweeds, ce qu'il y a de plus nouveau, est au complet.

Nos prix sont très intéressants, et il est de votre intérêt d'attendre nos voyageurs avant de placer vos commandes.



## GARNEAU LIMITEE QUEBEC

Salles d'échantillons

Montreal,  
Ottawa,

242 rue St-Jacques,  
Chambre No. 2  
111 rue Sparks,  
Chambre No. 11

—Agent—  
 EDWARD BURNS  
 CO., LIMITED  
 Toronto  
 A. L. GILPIN,  
 Montréal  
 J. A. MURRAY,  
 Sussex, N. B.  
 BRYCE & COMPANY,  
 Winnipeg & Vancouver

The  
**Watson Manufacturing Co.,**  
 Limited  
 Paris et Brantford  
 Ontario, Canada

Manufacturiers

DE SOUS-VÊTEMENTS  
 TRICOTÉS à CÔTES pour  
 HOMMES  
 DAMES et  
 ENFANTS.

Messieurs,-

Comme nos représentants sont maintenant en route avec des échantillons pour la Saison du Printemps 1910 et iront vous voir sous peu, nous avons l'honneur d'appeler de nouveau votre attention sur notre collection splendide de sous-vêtements d'été, etc.

1. Cette saison, nous avons apporté une attention spéciale aux besoins des commerçants en fait de sous-vêtements tricotés à cotes pour dames et enfants et, dans nos échantillons, vous trouverez toutes les nouvelles marchandises améliorées en "Swiss", "Ilet" et à Mailles. Il y a aussi une très grande variété des garnitures et des empiècements les plus nouveaux.
2. Les articles pour hommes et garçonnets n'ont pas été négligés et nous pouvons dire en toute sécurité que nous avons un assortiment splendide de ces marchandises, comprenant du "balbriggan" uni et à cotes dans toutes les nuances, ainsi qu'à mailles et des lainages de pesanteur légère.
3. Nous avons aussi un assortiment excellent de "golf coats", "sweatèrs", etc., pour dames, hommes et garçons, comprenant en tout soixante lignes.
4. Cette année, nous offrons un assortiment magnifique de bas, comprenant des bas en coton mercerisé et en cachemire, dans toutes les nuances, lignes qui feront impression sur nos clients.

Cet assortiment complet d'échantillons surpassera tout ce qui est offert par nos concurrents, et puisque nous avons la plus grande confiance dans nos amis, nous sommes certains qu'ils attendront nos voyageurs avant de placer leurs ordres ailleurs et que, lorsqu'ils verront nos marchandises, ils seront parfaitement sûrs que nos échantillons vérifieront ce que nous déclarons.

Vos dévoués,

THE WATSON MFG. CO., Limited.



# Blouses Marque Shield.

D'une des manufactures les plus vastes et les mieux outillées dans l'industrie, qui fabrique SPECIALEMENT POUR NOUS.

*Plus de Deux Cents  
Numéros de Blouses en  
Limon. . . . .*

*Blouses en Net, Den-  
telle et Soie pour le  
Commerce de Noël. .*

Modèles Exclusifs. . . . . Derniers Genres.

*Valeurs Spéciales, \$4.80, \$6.50, \$9.00,  
\$10.50, \$13.50, \$15.00, jusqu'à \$33.00  
par douzaine. . . . .*

*Valeurs Spéciales, \$1.85, \$2.25, \$2.75,  
\$3.00, \$3.50, \$4.50 jusqu'à \$13.50  
chaque. . . . .*

- ☐ Les acheteurs de la première heure déclarent sans hésiter que notre ligne est sans égale pour les styles et les valeurs. . . . .
- ☐ Nos voyageurs offrent aussi l'assortiment complet de lingerie blanche. . . . .

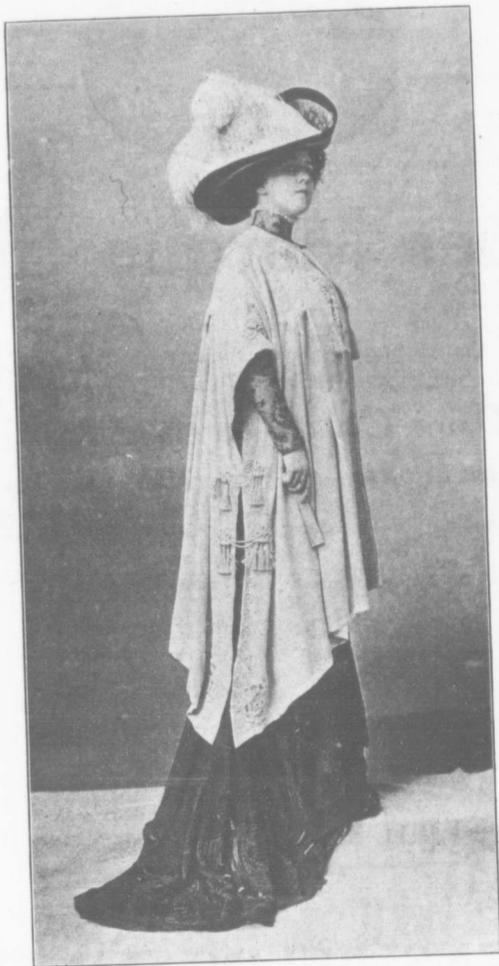
*Voyez nos représentants spéciaux.*

## GREENSHIELDS LIMITED,

Département des Confections.

MONTREAL.

## Dernières Créations de la Mode



Cette élégante sortie de théâtre en broadcloth rose saumon, est fendue sur le côté. Les deux parties sont réunies sous le bras par des cordonnets et des glands. Du braid est employé comme effet de bordure et, aux coins du manteau, des motifs en braid sont finis par de grosses fleurs brodées en soie rose nuancée.

Non pas les Modes Créées à Paris,  
Non par les Modes Créées en Amérique,

Mais les

# **MODES BUTTERICK**

Universelles dans leur conception,  
sont les modes que les femmes désirent

Parce que, après avoir essayé des patrons d'autres marques, elles se rendent compte, comme elles ne l'ont jamais fait auparavant, que les Modes Butterick et les Patrons Butterick sont les seuls auxquels elles peuvent se fier absolument.

Aujourd'hui, le "DELINEATOR" est reconnu comme l'autorité en fait de modes dans le monde. Et les patrons Butterick sont reconnus aujourd'hui par les femmes et les commerçants de ce pays comme LES MEILLEURS.

The  
**Butterick Publishing Co'y,**  
Butterick Building, New York.

## Dernières Créations de la Mode



Ce costume en serge vert foncé est garni de braid formant bordure et effet de panneaux. Le manteau est long, s'ouvre bas et a de longs revers. Avec ce costume trotteur pratique est un nouveau turban avec calotte en dentelle. La dentelle est posée sur un fond en soie.

# NON et encore NON

## Qu'est-ce qui fait vendre un modèle ?

Est-ce parce que le modèle est simplement "fraichement arrivé de Paris ?"—une mode Parisienne? **NON**

Est-ce parce que c'est un modèle américain, créé à New-York, Chicago, Frisco—ou quelque autre centre métropolitain—quelque production d'un vrai patriote? **NON**

C'est parce que le modèle est attrayant, simple, pratique et suivant la tendance courante de la mode. Et parce que le patron lui-même va bien.

## C'EST PARCE QUE C'EST LE PATRON QUE LES FEMMES DEMANDENT.

Ce sont les modèles que nous cherchons à obtenir. **Et nous les obtenons. Nos ventes le prouvent.** Nous ne promettons nullement de nous réformer à l'avenir. Nous nous en tenons à ce que nous avons accompli dans le passé.

## Augmentations de ventes du Printemps '09 par rapport à celles du Printemps '08

PAR LES COMMERÇANTS SUIVANTS

D'AUTRES PARAITRONT LA SEMAINE PROCHAINE

S. P. Dunham & Co., Trenton, New Jersey, -	augmentation	54%
Bry Block Merc. Co., Memphis, Tenn., - - -	"	74%
The Dunn Taft Co., Columbus, Ohio, - - -	"	62%
John C. Lewis & Co., Louisville, Ky., - - -	"	115%
Minneapolis Dry Goods Co., Minneapolis, Minn.,	"	66%

Si les ventes du patron que vous tenez n'ont pas augmenté énormément le Printemps dernier par rapport au Printemps précédent, c'est parce que le fabricant ne sait pas le genre de patron que les femmes demandent. Pourquoi attendre qu'il le sache—**et qu'il prouve qu'il a acquis cette connaissance ?**

Pourquoi ne pas vous adresser à quelqu'un qui a déjà prouvé qu'il l'avait ?

C'est-à-dire à nous. Et si vous n'avez pas de patron, pourquoi ne pas demander un patron reconnu comme bon? C'est-à-dire notre patron.

## Standard Fashion Company

12-16 Vandam Street, New York

## PARDESSUS RAGLAN

L'étoffe employée pour le pardessus Raglan est un cheviot écossais. Le pardessus est ample sur la poitrine et coupé en genre "Box" ample; les basques se drapent amplement. La longueur pour un homme de stature moyenne est de 48 pouces. Le collet mesure 3 pouces dans toutes ses parties. Les bords ont une double piqûre à 1-2 pouce et les coutures empiètent l'une sur l'autre et sont piquées. Le devant est fermé par 5 boutons, les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les manches sont finies unies ou avec une manchette limitée. La partie arrière a une fente centrale de 18 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9½	pces.
Longueur à la taille . . . . .	.17	"
Longueur totale . . . . .	.48	"
1e mesure d'épaule . . . . .	.12½	"
2e mesure d'épaule . . . . .	.17½	"
Mesure d'omoplate . . . . .	.13	"
Poitrine . . . . .	.38	"
Taille . . . . .	.34	"
Hanches . . . . .	.40	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.

De B à C, 1 pouce.

De A à D, mesure de la taille plus 1 pce.

De A à D, longueur totale.

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

Aux points F, B, C, D et E, menez les

perpendiculaires à la ligne A E.

De D à G, 1-2 pouce.

Tirez la ligne F G-26.

Placez l'équerre suivant la ligne G-26 et menez la perpendiculaire 26-24.

De H à I, 2 pouces.

De I à J, 19 pouces.

De J à K, 13-4 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

M est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N O.

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

De N à 3, 3-4 pouce.

Le point P est à mi-distance entre H et 3.

De P à Q, 11-4 pouce.

Au point Q élevez la perpendiculaire.

De M à V, 7 pouces.

De V à W, 1-2 pouce.

Tirez la ligne A W.

De A à X, 1-6 de la poitrine 41.

Elevez la perpendiculaire X Y.

De O à R, moitié de la taille 34.

Le point S est à mi-distance entre O et R.

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

Tirez la ligne S T U.

De A à Y, et de N à U, première mesure

d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne U F Z.

De U à 2, 3-8 pouce de moins que de Y à 1.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Le point 4 se trouve à l'endroit où l'entournure du bras croise la ligne de poitrine.

Menez la perpendiculaire 4-21, 12 pouces.

De 21 à 22, 3 1-2 pouces.

De 21 à 23, 1 pouce.

Tirez les lignes 4-22-27 et 4-23-24.

Ajoutez 3-4 pouce de 4 à 5 et de 24 à 25.

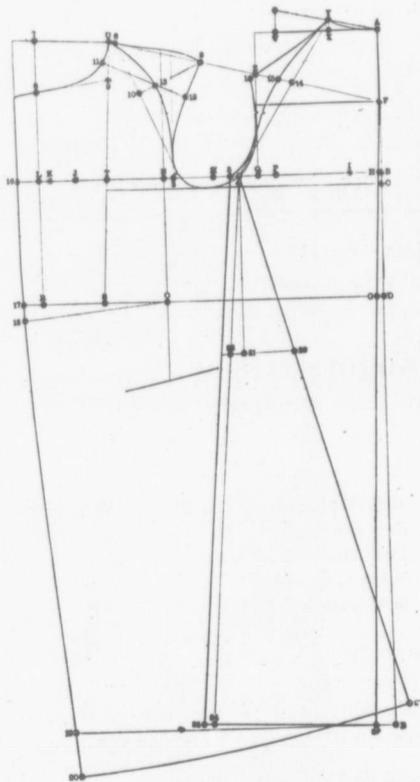
De 19 à 20, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De 4 à 27, même distance que de 5 à 25.

Formez le bord et le bas du devant.

Pour former le Raglan procédez de la manière suivante:

Mesurez la circonférence de l'entournure du bras et remontez du bas de la poitrine jusqu'à l'entaille à 1-4 pouce de l'entournure du bras en arrière. L'entaille d'avant est placée à 1 pouce au-dessous de la ligne inférieure. Après



Au point U, menez la perpendiculaire à la ligne S T.

Tirez la ligne R L-7.

De 7 à 8, 1-6 de la poitrine 41.

De U à 9, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-8 et formez la gorge.

De L à 16, 13-4 pouce.

De R à 17, même distance.

De 17 à 18, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points O et 18 et abaissez la perpendiculaire; ceci détermine le point 19.

quoil, mesurez le creux du bras pour le dessus ainsi que pour la partie inférieure de la manche.

## Partie arrière

Tirez la ligne B Y 4, qui détermine le point 14.

De 14 à 15, 11-4 pouce.

Formez la partie arrière par la ligne Y-15-5.



# Indiennes Pour le Printemps

---

---

L'assortiment  
d'Indiennes pour le Printemps  
de la

## Dominion Textile Co'y

sera entre les mains des marchands en gros  
Canadiens pendant le mois d'Octobre.

---

---

Attendez cet assortiment avant  
de placer vos ordres.

---

---

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

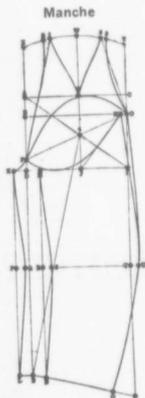
## Partie avant

De U à 6, 1-2 pouce.

Tirez la ligne 6 jusqu'à l'entaille avant de l'entourure du bras.

Placez l'équerre suivant la ligne 6-3, l'angle droit étant en contact avec le point 2.

La distance de 10 à 13 est de 1-2 pouce. Formez le devant de l'épaule tel qu'indiqué.



Tirez la ligne A B et menez la perpendiculaire A C.

De A à E, 1-12 de la circonférence du bras.

De E à B, 1-4 de la circonférence du bras du bras.

Aux points E et D, menez des perpendiculaires à la ligne A D.

De D à F, 1 pouce.

De F à G, mesure de la partie supérieure du bras.

De F à H, 1-2 pouce de moins que la mesure du sous-bras.

Abaissez la perpendiculaire G I.

Tirez la ligne I-A-4.

Placez l'équerre suivant la ligne I J et élevez la perpendiculaire J 4.

Tirez la ligne H J, et formez le dessous et le dessus de la manche tel qu'indiqué.

De 20 à W, 1-2 pouce de moins que de 12 à 11 en avant.

Du point J comme centre, menez une courbe passant par le point W.

Le point 1 est à mi-distance entre V et W.

Le point 3 est à mi-distance entre Y et W.

Tirez la ligne G-3 et 1-F.

De 1 à 3, 1-2 pouce.

De 3 à 2, même distance.

Formez tel qu'indiqué.

De D à B, longueur totale de la manche. Placez l'équerre suivant la ligne 4-B et menez la perpendiculaire B O.

De B à O, largeur de la manche plus 1 pouce pour les coutures.

De B à L, 1-4 pouce.

De D à K, même distance.

De D à M, même distance que de B à L.

De B à N, même distance que de B à L.

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

Au point Q, menez la perpendiculaire Q T.

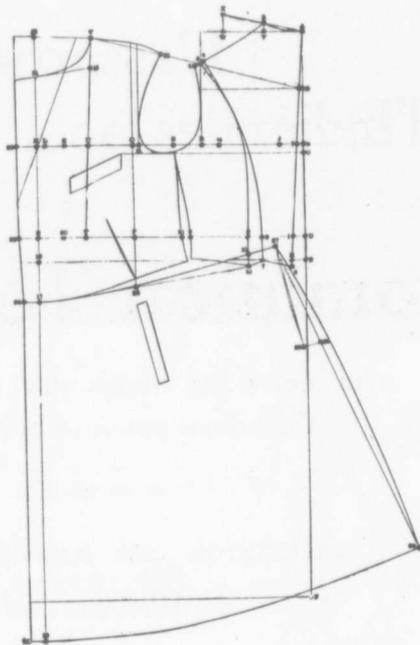
Ajoutez 3-4 pouce de T à U et autant de P à Q et de R à S.

## PADDOCK "ASTOR".

Le paddock "Astor représenté par nos gravures est fait d'une étoffe à pannes souple et mesure 19 1-2 pouces à la

seule piqure et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons. La poche extérieure de poitrine est terminée par une bande et les deux poches inférieures des basques sont finies par une bande. Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9½ pces
Longueur à la taille naturelle 17 . . . . .	"
Longueur à la taille de façon 19 . . . . .	"
Longueur totale . . . . .	46 "
Première mesure d'épaule . . . . .	13¾ "
Deuxième mesure d'épaule . . . . .	18 "
Mesure d'omoplate . . . . .	13½ "
Poitrine . . . . .	39 "
Taille . . . . .	35 "



taille de façon et 47 pouces longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pds., 8 pces). Il est ample sur la poitrine et les basques sont flottantes. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les coutures de côté sont légèrement arrondies sur l'omoplate et vont jusqu'au bord extérieur de l'épaule. Le dos n'a pas de couture centrale mais porte une couture en travers la taille. Les basques ont une fente ouverte allant jusqu'à la couture de taille. Les bords ont

Au point A menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pce. De B à C, 3 1-4 pouces.

De A à D, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille naturelle.

De A à E, 1-2 pouce de plus que la longueur à la taille de façon.

De A à F, longueur totale.

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

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

De E à H, 1 1-4 pouce.

Tirez la ligne A H.

Principales Lignes de  
**NOUVEAUTÉS**  
 Pour l'Automne.

Nous offrons maintenant dans nos  
 magasins de Montréal et de Toronto  
 les articles suivants:

Soie Moire—Cachemire de Flore  
 Diagonal Brillant

ET

Nuances les plus nouvelles dans toutes les Soie-  
 ries unies, Etoffes à Robes (Cheviots, Ganses  
 Bedford), Crépons et Tissus pour Robes Finis  
 Cachemire.

Les Nuances Nouveautés sont : Vendange, Passiflore, Cyrhare,  
 Chantecler, Mammoth, Aéroplane.

## MODES.

Notre stock à Montréal est maintenant complet dans les  
 dernières idées en fait de Modes :

Garnitures Bohémiennes, Bandeaux Séquins,  
 Rayures Castor, Plumes de Fantaisie  
 Ondulantes, Ailes et Ornaments.

**DEBENHAMS (Canada) LIMITED**

18 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

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

De I à J, 1 1-2 pouce.  
 De J à K, 19 1-2 pouces.  
 De K à L, 1 3-4 pouce.  
 De L à M, 3-4 pouce.  
 Le point N est à mi-distance entre J et K.  
 De N à O, 3 1-2 pouces.  
 Au point O, abaissez la perpendiculaire O P.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de J à O et élevez la perpendiculaire.

De O à 11, 3-4 pouce.  
 Le point Q est à mi-distance entre I et 11.  
 De Q à R, 1 1-2 pouce.

Au point R, élevez la perpendiculaire.  
 De A à W, 7 pouces.

De W à X, 1 1-2 pouce.  
 Tirez la ligne A X.

De A à Y, 1-6 de la mesure de poitrine 42.  
 Elevez la perpendiculaire Y 2.

De P à S, moitié de la taille 35.  
 Au point S, abaissez la perpendiculaire S-16.

De 16 à 17, 1-6 de la poitrine 42.  
 Le point T est à mi-distance entre P et S.  
 Le point U est à mi-distance entre O et T.

Tirez la ligne T U V.  
 De A à 2 et de O à V, première mesure d'épaule plus 1 pouce.

Tirez la ligne V-G-3.  
 Tirez la ligne 2-3.

De 3 à 5, 1-2 pouce.  
 De 3 à 4, 3-8 pouce.

De H à 7, 1-8 de la poitrine.  
 Formez la partie arrière, tel qu'indiqué.

De 2 à 8, 1 1-4 pouce.  
 Au point 8 abaissez la perpendiculaire.

De 7 à 10, décrivez une courbe ayant le point 3 comme centre.

De 8 à 9, 1-4 de la poitrine.  
 Formez le corps de côté tel qu'indiqué.

De V à 12, 1 pouce de moins que de 2 à 5.  
 Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne T U.

Tirez la ligne S M-13.  
 De 13 à 14, 1-6 de la poitrine 42.

De V à 15, 1-8 de la poitrine.  
 Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.

De M à 22, 1-2 pouce.  
 De S à 23, même distance.

Formez le bord du devant.  
 Du point 14 comme centre décrivez une courbe passant par le point 17.

Formez le bas du devant.  
 De S à 20, 2 1-4 pouces.

De O à 8, de 2 à 1 et de 20 à 21, 19 pouces.  
 Formez le côté du devant.

De 17 à 19, même distance que de 27 à 30.

Menez la perpendiculaire 24-25 à la ligne de taille.

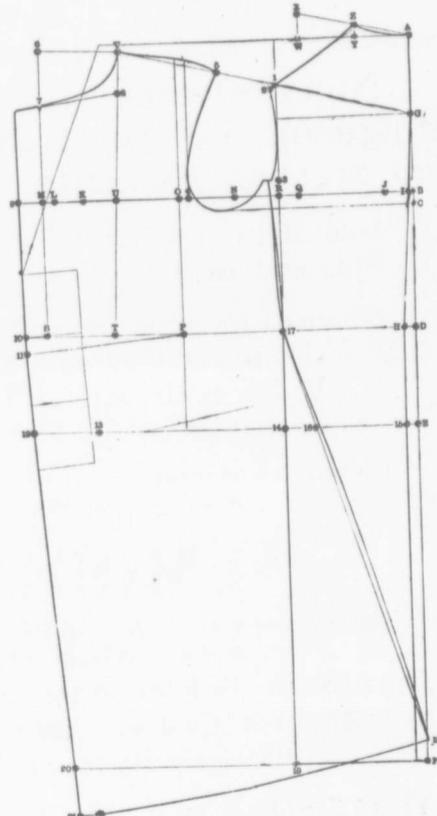
Finissez les basques tel qu'indiqué en arrondissant de 3-4 pouce au point 29.

PARDESSUS CHESTERFIELD NON CROISE

L'étoffe représentée dans notre gravure est un lainage d'agneau. Le longeur pour un homme de stature moy-

ont une seule piqure à 1-8 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette limitée et deux boutons. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. La partie arrière a une fente centrale longue de 15 pouces. Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9% pces.
Longueur à la taille . . . . .	17½ "
Longueur totale . . . . .	46 "



Basques

Tirez une ligne droite de 17 à 10; ceci détermine le point 26.

De 10 à 31, 1 1-4 pouce.  
 Tirez la ligne 26-31.

De 31 à 27, même distance que de 1 à 2.  
 Abaissez la perpendiculaire 27-28, 9 pcs.

De 28 à 29, 9 1-2 pouces.  
 Tirez la ligne 27-29-30.

De 27 à 30, 1-4 pouce de plus que de E à P.

enne est de 46 pouces. Ce pardessus est ample sur la poitrine et dessine légèrement la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille. Le collet est couvert de velours et mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords

le mesure d'épaule . . . . .	13 "
2e mesure d'épaule . . . . .	18½ "
Mesure d'omoplate . . . . .	13½ "
Poitrine . . . . .	40 "
Taille . . . . .	36 "
Hanches . . . . .	42 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

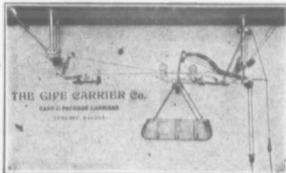
20 Années d'Expérience dans l'Invention et la Construction.

**TRANSPORTEURS D'ARGENT ET DE PAQUETS.** Les TRANSPORTEURS "Gipe" sont les plus RECENTS, les plus RAPIDES, les plus FORTS, les plus SIMPLES et les plus EFFICACES sur le marché aujourd'hui.

Pas de Caoutchoucs,  
Pas de Cordes.



The  
"Gipe"



Notre Nouveau Transporteur d'argent "Closed Wire."

Propulsion la **Plus Forte** et la **Plus Facile** qui ait jamais été produite. Leviers toujours **Fermés** et les deux fils métalliques réunis, sauf pendant l'expédition du chariot.

Les guides près de la charnière dans les leviers obligent à une **Propulsion Droite**, ce qui empêche le départ ordinaire en zig-zag du chariot; celui-ci parcourt deux fois la distance avec la même impulsion.

Le capuchon sur le taquet du chariot le rend absolument efficace: il **Maintient le Chariot en tout temps**, et le bruit est réduit à un minimum.

Nos transporteurs de paquets "Gipe" centraliseront vos affaires et rembourseront leur coût, la première année.

**Notre Garantie**

Nous installerons un Système de nos Transporteurs dans votre magasin; vous vous en servirez **Dix Jours**, et si vous ne trouvez pas qu'ils vous donnent un **Service Meilleur et Plus Rapide**, que tout autre Transporteur à Broche, Tubes Pneumatiques, Transporteurs à Câble ou Enregistreurs d'Argent, nous les enlèverons à nos frais.

Beaucoup de marchands progressifs du Canada ont déjà adopté les transporteurs "GIPE" et des maisons de Londres, Ang., aussi bien connues que Harrod's Stores, D. H. Evans & Co., John Barker & Co., Gamages' J. R., Roberts Stores Co., et beaucoup d'autres s'en servent maintenant.

Nous construisons des transporteurs de paquets pour routes horizontales et en pente, des transporteurs d'argent et de messages pour routes horizontales, en pente, sur cylindres et verticales.

CATALOGUE envoyé sur demande; mieux encore, venez à notre bureau et laissez-nous vous démontrer les méthodes du "GIPE."

Nos machines sont contraintes au Canada, ce qui signifie une économie pour vous.

LONDRES, ANGLETERRE, **THE GIPE CARRIER CO., 99 rue Ontario, Toronto, Can.**



Sous-Vêtements  
à Cotes, en  
Fine Mousseline  
Suisse,  
Pour Dames et  
Enfants,  
Pour l'Été 1910.



Notre agent est maintenant en route dans la province de Québec avec des échantillons, que chaque marchand aura intérêt à voir avant de faire des achats.

**The Oxford Knitting Co'y,**  
Limited  
WOODSTOCK, ONT.

**EXPERIENCE PLUS LA MANIERE DONT ILS SONT FAITS**

C'est la manière dont ils sont faits, la matière qui entre dans leur confection, les ouvriers et la machinerie employés, qui font que les sous-vêtements pour hommes portant la



Marque

St-George

sont si bien et si favorablement connus dans tout le Canada. Votre intérêt exige que vous vous rendiez compte des mérites de cette ligne ainsi que de ceux de la ligne

**WOOLNAP**  
(POUR CHALEUR EXTRA)

qui porte la Marque de Commerce **ST-GEOURGE**  
DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND EN CROS

De A à B, mesure à l'aisselle plus 1-4 pouce.  
 De B à C, 3-4 pouce.  
 De A à D, 3-4 pouce de plus que la longueur à la taille  
 De D à E, 6 pouces.  
 De A à F, longueur totale.  
 Le point G est à mi-distance entre A et B.  
 Aux points G, F, B, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à la ligne A F.  
 De D à H, 3 : pouce.

De O à 4, 3-4 pouce.  
 Au point 4 élevez la perpendiculaire.  
 Le point Q est à mi-distance entre I et 4.  
 De Q à R, 1 1-4 pouce  
 Au point R abaissez et élevez la perpendiculaire.  
 De R à 3, 1 pouce.  
 De A à W, 7 pouces.  
 De W à X, 1 1-2 pouce.  
 Tirez la ligne A X.  
 De A à X, 1-6 de la poitrine 43.  
 Elevez la perpendiculaire Y Z.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.  
 Au point Y, menez la perpendiculaire à la ligne T U.  
 Tirez la ligne S M-6.  
 De 6 à 7, 1-6 de la poitrine 48.  
 De Y à U, 1-8 de la poitrine.  
 Formez la gorge.  
 De M à 9, 1-3-4 pouce.  
 De S à 10, même distance.  
 De 10 à 11, 1 pouce.  
 Placez l'équerre aux points P et 11 et abaissez la perpendiculaire; ceci déter-



Tirez la ligne G H et abaissez la perpendiculaire.  
 De I à J, 1 1-2 pouce.  
 De J à K, 20 pouces.  
 De K à L, 1-3-4 pouce.  
 De L à M, 3-4 pouce.  
 Le point N est à mi-distance entre J et K.  
 De N à O, 3 1-2 pouces.  
 Abaissez la perpendiculaire O P.  
 Appliquez la mesure d'omoplate de J à O, 13 1-4 pouces et élevez la perpendiculaire.

De P à S, moitié de la taille 36.  
 Le point E est à mi-distance entre P et S  
 Le point Q est à mi-distance entre O et L.  
 Tirez la ligne T U Y.  
 De A à Z et de O à Y, première mesure d'épaule plus 1 pouce.  
 Tirez la ligne Y G 1.  
 Tirez la ligne Z-1.  
 De 1 à 2, 1-4 pouce.  
 Formez le dos tel qu'indiqué.  
 De Y à 5, 3-8 pouce de moins que de Z à 2.

mine les points 20 et 12.  
 De 20 à 21, 1-2 pouce de moins que de 1-6 de la poitrine.  
 De 12 à 13, 4 1-4 pouces.  
 De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure du siège plus 1 1-2 pouce.  
 De 16 à 17, 2 pouces.  
 Elevez la perpendiculaire 14-17.  
 Tirez la ligne 17-16-18.  
 De 17 à 18, même distance que de 17 à 19.  
 Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez

On vient d'inaugurer, à Hildesheim, un système téléphonique qui supprime les intermédiaires, c'est-à-dire les demoiselles du téléphone. Ce système a été inventé en Amérique, où il donne, paraît-il, d'excellents résultats, dit un confrère parisien. Chacun des appareils est pourvu de trois cadrans, pareils à des cadrans d'horloge, dont chacun est numéroté de 0 jusqu'à 9. L'abonné qui désire une communication place lui-même l'aiguille de chacun de ces cadrans de

reux habitants d'Hildesheim beaucoup d'impatience.

Il sera étendu peu à peu aux autres villes allemandes. Inutile d'ajouter qu'il n'est applicable que dans le service urbain; pour communiquer d'une ville à une autre, il faut toujours recourir à un bureau central.

\*\*\*

Pour raviver les couleurs d'un tapis, il faut le bien battre jusqu'à ce que la pous-

soir introduit du sable fin qui sert en quelque sorte de savon.

\*\*\*

On a prétendu que le palais de glace de l'hiver d'or dernier à Montréal, avait donné en Europe, une sensation de froid à l'égard du Canada.

Pourquoi le gouvernement ne câblerait-il pas à nos agents commerciaux à Londres et à Paris, avec ordre de la faire connaître par la voie des journaux, notre température estivale.

Le 25 août, le thermomètre a enre-



manière à former le numéro de son correspondant.

Il décroche les récepteurs, et aussitôt une sonnerie retentit chez l'abonné à qui il veut parler. L'entretien fini, les deux abonnés raccrochent leurs récepteurs, ce qui interrompt la communication, et le demandeur ramène les aiguilles au zéro, ce qui remet son poste en état d'envoyer ou de recevoir un nouvel appel. On assure que le téléphone automatique fonctionne à merveille, qu'il épargne aux heu-

sière en soit entièrement sortie. Enlevez ensuite les taches d'encre (s'il y en a) avec du jus de limon ou d'oselle; lavez-le bien à l'eau fraîche et battez-le de manière à faire sortir du tissu tout ce qui peut y être entré d'eau; quand il est entièrement sec, frottez-le bien partout avec de la mie de pain de seigle tout chaud, et si le temps est très beau, mettez-le à l'air pendant un ou deux jours. On peut aussi les nettoyer avec une brosse trempée dans le fiel de boeuf purifié, après y

gistré: à Toronto, 96 degrés; à Montréal et à Ottawa, 86; à Winnipeg, 78; à Calgary et à Moose Jaw, 76; à Edmonton, à Prince Albert et à Qu'Appelle, 72, enfin à Québec, 74.

Si on savait mieux en Europe de quelle température nous jouissons pendant les saisons de printemps, d'été et d'automne, on y comprendrait mieux pourquoi le Canada—avec ses immenses prairies, sera avant bien longtemps, le plus grand pays producteur de blé du monde entier.



## SOIERIES DE LYON

Nous lisons dans le Monitor du Tissage Mécanique des Soieries :

Pendant la première quinzaine qui a suivi notre dernier "Bulletin", les acheteurs ont continué à visiter notre marché de l'étoffe en plus grand nombre que de coutume à pareille époque de l'année; mais, depuis deux semaines, les vacances les retiennent éloignés des affaires pour quelque temps. Néanmoins, notre "Fabrique" reçoit sans cesse des demandes de réassortiments concernant tous les articles de saison dont on verra l'énumération dans le cours de notre analyse.

Sur le marché de la matière première, les transactions, pendant cette dernière période, ont été nombreuses, mais un peu morcelées; ces achats ont été faits par la consommation. D'après les plus récentes dépêches d'Extrême-Orient, les marchés de Shanghai et Yokohama sont calmes, mais les prix sont bien maintenus. A Canton, on signale un bon courant d'affaires à prix fermes.

Les usines de tissage mécanique sont toujours largement alimentées par des commissions suivies, principalement dans les Unis teints en pièce; et, pendant la période actuelle d'entre-saisons, qui touchera bientôt à son terme, la fabrication n'aura pas éprouvé de ralentissement bien appréciable, si ce n'est en ce qui concerne quelques genres de nouveautés.

Le Pongée uni (chaîne grège tramé schappe ou tramé coton, en 51-54 centimètres jumelle), dans les petites qualités de 40 à 50 dents à deux fils, donne lieu à des demandes de métiers qui deviennent d'autant plus pressantes qu'elles sont assez froidement accueillies à cause de l'insuffisance des prix de façon.

Concernant le China (pour mode), chaîne grège tramé coton, dans les comptes de 25 à 30 dents à 2 fils, réduction 56 coups, les ordres se présentent de plus en plus nombreux et avec des conditions avantageuses pour la main-d'œuvre; tandis que le China, dans les fortes qualités de 70 dents à 1 fil, réduction 90-92 coups, diminue sensiblement sa fabrication.

La Doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, largeurs 41-46 et 51-54 centimètres jumelle), en Satin, Sergé, Austria, Polonaise, provoque sans cesse des demandes nouvelles, dans toutes les qualités, et la production de ces étoffes tend plutôt à augmenter.

Les Armures teintes en pièces: Twill, Surah, Batavia (dites foulard), chaîne soie tramé schappe ou tramé grège (pour

robe), destinées à l'impression se maintiennent bien sur les métiers, et se tissent même avec une vigueur croissante, surtout dans les belles qualités à forte réduction.

Le Satin Liberty (chaîne grège tramé schappé, largeur 51-54 centimètres jumelle ou lisères fixes), donne des marques de faiblesse, et c'est à peine si l'on peut trouver, dans les qualités moyennes, quelques petits ordres clairsemés pour éviter l'arrêt du fonctionnement de l'outillage.

Le Crêpe de Chine, en diverses armures nouveautés (chaîne soie ou chaîne schappe, largeurs 110 et 120 centimètres), interrompant sa longue et brillante carrière, a pris, depuis deux mois, une allure languissante, et les métiers au service de cette étoffe s'arrêtent successivement.

Le Cachemire (chaîne schappe tramé soie ou tramé schappe, largeur 110 centimètres), après quelques semaines d'ésitation, revient à une conduite moins effacée, grâce à quelques ordres, précurseurs d'un prochain réveil.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres, avec encadrement par la chaîne et par la trame), en Mousseline, Crêpe de Chine, Radium, continue à recueillir des commissions nouvelles qui, sans doute, conduiront sa fabrication jusqu'au moment de la reprise générale des affaires.

Le Voile uni (chaîne Grenadine, tramé Grenadine) conserve une marche régulière, et se fabrique depuis longtemps sans donner aucun signe de lassitude.

Pour la Mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion), les ordres se succèdent sans relâche et en quantité beaucoup plus grande que l'on ne pouvait le supposer durant la période de morte-saison: il en résulte d'heureuses conséquences pour les prix de façon dont la progression ascendante est très marquée.

La Cristalline (mousseline chaîne coton tramé soie) occupe également avec activité un nombre de métiers très important.

Les usines mécaniques à façon traitant spécialement l'étoffe unie de soie pure teinte en flote restent bien alimentées par des ordres suivis en Satin Merveilleux; Messaline; Paillette; Gros Pékin; Col-cravate noir (largeur 67 centimètres). Cependant, on peut noter, en ces dernières semaines, un certain ralentissement assez explicable à cette époque de vacances. Les établissements mécaniques appartenant à des fabricants suffisent encore pour la production du Taffetas cuit noir ou couleur qui, jusqu'à présent, figure à peine dans les usines à façon.

Le Tussor et le Shantung lyonnais (chaîne Douplon tramé Douplon, laine ou Tussah) sont toujours favorisés d'une vente très large; les stocks qui peuvent encore exister doivent être très affaiblis et, selon toutes les prévisions, la fabrica-

tion de ces étoffes ne manquera pas de prendre une grande extension pendant les mois d'hiver.

Les Façonnés, en général, sont en très bonne posture, surtout si l'on considère celui où l'on compte le plus de métiers inactifs. Au contraire, la fabrication qui, le mois dernier, était déjà, relativement, éveillée, est, maintenant, plutôt en progrès pour tous les genres que nous avons cités dans notre précédent "Bulletin": Damas (chaîne grège tramé coton); Façonné fond satin Liberty (chaîne grège tramé schappe), largeur 110 centimètres; Façonnés (chaîne cuit tramé cuit, 1 lat soie, 1 lat or); Brocade (chaîne soie, chaîne schappe ou chaîne coton tramé or ou argent); Lucas; Brillantine; Châle soie à franges; Mouchoir au carré; Mollette et Mexicaine (chaîne grège tramé coton).

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, le travail se poursuit avec beaucoup d'entrain au profit des mêmes étoffes que le mois dernier: Armures (chaîne cuit tramé cuit) en noir ou couleur; Côtelés (chaîne soie tramé laine et soie), en 55 et 108 centimètres; Façonnés fond armure pour col-cravate; Nouveautés pour col-cravate; Mouchoir soie au carré; Cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure); Pékins (Taffetas et Pail Jardinère); Echarpes (avec perles et dorure); Pékin Jardinère (broché soie et or, sur fond satin et Faille); Grand Damas à 2 et à 3 lats et broché, en 90 et 108 centimètres; Etoffe fond armure dessin Damassé (genre ancien); Etoffe Empire grand pékin et broché; Velours façonné fond satin Liberty; Velours façonné fond Liberty lancé or (étoffe souple); Crêpe broché dorure; Brocade (chaîne soie tramé or ou argent); Brillantine; Lucas; Damas broché or (pour exportation); Taffetas glacé; Taffetas caméléon; Côtelés glacé ou caméléon; Articles à perles; Gaze brochée; Cristal façonné; Façonné pour Corset; Ceinture (chaîne or tramé couleur, largeur 18 centimètres); Matelassé. Le Velours tout soie au fer, un noir ou couleur, se tisse toujours sans faiblesse, et les demandes, en ce moment, sont surtout en faveur des nuances: Prunelle, Marine foncé, Gros bleu, Cyprès, Tabac, Vieux rouge, Nuit.

A la campagne les ateliers à bras sont partiellement occupés par les Etoffes suivantes: Rubans (chaîne grège tramé, coton); Pékins (Satin et Crêpe, ou Satin et Taffetas); Crêpe de Chine; Molre; Articles à Perles; Cristalline (côtelé glacé ou caméléon). Le Velours tout soie au fer se maintient bien sur le même nombre de métiers que le mois passé.

En résumé, le tissage mécanique conserve une activité supérieure à la moyenne habituelle en morte-saison. Les grands articles de fond, dans le genre uni teint



## UN RAPPEL.



QUAND votre cliente demande un Chapeau d'un style individuel, une Aile ou une Plume de proportions gracieuses, un Ornement d'un modèle unique, si vous ne pouvez pas les lui fournir, votre clientèle ira au magasin voisin. Ne vous trouvez pas dans cette situation.

En employant notre "SYSTÈME D'ORDRES PAR LETTRE," vous éliminez le plus grand de tous les dangers en affaires, le DÉSAPPOINTEMENT. CONSULTEZ LES PLUS GRANDS MARCHANDS DE MODES DU CANADA. LE STOCK LE PLUS CONSIDÉRABLE ET LE MEILLEUR POUR Y FAIRE VOS ACHATS. CHOISI PAR LE PERSONNEL ACHETEUR LE PLUS EXPÉRIMENTÉ DU PAYS. Ces trois choses ne sont-elles pas suffisantes pour vous assurer contre le DÉSAPPOINTEMENT?

N'attendez pas que la presse se produise; voyez d'avance ce dont vous avez besoin et profitez d'une organisation qui a des SUCCURSALES aux points de distribution les plus commodes, et qui est toujours à votre service.

---

*The* D. McCALL COMPANY Limited.  
TORONTO.

MONTREAL.  
232, rue McGill.

QUEBEC.  
41, rue St-Joseph.

OTTAWA.  
111, rue Sparks.

## Styles Exclusifs en Vêtements pour l'Automne



Net Hexicon Pesant, garni de braid à soutache et de boutons, par-dessus un transparent en soie.  
No F205 à \$3.00 chaque.



Blouse en Soie, faite de taffetas de bonne qualité, garnie de boutons en soutache. Noir et de couleur.  
No F265 à \$2.75 chaque.



Blouse en fin net Bretonne, garnie d'insertions en dentelle Plauen et d'un froncé en dentelle Un article leader.  
No F1009 à \$27.00 la douzaine.

Les vêtements illustrés sont quelques spécialités choisies dans notre assortiment d'automne et d'Hiver. Tous modèles dernier genre à prix populaires. . . . .

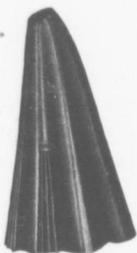


Robe en Soie Taffetas avec braid de fantaisie et boutons couverts de soie. Noir et couleurs.  
No F600, à \$12.50 chaque.

Nos voyageurs sont en route avec un assortiment complet de

BLOUSES,  
ROBES,  
JUPES

et se dirigent de votre côté. Nouvelles Idées, Prompte livraison. . . . .



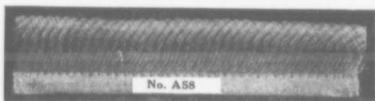
B178. Jupe en Panama de bonne qualité, avec panneaux plissés en avant et en arrière, finie avec du braid à soutache. Noir, brun et bleu-marine, à \$4.50 chaque.



B179. Jupe en serge française, garnie de plis en taffetas. Noir, brun, bleu-marine et vin, à \$3.75 chaque.

R. D. Fairbairn Co., Ltd., 107, rue Simcoe, Toronto

## Modèles Nouveaux et Originaux pour l'Automne



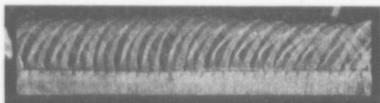
No. A58  
Chiffon gaufré souple avec rang de Lice en avant.  
\$2.00 la doz. de verges.



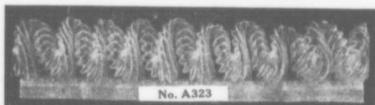
Col stock Fantaisie, avec Dentelle Valenciennes, et rempli de Soie.  
Ruche en Dentelle. No. D494, à \$2.25 la doz.



No. C677 à \$6.50 la doz.  
Soie Elastique avec Boutons en Jais ou en Acier et Boucle Assortie.



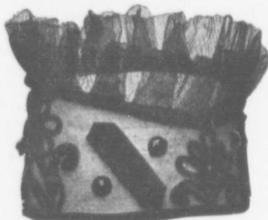
No. A28 à \$2.00 la doz. de verges.  
Ruche, largeur moyenne, en Chiffon Gaufré.



No. A323  
Ruche Fédors, largeur moyenne. Numéro populaire.  
\$1.50 la doz. de verges.



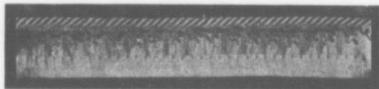
No. D518. \$4.50 la doz.



No. D461 à \$4.50 la doz.  
Forme en Chiffon, garnie de Braid, Soutache et de Jais.



No. C519 à \$4.25 la doz.  
Soie Taffetas avec Anneaux et Boutons en Soie, Boucles Noires ou Dorées.



No. A372 à \$1.75 la doz. de verges.  
Ruche en Cordonnet de Soie pesante, avec rang de Lice gaufrée en avant.

**R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED**

107, rue Simcoe, Toronto

en pièce, utilisent déjà pour eux seuls la plus grande partie de l'outillage, avec des prix de façon dont la plus-value s'accroît en raison de l'abondance des commissions nouvelles; les Façonnés de tous genres provoquent de nombreux montages de métiers, et la fabrication de la belle étoffe (chaîne cuit tramé cuit), soit en Uni, soit en Nouveauté prend une extension de plus en plus grande.

A Londres les chefs de maisons, ainsi que les principaux employés du gros et du détail étant en pleine vacance, les affaires subissent un arrêt sensible qui durera jusqu'en septembre. Plusieurs représentants de maisons anglaises sont encore venus, à la fin de juillet, visiter la place de Lyon; ils y ont fait quelques achats pour l'automne et laissé des commissions pour le printemps prochain. L'article le plus favorisé a été la Moire, surtout teinte en pièce largeur 110 centimètres (pour robe), et en 48-50 centimètres (pour mode). Il s'est fait aussi quelques transactions en Moire teinte en fil, largeur 56 centimètres (pour robe), en noir, en blanc et un peu en Caméléon. Le Taffetas cuit couleur (de toucher souple) est assez demandé dans de jolies qualités, dites sans charge, de même que le Satin merveilleux, la Paillette et autres armures, principalement en noir, et quelque peu en couleur. Dans le teint en pièce, la demande est très soutenue pour le Twil Shantung, largeur 92 centimètres, ainsi que le Cachemire et ses similaires, largeurs de 100 à 110 centimètres. Les gros Côtelés (chaîne Grenadine tramé laine ou tramé coton), largeur 80 centimètres pour confection, principalement en noir, motivent des ordres pour l'automne et d'autres Côtelés, teints en pièces (à côte fine), en diverses largeurs (pour robe ou pour mode) sont recherchés pour la saison de printemps. Les Crêpes de Chine Météore, Voile, Mousseline, jouissent d'un assez grand succès, surtout ansd les belles qualités de 80 à 120 dents. En doublures, la Polonaise, largeurs de 100 à 140 centimètres, bénéficie d'une vente très active dans les gros comptes, tandis que les qualités basses et moyennes, en 92 centimètres, sont assez négligées. Concernant l'article Tulle, la vente est profitable à la Voilette dans les qualités supérieures, surtout (chenillées) mais elle est presque nulle pour la Malines. Le Velours souple teint en fil, largeur 110 centimètres, paraît avoir une certaine réussite, particulièrement en noir, et l'on a bonne opinion pour l'avenir de quelques articles teints en pièce (chaîne sole tramé laine), largeur 110 centimètres. Pour le printemps prochain on croit à une bonne saison d'affaires et l'on pense que l'impression directe y figurera parmi les articles privilégiés.

A New-York, la morte-saison est en son moment le plus caractérisé, et il se traite

seulement quelques affaires dans les articles suivants: Mousseline, Crêpe de Chine Voile, Cachemire, Sergé Liberty Imprimé, Satin et Sergé teints en pièce (chaîne grège tramé coton, en 92 centimètres), pour doublure. Le nouveau tarif des Douanes a été voté, signé et promulgué le 5 courant; à partir de cette date, il est entré en vigueur pour la perception des droits d'entrée aux Etats-Unis sur les marchandises étrangères. En ce qui concerne la soierie, on ne remarque pas de grands changements avec l'ancien tarif. Il y a, sur certains articles, une légère diminution, et, sur d'autres, une augmentation. Les Etats-Unis ont, en même temps, dénoncé tous les arrangements spéciaux conclus avec quelques Puissances, et qui expirent tous dans 3 ou dans 6 mois, à dater du jour où le nouveau tarif a été appliqué. Le Président des Etats-Unis aura la faculté d'augmenter le tarif de 25 pour cent pour les nations qui frapperaient les produits américains de droits d'entrée jugés trop considérable. Cette question du tarif étant maintenant résolue, on compte sur une bonne saison d'automne; et les fabricants lyonnais préparent déjà leurs nouvelles collections d'échantillons en vue d'obtenir des commissions pour le printemps prochain.

A Paris, grâce au soleil qui a pris, enfin, une juste revanche sur les intempéries qui ont marqué le commencement de cet été, la vente des tissus de saison éprouve un surcroît d'animation dans les maisons de Nouveautés où l'affluence de la clientèle du détail aux rayons de la soierie motive de constantes demandes de suppléments dont profitent surtout les articles: Paillette, Merveilleux, Shantung en tous genres (uni), rayé, sergé (grosse côte); Côtelé moiré. Les maisons de gros transmettent toujours quelques ordres de réassortiments pour les ventes d'été, et s'intéressent déjà à la préparation de la saison du printemps prochain, en vue de laquelle notre "Pabrique" leur soumet des échantillons, parmi lesquels se font particulièrement remarquer: la Moire de tous genres, mais surtout la Moire française, la belle Nouveauté avec disposition de Moire; les nouveautés (pour Chemisette et Corsage), en petites rayures combinées avec différentes armures, généralement dans le ton Camaïeu; les Taffetas, noir ou couleur, souples et brillants.

En somme, après une période d'accalmie beaucoup moins accentuée que d'ordinaire à cette époque de l'année, il y a lieu d'espérer que nous pourrions le mois prochain, signaler le commencement des opérations pour la saison de printemps 1910.

Lisez beaucoup et avec soin, réfléchissez profondément et n'hésitez pas à vous servir des idées d'autrui.



#### LA PRODUCTION MONDIALE DE LA LAINE

On lit dans le Manchester Guardian: Ceux qui, il y a deux ans, disaient qu'une diminution d'une livre du poids moyen de chaque toison signifiait une diminution de 200,000 balles des exportations de laine, pourraient montrer maintenant qu'une augmentation d'une livre du poids moyen aurait pour résultat une augmentation de 200,000 balles des exportations de laine. Les avis que nous avons reçus des principaux éleveurs des divers états sur les perspectives favorables de la production de la laine, résultat de pluies splendides pour les pâturages, nous portent à estimer la tonte prochaine en Australie à 2,000,000 de balles environ, soit 200,000 balles de plus que l'année dernière, et les nouvelles qui nous sont envoyées par câblogrammes continuent à être si favorables que nous nous sentons inclinés à élever plutôt qu'à abaisser notre estimation. Les câblogrammes reçus continuellement depuis quelque temps nous signalent de fortes pluies dans tous les districts à pâturages du Commonwealth. On prétend, comme d'habitude, que la production mondiale de la laine diminue. D'où vient cette information? Mystère. Quant à nous, nous nous contentons d'estimations raisonnables basées sur des perspectives, et en ce qui concerne la Nouvelle-Zélande, nous pensons que ce pays sera dans une bonne situation, si ses exportations de laine, pendant l'année présente, n'offrent pas de diminution. Quant au Sud-Africain, bien que ses exportations se soient élevées dans un temps très court de 200,000 à 300,000 balles, il est maintenant certain qu'une autre augmentation de 30,000 balles sera enregistrée, cette année, et nous ne serions pas surpris que l'augmentation s'élève à 50,000 balles. Les hommes ayant des moyens exceptionnels pour juger correctement, sont d'opinion qu'avant de nombreuses années, le Sud-Africain exportera au moins un demi-million de balles. Le fermier Boer et ceux qui le gouvernement se réveillent enfin et non seulement adoptent les méthodes d'élevage australiennes, mais importent un grand nombre de moutons des meilleurs troupeaux du Commonwealth. Des avis de Sydney déclarent que quelques-uns des meilleurs béliers, vendus après la grande exposition, ont été achetés pour le Sud-Africain.

En estimant le surplus futur, il faudra tenir compte des exportations probables de l'Amérique du Sud. D'après les exportations d'Australie, il devait y avoir une forte diminution des expéditions de La Plata, cette année. Voici les chiffres de

**“TIDY-WEAR”**  
**COIFFURE PATENTED REGISTERED**  
**FRINGE NETS**

LES SEULS s'ajustant parfaitement, au réel cheveux humains. FILETS

**NOTE THE TIGHT HAIR**

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits. Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les cheveux tendus au bas du filet.

5 Tailles **R20 R22 R23 R24 R26** 10 Nuances  
 Moyen Grand Extra Couvre-Fine  
 Grand tête Maille

**ROSENWALD FRERES, Fabricants**  
**LONDRES, PARIS, VIENNE**

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crêpons divers, Rondeaux, etc.  
 Seuls représentants au Canada: **DICKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.**  
 Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.  
 252 rue St-Paul Montréal.

N'importe quelle taille, N'importe quel modèle,  
 N'importe quelle quantité.

Nous pouvons livrer sans délai n'importe quelle quantité, grande ou petite, des dernières nouveautés en confections anglaises pour le printemps. Nos gilets de fantaisie "Paddock" forment un article très avantageux dont vous trouverez la vente facile.

Nous fournissons les tailles françaises et anglaises suivant les demandes et nous les emballons au goût des clients.

Envoyez-nous les indications exactes de ce qu'il vous faut et nous exécuterons vos commandes à la lettre. Notre but n'est pas de vous débarrasser d'un stock encombrant, mais au contraire de vous fournir exactement ce que vous désirez et ce qui vous plait jusqu'à un plus petit détail.

**BARKER & MOODY LTD. GEO. GIROUX & CIE.,**  
 Perseverance Mills, Leeds, 207, rue St. Jacques,  
 Angleterre. Montréal.

**Spécialités en Chemises & Confections pour hommes.**

## Tissus en Pure Laine Hewson

☞ Nos styles viennent directement de Paris. Cela vous paiera de pouvoir offrir à vos clients les Tweeds et Worsteds Hewson renommés. Ils sont du modèle le plus récent et, étant en *laine pure*, donnent une satisfaction *sans pareille*. Ils conviennent également aux vêtements d'automne et d'hiver pour dames et messieurs.

*Notre voyageur ira vous voir bientôt.*

**HEWSON WOOLEN MILLS  
 LIMITED**

**Amherst, - - Nouvelle-Ecosse**

## LES BRETelles GLOBE



Répondent à tous les besoins  
 en fait de bretelles.

*Lignes pour l'Automne et Noël  
 en boîtes simples.*

Remarquez les beaux effets de satin avec boucles finies satin, assorties. Les vendeurs offrent maintenant cette ligne dans tout le Canada.

**The Globe Suspender Co.,**  
 ROCK ISLAND, . . . QUEBEC.

ces expéditions jusqu'au 1er juillet, à partir du commencement de la saison 1er octobre 1908: de l'Argentine et de l'Uruguay, 540,388 balles, contre 420,811 balles pendant la période correspondante de la saison précédente, soit une augmentation d'environ 120,000 balles, égale à 240,000 balles australiennes. Il ne faut pas ignorer les plus du "boom des moutons" qui a lieu maintenant dans le Sud de la Patagonie, le Sud du Chili, la Terre-de-Feu et les lies du détroit de Magellan.

Les expéditions du port chilien de Punta Arenas augmentent par sauts et par bonds et sont maintenant un facteur important dans toutes les ventes aux enchères de Londres. Ce port est maintenant un des plus prospères de tout l'hémisphère austral, et sa grande prospérité est due à ce qu'il est un port libre et qu'il attire le commerce de tous les états du Sud de la Patagonie situés sur le littoral de l'Atlantique. Darwin pensait que toute cette contrée n'avait aucune valeur; mais on peut se rendre compte de son erreur par le fait que sur une "estancia", près de Punta Arenas, plus d'un million de moutons sont en pâturage, tandis qu'à la Terre-de-Feu même, une firme possède plus de 250,000 moutons. Là encore, des hommes qui doivent être les meilleurs juges en la matière pensent que pendant la prochaine décade, les expéditions de laine seront à peu près doublées.

Il y a encore d'autres facteurs dans le monde entier qui tendent à augmenter notre approvisionnement de laine. Chaque année, on apporte de plus en plus de soins à l'élevage du mouton, afin d'augmenter le poids des toisons. Aux récentes ventes de béliers qui ont eu lieu à Sydney, il y a eu une vive compétition pour l'acquisition de 7,000 bêtes ou plus mises en vente. Les prix se sont élevés à plus de 550 guinées et un très grand nombre de bêtes se sont vendues de 100 à 300 guinées pièce.

Ces animaux étaient le produit d'éleveurs renommés de la Nouvelle-Galles du Sud et furent achetés par des fermiers du Commonwealth et du Sud-Africain.

Malgré l'amélioration de l'industrie qui a lieu maintenant aux Etats-Unis et la grande augmentation de la consommation de la matière brute qui accompagne cette amélioration, nous pensons qu'à des prix un peu inférieurs aux prix actuels, il y a assez de laine pour la consommation générale.

Quand les dépêches que nous avons en mains sont parties d'Australie, l'agnelage se faisait de manière satisfaisante dans tous les états. Ecrivant à la date du 14 juillet, le propriétaire de deux vastes pâturages rapporte qu'il était occupé à marquer les agneaux sur un de ces pâturages, et tout indiquait que leur nombre serait d'environ 80 pour cent. Il ajoute: "Si les valeurs de la laine et du bled restent à peu près au niveau actuel, une quanti-

té d'argent anglais passera en Australie pendant les douze mois prochains."

Les laines de dessus de toute catégorie sont fermes à Bradford, et c'est surtout le cas pour les dessus de qualité 40s, qui, pendant de si nombreux mois ont eu un marché inactif. L'élévation du prix, depuis le point le plus bas en mai 1908 est maintenant de 5d. par livre; mais les prix sont toujours inférieurs de 5d. au point le plus élevé atteint auparavant.



#### LA RECOLTE DU COTON EN 1908-1909

Col. William V. King, surintendant du Cotton Exchange de New-York, a complété son rapport annuel sur le coton pour la saison se terminant au 31 août. La récolte des Etats-Unis, d'après ses chiffres pour l'année 1908-1909, offre un rendement total de 13,817,516 balles, relativement à 11,441,269 balles l'année dernière et 13,539,948, l'année précédente. Le rapport du Col. King est le suivant:

	1908-1909	Balles.
Recettes aux ports . . . . .	10,046,467	
Par terre jusqu'aux moulins du Nord et au Canada . . . . .	1,270,237	
Quantité prise par les manufactures du Sud (moins les quantités prises aux ports) . . . . .	2,500,812	
Total . . . . .	13,817,516	

"La récolte du coton aux Etats-Unis, pour l'année 1908-1909, donne un rendement total de 13,817,516 balles et est la plus forte qu'il y ait encore eu. C'est un fait remarquable et digne de considération que, malgré le volume battant les records de cette récolte, et son entrée sur les marchés de l'univers pour la vente et la distribution pendant une période de dépression commerciale, la récolte entière ait été à peu près absorbée par les manufactures, comme l'indiquent les chiffres représentant le coton pris par les manufactures des Etats-Unis et celui exporté aux ports étrangers. La quantité de coton prise par les manufactures du pays est la plus forte qui soit connue, tandis que la quantité totale exportée n'a été dépassée qu'en 1904-1905.

Sans aucun doute un des facteurs qui ont contribué à cette augmentation de la demande, a été le caractère uniformément bon de la récolte, tant pour la qualité que pour la fibre, ce qui en fait pour le fileateur une des meilleures récoltes qui aient été produites au point de vue de la qualité de travail; en outre le nombre des broches augmente chaque année d'une manière soutenue dans l'univers, ce qui exige, dans des conditions normales, de grandes quantités de coton pour four-

nir à la demande qui existe pour les cottonades.

"Le tableau suivant indique la provenance et l'importance de la demande, cette année, et donne des chiffres de comparaison avec l'année dernière:

	Cette année.	L'année Dernière.
Manufactures du Sud	2,554,746	2,079,434
Manufactures du Nord et Canada . . . . .	2,815,861	1,989,614
	5,370,607	4,069,048
Exportations en:		
Grande-Bretagne . . . . .	3,539,124	2,944,168
France . . . . .	1,064,747	890,209
Allemagne et Continent . . . . .	3,590,690	3,430,038
Mexique . . . . .	48,769	5,041
Japon, etc. . . . .	201,593	191,386
	8,444,923	7,460,836
Total . . . . .	13,815,530	11,629,884



#### DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX

Page 10.—L'élégant chapeau de rue représenté dans cette page est de la forme casque; il est en castor à long poil, de couleur bleu Vélum foncée, et est ajusté par un bandeau halo. La passe large de 4 pouces jusqu'au tour de tête, à l'air beaucoup plus étroite, et la calotte est haute de 4 pouces de la passe à la partie arrondie. Des remplis souples ayant ensemble une largeur de 5 pouces, sont faits en velours vert aéroplane et placés de chaque côté d'un rempli de couleur assortie à celle du castor; le léger relèvement de la passe à gauche est maintenu par des ailes de 16 pouces, étroites, de couleurs variées, avec une tête d'oiseau noir.

Page 11.—La jolie forme turban, avec calotte drapée de ruban, représentée en haut et à gauche de cette page, est de couleur rose wistaria. Du braid chenille avec bord en paille satin, couvre la passe large de 4 pouces, et du ruban faille No 120 de couleur exactement assortie, est employé pour la calotte, les torsades souples limitant le contour de la forme, comme on le voit. Une paire d'ailes de fantaisie, larges de 4 pouces et longues de 20 pouces, avec touches de bleu et de brun, faisant ressortir la coloration rose, est placée à gauche.

Un des plus élégants chapeaux de rue est représenté à droit et en bas de la même page. La forme gracieuse est entièrement couverte de chenille et de braid de paille noirs. Les ailes longues, étroites et en pointe—noires et doublées de blanc—sont agrémentées d'une aile courte, qui repose sur la chevelure. Les ailes placées sur la passe enroulée à gauche, sont fixées par un cabochon en jais.



Gants  
de Peau  
de  
PEWNY



**Nos Stocks de Gants de Peau  
pour l'Automne**

arrivent maintenant et nous pourrions fournir promptement à vos besoins pour l'automne. ☞ Notre acheteur est maintenant à l'étranger, plaçant des contrats avantageux pour le Printemps. ☞ Nos voyageurs vous offriront la ligne du Printemps en temps voulu.

**Greenshields Limited, Montréal**

**Chemises "Marque Rooster."**



Assez grandes pour des hommes arrivés à tout leur développement.

Flanelle Ecossaïse Pesante. Cols Reversibles en **Fin Tissu Box Anglais**, nuances unies: Brun Rouge, Bleu Royal et Noir.

Twills, Ducks, Sateens, etc., Khaki.

**Overalls, Pantalons, Coats Blancs** en Flanelle Militaire, Flanelle Bleu-Marine, Flanelle Grise.

**Robert C. Wilkins Company, Limited,**  
MONTREAL.

**Une Bonne Chose — Bien Annoncée**

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

**Le Sous-Vêtement Irrétrécissable**

**"Ceetee"**

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

Voyez nos Echantillons de Printemps.

**The C. Turnbull Company**

OF GALT, LIMITED

Galt, - - Ontario

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

**Hamilton Cotton Co.,**

HAMILTON

**MARQUE "STAR"**

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

4-4, 6-4, 8-4, 10-4, 12-4,

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

**MARQUE "IMPERIAL"**

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE:

**W. B. STEWART**

EMPIRE BUILDING.

64 Wellington St. West.

TORONTO, ONT.



## GANTS DE PEAU

M. A. F. Révol, directeur-gérant de la maison Perrin, Frères et Cie, nous informe que les gants courts en chevreau fabriqués en France sont actuellement très rares et que cette rareté durera jusqu'au mois d'octobre.

La cause de cette rareté provient du manque d'ouvrières pour broderies à la main sur gants courts.

Pendant ces dernières années, les gants longs ont été en vogue; ces ouvrières ayant peu d'ouvrage dans la ganterie, ont dû chercher du travail dans d'autres branches et il s'agit maintenant de les remettre à leur ancien métier.

\* \* \*

Les nuances les plus en vogue pour les gants sont les tans, les bruns, il y a également une bonne demande pour les couleurs vieux rose et violet.



Avant de passer leurs commandes, les commerçants auront tout intérêt à voir la collection d'échantillons que les voyageurs de la maison Garneau, Limitée, Québec, offrent actuellement pour la saison 1910. Ces échantillons représentent les dernières nouveautés européennes, comme nos lecteurs pourront le constater par l'annonce de la maison Garneau Limitée, sur une autre page de ce journal. Les prix sont très avantageux et intéresseront les marchands de nouveautés.

L'état des recettes et dépenses de la province de Québec à la fin de l'année fiscale 1908-09 indique que les recettes ont été de \$6,082,187 et les dépenses de \$5,952,795, laissant une balance de recettes de \$129,392.

\* \* \*

Les hommes sont supérieurs ou inférieurs suivant la proportion dans laquelle ils possèdent certaines qualités; l'honneur, la franchise, la santé, le système, l'esprit qui porte à aider les autres sont des qualités que l'on ne peut pas acquérir.

\* \* \*

Si vous devez être cette sorte d'homme indépendant qui jette les marchandises sur le comptoir en ayant l'air de dire: prenez-les ou laissez-les, vous feriez aussi bien de chercher dès maintenant une autre occupation.

## LE CAOUTCHOUC EN 1908

## Coup d'oeil sur le marché mondial

La fin de 1907 et le commencement de 1908 furent les moments les plus pénibles de la crise caoutchoutière. Le 1er janvier 1907, le Para fin valait 14 fr. 15 le kilogramme; le 31 décembre de la même année il ne valait plus que 10 fr. 30 après être descendu quelques semaines auparavant à 9 fr. 35. Le 21 février 1908 marquait la plus forte baisse; à Liverpool on cota ce jour-là le Para fin 2s. 9d. soit 7 fr. 62.

On peut dire que l'unique cause de cette débâcle avait été la crise financière des Etats-Unis. D'importantes manufactures américaines engagées avec les banques et ne vivant que sur leur crédit cessèrent leur fabrication, arrêtant tout d'un coup l'essor ascensionnel des marchés caoutchoutiers. A cette cause s'ajoutèrent les efforts de la spéculation pour tirer profit de la crise. Les producteurs ayant besoin de vendre, ainsi que certains consignataires-importateurs, aiguillonnés par leurs prêteurs soucieux de réaliser leur gage au mieux, précipitèrent les offres au moment le moins favorable, avilissant ainsi les cours, mais donnant, cependant, l'illusion de transactions que la demande industrielle ne provoquait pas. Néanmoins, commencée d'une manière aussi lamentable, l'année caoutchutière 1908 s'est terminée avec un tel relèvement des cours et des demandes devenues si régulières, qu'on peut considérer la crise comme virtuellement terminée aujourd'hui.

Fin décembre 1908 le Para fin était coté 5s. à 6s. 21. à Liverpool, soit 13 fr. 86 à 14 fr. 33 après avoir franchi les étapes suivantes: 7 fr. 65 en février; 8 fr. 45 en mars; 9 fr. 70 en avril; 10 fr. 80 en mai; 11 fr. 25 en juillet en pleine morte-saison estivale; enfin 12 fr. 65 en octobre. L'élection présidentielle des Etats-Unis permettait d'atteindre à 14 fr. 90. Le caoutchouc s'est maintenu depuis lors aux environs de 14 fr., mais il serait imprudent de compter sans réserve sur la persistance de ce prix que la reprise générale de la production caoutchutière, après son arrêt momentané sur tous les lieux de provenance, pourrait faire un peu baisser. Cependant la production américaine n'ayant pas reculé dans les mêmes proportions que la production africaine, l'effet de l'afflux plus considérable de gomme brute sur les marchés ne sera, il faut l'espérer, qu'anodin. La production des caoutchoucs africains a subi une régression énorme en 1908. Cette abstention des producteurs a eu pour cause la hausse des exportateurs et des importateurs de ces sortes et la volonté bien arrêtée chez les producteurs indigènes de certaines régions de l'Afrique occidentale, très après au gain, de ne pas récol-

ter pour ne réaliser qu'à des prix les réduisant mal. L'interdiction de récolter pendant l'hivernage a été aussi une entrave à la production des belles sortes africaines.

Quoi qu'il en soit, une ascension nouvelle de la production paraît près de se produire, provoquée par la demande manufacturière américaine survenant avec d'autant plus d'intensité que la crise a plus duré et que le chômage manufacturier a été plus intense. La crise de l'automobile s'est atténuée parallèlement à la terminaison de la crise caoutchoutière et au fur et à mesure de la reprise des affaires américaines. La consommation des gros caoutchoucs pleins pour les transports accéléérés en commun dans les villes ne paraît pas devoir se ralentir; elle augmente au contraire. Les besoins de matière première s'accroissant partout, les stocks restent normaux, la production pourra toutes choses combinées, être justement rémunérée même si la hausse devait être considérée comme parvenue à son summum.

\* \* \*

D'ailleurs l'existence des stocks est tout à fait normale en 1908. Voici les chiffres généraux de ceux de 1906, 1907 et 1908, comparés:

	1908	1907	1906
	En tonnes		
Europe (toutes sortes)	2.123	4.336	2.354
Europe-Amériques (Para)	3.188	3.722	2.183
Totaux	5.311	8.058	4.437

L'année 1909 commence donc avec des stocks point exagérés et incapables de causer la moindre perturbation sur les cours.

\* \* \*

La situation des transactions réelles des marchés caoutchoutiers mondiaux a été adéquate à la situation de la production. Les stocks ont baissé de près de 3,000 tonnes, et la production a été de beaucoup inférieure à celle des années précédentes.

Ce n'est pas, il est vrai, ce qu'on déduit de la lecture des statistiques publiées par les marchés caoutchoutiers. Si on s'en rapporte à elles, la production, calculée d'après les chiffres des importations américaines et européennes, aurait atteint 67,500 tonnes en 1908. Il est manifeste que ces statistiques ont de gros "doubles emplois". Jamais le chiffre de la production mondiale de la gomme caoutchouc brute n'a dépassé 58,000 à 60,000 tonnes, même aux plus beaux jours de la production il y a quelques années, et, cette année, elle a été bien inférieure à ce chiffre. Je crains même que le total de 50,000 tonnes ne soit pour 1908 une supputation trop élevée. J'ai déjà expliqué d'autres fois, et notamment avec

## Revillon Frères Limited

134-136 rue McGill

Montréal

BUREAU-CHEF: PARIS

*Nos voyageurs sont actuellement sur la route prenant des ordres pour la livraison du printemps 1910.*

Etottes à Robes	Soieries
Tissus Lavables	Bas
Rubans	Gants
Sous-Vêtements	Rideaux
Dentelles	Broderies de Suisse
Plumes	Boas de Plume
Articles en Jais	Ceintures
Articles de Cou	Velours
Et plusieurs autres nouveautés.	

*Nos prix et nos valeurs défient toute compétition et nous pouvons donner une prompte livraison.*

## Sous-Vêtements MARQUE HEALTH

*Nos Voyageurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements Marque Health, pour l'automne 1909. Nous avons amélioré la qualité de chaque numéro et réduit les prix. Nous garantissons que les grandeurs de chaque numéro sont correctes. Nous avons en mains un stock complet et nous pouvons vous fournir immédiatement des Sous-Vêtements avec Manches Longues ou Courtes, en blanc ou couleur naturelle. Nous pensons que vous augmenterez vos ventes de Sous-Vêtements pour Dames et Enfants si vous mettez en stock la*

**Marque Health**

DISTRIBUTEURS EN GROS

### Greenshields Limited

MONTREAL.

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

## A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros  
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

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

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

VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

Notre Ligne d'Automne "Quiet Elegance" en Costumes,  
Manteaux et Jupes.

DE L'EST A L'OUEST.

*Ils se vendent! Ils se vendent!*

*Ajoutés à l'assortiment se trouvent les derniers modèles de New-York.*

WATT & SHAPIRO MANUFACTURING CO., 507, rue St-Paul, Montréal

des détails circonstanciés dans une étude publiée dans le tome IV du compte rendu du Congrès colonial de Marseille en 1906 sur "le Commerce du caoutchouc", comment, en ajoutant aux importations normales de première main des pays producteurs les importations de seconde main et les autres opérations de transit, on faussait le chiffre global. Cette année l'erreur est encore plus manifeste. Le marché américain a été encombré de caoutchoucs en quantités énormément supérieures à ses besoins industriels; il en a réexporté beaucoup sur l'Europe, d'Anvers et de Bordeaux les sortes africaines dont il a besoin. Ces opérations d'échange ajoutées aux importations de première main constituent bien le chiffre total de toutes les importations caoutchoutières sur les ports importateurs, mais non celui des transactions de première main et moins encore celui de la production qui ne devrait être supputé qu'au moyen des statistiques de l'exportation des pays producteurs et non au moyen des statistiques des importations caoutchoutières à travers le monde.

Voici un tableau des importations mondiales en 1905, 1906 et 1907 qui va nous éclairer à cet égard.

	1905	1906	1907
	En tonnes		
New-York . . . . .	28,582	29,936	29,433
Liverpool . . . . .	21,907	20,876	21,627
Londres . . . . .	2,278	2,743	3,685
Lisbonne . . . . .	2,476	2,334	2,628
Hambourg . . . . .	8,100	8,100	8,100
Anvers . . . . .	5,714	5,772	5,054
Le Havre . . . . .	3,291	4,392	4,464
Bordeaux . . . . .	1,330	1,716	1,516
Totaux . . . . .	76,678	75,869	76,507

Prenons l'année 1907. Lisbonne réexporte tout ce qu'elle importe et les 2,628 tonnes qui figurent sur ce tableau sont élément partiel des 29,433 tonnes de New-York, des 21,627 tonnes de Liverpool, des 8,100 tonnes de Hambourg, etc. Le Havre n'est pas à proprement parler un marché caoutchoutier. Il y passe, il est vrai, 400 à 500 tonnes de caoutchouc congolais qui y est mis en vente et même acheté mais dont le total est retrouvé à peu près en entier dans les 5,054 tonnes du marché d'Anvers. Quant aux 3,500 tonnes restant à l'importation du Havre, elles font double emploi avec les importations de New-York et de Liverpool qui les ont réexportées vers ce port en transit et à destination des usines françaises et suisses.

En résumé, plus de 8,000 tonnes des importations de New-York et autant des importations des marchés anglais ne sont que des doubles emplois. Les chiffres colossaux du tableau ci-dessus descendraient, bien revus et corrigés, à moins de 60,000 tonnes pour 1907 et ceux de

1908, dont tous les éléments ne sont pas encore connus, peuvent être supputés pour 50,000 à 52,000 au maximum.

\*\*\*

Je m'attendrai peu sur l'importance encore insignifiante de la production culturale. Depuis dix ans bien des progrès ont été réalisés dans cette voie, mais les résultats obtenus ne sont pas en rapport avec les sacrifices qui ont été faits: des mécomptes graves en ont marqué les étapes. Les plantations de caoutchouc de Ceylan, Malacca, Bornéo, Nouvelle-Guinée, Java, Sumatra et les Indes anglaises couvraient environ 200,000 hectares et leurs exportations ont atteint 1,800 tonnes en 1908. Leurs produits priment évidemment car ils sont récoltés avec soin, bien classés et de qualité homogène. Leur plus haut cours en 1908 a été pratiqué à Liverpool où on a coté des "plantations" à 16 fr. 17. Leur cours était 14 fr. 67 le 31 décembre dernier. Quant aux plantations africaines et notamment du Congo, de l'Afrique Occidentale, ainsi que celles de l'Amérique du Sud et de l'Amérique Centrale, si le nombre d'arbres et de lianes plantés est considérable, leur production n'a encore aucune influence sur les marchés caoutchoutiers du monde.

Charles Duffart.

(La Gazette Commerciale).

#### LA FRICTION DANS LES AFFAIRES

Le mécanisme des affaires, qu'il s'agisse d'une Compagnie Industrielle, d'une firme faisant le commerce en gros, ou d'une maison vendant en détail, devrait fonctionner sans à-coup et sans friction, pour arriver aux meilleurs résultats. Cela est évident par soi-même. Malheureusement, à cause de la faiblesse humaine, et des défauts de tempérament, il existe très peu de grands mécanismes commerciaux qui ne soient pas exposés à une friction causée uniquement par un manque d'harmonie ou de sympathie dans le personnel, dit "Merchants' Review."

Combien il doit être difficile pour le directeur d'une maison de commerce d'obtenir le meilleur travail possible du mécanisme dont il dispose, quand ses subordonnés, au lieu de travailler sincèrement pour le bien de la maison, s'occupent plus de plans destinés à paralyser les efforts d'autres employés. L'homme chargé de la direction de ces employés est souvent ignorant de l'intrigue et de la haine sourde qui se développent devant lui; mais les affaires en ressentent bientôt les effets, bien qu'une inspection méticuleuse de tous les rouages de la machine ne révèle rien de défectueux.

L'harmonie a une grande valeur dans

les affaires et un rouage qui ne s'ajuste pas aux autres parties sans friction devrait être sacrifié sans remords, quelque excellent qu'il soit par lui-même. Le développement de l'énergie chez certaines personnes, est généralement accompagné d'une exaltation du tempérament, et quel que soit l'énergie dont le besoin se fait sentir, il est probable que, dans ces circonstances cette énergie coûtera cher.

Il y a aussi la friction produite par le contact avec les gens du dehors, et cette friction a une des plus sérieuses conséquences dans un commerce de détail. C'est aussi le genre de friction le plus fréquemment dans un magasin. Certains commencent constamment des discussions avec les clients, tandis que d'autres, dans le même magasin n'échangent jamais une parole désagréable avec aucun des clients.

Il est très malheureux, mais c'est la vérité, qu'un homme énergique ait généralement un caractère excitable, tandis qu'un homme au caractère égal manque généralement de vivacité ou tout au moins est enclin à rester oisif. L'homme le plus à craindre dans un commerce est le "bluffer" qui tarabuste les autres quand il le peut et courbe l'échine quand il ne le peut pas. Un commis de ce genre sourit toujours au client bien mis et accueille mal le client honnête dont les moyens sont limités.

Si vous voulez devenir un employé de confiance, un employé sur lequel votre patron puisse compter, vous devez faire plus que d'éviter les fautes, vous devez éviter l'apparence de fautes.

\*\*\*

Pour l'homme dont l'ambition est appuyée d'une froide détermination, les obstacles ne sont que des marche-pieds qui l'élèvent au succès.

\*\*\*

Si un patron désire activer la vente d'une certaine ligne de marchandises, poussez cette vente, même si cela vous donne un peu plus de travail. Votre valeur principale pour votre maison de commerce est votre aptitude à aider votre patron à gagner de l'argent.

\*\*\*

Le fait que le devoir doit passer avant le plaisir ne veut pas dire qu'il doit prendre la place du plaisir. Vous avez besoin de récréation tout autant que de nourriture. Prenez une récréation régulière et en plein air.

\*\*\*

Si vous avez un goût naturel pour la disposition des marchandises, cultivez cette faculté. Obtenez le privilège de faire l'étalage et étudiez cet art jusqu'à ce qu'il devienne une seconde nature, vous permettant de faire des étalages attrayants.

# The BUSTER BROWN LIGNE DE BAS STOCKING

CEST TOUT CE  
QU'UN BAS SERT  
A ETRE UN  
BON SOUTIEN  
MENT CE BAS CELA  
VURT DURE. "WALSH"

SEUL  
QUE LE BAS BUSTER BROWN  
EST UN BIENFAIT POUR LES PIERES ET  
POUR LES TENDONS. C'EST LA  
UNE AUBAINE BUSTER BROWN



MARQUE DE Commerce Enregistrée.

DEMANDEZ



*The Little Darling*



**LITTLE DAISY**

ENREGISTRÉ  
CÔTES 1 x 1  
Grandours 4-7  
Noir, Cardinal, Crème, Tan,  
Rose, Bleu-Ciel.

TALONS ET BOUTS EN SOIE

Grandours 4-7  
Noir, Cardinal, Crème, Tan,  
Rose, Bleu-Ciel.

**LITTLE PET**

ENREGISTRÉ  
SANS COUTURE, EXTRA-FIN  
Grandours 4-7  
Noir, Cardinal, Crème,  
Tan.

**PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS**

FAITS DE LAINE D'ANNEAU D'AUTRALIE DESKINÉ, DANS UNE MANUFACTURE  
PROPRE, MODERNE, SAINTE, SOUS LA SURVEILLANCE DE L'INSPECTEUR DU  
GOUVERNEMENT ET DU BUREAU DE SANTÉ.

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

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

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

# "BEEHIVE"

ET

# "White Heather"

de BALDWIN.

**Specialistes en Laines a Tricoter**

**Elles Assurent une vente facile.**

Par l'entremise des principales Maisons de Gros.

Echantillons gratuits sur demande adressée à

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

ETABLIS EN 1785.

HALIFAX, ANG.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL & TORONTO

# REASSORTIMENT

Chaque département de notre magasin est prêt à vous servir. Mettez votre stock en forme pour un commerce d'automne qui soit un record . . . .

## DEPARTEMENTS:

A-1—Flanellettes imprimées et tissées. Flanelles Saxony de couleur, Gingham pour robes, Gingham pour Tabliers, Shirtings, Cotonnades pour robes, simple et double largeur, Flanelles, Edredons en coton et laine, Moleskines.

A-2—Tissus lavables. Mousseline blanche et noire, Indienne (y compris la célèbre indienne de Crum), Sateens imprimés.

A-3—Doublures, Sateens, Percales, Etamines, etc., Doublures en Soie Japonaise et Miretta, Damas de laine, Cachemires en coton, Rouges Turque.

A C—Cotonnades grise et blanche, Coton pour draps de lit, Pantalons, Overall, Couvertures en Flanelle, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cotonnades, Toiles à Matelas, Toiles de Hesse, Couvertures de Cheval, etc.

B—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs et Cravettes de Priestley pour vêtements d'hommes.

C—Tapis, Rideaux, Linoléums, Prélarts, Articles de Maison, etc.

D—Merceries, Sous-Vêtements, Waterproofs, Chaussettes, Cravates, Parapluies.

E—Dentelles, Rubans, Broderies, Voiles, Nets, Articles de Cou, Parapluies pour dames.

K—Bonneterie, Gants en tissus, Marchandises tricotées, Sous Vêtements pour dames, etc.

G—Gants de peau, Mitaines, Mocassins, etc.

H—Etoffes à robes, y compris les tissus à robes bien connus de Priestley, Tissus pour blouses et corsages, etc.

L—Toiles de table, Serviettes, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mouchoirs, etc.

O—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'enfants, etc.

S—Soieries, Velours, Velveteens, Crêpes, etc.

T—Articles de tablette, Bimbeloterie, Garnitures, Dessus d'oreillers brodés et "ranners", Laines à tapisser et Laines de Fantaisie, Articles de fantaisie, Poupées, Jouets Mécaniques, etc.

*Service prompt et efficace.*

# Greenshields Limited

Carré Victoria : : : : : : : : : MONTREAL