

"TISSUS et NOUVEAUTÉS"

("TISSUES & DRYGOODS")



Édition de Luxe

MONTREAL

VOL. VI. NO. I.

JANVIER 1906

The W.R. Brock Company, (Limited)

Marchandises de Saison

POUR LE

PRINTEMPS



Nous garantissons la qualité
de toutes nos marchandises
—et les prix défieront toute
concurrence loyale.



Essayez de nous envoyer vos ordres par lettre. Les marchandises vous plairont sûrement.

Tenir uniquement ce que le public demande, tel est le but de notre effort constant.

Printemps 1906

L'ATTENTION de nos acheteurs dans nos divers départements a été attirée sur l'accumulation de grands assortiments de marchandises provenant des marchés du Canada, des Etats-Unis et d'Europe, afin de suffire aux exigences des commerçants de marchandises sèches, dans toutes les parties du Dominion.

Nous avons confiance que nos échantillons offerts par nos voyageurs, représenteront, pour la saison du Printemps qui approche, un assortiment de marchandises sèches up-to-date sous tous les rapports.

Greenshields Limited Montreal

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

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

NOTRE GRAND
Département de Tissus Lavables

VOUS SOUHAITE UNE HEUREUSE ET PROSPERE ANNEE

1906

Pour être sur de réaliser ce souhait, vous ne pouvez faire mieux que de mettre dans votre stock quelques-uns de nos articles spéciaux.

QUELQUES-UNS DE NOS
 LEADERS EN

Nouveautés
Exclusives
 POUR LE
Printemps

Laine de Soie
 Mousselines Claires de Soie a Pois
 Carreaux et Carreautes, Finis Soie
 Organdis a Fines Rayures et a
 Dessins
 Zephyrines a Carreaux et a Ronds
 Faille Soie
 Chiffon Crepe
 Soie Suesine

Nos articles de blanc montrent une activité continuelle.

Greenshields Limited

MONTREAL.

OCCASIONS SPECIALES

EN SATEENS MERCERISES

NOIRS ET DE COULEUR

28 et 32 Pouces,

Ainsi qu'en Mercerisé Spécial Noir. de 27 Pouces.

Special extra en **SATEEN "SUESINE"** Noir uniquement. de 30 à 31 pouces.**LE DERNIER FINI.**

Nous avons un grand assortiment dans toutes les lignes courantes de

telles que

PERCALINES

"Jeans," "Silesiennes," Casbans de 40 pouces,
 Linettes, Cambric Foulard, Percales,
 Rouges Turquie, Canevas de Coton, Etamine,
 Holland pour Chassis,
 Italiennes, 32 et 54 pouces,
 Beatrice, 32 et 54 pouces,
 "Pocketings," Tissu rayé fin.

Egalement, valeurs spéciales en

Cachemire Coton, 34 et 36 pouces,
Serge Coton dans toutes les nuances, 36 pouces.

Nous avons toujours en mains un assortiment complet de nuances
 dans les lignes mentionnées ci-dessus.

(Attention spéciale donnée aux ordres envoyés par la malle.)

GREENSHIELDS LIMITEDGREENSHIELDS WESTERN LIMITED.
WINNIPEG, MAN.**MONTREAL**GREENSHIELDS & CO., LIMITED,
VANCOUVER, C. A.

ANNONCE

Departement E.

Ce département contient les lignes suivantes: **BONNETERIE, GANTS, DENTELLES, BROCOLLETS EN DENTELLE, COLLETS BRODÉS, ARTICLES DE COU POUR DAMES, GOLFERS**

Nous avons été sur le marché de bonne heure et nous sommes assurés des quantités considérables que nous nous sommes procurées, à peu près aux prix anciens. Pendant qu'ils dureront, nous nous sommes procurés, à peu près aux prix anciens. Pendant qu'ils dureront, nous nous sommes procurés, à peu près aux prix anciens. Pendant qu'ils dureront, nous nous sommes procurés, à peu près aux prix anciens.

Bonneterie

On affirme, et tout tend à le prouver, qu'il n'y a pas une ligne de Bonneterie, de quelque sorte que ce soit sur le marché, dans laquelle il y aura surabondance.

Bas en "Lisle" avec applications de Soie, COTON, NOIR, TAN et COULEUR CUIR.

Notre assortiment est vaste, et en outre, les lignes courantes comprennent de nouveaux patrons à jour tout dentelle, et cou-de-pied dentelle.

Nous nous sommes assurés de grandes quantités de Bas pour Dames Blanches, Tan et Noirs "Hermsdoff Dye" Allemand, Cou-de-pied Dentelle, dans toutes les grandeurs. Bas de Femmes à vendre à 25 cts.

Bonneterie Cachemire.—Nous travaillons toujours d'après les anciens patrons et nous pouvons vous approvisionner aux anciens prix, dans toutes les lignes, lignes à côtes et unies à détailler à 25, 35, 50c., dans les grandeurs pour femmes.

Gants

Bien que nous pensions que la vente de Gants longs sera sans doute très considérable pendant quelque temps encore, le commerce des Gants courts sera fort aussi, et nous ne serions pas surpris si nous nous trouvions à court de Gants Courts avant la fin de la saison.

GANTS EN TISSUS FIL LISLE, SOIE et TAFFETAS, avec attaches "dome," ainsi que **MITAINES en DENTELLE**; nous avons ces articles en grande variété, à des prix populaires, pour le commerce de l'été, et les meilleures valeurs qui aient jamais été offertes sur le marché.

Dentelles

Nous sommes toujours en tête pour ces marchandises. Il n'est pas douteux que de grosses affaires seront faites en Dentelles "Plauen," en Allovers et en Dentelles pour Bordure, en Insertions Droites et en Effets "Baby Irish." L'article suivant qui occupe la plus large place, sera la Valenciennes. Nous nous attendons aussi à faire de fortes affaires en Dentelles de Soie Noire, pour le printemps et pour l'été. Les Dentelles "Allover," les "Baby Irish" et les Dentelles Fantaisie occuperont une place importante dans le commerce. Nous conseillerons aux acheteurs de se procurer un fort assortiment de Dentelles "Allover."

Broderies

Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Déjà les prix ont augmenté de 15 pour cent. et les ordres de répétition seront à des prix plus élevés. Les lignes qui se vendent le mieux sont :

Broderie pour Cache-Corset, Broderie Allover, larges insertions. Nous nous attendons à l'une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis nombre d'années pour les Broderies, tant en fonds de Mouseline que Cambric, dans toutes les largeurs.

Rubans

La ligne principale est toujours le Taffetas, que nous nous sommes procuré en grandes quantités, et nous pouvons assurer à nos amis que leurs ordres seront livrés promptement. Nous nous attendons aussi à voir apparaître les Rubans de Velours pour le commerce de l'été, principalement en Noir; il y aura toutefois une demande modérée pour les couleurs. Le Fini Chiffon dans les Rubans de Taffetas est toujours le favori.

Mouchoirs

Nous avons en stock un assortiment complet de toutes les lignes courantes de ces marchandises, comprenant les Mouchoirs en Toile Unis et à Ourlet à Jour pour Dames et Messieurs. Aussi Mouchoirs en Lawn et Mercerisés.

Mouchoirs en Toile, Ourlet à Jour, pour Hommes, valeur spéciale.

Mouchoirs en Toile, Ourlet à Jour, pour Dames, valeur spéciale.

Mouchoirs en Lawn, Ourlet à Jour, pour Hommes, valeur spéciale.

Mouchoirs en Lawn, Ourlet à Jour, pour Dames, valeur spéciale.

Aussi articles unis dans les lignes ci dessus.

Mouchoirs Rouge Turquie.

Bordure Imprimée Indigo.

Quant à la balance de nos Mouchoirs à Bordure en Broderie et en Dentelle, nous nous en débarrassons à des prix spéciaux.

EXTRAORDINAIRE Printemps 1906

DERIES, MOUCHOIRS, RUBANS, BAVETTES, SOUS-VETEMENTS, TRICOTÉS POUR DAMES, ET ARTICLES TRICOTÉS FANTAISIE, PARAPLUIES POUR DAMES.

dérabables aux anciens prix, auxquels il sera impossible de renouveler les ordres. Nous offrons les grâce à la grande avance sur la matière première, nous espérons que nos amis verront nos échantillons demander un prix plus élevé.

Bavettes

Nous faisons une spécialité de Bavettes. Nous vous demandons de voir sans faute notre No. 26 Spécial. Ce numéro et d'autres numéros principaux vous assureront des valeurs que nous donnons.



Articles de Cou

Articles de Cou Fantaisie, pour Dames, en grande variété.

Cols en Broderie pour Dames.

Cols en Dentelle pour Dames.

Plastrons ou Chemisettes en Dentelle et Soie, pour Dames, en grande variété.

Assortiment complet de Cravates Windsor en stock.



Ombrelles et

Parapluies pour Dames

Toujours un grand stock à des prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales pour vendre à 75c., \$1.00 et \$1.25.

Chiffons

Fini brillant, 17½ cents en montant ; largeur 39 42 pouces. Aussi Chiffons étroits pour plissés et froncés, ½ pouce, ¾ pouce, 1 pouce, 4 pouces, 6 pouces,



Sous-Vêtements pour Dames

En Balbriggan, Fil Lisle et Coton pour Dames et Jeunes Filles, manches complètes, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et extra O. S., dont nous avons le contrôle spécial et que l'on trouvera très désirables.



Veilings et Nets

Assortiment complet des dernières nouveautés en Tissus pour Voiles, Voiles Crêpe de Chine Chiffon, nouveautés en Nets et Gaze avec pois Chenille. Assortiment complet de "Morning Veilings" Français. Toujours en stock : Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Malines, Mechlins et Moustiquaires, ainsi que Nets Point d'Esprit et "Black Dress."

LIMITED
REAL

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

COTONNADES

Département des Cotonnades.

Nous n'avons pas d'hésitation à prévenir nos clients qu'il est de leur intérêt de placer immédiatement des ordres assez forts en Cotonnades et Coton à Draps pour le Printemps. Les avances qui ont eu lieu récemment dans les manufactures ont été si marquées qu'on ne peut absolument pas douter que beaucoup de lignes de Cotonnades se vendront à des prix beaucoup plus élevés dans un avenir prochain.

OVERALLS.

Nous nous faisons une spécialité de cet article pour les grandeurs et la fabrication. Nous avons les meilleures valeurs à offrir dans le commerce.

COTONNADES, TOILES A MATELAS, DENIMS,

Toiles à Draps, Coton pour Oreillers,

Cotons Blancs, Cotons Gris,

Hessiens, Flanelles de Canton—assortiment complet.

Nous avons aussi en stock une grande quantité de coupons de Coton Blanc et de Coton Gris, et nous répondrons immédiatement à toutes les questions concernant ces marchandises.

Greenshields Limited
MONTREAL.

LES GANTS DE PEWNY

sont les

Gants qui Durent

Un Gant qui est garanti à vos clientes se vendra plus facilement qu'un gant qui ne l'est pas.

CHAQUE PAIRE DE GANTS DE **PEWNY** EST GARANTIE

ILS RENFERMENT EN EUX LES TROIS QUALITES ESSENTIELLES:

Bon Ajustage — Bon Genre — Bonne Durée

Les assortiments du Printemps comprennent toutes les dernières nuances.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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

LINGE DE MAISON

Nos achats pour ce département sont plus forts que jamais auparavant et comprennent des articles expédiés par les meilleurs manufacturiers d'Irlande, d'Ecosse, de Belgique et d'Allemagne.

DAMAS EN PIÈCES.

Nappes et Serviettes de table assorties, dans toutes les grandeurs et dans les dessins les plus variés.

TOILES UNIES.

Telles que: Toiles ajourées, Toiles brodées et Toiles à blouses. (Les Toiles blanches seront extrêmement bonnes ce printemps.)

TOILES POUR LA VERRERIE.

Toiles pour Service à thé, Grosses Toiles, Essuie-mains "Huck" etc., etc.

SERVIETTES.

Un assortiment complet de "Huck," "Oatmeal" et Damas à franges, ourlés, et ourlés à jour.

La collection la plus complète de lignes de Fantaisie, comprenant: Dessus de Plateau, H. S., Toiles pour "5 o'clock Tea." Chemins de table, Doylies, etc., etc.

Nous offrons dans toutes ces lignes un assortiment qui attirera l'attention des acheteurs qui cherchent des Toiles réunissant en elles une bonne valeur et des prix corrects.

NOUS SOMMES LES
SEULS AGENTS
AU CANADA POUR

JAS. & THOS. ALEXANDER Ltd
DUNFERMLINE, SCOTLAND.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payé d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL Can.**

Vol. VII

MONTRÉAL, JANVIER 1906

No 1

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

L'Association des Voyageurs de Commerce a tenu sa réunion annuelle le 16 décembre au Karn Hall. Plus de deux cents membres de la Société ont assisté à la lecture du 31e rapport annuel qui a été trouvé satisfaisant.

Le fonds de réserve accuse un montant de \$254,754.32.

Au fonds des hôpitaux, pour les membres malades, une somme de \$405.35 a été payée par les membres, en souscriptions, \$217.00 ont été payés pour soins divers prodigués aux malades. Il reste encore en caisse au fonds des hôpitaux un total de \$935.32.

L'Association a payé pour l'éducation de cinq enfants, durant l'an dernier.

L'Association comprend maintenant 5,185 membres soit une augmentation de 370 membres.

A la partie des affaires nouvelles a eu lieu un vif débat auquel prirent part MM. Egan, Friedman, Roberts, Woods, Robinson et Wilkins. Il s'agissait de la distribution des bulletins de votation.

Pour régler la situation, il fut résolu que l'hon. M. J. D. Rolland, MM. Max. Murdock, T. L. Paton, Jas. Robinson et J. S. N. Dougall formeraient un comité chargé de s'enquérir de la distribution des bulletins de votation et de s'assurer si elle n'a pas été conduite de façon à favoriser tel ou tel des deux candidats à la présidence.

Après quoi, le président sortant de charge, M. J. S. N. Dougall, donna lecture des résultats des élections qui a été le suivant :

Président : M. Fred. L. Cains qui, sur 3244 voix, en a obtenu 2191.

Vice-Président, M. E. D. Marceau ; Trésorier, M. R. C. Wilkins ; Directeurs nouvellement élus pour le terme 1906-07 : MM. Thompson, Cleghorn, Bois, Gilex et Arthur Terroux.

M. J. W. Rousseau, E. F. Dugon, J. Paterson, W. E. Hayes et Geo. Brooks, continuent à faire partie du bureau de direction pour le terme 1905-06.

Le nouveau président M. Fred. L. Cains remercia l'assemblée en termes choisis et assura l'Association de son entier dévouement envers elle.

L'assemblée fut ensuite ajournée.

SOCIÉTÉ DE BIENFAISANCE MUTUELLE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Nous avons sous les yeux le 20e rapport annuel de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society.

Cette société fait des progrès constants ; elle compte 194 nouveaux membres ; c'est le plus grand nombre d'admissions qu'elle ait enregistré en un an depuis son existence. Le nombre total de ses membres est aujourd'hui de 1205, il n'a jamais été aussi grand.

La situation financière est excellente. Malgré le nombre inusité des décès, dix-sept, le surplus en caisse est en augmentation ; il s'élève à \$3,382.41 indépendamment d'une somme de \$7,203.25 placée à titre de réserve.

La société mutuelle est dirigée avec autant d'économie que de dévouement par le bureau de direction ; c'est ainsi que sur les recettes prélevées pour dépenses d'administration on a pu distraire \$500 pour les transférer au Compte de Cotisations sur lequel sont prises les assurances à payer aux héritiers des membres décédés. Ces assurances figurent cette année aux dépenses pour \$18,000.

Le Bureau des Fidéli-commissaires se compose actuellement comme suit :

Officiers.—J. S. N. Dougall, président ; Richard Booth, vice-président ; Charles Gurd, trésorier.

Directeurs 1905-06.—R. E. Matthews, J. H. Ferns, J. W. Rousseau, J. E. Wright, Jas. Robinson.

Directeurs 1906-07—David Watson, E. H. Copland, Max. Murdock, J. F. I. Dubreuil, J. N. Christie.

UN MOT D'EXHORTATION

On ne peut nier qu'il y ait, de nos jours, une propension à parcourir les étapes de la vie à une vitesse déraisonnable. Nous sommes souvent poussés à réfléchir et à nous demander quelles sont les choses qui valent la peine que nous nous en occupions ; car aussitôt que nous avons atteint un but ou que nous nous sommes procuré un plaisir, nous nous élançons à la poursuite d'autres. Il y a là de quoi rendre perplexes la jeunesse. Les fictions de la vie se mêlent dans un tel chaos aux réalités, les scories à l'or pur, qu'on peut à peine les différencier.

Il est bon que la jeunesse se rende compte, au début de la vie, que la loi inexorable ne change jamais, que ce qui était le meilleur hier, l'est encore aujourd'hui et le sera toujours.

Au début de sa carrière, le jeune homme doit être imbu des vieilles et rigides idées au sujet de ce qui est bien et de ce qui est mal ; il doit avoir une conscience qui ne puisse pas être influencée par l'éclat et le bruit du marché. Les succès obtenus par la fraude ne sont pas de longue durée. Nous en avons des exemples dans les paroles méprisantes de la multitude, quand on prononce devant elle les noms de citoyens autrefois éminents et respectés. Ceux-ci sont riches, mais la fin de leur vie est attristée par le dés-

honneur. Les dorures de leurs palais sont ternies, et ils avouent volontiers que ce qu'ils ont fait n'en valait pas la peine.

Voilà pour les grandes impostures. Quant aux imposteurs de moindre conséquence, on les rencontre dans toutes les professions; leurs pratiques rusées sont destinées à faire sortir le dollar de la poche de leurs voisins. Leur manière de faire est méprisable et le but qu'ils se proposent est dépourvu de dignité. Le succès véritable est celui que l'on obtient en suivant strictement les sentiers de la vérité et de l'honneur. Il a pour base le désir sincère d'être quelqu'un, de faire quelque chose. La vie dissolue est méprisée; le temps est considéré à sa vraie valeur, il ne doit pas être gaspillé, il doit être employé à des efforts sérieux.

Toute tâche bien faite est un achèvement vers une autre tâche mieux faite. Chaque jour de la vie devrait amener avec lui une nouvelle idée, quelque connaissance nouvelle et utile. Il n'existe pas de route royale pour arriver au succès. Lacarrière de tous les grands hommes est une histoire d'épreuves qui exercent la patience, d'heures employées à l'étude et d'une surveillance assidue des opportunités. C'est une histoire prosaïque, mais instructive de tâches d'ordre inférieur bien exécutées, de devoirs de toute espèce fidèlement remplis, d'un caractère formé petit à petit et devenu fort par le conflit journalier avec l'adversité.

C'est ainsi que les choses doivent se passer dans les carrières commerciales. L'homme de génie est celui qui apporte à son labeur la volonté de le connaître dans tous ses détails, qui y travaille d'arrache-pied et patiemment jusqu'à ce qu'il en comprenne à la perfection toutes les difficultés. Par là, cet homme se rend capable de diriger les autres et prend de droit une position de commandement, quand on a un besoin de chef.

Si un homme a toujours en foi en soi-même et est optimiste quant à l'avenir, il emploie des méthodes de travail qui produisent les résultats désirés. Un esprit calme, de l'enthousiasme, de l'énergie et la résolution de vaincre les obstacles un à un, à mesure qu'ils surgissent, conduisent inévitablement à un résultat satisfaisant.

CONTRE LA FAUSSE PUBLICITE

Les associations de commerçants votent souvent, dans leurs assemblées, des résolutions contre les annonces faites sur les programmes de danses, d'excursions, de réunions religieuses, etc. Les marchands-détailliers de McKeesport, en Pensylvanie, ont été plus loin. Récemment une association s'est formée dans cette ville et a inscrit dans ses statuts un article condamnant à \$25 d'amende tout membre qui annoncerait dans un programme donnant des prix pour divertissements ou des billets imprimés pour ces prix. Une récidive sera suivie de l'expulsion de l'association. Les solliciteurs d'annonces dans des médiums autres que les journaux, dit *Daily News* de McKeesport, seront maintenant accueillis avec une fin de non recevoir polie, mais ferme.

LA CONFIANCE EN SOI-MEME

Un coeur faible ne gagne jamais de beaux dividendes; l'homme qui ne croit pas pouvoir en gagner y réussit rarement.

La confiance en soi-même fait que l'homme est maître de la situation. C'est cette confiance qui pousse l'homme à décider si une chose peut se faire et lui donne le stimulant nécessaire pour l'accomplir.

C'est elle qui entretient le courage, qui est la base des résolutions, qui stimule l'énergie et inspire le génie.

L'homme animé de cette confiance en soi-même se plaît à lutter contre la concurrence, se moque des sarcasmes, se rit des obstacles; il y trouve de la force pour résister à l'homme fort, le courage et la résolution nécessaires pour évincer les sociétés géantes. "Impossible?—Ce mot n'existe pas dans le dictionnaire!"

Voilà en quoi consiste la confiance en soi-même et ce qui mène presque toujours au succès. (System.)

ANNONCEZ CE QUE VOUS VOULEZ VENDRE

L'art de disposer des marchandises à vendre, soit au moyen d'échantillons "sur la route", soit dans les vitrines d'un magasin, demande une réflexion attentive et du génie. Ce fait a été souvent démontré. Il influe sur les ventes. Le commis-voyageur expérimenté sait comment obtenir le

plus d'effet possible de sa collection d'échantillons, de même que le marchand d'un grand magasin sait tirer le meilleur parti possible des étalages qu'il fait dans ses vitrines. Un grand marchand-tailleur s'est exprimé de la manière suivante, au sujet des méthodes qu'il emploie:

"Ce n'est pas simplement pour attirer l'oeil du public, disait-il, que ces marchandises sont disposées là artistiquement.

Il y a un autre but à l'arrangement magnifique de cette vitrine. La sont exhibées les marchandises que je désire vendre et sur lesquelles j'espère faire le plus de profit. Si un client trouve que votre stock n'est pas en rapport avec votre étalage, il perd tout intérêt à votre commerce.

Certains marchands adoptent un plan qui consiste à choisir quelques échantillons triés sur le volet pour faire un étalage attrayant. Ce système aide à attirer l'acheteur dans le magasin, mais ne fait pas de lui un ami, ni un client.

L'homme qui achète et revient pour acheter est celui qui est traité convenablement. Je dirai donc au client en perspective: Les marchandises que vous voyez en montre sont celles avec lesquelles j'espère faire les plus fortes affaires; mais j'en ai d'autres, peut-être d'une qualité supérieure; désirez-vous vous rendre compte de ce qu'elles sont?

Je le laisse choisir. Mais je trouve que c'est une bonne chose d'annoncer exactement ce que vous désirez vendre. Le public aime à être traité franchement."

AYEZ UN BUT DETERMINE

Un sage a émis, il y a longtemps, cette maxime: "Pierre qui roule n'amasse pas mousse." La sagesse à cette maxime est plus apparente dans cette époque d'activité qu'elle ne l'a jamais été auparavant. Elle signifie que celui qui change beaucoup n'arrive qu'à un résultat médiocre.

Un jeune homme qui croit en soi, qui a confiance dans ses propres forces, qui sait qu'il y a quelque chose en lui-même, devrait tout d'abord choisir l'occupation où il pense que sa destinée l'appelle. Il peut n'être pas à même de prendre immédiatement une détermination sur ce choix.

L'expérience peut lui être nécessaire; mais il ne faut pas qu'il consa-

Modes en Gros

Année
1906



Qu'elle soit
Heureuse et
Prosperere
pour tous



La Maison Renommée pour les Modes

REPRESENTANT

A

*Montréal et pour les Cantons
de l'Est*

M. LOUIS DEGEELLES.

REPRESENTANT

A

QUEBEC

74 Rue Saint-Joseph

M. J. B. LEMIEUX.



The D. McCall Co., Ltd.

TORONTO

Quebec.

Winnipeg.

Ottawa.

ere trop de temps aux expériences. Une fois sa résolution prise, il doit s'y tenir avec volonté et tenacité jusqu'à ce qu'il ait atteint le succès.

La vie, dénuée d'un but, est une vie gaspillée. Passer d'une occupation à une autre, sans but fixe et refaire des plans après avoir passé des mois à en élaborer d'autres, c'est de la perte d'énergie. La force de caractère est la qualité qui l'emporte. Si elle n'a pas modelé toutes les autres facultés, si elle n'a pas choisi la chose à faire et résolu que cette chose devait être faite, la vie n'est qu'un simple jeu de hasard; il se peut que la bonne fortune vous mette en possession d'un petit nombre de bonnes choses; il se peut qu'elle ne le fasse pas—toutes les chances sont pour que ce soit ce dernier cas qui se produise.

Quand vous vous serez décidé en faveur d'une entreprise, apprenez tout ce qui la concerne—tout ce que vos facultés mentales peuvent s'assimiler: faites tout ce que vos mains peuvent faire. Prenez la résolution, dès le début, de ne pas arriver second ou troisième dans la course, mais d'être le meilleur du métier, quel que soit ce dernier. Ne portez pas envie à ceux qui sont au-dessus de vous ou qui ont réussi; mais étudiez-les avec calme et voyez la manière dont ils s'y sont pris; puis faites comme eux. Le point important est de ne jamais vous relâcher, une fois que vous avez décidé de ce que vous avez à faire. Tenez-vous-y et faites-le bien. Soyez honnête vis-à-vis de vous-même; réfléchissez et demandez-vous de temps à autre si vous agissez de votre mieux, puis partez de nouveau et mettez-vous plus énergiquement à la besogne.

Les efforts d'un travailleur sérieux dans une position inférieure ne sont jamais perdus. Un esprit industrieux, de l'intégrité, du zèle et de l'application reçoivent toujours leur récompense. Ces qualités peuvent n'avoir pas été remarquées hier; elles ne le sont peut-être pas aujourd'hui, mais elle le seront demain. Alors vient la joie causée par l'avancement et un regain d'enthousiasme excite à obtenir de meilleurs résultats. Il n'y a jamais eu d'homme travaillant avec ardeur dans un but sérieux qui n'ait trouvé une ample récompense dans la satisfaction d'avoir accompli son devoir. L'insuccès dans la vie est le lot de ceux qui hésitent, qui sont irrésolus, à l'esprit vacillant,

qui laissent échapper les affaires pour s'y cramponner de nouveau. Les gens qui réussissent n'abandonnent jamais rien; ils ont une opiniâtreté qui doit les mener à la victoire, et qui les y mène. Tout homme peut réussir, qui agit ainsi.

LA PUBLICITE

Un seul coup de cloche dans un brouillard épais ne donne pas une impression de longue durée au sujet de l'endroit d'où il est parti; mais s'il est suivi de plusieurs autres, à intervalles réguliers, le brouillard le plus épais dans la nuit la plus obscure ne peut cacher longtemps l'endroit où la cloche est située. De même une simple insertion d'une annonce, — comparée à une publicité régulière et systématique — n'est pas sans analogie, pour ses effets, avec un son qui, entendu faiblement une seule fois, se perd dans l'espace et est bientôt oublié.

LA VALEUR D'UN CLIENT

A combien estimez-vous vos clients? Supposez qu'un concurrent vienne vous trouver et vous offre un certain prix par tête pour que vous lui abandonniez cinquante de vos meilleurs clients, demanderez-vous \$1.00, \$2.00 ou \$10.00 pour chacun d'eux ou refuserez-vous le marché qui vous est offert?

Beaucoup de marchands qui n'accepteraient aucun prix pour l'abandon de leurs clients, persistent, sans y être forcés, à les céder à leurs concurrents, pour une gloire temporaire, un maigre succès passager, une foule peu importante qui se rendra à leur magasin une après-midi.

Sur la pierre tombale de la maison de commerce de nombre de commerçants qui n'ont pas réussi, on devrait inscrire l'épithète suivante: "Il s'est tellement rabaisé qu'il a disparu de l'existence."

Il est plus facile de perdre un client que d'en acquérir un nouveau.

Tout progrès fait dans le développement d'un commerce a pour direction la légitimité, l'intégrité et la libéralité.

De nos jours, dit une brochure par Crutcher & Starks, Louisville, le marchand au détail d'articles de haute qualité doit être un homme honorable. Il instruit sa clientèle, dirige son goût, emploie ses connaissances techniques pour la protéger contre son ignorance des valeurs.

Le magasin moderne est un progrès; il a remplacé la balle du colporteur, la voiture du voyageur, la stalle du marchand, le bazar permanent, la boutique à prix variables, où le marchand tirait

du client tout l'argent qu'il pouvait et le client en donnait le moins possible; enfin le magasin moderne reconnaît le grand principe que toute relation permanente entre le vendeur et l'acheteur doit être basée sur leur avantage réciproque.

Ce qui gêne un grand nombre de marchands, c'est leur anxiété de répondre complaisamment à une demande populaire malsaine, de suivre le courant au lieu de chercher à le remonter, de fournir au public ce qu'il demande, sans égard pour les conséquences.

Ceci est bien jusqu'à un certain point; mais le marchand qui connaît son affaire résiste au courant et fixe un terme où doit s'arrêter l'engouement pour le bon marché.

Il le fait pour se protéger lui-même et ceux qu'il sert.

Le marchand à l'esprit faible est effrayé par la demande qui se produit pour des marchandises de moins en moins chères.

"Mes clients en demandent," telle est l'excuse invariable." Ils ne peuvent apprécier de bons vêtements à un prix raisonnable. Je connais ma clientèle et je dois lui fournir ce qu'elle désire."

Ce marchand est victime de sa faiblesse. Il est vrai que le public demande des marchandises à bon marché, des prix plus bas, des "bargains," mais toujours avec l'espoir que l'article vaudra plus que son prix.

Le marchand s'attend à ce que les clients se souviennent du bas prix qu'ils ont payé et pardonneront la pauvre qualité de la marchandise. Les clients oublient toujours l'infériorité des prix, mais voient toujours les défauts des marchandises.

Ils blâment le marchand de leur donner des articles faits avec des déchets de laine, sans tenir compte du fait que le marchand ne leur demande que le prix que valent ces marchandises.

Le marchand et le manufacturier ont à faire des sacrifices énormes pour pouvoir offrir des marchandises à un prix inférieur à celui auquel de bonnes marchandises peuvent être fabriquées ou vendues.

Céder à cette tentation est un suicide commercial; c'est faire perdre au public la confiance qu'il peut avoir dans le marchand, c'est une perte de clientèle, une perte du respect de soi-même.

Le détaillant qui, dans le but de faire un fort bénéfice, par crainte de la concurrence ou par désir de produire de la sensation, abaisse le prix de son produit, est dupe de ses sophismes.

Quel que soit le prix qu'il demande, un marchand ne peut pas vendre des articles de qualité inférieure sans avoir à en souffrir.

EN DEHORS DE TOUTE COMBINE

NOUS savons que nous faisons de Bonnes Marchandises
Mais nous voulons que vous le sachiez

C'EST POURQUOI

NOS

Collections d'Echantillons PAR Express

ONT ÉTÉ PRÉPARÉES

Elles prouveront d'une manière décisive toutes
nos prétentions pour nos Papiers de Tenture.

ÉCRIVEZ AUJOURD'HUI POUR EN AVOIR UNE.
NOUS PAYONS TOUS LES FRAIS.

Les Manufacturiers de

"THE MENZIE LINE"

TORONTO-CANADA.

Il peut presque en faire cadeau en faisant comprendre à l'acheteur que cette marchandise est sans valeur; il en sera tout de même tenu responsable. La marchandise sort de son magasin et représente le marchand, son caractère, ses méthodes et son idéal en affaires; elle continue à représenter tout cela longtemps après que le marchand l'a oubliée.

Il n'existe pas de véritable succès, de stabilité, d'avenir, quand on ne vend pas des marchandises correctes et qu'on ne fait pas ce qui est correct.

Le monde est rempli d'esprits inférieurs, à demi formés qui pensent réglementer les grandes lois qui contrôlent la science commerciale. Le marchand prospère est ou trop simple ou trop prudent pour commettre une telle erreur.

LES ETALAGES ATTRAYANTS

Très peu de marchands se rendent compte de la valeur réelle d'un étalage de vitrine arrangé convenablement, on donne à cette branche de leurs affaires, l'attention qu'elle mérite.

Si les personnes qui voient des étalages attrayants pouvaient être aussi nombreuses que celles qui lisent les annonces des commerçants dans les journaux quotidiens, les magasins auraient peu besoin de faire des annonces dans les journaux.

Mais les annonces dans les journaux sont nécessaires pour attirer l'attention du public sur les vitrines des magasins, et des étalages arrangés sans goût font perdre aux annonces leur efficacité.

Les meilleurs résultats ne sont pas obtenus par un seul genre de publicité, mais grâce à des moyens de publicité de différentes sortes, chacun doublant la force de l'autre, parce que tous travaillent en harmonie.

Un étalage idéal est celui qui représente d'une manière forte et impressionnante quelques articles de saison, ou dont la saison s'ouvrira bientôt.

Certains commerçants font la même erreur dans leurs étalages de vitrine que dans leurs annonces; ils essaient de mettre trop de choses dans l'espace dont ils disposent.

La vitrine qui contient une agglomération d'articles pris dans chaque stock du magasin, ne laisse aucune impression durable ou définie d'un article quelconque en particulier.

D'un autre côté, une vitrine convenablement remplie d'articles de la même espèce disposés avec goût, produit une impression durable, et si elle n'amène pas une vente immédiate, elle offre assez de particularités pour que la personne qui la voit s'en souviennent et

se rappelle les articles qui étaient offerts en montre dans la vitrine.

Un autre point très important à considérer, est celui de la couleur. Un étalage d'une seule couleur ou celui dans lequel différentes nuances d'une même couleur sont exposées, a beaucoup plus de caractère qu'une vitrine dans laquelle toutes les couleurs de l'arc-en-ciel sont confondues, et où ne domine aucune couleur spéciale.

LA BONNE REDACTION DES ANNONCES

Une bonne rédaction est à l'annonce ce que le courant électrique est à un fil métallique inerte. Elle lui donne de la vitalité, elle fait vibrer les arguments qui mettent de la vie et de la force dans les faits cités à propos des ventes, de même qu'un fil traversé par un courant électrique transmet la force motrice à une machine insensible, dit *British Advertiser*.

Mais qu'est-ce qu'une annonce bien rédigée—une annonce qui frappe, persuade, convainc et fait faire des ventes—une annonce qui remue hommes et marchandises, qui attire l'argent et le clientèle?

Il y a presque autant de genres d'annonces qu'il y a d'annonceurs, autant d'idées sur la rédaction que de rédacteurs d'annonces.

La publicité qui produit des résultats est celle qui va droit au cœur, qui vous empoigne à cause de sa réalité et de son aptitude à vous faire dire involontairement "c'est moi."

Eh! bien ces qualités de simplicité et de sympathie ne se rencontrent pas dans toute la publicité, ni dans la plus grande pratique de la publicité, ni même dans une grande proportion des annonces.

La publicité comprend peut-être autant de styles qu'on en voit dans les cravates.

Ces styles peuvent contenir de l'art de fantaisie, des phrases bien tournées, une excentricité élaborée ou une logique tirée de loin.

La plupart du temps, on remarque dans les annonces des efforts désespérés pour atteindre l'originalité, et ces annonces semblent, au premier abord, rédigées très adroitement.

Mais hélas! il y a autant de vie en elles que dans une momie égyptienne.

Il faut de la vie à une annonce, comme il faut du sang rouge au corps humain.

L'annonceur vise la majorité du public. Il doit l'atteindre en captant la vie humaine. C'est simplement une affaire de sympathie humaine; et cette sympathie donne la victoire.

Il est possible de produire cette sorte de publicité, comme il est possible de faire des chants, des tableaux ou des romans.

La bonne compréhension du sujet, un jugement sain en affaires, une phraséologie naturelle, la faculté de traduire la pensée en écriture, le don de parler simplement et un sens très développé de la sympathie; voilà les outils pour construire des annonces qui brilleront par le sentiment, qui répondront à quelque chose, qui convaincront en frappant la ligne de moindre résistance.

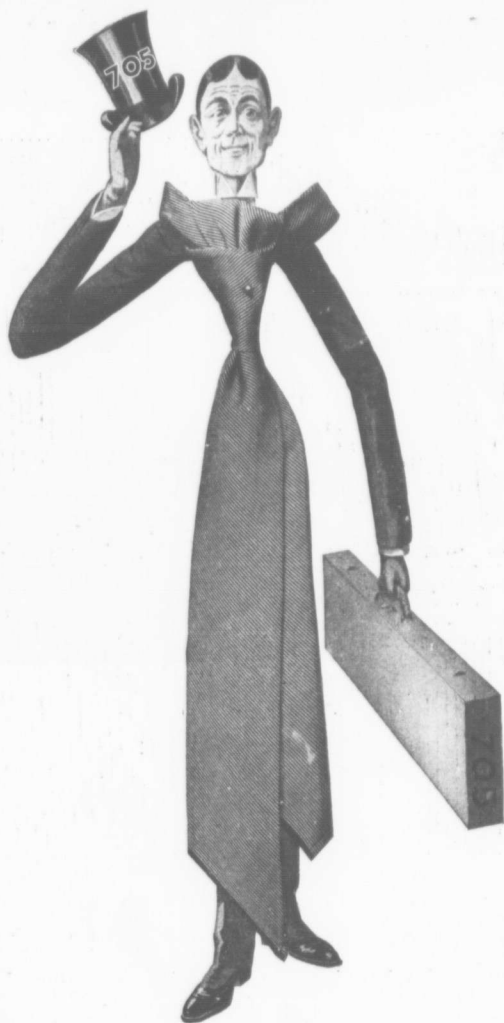
Outils, il faut le dire, dont les annonceurs ne sont pas encombrés.

Tout département de publicité devrait choisir des rédacteurs d'annonces qui puissent communiquer à leur rédaction ce sentiment qui va au cœur humain, qui fasse une annonce pleine de vie, une annonce qui d'abord fasse réfléchir le lecteur, qui s'explique en termes sympathiques et d'une manière parfaitement compréhensible, avec ce qu'un auteur moderne a appelé une "poignée de mains à des milles de distance."

Chacun sait que pour faire connaître une chose, il faut en parler. Pour qu'un article devienne populaire, ses qualités doivent être l'objet d'une annonce publique. Voilà de la publicité. Donc si la théorie "que le meilleur survit aux autres" s'applique aux principes d'affaires aussi bien qu'aux autres phases de la vie, meilleure est l'annonce, meilleure est la publicité, meilleurs aussi sont les résultats. De bons résultats signifient de bonnes affaires, et de bonnes affaires sont ce pour quoi tout marchand fait de la publicité. Si un commerçant ne désirait pas surpasser les autres dans une ligne particulière, il ne se donnerait pas la peine de faire de la publicité et encore moins de payer un espace coûteux dans un journal ou un magazine.

QUESTION DE SALAIRE

Un jeune homme ayant lu une annonce par laquelle une maison de commerce demandait un employé, alla trouver le gérant de cette maison et lui dit: "Le genre de travail à faire m'im-



Egoïste ! Oui.

Hello les amis ! Je vous souhaite à tous une Heureuse Nouvelle Année. Quoi ! Vous me connaissez ! Tout le monde me connaît. Tout le monde m'aime.

Je suis **705**, âgé de 4 ans, et, comme le bon vin, je deviens meilleur avec l'âge.

Je suis né à Niagara Falls, dans la manufacture de la Niagara Neckwear Co., Limited, pour prendre la place d'un Four-in-Hand sur les Faux-Cols rabattus hauts.

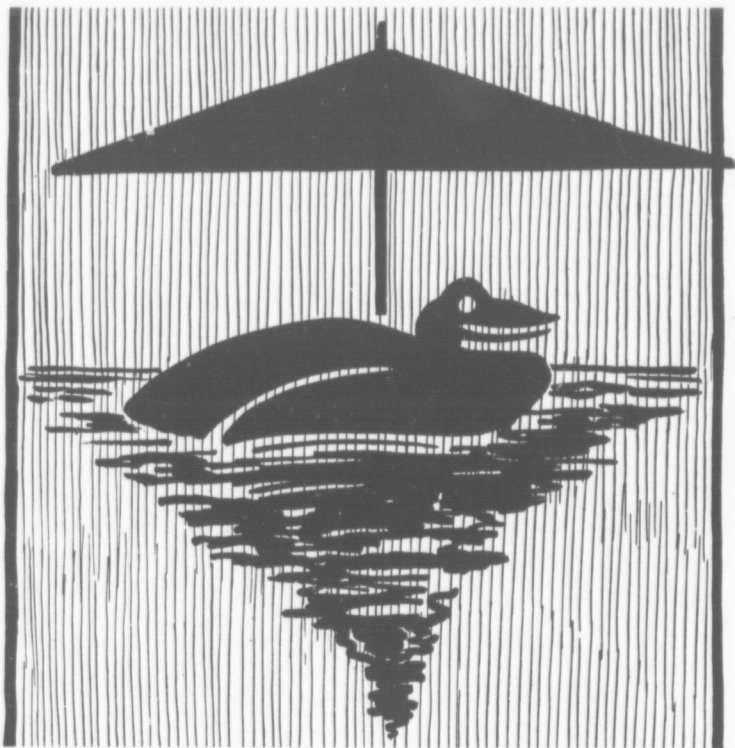
J'ai un frère qui est un gaillard cossu et qui fait presque aussi bien que moi. Son nom est **597** et c'est un dandy et il n'y a pas à contredire le fait que je le suis aussi — Pas autre chose. Naturellement j'ai des imitateurs — **MAIS** — je suis aussi un des meilleurs **VENDEURS** au Canada. Mes ventes sont énormes et augmentent d'une manière soutenue, ce qui est agréable. Laissez-moi venir à vous et augmenter vos ventes, augmenter également le nombre de vos amis. Je suis un Faiseur d'Argent, et j'en ferai également pour vous aussi si vous me laissez faire.

Je visiterai bientôt votre localité et nous en recauserons.

Votre dévoué,

705

GRAVENETTE DE PRIESTLEY.



LA PLUIE GLISSE COMME L'EAU SUR LE DOS D'UN CANARD.

IL EST ADMIS QUE C'EST LE MEILLEUR DRAP POUR LES VETEMENTS A L'EPREUVE DE LA PLUIE.

Il y a beaucoup d'imitations inférieures, mais le Marchand qui désire satisfaire ses clients insistera pour avoir l'article Véritable.

LA CRAVENETTE DE PRIESTLEY

est mise à l'épreuve de la pluie par un Procédé Secret, et on peut l'avoir dans toutes les nuances à la mode.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED.
Winnipeg.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO., LIMITED.
Vancouver.

METHODE DE WANAMAKER

JOHN WANAMAKER est aujourd'hui un des Marchands de Nouveautés les plus prospères au monde.

Il a édifié son commerce énorme en achetant des marchandises dignes de confiance et en les vendant correctement. La publicité a aussi contribué à son succès.

L'annonce suivante prise dans le "North American," de Philadelphie, est un exemple de la sagacité de John Wanamaker :

NORTH AMERICAN, PHILADELPHIE

Le Magasin John Wanamaker

Marchandises Noires de Priestley

(Allé 9 — Est)

Comme un conte de fée.

Briggs Priestley était un homme qui commença à faire des étoffes à robes à la manière de toutes les manufactures de Bradford, Angleterre, en l'année 1860, en grande partie avec des chaînes de coton. Le prix du coton était plus important que le prix de la laine.

Il vit bientôt que les femmes élégantes n'étaient plus satisfaites de costumes à chaîne de coton et allaient en France pour leurs étoffes à robes. Cela aiguillonna sa fierté. Il introduit de nouveaux draps faits entièrement en laine, améliora l'art de la filature et la teinture du noir, et aujourd'hui le nom de Priestley est en tête de ceux des manufacturiers de fines étoffes à robes noires.

La maison Priestley remporta son premier succès en Amérique; l'Angleterre suivit le mouvement. Un grand assortiment de fines étoffes à robes noires fut introduit par la maison dans ce pays; il comprenait: henrietas à chaîne de soie, crêpe à chaîne de soie, clairette, "nun's veiling" et beaucoup d'autres marchandises employées par les femmes.

Dans notre propre stock d'étoffes à robes noires, il y a actuellement

plus de 150 styles d'étoffes noires portant le nom célèbre de Priestley.

Ces étoffes donnent une satisfaction qu'on n'éprouve aucunement avec les marchandises qui n'ont pas leur tissage parfait et leur fini exquis.

Etoffes tout laine de Priestley.

Serge cravenottée \$1.50 à \$2.00— grandement employée pour manteaux de pluie et costumes de sortie. Le procédé pour cravenotter diffère de toutes les autres méthodes pour imperméabiliser.

Cheviot cravenotté \$1.50 à \$2.00.
Londen twine 75c à \$2.25.
Crispine \$1.25 Drap Gypsy \$1.00.
Drap Granit \$1.00 et \$1.25.
Voile 65c. à \$2.25. Crêpe \$1.25 à \$1.50.
Powderette \$1.00.
Poi de chambeau \$1.00 à \$1.50.
Satin prunella \$1.25 à \$2.00.
Satin soleil \$1.00 à \$1.25.

Etoffes soie et laine.

Henrietta \$1.00 à \$3.00.
Melrose \$1.25 à \$2.50.
Drap crêpe \$1.25 à \$2.00.
Tamise \$1.25 à \$1.75. Carita \$2.00.
Clairette \$1.00 à \$1.25.

Marchandises tout soie.

Nota \$1.00 à \$3.00.
Grenadine twist \$1.25 à \$2.50.

Mohair.

Roxana \$1.50. Mohair chiffon 75c. à \$1.50.
Sicilienne Mohair 75c. à \$2.00.
Mohair rayé "Shadow" \$1.00.

LES ETOFFES A ROBES DE PRIESTLEY

sont fournies au Commerce Canadien par

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

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

porte peu. Je ferai tout ce que vous voudrez. C'est de l'argent qu'il me faut."

Il n'obtint pas la place.

"Dans ce cas, dit plus tard le géant, ce jeune homme subordonnait tout ce que nous apprécions à la seule chose qui, chez un employé, ne nous intéresse qu'incidemment. S'il avait dit qu'il désirait acquérir une grande valeur à nos yeux; s'il nous avait laissé entendre qu'il consentait à travailler au salaire fixé pendant un certain temps seulement et qu'il espérait nous prouver qu'il pouvait gagner davantage, l'impression produite aurait été favorable. Mais l'idée émise crûment ce n'est de l'argent qu'il faut n'influence aucunement en général l'homme qui en engage un autre pour faire un certain travail et qui veut ce ce travail soit bien fait.

"Le monde des affaires rend hommage à la hardiesse de l'esprit entreprenant, en même temps qu'il punit la simple témérité. Aucun patron, digne qu'on travaille pour lui, ne s'est jamais formalisé d'une demande d'augmentation de salaire—qu'il accorde ou non cette augmentation—parce que tous les patrons sont enclins à estimer les employés qui ont une haute opinion d'eux-mêmes.

"Mais il faut vous souvenir d'une chose: vous êtes sûr de n'obtenir aucune augmentation, si vous n'en méritez pas. Le moment sera venu de dire combien vous voulez gagner, quand le patron aura découvert, entre autres choses, que vous pouvez donner en échange la valeur équivalente.

ETUDIEZ VOS CLIENTS

Avez-vous jamais remarqué comme certains commis s'éloignent d'un client à l'aspect difficile? Qu'un de ces hommes entre dans le magasin, un de ces hommes qui semblent haïr le monde entier, à la figure désagréable, tous les commis s'empresseront de s'occuper à quelque chose; ils ne désirent pas le servir. Ils ont tort. Ce sont ces clients-là que les commis devraient rechercher.

Quand je vendais des chaussures, les clients n'étaient jamais assez difficiles pour moi; plus ils étaient difficiles, mieux cela valait. Je ne faisais pas de vente à tous; mais ils me faisaient connaître la nature humaine et c'est une des meilleures choses pour un vendeur. Une fois que vous savez comment prendre ces caractères grincheux, rien ne semble plus facile que de traiter un achat avec eux. Vous apprenez

une foule de choses auprès d'eux. Découvrez leurs goûts et leurs aversions et vous en ferez ce que vous voudrez, dit un écrivain dans "Shoe Retailer."

Dans un magasin où j'ai travaillé pendant plusieurs années, un vieux client maussade, à l'esprit mal tourné, venait quelquefois; mais les commis le connaissaient tous et l'évitaient. Ce client demandait à se faire montrer quelques paires de chaussures et, après en avoir essayé un certain nombre, pendant peut-être une demi-heure, il finissait par demander si on tenait des chaussures d'une certaine marque. (Ces chaussures sont faites à Newark.) Sur une réponse négative, il disait qu'il allait regarder dans le magasin et tâcher d'en trouver, car c'était la chaussure qu'il avait toujours portée et qui lui allait toujours bien.

Je connaissais ce client pour l'avoir vu au magasin depuis plusieurs années, et je ne l'avais jamais vu porter des chaussures comme celles qu'il demandait. Un jour qu'il vint au magasin, je me présentai pour le servir dès qu'il fut assis et lui demandai immédiatement s'il désirait des chaussures de quelque marque spéciale. Il se rendit évidemment compte que je connaissais son faible et répondit négativement, ajoutant que la marque lui importait peu, du moment que les souliers lui allaient bien. Depuis cette époque, rien ne pouvait séparer de moi ce client. Il était aussi facile à servir que possible. Je le servis pendant plusieurs années.

J'ai eu un certain nombre de clients du même genre. Pour les autres ils étaient très difficiles à servir; mais je les avais jugés et avais trouvé leurs points faibles, et je ne craignais pas que les autres commis me les enlèvent.

LA PUBLICITE BIEN COMPRISE PROFITE

Certaines personnes prétendent que la publicité est une affaire de chance, qu'on ne peut pas dire quels seront les résultats de la publicité, si elle rapportera ou non des bénéfices. Cela se peut; mais il est bien étrange que l'homme qui s'occupe d'une manière intelligente de sa publicité et qui annonce sérieusement, intelligemment et honnêtement, ait généralement la chance pour lui. Il est heureux dans sa publicité, parce qu'il est certain qu'il en fait une science. La publicité est aussi certaine de rapporter des bénéfices qu'il est certain qu'il faut payer loyer. La publicité est gouvernée par les mêmes règles de sens commun qui dirigent l'achat d'un article quelconque.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

L'EFFORT NOUS ATTIRE

Nous n'admirons pas l'homme timide et pacifique. Nous admirons l'homme qui réalise un effort victorieux, qui ne fait jamais tort à son voisin, qui est prompt à aider un ami, mais qui possède ces qualités viriles nécessaires pour vaincre dans la lutte sévère de la vie actuelle. Il est dur de ne pas réussir; mais il est pire de n'avoir jamais essayé d'arriver au succès.

(Président Roosevelt).

BANQUET DE L'ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le banquet de l'Association des Voyageurs de Commerce qui a eu lieu le 21 décembre a été en tous points un grand succès.

L'assistance a été très nombreuse, les discours des plus intéressants et quant à la partie culinaire, l'hôtel Windsor ne mérite que des éloges.

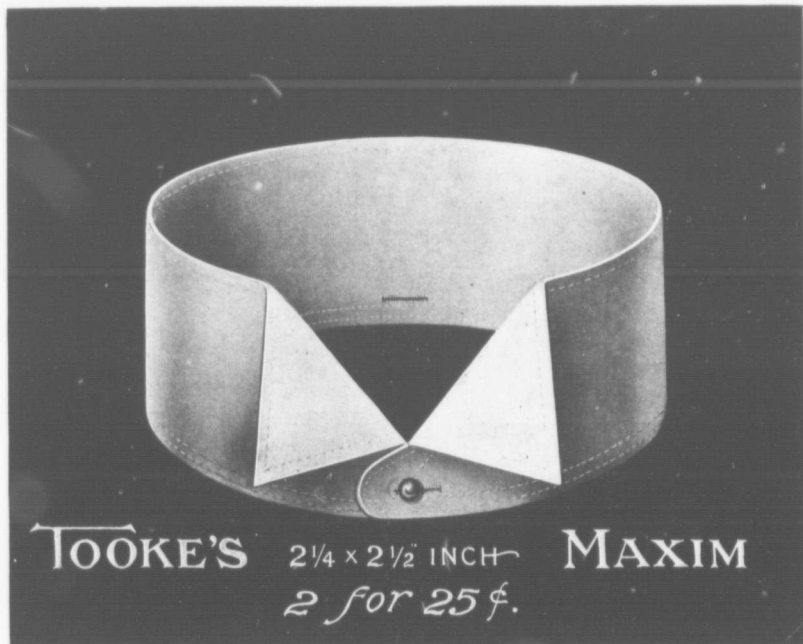
A l'heure des santés, le président, M. Fred. L. Cains, se leva et proposa celle du Roi puis donna quelques notes sur l'Association des Voyageurs de Commerce, une des plus nombreuses et des plus prospères du Canada.

L'association compte dans ses rangs les personnalités les plus influentes du commerce de notre province et les demandes formulées par elle ont toujours été prises en sérieuse considération par les gouvernements fédéral et provincial.

Après avoir donné lecture de télégrammes et lettres d'excuses, le président invite le vice-président de l'Association à proposer la santé du Gouvernement du Canada. M. E. D. Marceau porta cette santé en termes excellents. Il se plut à reconnaître l'ère de prospérité que nous traversons actuellement et la large part qui revient au gouvernement, assisté de nos corporations commerciales, de cette heureuse situation et déclare qu'on ne peut qu'approuver la politique d'immigration inaugurée par le gouvernement.

L'hon. Sydney Fisher, ministre de l'Agriculture et son collègue, l'hon. M. H. R. Emmerson, ministre des Chemins de fer, répondent au nom du gouvernement.

L'hon. M. Fisher parle des ressources nationales du Canada et reconnaît avec plaisir la large part prise par l'Association des Voyageurs de Commerce au développement de ces ressources. Le ministre des Chemins de fer constate que la prospérité générale du pays



INDISPENSABLE

au même degré qu'une Encyclopédie est
nécessaire dans une famille.

Les Faux-Cols de Tooke

sont indispensables dans le stock de
tous les marchands de Merceries pour
hommes.

Les acheteurs difficiles insistent pour
avoir les FAUX-COLS de TOOKE.

TOOKE BROS., LTD.,

MONTREAL

va de pair avec celle des chemins de fer. Les voyageurs de commerce, sont un facteur puissant dans l'oeuvre de nos chemins de fer. En parlant de l'Intercolonial, l'hon. ministre déclara qu'il saurait rendre ce chemin de fer payant. Car si le principal débouché pour les provinces maritimes sont les États-Unis, nos centres canadiens du Canada doivent être aujourd'hui de meilleurs marchés grâce à l'Intercolonial et à ses taux très raisonnables.

M. R. C. Wilkins, trésorier de l'Association qui prend ensuite la parole, se demande pourquoi plus de la moitié des 16,000 voyageurs de commerce de l'Association se trouvent privés de leur droit de vote en temps d'élections.

La raison, dit-il, c'est qu'ils ne se trouvent pas aux endroits où ils ont ce droit. Ne pourrait-on pas leur permettre de voter dans toutes les parties du Canada.

MM. R. Borden et F. D. Monk, répondent à la santé du Parlement; les autres s'agitent; celles des autres associations, des Damos, de la Presse furent proposées par MM. Dougall, Ballantyne, Egan, Bois et Catelli.

A la table d'honneur on voyait aux côtés de M. Cairns, l'hon. M. Sydney Fisher, M. R. L. Borden, l'hon. M. H. R. Emerson, MM. F. D. Monk, M.P., David Watson, Maxwell Murdoch, Jas. S. N. Dougall, A. J. Gorrie, Jas. Robinson, W. H. Oliver, de l'Intercolonial, Geo. D. Bishop, F. A. Rolden, L. O. Demers, J. O. Bourcier, J. F. L. Dubreuil, F. S. Côté, Wm. J. Walker, C. H. Catelli, Geo. A. Mann, E. H. Code, Fred. Birks, C. C. Ballantyne, J. N. Brossard, J. E. Pelletier, Jos. W. Rousseau.

Remarqué aux autres tables: MM. M. B. Atkinson, Raoul Mathieu, Wilfrid Seers, J. C. MacFarlane, H. R. Hamilton, H. H. Galt, Edward A. Davidson, Geo. A. Gatehouse, C. A. Davidson, J. R. Oswald, J. Giles, E. Fred. Dugan, Sydney Dugan, D. Lorne, McGibbon, gérant général de la Canadian Rubber Co., de Montréal, F. A. Shackell, Ed. Hurtubise, jr., H. A. Crankshaw, G. E. Wight, J. E. Auger, J. H. Gordon, A. L. Gittleton, L. Wener, A. Kellner, L. P. Pelletier, Geo. Bonner, J. A. Nadand, W. Pouliot, E. D. Marceau, A. D. Joubert, H. C. Whissell, T. D. Lloyd, H. Jenking, Jos. C. Lessard, W. B. Naylor, Alfred T. Hodge, A. B. Caswell, A. R. Wilson, F. E. Fontaine, H. P. Nightingale, W. H. Seyler, J. H. Tay-

lor, N. Englis, Ch. Libley, F. B. Samford, A. E. G. Austin, Francis J. Trauaise, E. H. Moles, F. Cooper, R. P. Donnelly, Albert Laberge, Ben. L'Espérance, J. O. Authier et E. Durette, de Liddle, L'Espérance and Co., Jos. Bouvier, M. J. Morris, James Ferres, Arthur H. Bentley, A. R. Wilson, J. A. Beaudry, Reg. H. Graham, E. N. Marceau, Jos. M. Marceau, Em. Joubert, jr., Charles A. Wilson, H. W. Snetsinger, C. C. Davidson, Sam. Dunn, Wm. N. Stephenson, (Ottawa); E. Straker Lawton, M. B. Atkinson, F. Cooper, Alf. Lafontaine, Jules Lamaitre, Dufresne, Napoléon Pruneau, J. S. Thompson, Charles Roberts, J. H. Maiden, R. J. Walker, John King, H. Pinet, J. C. M. Coust, de Joliette; Geo. S. Cleghorn, Emile Bourassa, Fabien Côté, George Gaboury, W. L'Espérance, O. A. Thibault, Robt. J. Noton, A. R. Tranchemontagne, Léon Rolland, N. Pouliot, J. A. Nadeau, P. Bédard, Ed. A. Bois, directeur; J. B. Poirier, J. A. Chaumette, Québec; Charles St-Jean, G. A. Bergevin, Beauceville, A. A. Gingras, John J. Cusack, S. D. Joubert, J. E. Moriarty, Jos. Nap. Brossard, Frank Rodden, Eddy Code, W. J. Walker, et Geo. Bouvier, de la maison St-Charles, R. Dionne, Wm. Cummings, Willie Hayes directeur, Flavien Côté, C. A. Wilson, O. Létourneau de MM. A. McDougall et Cie., etc., etc.

Avant de terminer ce compte-rendu il n'est que juste de dire que la partie musicale du programme a été superbement exécutée par MM. R. Dionne, Dufresne, Dugan, Dunn, Monday et par l'orchestre Ratto.

Les convives ont également apprécié la courtoisie de l'American Tobacco Co., qui a eu l'amabilité d'offrir à chaque convive un paquet de cigarettes "Mogul" et un paquet de cigarettes "Sweet Caporal."

LES TIMBRES DE COMMERCE

D'après une lettre datée du 14 décembre 1905 et adressée par la Traders' Advertising Co., à ses clients, il paraît que les timbres de commerce sont bien morts.

Dans cette lettre, la Traders' Advertising Co., voyant qu'il lui est impossible de continuer ses affaires avec profit, annonce à ses clients qu'elle a décidé de discontinuer la distribution de ses timbres, et leur conseille de n'en pas distribuer aux acheteurs, à moins

que les marchands ne rachètent eux-mêmes ces timbres ou coupons.

Ce résultat est dû aux efforts de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, et au Bureau Provincial de la Province de Québec, par l'entremise de son dévoué secrétaire, M. J. A. Beaudry.

Avant que la lettre en question n'eût paru, cette Association était sur le point d'intenter des poursuites à vingt-deux marchands-détailleurs qui ne s'étaient pas conformés à la loi; poursuites dont elle s'est désistée quand la lettre en question a été publiée, puisqu'alors ces poursuites n'avaient plus de raison d'être.

Mais l'association est fermement décidée à poursuivre impitoyablement tout marchand qui montrerait la moindre velléité de recommencer à distribuer des timbres de commerce à ses clients.

LE VENDEUR ET SA MAISON DE COMMERCE

Par W. A. Mechling de St-Louis, Mo.

Un vendeur ne peut guère espérer arriver à une situation élevée, si la maison pour laquelle il travaille demeure inactive.

"L'eau ne s'élève pas au-dessus de son propre niveau." Plus une maison de commerce fait des affaires et plus elle est entreprenante, plus le vendeur a de facilités d'améliorer sa position. Une bonne maison inspire de la confiance au vendeur; mais une maison de commerce, quelle que soit sa prospérité, si solidement établie soit-elle, ne peut que lancer sur la route du succès le vendeur qui veut y parvenir. C'est à ce dernier à montrer de l'activité — il faut qu'il fasse des ventes.

La vraie valeur du vendeur pour la maison qu'il représente et pour lui-même est indiquée par le montant de ses profits nets. Les trois éléments les plus importants, suivant moi, pour faire les plus grands bénéfices nets sont les suivants: Faire de fortes ventes, réduire les dépenses et laisser dans l'esprit des clients une bonne impression au sujet de la maison représentée par le vendeur. Un vendeur doit avoir la confiance de ses clients et leur faire sentir qu'ils peuvent se fier entièrement à ce qu'il leur dit; il doit avoir à cœur leurs intérêts ainsi que ceux de sa maison, car il est le trait d'union entre les deux parties et doit être l'ami des deux.

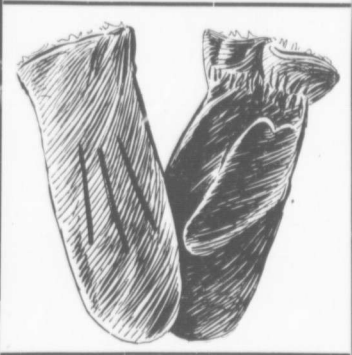
Le vendeur doit entreprendre ses ventes avec une claire conception de ce qu'on attend de lui. Il ne faut pas

JE SOUHAITE
 Une BONNE et HEUREUSE ANNEE

A tous mes Clients

Et leur rappelle que les

Gants et Mitaines



J. A. P.

Sont renommés pour la qualité, la coupe, le fini et le style. **Nos Prix** intéressent les marchands; ils ne sont pas faits pour produire de l'effet, mais pour rapporter un profit au détailler.

Tout ce que nous employons, **MATERIEL** COMME MAIN-D'ŒUVRE, est absolument supérieur.

J. Arthur Paquet

QUEBEC.

SUCCURSALES:

Winnipeg, Toronto, Ottawa,
 Montreal, St. Jean, N.B.

qu'il connaisse ses instructions par à peu près.

Il doit connaître à fond ses prix, sa ligne de marchandises, son territoire et l'esprit qui préside aux transactions faites par la maison qu'il représente. La sincérité et le zèle, combinés à une connaissance profonde des marchandises, sont des facteurs d'une très grande importance pour convaincre un client. Les paroles ont une grande force de persuasion lorsqu'elles partent du cœur.

Une loyauté entière vis-à-vis de la maison représentée est une nécessité absolue. Il faut que le vendeur soit convaincu que la ligne de conduite adoptée par sa maison est sans défauts, de même que ses marchandises. Le vendeur expérimenté et prospère tire le meilleur parti possible de ce qu'il a. Si, dans la localité où il se trouve, il y a une demande pour des marchandises qui ne figurent pas sur sa liste, il doit n'en faire que plus d'efforts pour vendre les articles qu'il a en mains.

Le génie et la valeur d'un vendeur se mesurent d'après son adresse à se créer ses propres conditions. Mais n'oubliez pas que de fortes ventes ne servent de rien, si les dépenses sont en trop grande proportion. Le vendeur devrait étudier avec attention les routes à suivre dans ses voyages pour employer celle qui est la plus courte. Ceci s'applique également aux vendeurs dans les grandes villes. D'autres petites économies peuvent aussi être réalisées et si insignifiantes qu'elles paraissent, elles s'élèvent, par leur nombre, à une forte somme d'argent. Le temps aussi est de l'argent et le vendeur doit l'économiser. Il doit en employer aussi peu que possible aux phases non productives des affaires, telles que les heures dépensées pour se rendre de magasin en magasin, et en verbiage inutile.

Combien de vendeurs se rendent-ils compte que le ménage des marchandises représente une économie? Un vendeur consciencieux ne craint pas de se salir les mains quand il s'agit d'éviter à sa maison de commerce une perte sur des marchandises détériorées ou de mettre en état d'être vendues des marchandises fatiguées par un trop long séjour dans le magasin.

Le bon vendeur trouve des méthodes indirectes pour se faire valoir aux yeux de ceux qui l'emploient. Il ne faut pas, autant que possible, qu'il importune ces derniers. En voyageant, il ne doit pas remettre au lendemain la transmission d'un ordre, dans l'idée d'établir une moyenne journalière de ventes. Les ordres doivent être transmis sans retard. Un délai dans leur transmission implique un délai dans l'expédition des commandes, ce qui cause de la

gêne, ne donne pas satisfaction et jette le discrédit sur la maison, alors qu'en réalité c'est le vendeur qui devrait supporter tout le blâme.

Le vendeur devrait être circonspect dans ses critiques à l'adresse d'un débiteur qui retarde ses ordres. Il ne doit pas se révolter si sa maison écrit une lettre un peu vive à un client, en lui réclamant un règlement. Si un client ne paie pas, si la maison ne perçoit pas ce qui lui est dû, comment peut-elle payer les émoluments du vendeur? En outre, un client ne respecte pas le vendeur qui n'a pas le courage de réclamer ce qui est dû. Cette réclamation est inhérente aux affaires et peut se faire avec courtoisie et à la manière dont on traite les affaires, en faisant preuve de tact et de jugement.

En envoyant des rapports spéciaux sur le crédit d'un client, son caractère, etc., un vendeur ne devrait pas le favoriser aux dépens de sa maison, ni hésiter à lui demander des références.

Il est du devoir d'un vendeur d'exécuter promptement tous les ordres qu'il reçoit de son bureau et d'étudier avec soin toutes les lettres circulaires, car leur contenu est le résultat de l'expérience d'hommes pratiques. D'autre part, le vendeur devrait faire profiter sa maison des connaissances qu'il acquiert chaque jour par sa fréquentation des commerçants.

Un vendeur devrait toujours veiller à ce que les relations entre ses clients et sa maison soient agréables; autrement ce n'est pas un bon vendeur. Il ne devrait pas dédaigner un client, ni le représenter sous un jour faux à sa maison de commerce; il ne devrait pas non plus lui faire des ventes qui dépassent le crédit dont il est capable. Ne soyez pas un "preneur d'ordres" ou un "vendeur de nom" uniquement. Soyez un vendeur dans toute l'acceptation du terme. Le pays est rempli de "preneurs d'ordres."

Le vendeur ne devrait pas être imbu de l'idée fautive que le commerce ou les clients lui appartiennent dans le territoire où il opère. Le territoire lui est donné en toute confiance et il doit à sa maison des bénéfices convenables. Le vendeur est, dans un sens, un associé, et son salaire dépend du volume d'affaires qu'il fait. Il doit désirer la prospérité de sa maison et s'en glorifier, et travailler pour le succès de celle-ci, comme pour le sien propre.

APRÈS LES FÊTES

L'activité dans le commerce de détail est calmée, maintenant que les fêtes sont passées. Il faut désormais songer à attirer la clientèle autrement que par les moyens habituellement employés.

En temps de morte-saison il faut s'ingénier à ramener au magasin les clients qui s'en éloignent; il faut leur offrir des tentations d'y revenir et c'est à quoi s'appliquent les commerçants à qui pèse l'inactivité.

Les grands magasins, les magasins à départements peuvent servir d'exemple aux magasins généraux de la campagne.

Que font ces grands magasins pendant les mois d'accalmie des affaires? Ils offrent des occasions sans cesse renouvelées; tantôt c'est un article qu'ils offrent à prix très réduit, tantôt c'en est un autre qu'ils affichent à un prix au-dessous ou très rapproché du prix coûtant. Grâce à une réclame habile, ils font savoir au public que telle ou telle marchandise est vendue à un prix de rabais sur le prix régulier et attirent ainsi nombre d'acheteurs.

La foule attire la foule et la masse des acheteurs ne s'en tient pas uniquement aux articles annoncés au rabais; il se fait de nombreuses ventes d'articles dont les prix laissent de jolis profits. C'est ainsi que ces magasins dans la mauvaise saison des affaires font généralement plus que payer leurs frais généraux.

Beaucoup de gens s'imaginent à certaines époques n'avoir besoin de rien et ne fréquentent pas les magasins. Trouvez le moyen de les y attirer en leur offrant des occasions et ces mêmes personnes seront elles-mêmes surprises en sortant de voir combien de choses leur manquaient avant d'être entrées.

Attirez donc la clientèle et vous aurez ensuite peu d'efforts à faire pour la convaincre d'acheter.

L'INVENTAIRE

Pour la grande majorité des commerçants le moment est arrivé de connaître les résultats du travail de l'année; les profits ou les pertes.

Nos lecteurs savent que la tendance à limiter les crédits et les termes de paiements est de plus en plus forte dans le commerce de gros.

Nous avons eu plusieurs années de véritable prospérité; tous les marchands n'ont pas su en profiter comme ils auraient pu le faire. Des faits récents ont démontré qu'une mauvaise saison avait suffi pour mener à la faillite des maisons établies depuis plusieurs années et qui, par la force même des choses, auraient dû être en mesure de faire face à une situation à laquelle tout commerçant doit s'attendre.

C'est, en effet, manquer de prévoyance que de s'imaginer qu'en temps de prospérité on peut acheter sans compter ou dépenser en faux frais tous les bénéfices réalisés ou à réaliser.

TEL MAIN 4293-4294-4295

ADRESSE TELEGRAPHIQUE "NOLLIVER" MONTREAL.

PARIS
MOSCOULONDON
NYNYNEW-YORK
NICOLAIEVLEIPZIG
KHABAROSKSHANGHAI
HOKHARAEDMONTON
PRINCE ALBERT*Revilleon Frères, Limitée***NEGOCIANTS EN GROS EN FOURRURES**

COMMISSIONNAIRES et DEPOSITAIRES en NOUVEAUTES.

*134-136 Rue McGill**Montreal, 2 Janvier 1906.*

M.....

Nous avons l'honneur de vous informer qu'à partir du 1er Mars prochain, nous adjoindrons à notre Commerce de Fourrures, celui de l'importation de Nouveautés.

Nos relations sur les principaux marchés producteurs et la réputation bien établie, comme l'ancienneté de notre maison, nous permettent de traiter très avantageusement avec les manufacturiers.

Vous comprendrez combien la réalisation de notre projet a d'intérêt pour vous, quand vous aurez la conviction que notre but est de servir d'intermédiaire direct entre le manufacturier et le détailleur, moyennant une commission purement nominale.

Dans l'espoir que vous voudrez bien nous réserver une partie de vos ordres.

Nous vous présentons, M....., nos sincères salutations.

REVILLON FRERES, Ltée.

Les fournisseurs avant d'accorder à ceux qui le leur demandent le crédit dont ils ont besoin cherchent à se rendre compte de la situation de leurs clients et leur demandent un état de leurs affaires. Si cet état est satisfaisant, les maisons de gros accordent facilement le crédit raisonnable auquel leurs clients peuvent prétendre.

Dans le commerce, il existe peu ou pas de maisons qui n'aient recours au crédit. De plus, les détailliers accordent eux-mêmes plus ou moins de crédit à leurs propres clients et beaucoup négligent de collecter leurs comptes tant qu'ils n'y sont pas obligés par les circonstances.

De ce fait naissent souvent des complications que ne connaissent pas les marchands qui se tiennent sans cesse au courant de leur propre situation commerciale.

Il est donc bon, il est même nécessaire que tout marchand sache au moins tous les ans ce qu'il possède réellement, ce qu'il doit à ses créanciers et ce qu'il a à recevoir de ses propres débiteurs. En un mot, il doit faire au moins par an un inventaire sérieux et sincère de ses biens.

Les créanciers, s'il est en retard dans ses paiements, ou s'il a besoin d'étendre son crédit, lui demanderont certainement un état de ses affaires. Il doit être prêt à fournir à toute réquisition les chiffres de son dernier inventaire; aussi n'aurait-il que cette unique raison de faire chaque année un inventaire, il ne devrait jamais y manquer.

A PROPOS DE RECIPROCITE COMMERCIALE

Le New York Commercial prête au président du Great Northern, M. James J. Hill, les paroles suivantes prononcées dans une conférence entre directeurs de chemins de fer à Chicago:

Pointant à la ligne équatoriale d'un globe terrestre, il dit: "Au-dessous de cette ligne, il y a moins de 5 pour cent de la population du monde. Au-dessus se trouve le reste. Notre commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique est trivial.

"Mais notre commerce annuel avec le Canada est de \$200,000,000. C'est de ce commerce dont nous devons prendre soin. Nous avons établi des tarifs. Le commerce avec le Canada n'augmente pas comme il le devrait. Il faut qu'il y ait une source de réciprocité qui aboutisse à un avancement commercial.

"Non seulement le résultat est que nous perdons çà et là des affaires, mais nous perdons également des citoyens et du capital. Le capital américain trouve qu'il peut exporter à meilleur marché du Canada qu'il ne le peut des Etats sous les lois existantes.

"Par exemple, je me souviens de l'époque à laquelle une fonderie fut établie, il y a des années, dans l'Etat de Washington près de la frontière de la Colombie Anglaise. La fonderie a cessé ses opérations, mais à quelques milles de là, de l'autre côté de la frontière, il y a aujourd'hui une demi-douzaine de fonderies qui sont toutes prospères et qui toutes ont été construites avec du capital américain."

M. Hill voit dans les relations commerciales actuelles des Etats-Unis avec le Canada, une menace pour les Etats-Unis et se fait l'avocat de la réciprocité commerciale entre les deux pays pour arrêter l'exode des fermiers, des manufacturiers et du capital américains au Canada.

Nous ne doutons nullement que les Etats-Unis bénéficieraient grandement d'un traité de réciprocité avec le Canada. Mais nous savons d'autre part ce que nos voisins entendent par la réciprocité commerciale. Nous en avons déjà goûté et à moins que les Américains, après y avoir bien pensé, n'aient trouvé le sens réel du mot réciprocité, nous ne sommes nullement disposés à entamer la conversation sur un traité de réciprocité.

Nos voisins devraient se trouver très heureux de pouvoir, grâce à notre tarif de douane, nous vendre, comme ils l'ont fait en 1904-05, pour plus de 162 millions de leurs produits, alors qu'un de leurs meilleurs juges en matière commerciale, déclare qu'il en coûte moins de manufacturer et d'exporter du Canada que des Etats-Unis.

Nous avons moins besoin d'un traité de réciprocité avec les Etats-Unis que de voir la continuation de l'exode dont se plaint M. Hill. Il nous fait plaisir de recevoir les fermiers, les manufacturiers et les capitaux américains, aussi devons-nous bien nous garder de rien faire qui puisse détourner de nous les uns ou les autres.

UNE EXPOSITION TEXTILE A TOURCOING

On s'occupe en ce moment d'organiser à Tourcoing une Exposition internationale des industries textiles. La circulaire lancée par les organisateurs dit que cette Exposition a pour objet de mettre en relief l'activité laborieuse de nos centres textiles du Nord et les progrès qu'ils ont réalisés; elle se complètera par les industries annexes et tout ce qui contribue à développer leur naissance: la mécanique, l'électricité, sans en exclure la décoration, l'enseignement technique, l'économie sociale et l'hygiène sociale. La circulaire ajoute:

"Les Expositions tendent à abandonner, c'est heureux, les dimensions gigantesques des foires mondiales pour devenir des manifestations utilitaires et pratiques: l'orientation nouvelle que donna, l'année dernière, Arras avec l'industrie minière, va recevoir, en 1906, à Tourcoing, une application beaucoup plus considérable avec l'industrie des textiles.

"Tourcoing, Roubaix, Lille, Armentières, et combien d'autres villes dont le rapide développement rappelle l'extraordinaire croissance des villes américaines, s'adonnent à la fabrication des tissus de tous genres. Leur activité laborieuse, leurs constants efforts vers le mieux, constitue un régime de tout premier ordre parmi les centres manufacturiers de France; les industries ont toujours en progrès, près de 2 millions d'habitants avec les villes voisines de Belgique, sont les facteurs d'un succès qui s'annonce très brillant et assurent à l'Exposition de Tourcoing le plus grand retentissement en France et à l'étranger. Déjà, de très importants constructeurs de l'outillage des manufacturiers de textiles ont retenu leurs emplacements, et l'on peut prévoir que, par le haut intérêt qu'elle offrira aux fabricants, l'Exposition de Tourcoing sera, l'année prochaine, visitée par de nombreuses foules et particulièrement par toute l'industrie textile de France."

Nous ne pouvons que faire des vœux pour la réussite de cette entreprise.

LES DECHETS DANS LES MANUFACTURES

On ne peut pas dire que des monceaux de déchets coûtent moins cher que des pelouses et des fleurs, car plus d'un manufacturier trouvera, comme le fit un certain inépuisable dans son propre établissement, du matériel précieux d'une valeur de trois mille dollars, jeté au rebut parmi un monceau de déchets par des ouvriers peu soigneux et indifférents, dit "The Business Man's Magazine."

Tout patron qui a fait faire un nettoyage complet a été étonné de l'économie réalisée immédiatement. Quand l'employé sait qu'il n'y a pas de coin caché dans l'établissement, que chaque plancher est nettoyé tous les jours ou à intervalles réguliers; quand il voit que les cours qui entourent les bâtiments sont tenus propres et en bon ordre, il reçoit sa première leçon au point de vue du soin, de la réflexion et de l'économie.



ROBE DE SOIRÉE EN SEQUIN NOIR

ROBE DE SOIRÉE OU DE RÉCEPTION EN
DENTELLE APPLIQUÉ Moresque.

Kyle, Cheesbrough & Co.,
Montreal.

The Lace Warehouse of Canada

L'ENTREPOT DE DEN

A Le Stock de Dentelle et fait Le Commerce de Dentelle du Canada.

Toutes les Fabrications, grades et qualités de Dentelles, et toutes les espèces de Tissus de Dentelle et d'Articles en Dentelle peuvent être trouvés dans notre exposition. Demandez à voir nos Garnitures en Dentelle Guipure Baby. Ce sont les forts articles de vente en Effets Dentelle.

RIDEAUX DE DENTELLE. A partir de 19½c. la paire jusqu'aux grades les plus élevés et les plus fines fabrications. Nets pour Rideaux, Dentelles Allover en Soie et Coton.

VEILINGS à la verge et Voilettes dans toutes les dernières fabrications, les derniers patrons et les couleurs les plus nouvelles.

COLLETS dans presque tout matériel employé pour faire des collets. Notre assortiment éclipe simplement ce qui est offert par tous les manufacturiers, car nous offrons le choix provenant de douzaines de manufacturiers d'Europe, d'Angleterre et d'Amérique. Nous pouvons vous montrer des merveilles pour la valeur, à partir de 60c. la douzaine, en montant. Collets et Manchettes en Orientale et Guipure, Chemisettes en Guipure à partir de \$2.00 la douzaine.

ÉCHARPES DE COU en Chiffon, Crêpe de Chêne et Dentelle, couleurs unies et patrons à fleurs et Dresde, grand assortiment des dernières nouveautés.

SOIERIES de toutes fabrications dans toutes les nouvelles nuances, Rubans Soie et Velours dans toutes les nouvelles couleurs.

ÉTOFFES A ROBE. "Unique" est le mot à appliquer à notre département des Etoffes à Robes. Nous offrons ce que personne autre n'offre en Nouveautés pour Etoffes à Robes, ainsi que tout ce que toute autre maison offre en Etoffes à Robes. Quelques-unes des lignes de ce département sont les Eoliennes, le Crêpe de Soie, le Taffetas Laine, le Chiffon Drapé Français, les Lustrés et Siciliennes, unis et fantaisie, l'Eolienne Brodée, les Etoffes à Robes en Mohair. Nos ventes d'avance en Etoffes à Robes n'ont jamais été aussi satisfaisantes et si vous attendez jusqu'à ce que vous ayez vu nos échantillons, vous comprendrez pourquoi nous avons pris possession du marché.

Kyle, Cheesb

Montréal: 93, rue St-Pierre.

Winnipeg:

TELLES DU CANADA.

GARNITURES DE ROBES en Soie, Appliqué, Effets Perle et Braid, Guipure Baby et nouveautés en dentelle et effets de combinaison. Nous offrons l'assortiment de **Garnitures** le plus varié dans le commerce Canadien.

MOUSSELINES en marchandises unies et imprimées. Grand assortiment d'Alsace imprimée et toute description d'Etoffes à Robes en Coton, dans les fabrications, les patrons et les nuances de la dernière nouveauté.

CEINTURES en une collection illimitée de patrons, fabrications, matériaux et prix, à partir des articles du meilleur marché en montant. Ceci comprend ce qui est produit de mieux par les Fabricants Français, Allemands, Bohémiens, Anglais, Américains et Canadiens.

PEIGNES, EPINGLES à CHEVEUX, BOUCLES et ARTICLES de TOILETTE, etc. Mouchoirs en Coton, Toile, Dentelle, etc., grand assortiment.

Les LIGNES CONFECTIONNEES comprennent: Robes en Cachemire, Soie et Laine pour Enfants, Robes de Cachemire pour Bébés et Robes de Baptême.

ROBES DU SOIR pour Dames en Mousseline légère Blanche, Brodée et Mercerisée, Appliquée et Brodée sur net, Dentelle Tambour et Mauresque et Robes Sequin.

BLOUSES en Soie, Mousseline et Lawn. Ici laissez-nous vous faire remarquer modestement que nous offrons, en Blouses et Corsages en Lawn et en Dentelle, des valeurs qui ne peuvent pas être surpassées, si même elles sont égalées, par aucun manufacturier ou marchand de gros sur ce marché. Comme preuve de ceci, voyez notre Blouse en Lawn Blanc, No. 140, à \$4.50 la douzaine, nos Blouses en Lawn No. 109 et No. 114 à \$6.50 la douzaine, notre Dentelle Mousseline Suisse et Baby Irish, No. 141, à \$2.95 chaque, notre Dentelle Allover "K. C. Special" et notre Blouse Ruban à \$2.85 chaque, ainsi que notre propre fabrication de "1906 Rainbow Waists." Cela vous empêchera de dormir la nuit, vous demandant comment nous faisons. Vous trouverez une description complète de ces lignes dans une autre partie de ce journal. Lisez-la.

BAS "QUEEN'S GATE" en Cachemire d'une teinte indélébile, noir et tan, toutes les grandeurs, notre marque exclusive.

rough & Co.

EDIFICE
SILVESTER WILSON.

Angleterre: 35, rue Milk, Londres.



Blouse Crêpe de Chine, devant en forme de V, en fine Insertion de couleur de Paris et "beading" en dentelle, lacé de Ruban. Nouvelle manche avec longue manchette en dentelle.

*Kyle, Cheesbrough & Co.,
Montreal.*



Blouse en Soie Ninon, doublée Chiffon. Empiècement composé de fine dentelle et de travail à la main, manches assorties.

*Kyle, Cheesbrough & Co.,
Montreal.*

Blouse en Guipure blanche, avec empieçment transparent en fine Valenciennes—forme élégante. Ceinture de Taffetas, doublée Chiffon.

*Kyle, Cheesbrough & Co.,
Montreal.*

Doublures Frou-Frou et Jap Soie

ONT L'APPARENCE DE SOIE
LA DUREE DE LA TOILE

ELLES ONT POIDS ET FINI CORRECTS—ELLES ONT L'APPARENCE DE LA SOIE TAFFETAS—TOUTES COULEURS—NOIR, BLANC ET IVOIRE—LARGEUR 36 POUCES—DEUX QUALITÉS POUR DÉTAILLER À 20 ET À 25 CENTS. X X X X X



EN NUANCES UNIES. C'EST UN NOUVEAU TISSU EMPLOYÉ
POUR BLOUSES OU DOUBLURES—LUSTRE PERMANENT. X X

GREENSHIELDS LIMITED

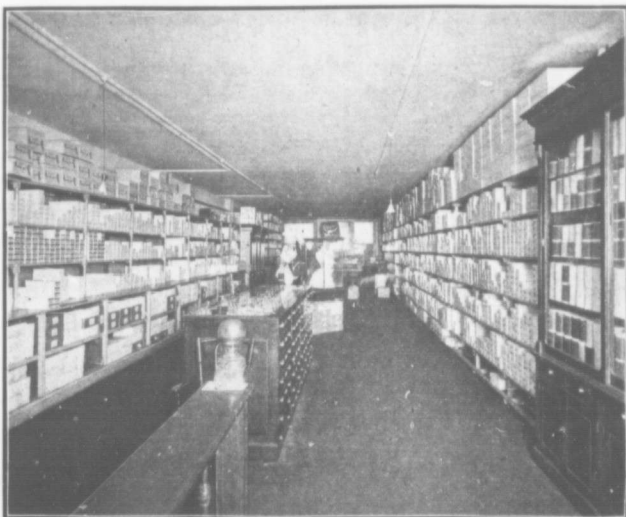
GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.

"LA MAISON DE RUBANS DU CANADA."

Stock
sans
Egal de
Nouveautés
du
Printemps !



Lignes
Correctes
à
Prix
Corrects !

(INTÉRIEUR DU MAGASIN)

Surveillez le comptoir des Rubans! Un examen attentif de la section des rubans est le secret du succès de beaucoup de Maisons de Marchandises Sèches aujourd'hui florissantes !

Mettez-vous en relation avec la vraie source d'approvisionnements,
"La Maison de Rubans du Canada," et vous apprécierez alors combien profitable et combien satisfaisante, pour pousser les affaires, peut devenir cette branche de votre commerce.

Si vous n'avez pas encore placé vos ordres du printemps, nous aimerions à recevoir de vos nouvelles.

ECHANTILLONS AVEC PRIX MARQUES ENVOYES SUR DEMANDE.
ENEZ NOUS VOIR LORSQUE VOUS VENEZ A MONTREAL.

W. H. BARRY & Co.
234 Rue McGill, MONTREAL.

La maison A. Racine & Cie est une des maisons les mieux et les plus avantageusement connues dans le commerce des marchandises sèches. Il y a, dans cette maison, un esprit de corps admirable parmi les employés, et cet esprit de corps n'a pas peu contribué à ses succès, car il a puissamment aidé son chef à développer les affaires qui attei-

gnent aujourd'hui un montant qui s'inscrit par sept chiffres.

en apprenant que le chiffre d'affaires avait dépassé le million d'une centaine de mille dollars.

Il s'ont profité de cette occasion pour offrir à leur chef aimé et respecté un souvenir qui lui rappelle une date mémorable dans les annales de la maison.

Voici en quels termes M. T. J. Labelle, le comptable et le plus ancien

quêtudes et de peines, pour créer cette maison, pour l'élever, pour ainsi dire, de vos mains, pour la faire telle que vous l'aviez rêvée quand vous êtes entré dans les affaires, telle enfin que nous la voyons aujourd'hui, au premier rang parmi les meilleures de notre ville.

"Certes, nous savons que les obstacles ne vous ont point manqué, mais aussi, quels exemples vous nous avez donnés par votre inébranlable probité qui ne connaissait que le droit chemin, par votre sagesse qui savait prévoir les difficultés, votre énergie qui savait les combattre, et votre prudence que les succès ne pouvaient endormir!

"En ce moment encore, après une carrière déjà longue, à l'époque ou bien d'autres ne songent qu'à se reposer, vous continuez à demeurer sur la brèche, et à nous encourager par votre exemple à vous suivre sur le chemin du travail et du devoir.

"Mais nous voyons aussi que tant de labours et de persévérance n'ont pas été vains, et que vous goûtez maintenant la juste récompense de vos infatigables efforts.

"Permettez-nous de vous prédire que si les vingt-sept ans écoulés ont vu souvent votre front soucieux et vos épaules fatiguées, les années qui vont suivre s'écouleront maintenant plus tranquilles, dans cette maison à laquelle vous avez su donner comme soutiens vos Fils qui marchent à grands pas sur vos traces.

"Restez donc longtemps encore notre chef, le chef vénéré sous lequel nous sommes heureux de marcher. Tous, nous sommes ici vos employés, et par conséquent, les témoins de votre oeuvre: laissez-nous donc vous dire que chacun de nous est fier de faire partie de votre maison, que c'est avec orgueil que nous nous proclamons vos compagnons de travail, et que c'est à ce titre que nous sommes venus offrir aujourd'hui nos félicitations!

"Veuillez les agréer, et accepter en même temps le gage d'estime que nous vous offrons: nous espérons, en vous le présentant, que le souvenir de cette fête qu'il vous rappellera, sera l'un des plus doux et l'un des plus durables parmi ceux qui reposent au fond de votre coeur."



M. Alphonse Racine, chef de la maison A. Racine & Cie.

gnent aujourd'hui un montant qui s'inscrit par sept chiffres.

Dans cette maison le chef, M. Alphonse Racine, est fier de ses employés, et les employés sont fiers de leur chef.

Pour terminer l'année qui vient de finir, les employés se sont réunis le 31 décembre afin de témoigner à leur patron la satisfaction qu'ils ressentent

employé de la maison A. Racine & Cie, s'est adressé au nom de tout le personnel à M. Alphonse Racine:

Monsieur,

"L'année qui va bientôt finir aura été la vingt-septième de la fondation de la maison Racine.

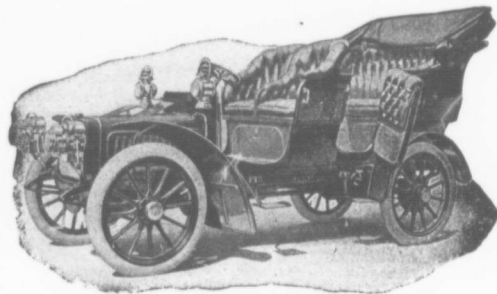
"Vingt-sept ans! cela veut dire pour vous une longue suite de travaux, d'in-

L'Unique DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE
de.....
LUXE



PNEUS
MICHELIN

Entrées Laterales. **DOUBLE PHAETON** Capote Américaine Ordinaire.

“ Rien ne sert de courir, il faut arriver à point.”
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis
Decauville tous les Modèles de Car-
rosserie qui nous sont demandés....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous
renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

Nous donnons ci-dessous le portrait de M. J. L. A. Racine, né le 4 janvier 1881, et qui depuis le mois de janvier 1895 est entré dans la maison A. Racine & C^{ie}.



M. J. L. A. Racine.

M. J. L. A. Racine est un jeune homme d'avenir, d'une grande intelligence, il est très actif et marche dignement dans la voie que lui a tracée son père. Il prend une part importante dans la

direction de la maison et s'occupe d'une façon plus spéciale du département des cotonnades, indiennes et flannelletes.

Il partage avec son père l'affection de tous les employés de la maison.

LES COSTUMES FEMININS

Un des faits les plus importants dans l'évolution du costume de la femme a été, l'année dernière, la quantité d'étoffe toujours croissante nécessaire pour la confection d'un vêtement. Ce fait se fera encore plus remarquer au printemps prochain, car presque tous les modèles de costumes complets et de vêtements actuellement en préparation demandent plus d'étoffe pour leur confection, qu'il n'en fallait pour les modèles des saisons précédentes.

Les fabricants de tissus profitent de ce genre nouveau et le consommateur ne fait que de se rendre compte qu'avec cette quantité d'étoffe plus grande, le prix des costumes élégants est plus élevé, dit "Dry Goods Economist."

Effets drapés

Bien que les manches soient plus petites et que les corsages se conforment davantage aux lignes du corps, leur

confection n'exige pas moins d'étoffe. L'idée pour les costumes élégants est si tournée vers les effets drapés, qu'il faut pour leur construction une quantité beaucoup plus grande d'étoffe, bien que ces effets drapés semblent en demander moins que les corsages blousés et que les manches bouffantes, volumineuses de quelques saisons passées.

Il ne faut pas oublier qu'on emploie pour ce genre les tissus les plus légers. On produit ainsi toute espèce d'étoffe possible dans la pesanteur chiffon. Les velours, broadcloths, suitings, voiles et soieries suivent tous le mouvement.

On peut dire sans exagération que le poids de ces tissus a été réduit de 50 pour cent. Ils ont été rendus si légers que beaucoup de nouveaux tissus de laine et de soie sont difficiles à classifier. Sans aucun doute, c'est la raison pour laquelle le terme "chiffon" s'applique à des tissus de toute espèce.

Il est facile de comprendre que, lorsque le poids d'un tissu est réduit, un nombre plus grand de verges doit être employé. C'est aussi un fait évident par lui-même qu'il faut plus de matériel pour le genre drapé que pour un genre non drapé.

IL Y A BRETELLES ET BRETELLES.

Mais les **MEILLEURES** portent leur propre marque de commerce.

MARQUE DE

B

COMMERCE

Qui
signifie

**BONNES
BRETELLES**

Comme dans toutes les lignes de marchandises, il y en a de bonnes et d'inférieures.

Les Nôtres sont les Bonnes

Faites au Canada par des Canadiens et vendues à des prix aussi bas que ceux auxquels les marchandises inférieures sont offertes. — Refusez donc toutes les imitations.

Notre agent à Montréal, M. Philip de Gruchy, ira bientôt vous voir avec notre nouvel assortiment pour le printemps, qui comprend les tissus les plus nou-

vaux — les dernières Boucles patentées — des Bouts en cuir incassables, etc., etc.

Berlin Suspender & Button Co.,

BERLIN, Ont.

PHILIP DE GRUCHY, 207 Rue St-Jacques Montreal, Agent pour la Province de Québec.

Kingcot

Ce qu'il y a de mieux dans les Cotons

Insufflez une nouvelle vie dans votre département des Cotons avec les lignes **Kingcot**.

Les lignes **Kingcot** ont pour elles la beauté du dessin et la résistance du tissu qui feront revenir vos clients pour en acheter davantage.

Les lignes **Kingcot** comprennent :

Ginghams	Shirtings
Étoffes à Robes	Oxfords
Saxonys	Galateas
Ginghams pour Tabliers	Denims
Flannelettes	Tissus à Matelas
Domets	Cotonnades
	Tissus pour Tentes.

Demandez à voir nos échantillons.

Les voyageurs de toutes les bonnes Maisons les ont.

Kingcot

LE ROI DU COTON

Cette tendance au corsage drapé s'est fait remarquer depuis quelques mois. Avec la venue du printemps, on peut s'attendre à d'autres développements dans ce sens.

Pas de genre drapé pour les Jupes

Jusqu'ici il n'est pas question de draper les jupes, à moins que la tunique ne soit considérée comme genre drapé. Mais pour produire l'effet drapé, donner de la douceur aux contours et pour harmoniser la coupe avec le poids du tissu, les jupes ont pris une ampleur énorme. Ce genre est particulièrement prononcé dans les modèles de Paris et, avec la venue du printemps, sera sans doute tout aussi marqué dans les créations domestiques.

Ce sont ces jupes très larges qui consomment des verges et des verges de matériel. Le manufacturier qui se propose de suivre ces idées extrêmes est étonné d'apprendre que beaucoup de modèles ne demandent pas moins de dix verges d'étoffe double largeur ou de vingt à vingt-cinq verges de soie.

Les personnes préposées à la vente dans les départements des étoffes et soieries pour robes devraient avoir ce fait présent à l'esprit quand elles ven-

dent leurs patrons de robes pour le printemps. Elles devraient expliquer à leurs clientes la nécessité de grands patrons, pour que celles-ci ne soient pas désappointées par un manque de matériel, quand vient le moment de faire une robe.

La cliente peut ne pas se rendre compte immédiatement du nombre plus grand de verges qui lui est nécessaire; mais la vendeuse devrait attirer son attention sur ce fait.

C'est elle qui doit être au courant de la nouvelle tendance et la signaler à sa cliente, et non être mise au courant par celle-ci.

Les manufacturiers de vêtements devront se faire à cette nouvelle condition. Ceux qui ont été lents à voir la tendance de la mode, peuvent être tentés de s'en tenir aux modèles réguliers pour les dessins de leurs patrons. Mais comme la saison de vente arrive et que les modes du printemps s'établissent de plus en plus, on verra qu'un emploi généreux de matériel sera un fort point pour la vente. Il n'y a pas d'autre manière d'avantager les nouveaux styles qu'en les confectionnant avec une plus grande quantité d'étoffe.

L'ampleur exagérée des jupes nécessite aussi une grande quantité de garnitures. En ce moment, la vogue est à une étoffe faisant contraste pour les garnitures. Cela étant donné, il faut ajouter au patron de la robe plusieurs verges de plus d'un autre tissu; car, lorsqu'une étoffe est superposée sur une autre, comme le cas se présente cette saison, il faut autant de verges en plus pour les garnitures, et on ne peut rien épargner sur le tissu qui sert de base à la robe.

Nouveaux styles

Beaucoup de changements marqués ou de changements presque imperceptibles sont introduits dans la coupe et l'arrangement des corsages et des jupes; ces changements sont dus à la grande faveur dont jouissent les styles Empire. Pour les robes du soir, ces styles sont le triomphe de la saison, et si nous ne les voyons pas généralement adoptés pour costumes de rue, c'est à cause de la nécessité de porter un vêtement supplémentaire qui, ayant la même coupe, n'exige pas que la robe portée en dessous soit une robe de ce genre.

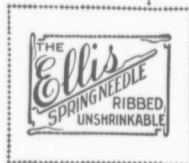
ELLIS MFG. CO., LIMITED

SEULS MANUFACTURIERS AU CANADA DE

Sous-Vêtements Cotelés à l'Aiguille à Ressort

Votre stock pour le Printemps et l'Été 1906 devrait comprendre nos **Sous-Vêtements Cotelés à l'Aiguille à Ressort**, si vous désirez garder vos clients actuels et vous en faire de nouveaux. Ces sous-vêtements sont renommés pour le grand confort qu'ils procurent à ceux qui les portent. Ce confort est assuré par leur élasticité permanente.

Nous employons les fils absolument les plus fins qu'on puisse obtenir; par conséquent, vous ne pouvez pas surpasser, sur ce continent, les **Sous-Vêtements à l'Aiguille à Ressort de ELLIS**.



ELLIS MFG. CO., LIMITED

HAMILTON

MONYPENNY BROS. & CO., Agents de Vente

TORONTO et MONTREAL



LA firme bien établie de la Cité de Montréal, la
"NORTH WESTERN FUR M'F'G CO." a l'hon-
 neur d'annoncer au commerce en général qu'elle
 a commencé à préparer ses échantillons pour la nou-
 velle saison, et que ses voyageurs bien connus, dont
 les noms suivent, se mettront sur la route avec un
 assortiment complet de Fourrures de toutes sortes,
 dans les derniers genres, le 1er Mars.

M. NAP. MINGUY, dans les Territoires du Nord-
 Ouest, l'Alberta, etc.

M. P. JOBIN, dans la Province de Québec et les
 Provinces Maritimes, etc.

M. JOS. GAUTHIER, dans la Beauce, au Lac St-
 Jean et dans le District de Montréal.

M. LANG, dans Ontario, la Vallée d'Ottawa,
 etc.

Tous les marchands qui n'achèteront pas
 avant d'avoir vu nos échantillons,
 feront de l'argent en opérant ainsi, car
 nous sommes sûrs que nos marchandises
 et nos prix sont corrects pour toutes les
 Maisons qui tiennent des Fourrures.

The North Western Fur M'f'g Co.
 393 Rue St-Paul,
MONTREAL.

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA

Au début de l'Année Nouvelle nous remercions nos clients de leur patronage libéral dans le passé et nous avons le ferme espoir qu'ils nous le continueront dans l'avenir.

PRINTEMPS

1906

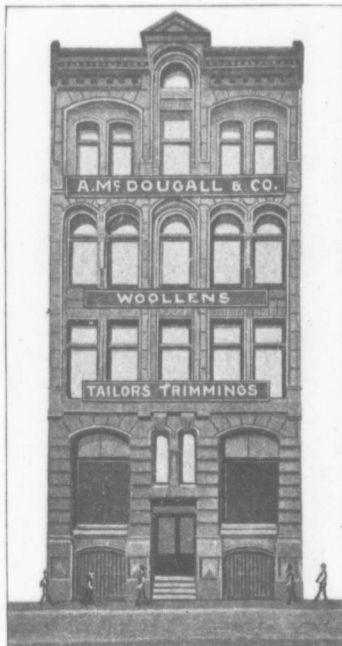


Nous sommes prêts
pour le Commerce
du Printemps.

Nous avons pris toutes nos dispositions pour répondre aux besoins d'un commerce toujours croissant.

Les marchands trouveront dans L'ENTREPOT DES LAINAGES DU CANADA.

**La Variété,
La Nouveauté,
Le Style,
La Valeur.**



ASSORTIMENT COMPLET.

Notre assortiment en

Lainages et Fournitures POUR Tailleurs

Est complet sous tous les rapports. Il est le plus considérable pour les

Marchandises Importées

ET POUR LES

Marchandises Canadiennes

Il est insurpassable pour la qualité et les prix.



Visitez nos Echantillons.

Nous conseillons aux marchands d'acheter de bonne heure car les prix continuent à augmenter.

A. McDOUGALL & CO.

196 RUE MCGILL, MONTREAL

SUCCESSALES :

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO—McKinron Building.

TRURO, N. E., 37 Queen Street,
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

NOTRE SALLE D'ECHANTILLONS

OFFRE UN CHOIX REMARQUABLE DE

Lainages,	Draps pour Pardessus,
Tweeds,	Canevas,
Serges,	Draps Italiens,
Tissus pour Costumes,	Soies Assorties,
Doublures,	Tissus de Crins,
Toiles de Hollande	Etc., Etc.
pour Poches,	

Nos Lignes exclusives n'ont pas de rivales dans le commerce. Elles comprennent les Célèbres

SERGES "TYKE" ET "BLENHEIM" AINSI QUE LES
SERGES "YOTSMAN" DE SALT.

Echantillons sur demande.

Commandes par la Malle, une Spécialité.

Nos 14 voyageurs sont sur la route pour le Printemps.

A. McDOUGALL & CO.

196 RUE MCGILL, MONTREAL

SUCCURSALES:

QUEBEC—Coin des rues du Pont et St-Joseph,
TORONTO—McKinnon Building.

TRURO, N. E.,—37 Queen Street,
ST. JOHN, N. B.,—Pugsley Building.

Telle est la règle actuellement, mais le printemps amènera certainement avec lui la généralisation de ces types comme costumes de sortie. C'est ce qui se passe déjà dans les réunions mondaines élégantes.

Cela ne veut pas dire que nous n'aurons que des styles Directoire et Empire, mais simplement que ces styles tiendront la première place et seront la nouveauté de la saison.

Les dernières créations

Les derniers modèles représentent des robes dont la jupe et le corsage sont d'un seul morceau, mais sans dessiner les lignes du buste. Ce n'est pas le type de la robe princesse, car celle-ci, bien que parfois elle ne moule pas la poitrine, colle sur les hanches et s'applique exactement sur le dos; le nouveau modèle enveloppe le corps entier des épaules aux pieds, mais sans s'appliquer sur lui en aucun point.

La taille n'est pas indiquée, si ce n'est par une ceinture non serrée, qui n'applique pas l'étoffe sur le corps. Cette ceinture se place très haut, plus comme support de la poitrine que comme tout autre chose; mais on s'en

passé souvent et le vêtement tombe en plis droits de la poitrine jusqu'au bas.

C'est un changement radical par rapport aux modes des saisons précédentes; mais il est étonnant de voir combien ce genre a été adopté rapidement. Au théâtre et au bal, on voit maintenant dix robes du type Directoire pour une robe du genre ordinaire.

La vogue de la robe princesse

Après la robe directoire, celle qui obtient le plus de vogue est la robe princesse, très élégante pour les toilettes un peu habillées. Elle convient bien aux tissus souples et tombant gracieusement de la saison actuelle; dans la plupart des cas, elle est faite avec un devant non ajusté.

La jupe de ce genre de toilette porte rarement des garnitures; les seules admises sont des rangs de piqûres sur la jupe elle-même ou appliquées en forme de bandes droites ou légèrement ondulées au bord supérieur. La même sorte de garniture orne le corsage.

Nouveaux boléros

La forme des boléros subit un changement. On les porte extrêmement courts, que la taille soit placée haut ou

non. Souvent ils ont des devants pesants en forme de long peplum; parfois ces devants descendent sur la jupe de toute leur longueur; d'autrefois ils se relèvent au centre de la poitrine de manière à former des plis drapés autour du buste en avant et à faire coller le vêtement en arrière.

Il est extraordinaire de voir le nombre de types de robes totalement différents qui sont complétés maintenant par un boléro. Le boléro ne dispense pas de porter un corsage, mais on le porte par-dessus et il s'ajoute au corsage qui alors ne fait qu'un avec la jupe, remplaçant la guimpe ou la blouse qui était indispensable autrefois.

Garnitures Banderolle

Une nouveauté dans les robes du soir consiste en de longues banderolles partant du décolleté au milieu du dos et du milieu de la poitrine à hauteur des épaules. Ces banderolles sont faites en taffetas, gaze ou net et ont une largeur d'environ seize pouces; mais cette largeur est réduite au quart par des plis au point de départ, qui est orné d'une grosse rosette en fleurs artificielles.

Les banderolles descendent jusqu'à

LACETS DE CHAUSSURES

En Coton, Mohair,
Soie et Marsouin.

FIL DE TOILE

Des Principales Manufactures

Les Meilleures valeurs au Canada

Frank & Bryce, Limited

TORONTO

MONTREAL

QUEBEC.

Dept. D.

Printemps 1906

Dept. D.

Nos Marchandises de Printemps sont
maintenant prêtes à être livrées.

Nous sommes au premier rang avec un assortiment des plus variés, choisi avec grand soin chez tous les principaux manufacturiers du monde entier.

Notre Département regorge de marchandises déjà reçues :

**Bas Cachemire et Coton pour Dames et Enfants, 40
différentes lignes à choisir.**

**Lingerie garnies de Broderie et Dentelle pour
Dames.**

Cache-Corset, Robes de Nuit, Jupons, &c.

Sous-Vêtements pour Messieurs, Dames et Enfants.

“L'assortiment le plus varié que nous ayons jamais montré.”

Nous attirons spécialement l'attention sur nos lignes d'articles pour Messieurs :

**Chemises de Toilette, Chemises Négligées, Chemises
de Travail.**

**Parapluies, Chaussons Cachemire et Chaussons
Coton de fantaisie.**

Notre stock entier à été acheté avant la hausse des prix de la laine et du coton.

Nos Prix? Les Plus Bas!!

Nos voyageurs sont sur leur terrain respectif et apportent avec eux notre assortiment complet d'échantillons qu'il vous sera profitable d'examiner; toutes commandes qui leur seront confiées, auront une attention toute particulière.

Ne remettez pas vos achats à plus tard, profitez du grand choix et des bas prix.

A. RACINE & CIE.

MONTREAL.

Dept. D.

Dept. D.

quelques pouces du bas de la robe, où elles atteignent graduellement leur plus grande largeur.

Elles se terminent par des volants de dentelle ou par une frange. Elles sont fixées seulement au point de départ et tombent librement en passant naturellement par-dessus la ceinture.

Quand elles ne sont pas en tulle, leur couleur est toujours assortie à celle de la toilette. Ces banderoles appartiennent au genre Directoire et accompagnent généralement des robes de ce type.

Un nouvel arrangement de volants

Pour les robes en tissus de soie ou autres susceptibles de supporter une grande quantité de garnitures, il existe une nouvelle disposition de volants. On en met au bas de la robe huit à dix placés de la manière ordinaire. Ces volants sont surmontés d'une bande de velours ou de broderie, ou d'une guirlande de fleurs si la robe doit être portée le soir.

Puis vient une autre série de volants ou plutôt de francs, car ils sont dirigés de bas en haut et fixés à la jupe à intervalles serrés de manière à les maintenir dans cette position. Ils

sont tous étroits, mais ceux de la série inférieure sont généralement d'une largeur graduée, dont la plus grande ne dépasse pas six pouces.

Cette garniture monte à peu près jusqu'au genou, dépassant ainsi la hauteur ordinaire des garnitures de jupes.

Il y a peut-être une légère tendance à augmenter cette hauteur, tendance qui n'est pas encore très marquée et est restreinte exclusivement aux toilettes habillées; mais il n'en est pas moins vrai que cette tendance existe. Il y a également tendance à augmenter la largeur du grand volant de dentelle, qui orne si souvent maintenant le bas de la jupe.

Un ornement bizarre

Une garniture nouvelle et quelque peu bizarre, consiste en de petites queues de fourrure disposées sur les jupes en tulle, qui sont elles-mêmes supportées par une jupe de dessous en taffetas. Les queues sont placées à des distances régulières et assez grandes et sont en hermine ou quelque autre fourrure qui ne soit pas d'un brun trop foncé. Il n'y a pas d'autre garniture sur la jupe, qui se termine sim-

plement en bas par un ourlet large. Quant à la longueur, elle est exactement la même que celle de la jupe à traîne de dessous. Une sorte de frange formée de queues séparées par des rosettes de ruban entoure le corsage bas.

Ce genre de garniture aurait paru presque excentrique dans les saisons précédentes; mais la fourrure est si employée, cette année, pour l'ornement des robes du soir, même de celles en tissus transparents, que l'idée ne semble pas si étrange.

Echarpes et Fichus en Dentelle

Bien que moins originale, une garniture extrêmement jolie et très élégante pour les corsages bas consiste en une écharpe ou fichu en tulle noir ou blanc, converti de broderie de minces paillettes d'or. Cette écharpe est drapée autour du décolleté en plis descendant très peu par-dessus le corsage et s'élevant légèrement au-dessus en couvrant les épaules nues, sur chacune desquelles elle est fixée ainsi qu'un milieu du dos par un gros ornement d'une description correspondant avec cette décoration.

NOUS vous souhaitons à tous une **Nouvelle Année Brillante et Prospère**, et nous nous permettons d'attirer votre attention sur le fait que nos voyageurs vous rendront bientôt visite avec un assortiment complet d'échantillons, parmi lesquels vous pourrez choisir pour **placer un ordre pour 1906**. Malgré de fortes avances sur les fils, nos prix restent les mêmes, et nous sollicitons votre clientèle.



Maple Leaf Brand

**BAS, CHAUSSETTES,
BAS DE DESSUS,
MITAINES,**

MARQUE MAPLE LEAF

Le Type de la Qualité.

**SATISFACTION GARANTIE.
CHAQUE PAIRE GARANTIE.
PROMPTE LIVRAISON. . .**

Bonneterie faite au Canada et faite pour les Canadiens.

The Goderich Knitting Co., LIMITED,

J. E. LEWITT, Gerant.

McCLUNG & BURNS,
117, RUE WELLINGTON OUEST, 22 VICTORIA CHAMBERS,
Toronto Ont.

A. L. GILPIN,
100, RUE CHAMBERS, 232 RUE MCGILL,
Montréal, Que.

AGENTS VENDEURS:

GERHARDT, HANLEY & MCKAY,
BOITE POSTALE 367,
Winnipeg, Man., N. W. T., B. C.

Goderich, Ont.,

Etablie en 1895.

FRED. S. WHITE,
ST. STEPHEN, N.B.
Pour les Provinces Maritimes.

THE C. TURNBULL CO., OF GALT, LTD
GALT, CANADA.

NOUS saisissons l'occasion qui nous est offerte de remercier tous nos clients pour leur patronage durant l'année dernière et nous avons confiance que nous mériterons qu'ils le continuent pendant la prochaine saison.

Nos nouveaux échantillons de Sous-Vêtements d'ajustage parfait, à côtes élastiques, pour Dames, Enfants et Bébés sont maintenant offerts par nos voyageurs. On les trouvera à date sous tous les rapports: nouveaux dessins, nouvelles garnitures, et la meilleure qualité sur le marché.



Cette marque de Sous-Vêtements Pure Laine, Façonnée sans Couture, est réputée pour son grand succès. Ces vêtements n'irritent pas, sont absolument irrétrécissables et ne perdent jamais leur forme. Voyez nos nouveaux échantillons pour le Printemps et l'Automne. Ces Sous-Vêtements ayant été bien annoncés dans la Presse Quotidienne seront demandés.

Un ornement encore plus gros fixe l'écharpe en avant d'où elle tombe en bouts qui atteignent presque la ligne de la taille.

Il est peu de toilettes que cet ornement ne puisse compléter et en même temps améliorer. Toute garniture drapée entourant les épaules est toujours seyante, et la mode actuelle tend beaucoup à l'adoption de ce genre.

Garnitures en guipure brodée

Aucune dentelle n'est plus en vogue, cette saison, que la guipure, spécialement dans les teintes écruées, grises et aussi blanches. La guipure est toujours, d'une manière ou d'une autre, brochée d'or et c'est une des dentelles qui se prêtent le mieux aux effets métalliques. En outre, comme les garnitures de dentelle pesante sont la grande mode pour l'ornement de tous les tissus légers, transparents par lesquels se signale la saison actuelle, l'emploi de la guipure est tout indiqué.

Ce n'est pas seulement sur des tissus de ce genre que l'effet de ces garnitures atteint à la perfection. On ne peut rien imaginer de plus beau qu'une toilette en soie messaline blanc ivoire, vue dernièrement à l'Opéra de Paris. Cette toilette était du type Empire, la jupe excessivement longue et collante. Le bas de la robe était orné d'une bande très large de guipure écruée (une teinte écruée d'une nuance quelque peu grisâtre), brodée de paillettes d'or; dans le dessin de la broderie étaient incrustés de petites perles et du simili. Une bande plus étroite de dentelle semblable entourait négligemment la taille haute ainsi que le décolleté carré du corsage.

Il est à remarquer que les corsages bas à décolleté carré sont de nouveau en grande vogue.

Le noir pour costumes du soir

Cette saison, le noir est plus souvent adopté pour les costumes du soir que pour ceux portés dans le jour; les costumes très à la mode sont en tulle noir, uni ou frangé, avec des garnitures allover de la même couleur ou des paillettes d'or.

Actuellement les paillettes à pointes fines, en forme d'étoiles, sont préférées aux paillettes rondes. L'effet produit est plus léger, mais ces paillettes ont la meilleure apparence quand elles sont employées conjointement avec les paillettes rondes; de très beaux des-

sins peuvent être obtenus de cette manière.

Le rouge et le rose de nouveau en faveur

L'année dernière et au commencement de la présente saison, il s'est produit une accalmie dans la vogue du rouge et du rose; mais on revient rapidement à ces couleurs et il est probable que le printemps en amènera une renaissance complète. Les robes en drap et en serge dans ces nuances sont même déjà en grande faveur.

Les nuances sont, toutefois, différentes de celles usitées autrefois; elles penchent davantage vers les teintes bleuâtres, ou vers celles qui présentent un reflet blanc; les nuances vin et quelques teintes plutôt trop vives de rose figurent au nombre des couleurs à la mode. Ces dernières nuances paraissent assez bien pour le velours ou le satin, mais sont moins satisfaisantes avec les tissus de laine. Elles sont aussi beaucoup adoptées pour les chapeaux en velours, tulle ou gaze.

Les tissus pesants, tels que le drap et le velours, sont garnis de dentelle, tandis que les tissus transparents ont pour garnitures de la fourrure et du velours. La bande placée au bas de la jupe et faite d'une quelconque de ces deux garnitures est très large; quand elle est en velours, cette même bande est répétée autour de l'ourlet du boléro, sa largeur est alors de deux à trois poudes.

Ce cas se présente surtout lorsque le costume est du genre drapé. La bande semble alors servir à réunir ensemble les plis sur la poitrine et à les fixer; ou bien la bande a au moins une largeur double en avant et est plus étroite en arrière, le drapé de la poitrine étant formé par le boléro seul et la partie en velours semblant former une sorte de corselet.

Garnitures en fourrure

La vogue des garnitures en fourrure pour les toilettes du soir ne fait qu'augmenter à mesure que la saison s'avance.

Le chinchilla est une des fourrures qui conviennent le mieux à cet usage, et, comme on l'a déjà dit, le gris est maintenant adopté pour les robes du soir.

C'est ordinairement cette fourrure qui sert à l'ornement de ces toilettes, soit sous forme d'une large bande à l'ourlet, soit au moyen de trois bandes étroites séparées par quelque garniture métallique.

Ornements pour la coiffure

Bien que les fleurs artificielles soient peu portées dans la chevelure, cette saison, on les porte en masses sur les jupes et les corsages des robes de bal. Toutefois, il n'y a rien de mastoc dans leur arrangement. A quelques exceptions près, ces garnitures n'apparaissent guère qu'au bas des jupes.

On voit souvent cinq à sept plissés très étroits de la même étoffe que la robe ou en dentelle sur l'ourlet et, posée sur le bord supérieur du dernier plissé, une guirlande délicate de fleurs artificielles, pas trop grosses, avec une bonne quantité de feuillage.

Cet ornement court tout autour de la jupe, ou s'arrête au lé du devant, sur les coutures duquel il se relève jusqu'à la taille en ondulations diminuant graduellement; ces ondulations ne s'arrêtent pas toujours là, dans nombre de cas elles continuent en remontant sur le corsage et par-dessus les épaules en forme de bretelles.

Larges volants de dentelle

D'autres fois un simple et large volant de dentelle forme l'ornement du bas de la jupe; ce volant est surmonté d'un étroit galon métallique, d'un tuyauté en ruban également étroit, ou d'une mince frange gaufrée. La partie de la garniture formée de fleurs, consistant en grosses roses ou camélias avec leur feuillage, encadre le lé étroit du devant et lui donne l'apparence d'un tablier; dans ce cas, cette garniture a la forme d'une guirlande en spirale, très volumineuse à son point de départ et se réduisant à une simple fleur et à deux ou trois feuilles à la taille, où elle se termine. Pour ce dernier genre, il y a une garniture de corsage séparée, consistant en une guirlande des mêmes fleurs entourant le décolleté. Cette guirlande est volumineuse au centre de la poitrine et du dos, et beaucoup moins là où elle passe autour des épaules, très bas, cachant le commencement de la manche.

Un autre genre consiste en un bouquet de fleurs au bas de chaque couture et un délicat ondulé de petit feuillage, différent du feuillage qui appartient aux fleurs, continue la garniture jusqu'à la taille. Avec cet ornement, un bouquet est placé au milieu de la poitrine, et le feuillage ondulé se répète en entourant le décolleté avec ou sans addition de petit bouquet sur l'une ou l'autre épaule. Il vaut mieux se dispenser de ce dernier.

McClung & Burns
AGENTS
Toronto

A. L. Gilpin
AGENT
Montreal

J. A. Murray
AGENT
Sussex, N. B.

Bryce & Company
AGENTS
Winnipeg & Vancouver

THE WATSON MANUFACTURING CO. LIMITED

Manufacturiers de Sous-Vêtements Tricotés à Cotes pour Hommes, Dames et Enfants.

PARIS, ONT., CANADA.

Au Commerce de Détail :

Nos voyageurs vous visiteront de nouveau avec un assortiment de SOUS-VETEMENTS (qui dureront) plus grand et plus complet que tout ce que nous avons jamais offert auparavant, pour le commerce de l'automne prochain.

La variété étant si grande, nous mentionnerons seulement quelques-unes des spécialités, notamment : Sous Vêtements à côtes élastiques, pour Dames, Hommes, Garçons et Filles, dans tous les genres.

La demande pour la ALLAN NURSING VEST, dont nous sommes les seuls manufacturiers au Canada, a été incontestablement très forte ; ce vêtement utile jouit d'une faveur de plus en plus marquée.

Nous offrons également un assortiment complet de Corps et Caleçons pour Hommes, en PELUCHE à côtes.

L'assortiment pour Enfants et Bébé est également très large et comprend tous les genres qu'on peut concevoir. Nos Blouses RUBENS dont nous sommes les seuls fabricants, sont spécialement adaptées au jeune âge.

Nous offrons également un assortiment amélioré dans les Bloomers pour Dames et les Blouses et les Sleepers pour Enfants.

Si vous voulez attendre nos agents, ou écrire, nous sommes certains que vous serez satisfaits de nos marchandises, et vos ordres estimés auront notre plus sérieuse attention.

Vos tout dévoués,

Watson Mfg. Co., Limited

**OFFICERS DES DIFFERENTES SUC-
CURSALES DE L'ASSOCIATION
DES MARCHANDS DETAIL-
LEURS DU CANADA, INC.**

QUEBEC.

Président:—J. A. Chabot.
1er Vice-Président: T. Béland.
2ième Vice-Président: L. F. Falar-
deau.
Trésorier: L. E. Martel.
Secrétaire: J. P. Bertrand.

TROIS-RIVIERES.

Président: T. Bournival.
1er Vice-Président: A. Brunelle.
2ième Vice-Président: U. Carrigran.
Trésorier: L. Dassylva.
Secrétaire: Jos. Durand.

SORBEL.

Président: A. C. Trempe.
1er Vice-Président: A. Unssier.
2ième Vice-Président: A. Langlois.
Trésorier: L. H. Paquin.
Secrétaire: A. Champagne.

ST-HYACINTHE.

Président: J. B. Brossseau.
1er Vice-Président: L. A. Guertin.
2ième Vice-Président: Jos. Brodeur.
Trésorier: J. A. Godard.
Secrétaire: J. C. Brodeur.

ST-JEAN.

Président: J. E. Hébert.
1er Vice-Président: D. Godin.
2ième Vice-Président: F. Payette.
Trésorier: N. Lord.
Secrétaire: J. P. O. Langlois.

**SUCCESSALE DES TOWNSHIPS DE
L'EST.**

Président: L. A. Bailey, Sherbrooke.
1er Vice-Président: L. V. Marches-
sault, West Shefford.
2ième Vice-Président: J. A. Wiggett,
Sherbrooke.
Trésorier: A. J. Hudson, Richmond.
Secrétaire: J. J. Mullen, Bedford.

**LE COMMERCE DES FOURRURES
AVEC L'AUSTRALIE**

Grâce aux conditions climatiques, les vêtements de fourrure sont plus portés dans l'Etat de Victoria que partout ailleurs en Australie. Il y a, en conséquence, une demande à Melbourne pour les fourrures canadiennes non apprêtées, entières avec la tête, les pattes et la queue. Les acheteurs en gros de Melbourne ont adressé des demandes de renseignements au département du Commerce à Ottawa; les marchands de fourrures non apprêtées du Canada trouveront là une occasion exceptionnelle de faire des affaires. Il n'y a pas de droits de douane sur les fourrures non apprêtées. Les commandes seront appuyées de lettres de crédit;

de sorte que les marchands n'auront aucun risque à courir, dès que les acheteurs auront la certitude qu'ils peuvent se fier aux valeurs et aux qualités.

En vue d'aider au développement d'un commerce réciproque entre le Canada et l'Australie, dit "Canadian Commercial Agent" de Melbourne, je me ferai un plaisir d'envoyer, sur demande, des renseignements aux fournisseurs Canadiens au sujet des fourrures exportées de ce pays en Angleterre et ailleurs. Des fourrures telles que le kangourou d'Australie, l'opossum, l'"emco" et le lapin de la meilleure espèce devraient trouver une bonne vente au Canada, si elles y étaient introduites convenablement; car il y a, dans ce pays, une demande constante pour les vêtements de fourrure de toute espèce et de toutes les qualités.

M. Wm. Agnew qui a récemment été élu président de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros de Montréal, est un des commerçants les plus honorablement connus de notre ville où il fait affaires depuis plus de 20 ans. M. Agnew est actuellement le seul propriétaire de la maison Wm. Agnew & Co.



M. William Agnew.

La maison Wm. Agnew & Co., emploie 9 voyageurs visitant tout le Dominion; elle est l'une des plus importantes, pour ne pas dire la plus importante dans le commerce des étoffes à robes et des soieries dont elle fait une spécialité exclusive.

M. Wm. Agnew est, depuis de nombreuses années, membre du Board of Trade et de l'Association des Marchands de Marchandises Sèches en Gros.

LES ROBES DE BAL

Les corsages des robes de bal, sur-tout ceux qui sont de forme princesse, doivent être soigneusement doublés de soie assez résistante pour qu'on puisse bien les serrer autour de la taille.

Un corsage de bal, sans manches et décolleté, peut être au moins trois centimètres plus étroit qu'un corsage ordinaire montant.

Les pinces doivent monter la première jusqu'au décolletage et la seconde jusqu'à l'emmanchure. La pince au milieu du devant ne se fait plus avec le nouveau corset droit, on cintre davantage sur les côtés et la taille n'en est que plus gracieuse et plus fine.

A la taille il faut éviter, à la doublure, les coutures transversales sous le bras car elles feraient épaisseur à l'endroit.

Les coutures seront très entaillées et ouvertes. On baleine à toutes les coutures.

Coudre les rubans de balaine bien à cheval sur la couture ouverte, en ayant soin de faire froncer fortement le ruban en longueur et en largeur. Faire une petite boucle libre aux deux extrémités, le baleinage est ainsi plus gracieux.

Préférer la vraie baleine qu'on prépare à son gré; il est toujours utile d'amincir les deux extrémités pour qu'elles ne fassent pas saillie à l'endroit du corsage.

On fixe les baleines tous les quatre à cinq centimètres en passant des points qui tiennent aux rubans cousus.

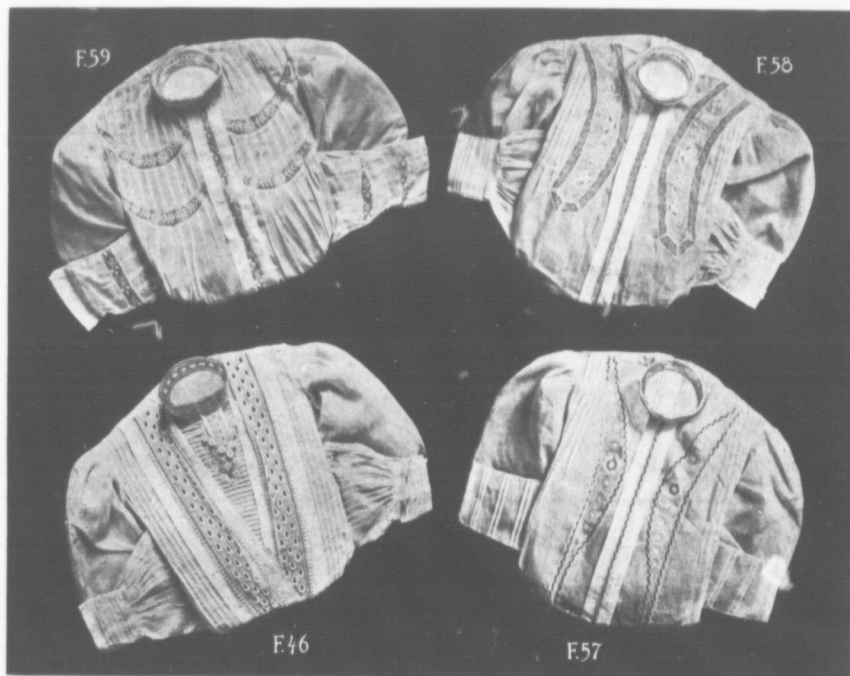
Quand le corsage ferme derrière par un laçage, on place les oeillets entre deux baleines très étroites retenues dans leur gaine par de jolis points de piqûres.

C'est plus nouveau de dissimuler cette fermeture sous une garniture ou des plis.

Quand il n'y a pas de manches à un corsage de bal mais de simples épau-lettes, il est nécessaire de monter le corsage très haut sous les bras. L'emmanchure doit être d'autre part plutôt serrée. Cependant, on doit mettre sous le bras un petit croissant de satin qui cache le dessous du bras.

Autour du décolletage, dans le liseré qui l'entoure passer un petit cordon qui resserre le corsage contre le buste et l'empêche de baïller.

Une Première.



QUELQUES GENRES POPULAIRES DE
BLOUSES A DES PRIX POPULAIRES



OFFERTS PAR

Greenshields Limited, Montreal

GEO. H. HEES, SON & CO.



Stores de Chassis

Articles pour Meubliers

Rideaux de Dentelle

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos propres métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un stock immense de ces marchandises et nous exécutons rapidement tous les ordres. Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de *Gros Profits au Détailler.*

71 Bay Street, TORONTO

- GEO. H. HEES, SON & CO.

Entrepot: No. 20, rue Ste-Helene, MONTREAL.

Limited

Le
PARAPLUIE
"TIP TOP" (Glissière à Godet)
 PATENTÉE

Pour Hommes

Facsimile
 du
 Ticket
 sur
 Chaque
 Parapluie

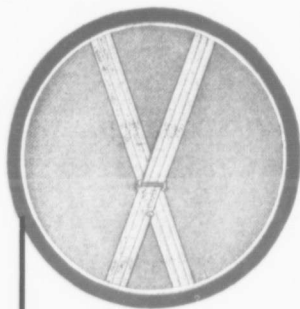


Godet
 Incassable pour
 les pointes
 et Glissière Bulb
 en
 Une seule Pièce

Tiges de support extra longues donnant une grande force.

Gracieux, Commode et Incassable.

EN VENTE DANS TOUTES LES
 PRINCIPALES MAISONS DE GROS.



Gordon



Avez-vous encore
en Stock la

BRETELLE

“GORDON”

PATENTEE?

De Haute Qualité et Élégante
Une Bretelle de Gentleman.

ET LA BRETELLE LA PLUS CONFORTABLE QUI AIT ENCORE ETE FAITE.

Longueurs Assorties.

Garnitures en Laiton, qui ne rouillent pas.

EN VENTE DANS TOUTES LES PRINCIPALES
MAISONS DE GROS DE TOUT LE CANADA.

1906
La Batisse s'étend de la rue Front à la rue Wellington

57 ANS DE PROGRES

AU COMMERCE :
Nous vous souhaitons une heureuse et prospère

NOUVELLE ANNEE
JOHN MACDONALD & CO.,
Marchands en Gros de Nouveautés, Articles pour Hommes, Tapis et Lainages.

Rues Wellington et Front Est, - Toronto.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPÉ, 207 rue St-Jacques, MONTREAL. M. D. FONTAINE, 77 rue Church, St-Roch, QUEBEC.
M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

MERCERIES POUR HOMMES
Quelques Conseils

Il est étonnant de voir combien un petit lot d'articles à bas prix, placés çà et là parmi un vieux stock, rehausse parfois tout l'étalage et aide à vendre les vieilles marchandises, si elles sont marquées à des prix corrects. Prenez les cravates, par exemple. Souvent il m'est arrivé de prendre deux ou trois douzaines de cravates et de les répartir dans une boîte en contenant plusieurs centaines qui avaient été en montre un certain temps: cela avait pour effet de les égarer et de les faire toutes paraître plus fraîches. Dans certains cas, j'ai vendu à un client la cravate même qu'il avait refusée un ou deux jours auparavant, simplement parce qu'elle paraissait différente en compagnie de cravates neuves. Même dans les saisons mortes, je crois qu'il est avantageux d'acheter de petits lots de marchandises nouvelles uniquement pour aider à vendre les anciennes.

En parlant de cravates, je pense aux faux-cols et au nombre de marchands d'articles pour hommes qui conservent

en magasin des faux-cols salis et mécontentent pour toujours leurs clients, au lieu d'en envoyer un lot de temps en temps à la buanderie pour les faire retaper. Il en est de même pour les chemises. A ce propos, je me suis souvent demandé s'il est juste de prendre une chemise non blanchie de 75 cents, de la faire blanchir, puis de la placer parmi les chemises blanches à \$1.00. Je ne pense pas que cette manière de faire soit franche et profitable. Supposons un instant que le même client compare la chemise non blanchie à 75 cents avec la chemise blanchie de \$1.00. Sera-t-il facile d'expliquer ce profit supplémentaire de dix ou douze cents, en disant qu'il sert à rémunérer de la peine prise? J'en doute. Dans bien des cas, on ne pourra pas fournir d'explications. Toutefois il peut arriver que des chemises soient placées dans une boîte où elles ne devraient pas être, quand le marchand est occupé à marquer à \$1.00 des cravates qui coûtent \$6.00 la douzaine, parce qu'il pense qu'elles pourront se vendre à ce prix tant qu'elles seront fraîches et qu'il

pourra en vendre quelques-unes avant de réduire à 69 cents le prix de vente de ses cravates de un dollar.

Ce sont ces petits détails qui chassent du magasin les clients qui avaient coutume d'y venir dépenser quelques dollars chaque semaine; car il se trouvera toujours quelque marchand qui se contentera d'un profit légitime. Le vieil argument prétendant qu'une chose vaut tout ce que l'acheteur veut la payer, est rempli de lacunes quand on l'applique aux transactions journalières, pour lesquelles un marchand ne peut pas compter sur une clientèle de passage. ("Printers' Ink").

La Niagara Neckwear Co., Ltd, a un assortiment superbe de soieries, cette saison. Il y a tellement de nouvelles nuances et de nouveaux dessins, qu'il est difficile de les décrire tous, façonnés qu'ils sont dans les dernières formes, d'une manière habile et soignée, comme on le sait bien. Les prix sont abaissés à la plus petite marge de profit pour le manufacturier, en tenant compte de la qualité, de la main-d'œuvre et du style. Cette collection mérite bien un examen.

PRINTEMPS 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps 1906.

Draperies Anglaises et Ecosaises
Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs.

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS:

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.



MR PLESSIS
"Avez un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE
"Affirmons nos droits."



CHAPLEAU
"N'allons pas négliger nos avantages."

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAI LA FORCE



PAPINEAU
"Donnez la préférence aux Produits canadiens."



CARTIER
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERCIER
"Employons notre énergie à développer nos ressources."

Nous sommes heureux de pouvoir reproduire dans ce numéro une photographie du yacht à vapeur "Orlana" dont le propriétaire est M. R. E. Menzie, de la Menzie Wall Paper Co., Toronto, fabricants de la "Menzie Line" bien connue.

M. Menzie, dans sa jeunesse, a passé de nombreuses années sur l'eau en qualité de mécanicien de la marine; il est donc naturel que la petite et coquette embarcation dont il parcourt le pont en

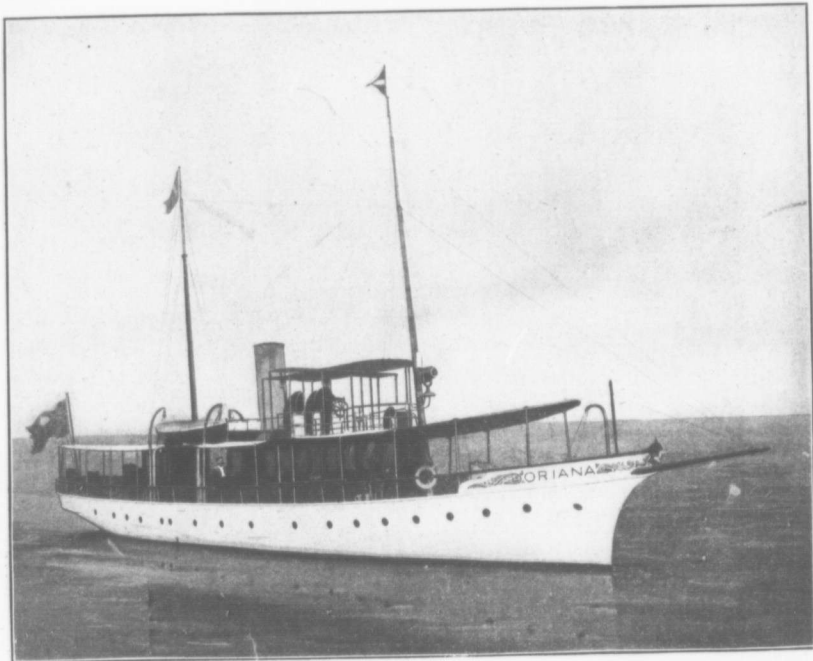
dit l'un des yachts les plus rapides possédés par les Canadiens sur les lacs.

Pendant l'été, le capitaine Menzie fait de courtes croisières et ceux de ses nombreux amis qui sont assez heureux pour recevoir une invitation à l'accompagner durant ces voyages, savent très bien qu'ils sont assurés de passer un temps très agréable.

C'est durant un de ces voyages, l'été dernier, qu'un incident se produisit. Avec une joyeuse compagnie à bord, ce bateau

seulement épuisé. Après qu'on l'eut soigné pendant quelque temps, il revint à lui. Alors quelqu'un de la compagnie se leva et fit remarquer qu'on lui avait simplement jeté une "Menzie Line." Inutile de dire que le jeu de mot fut très apprécié par les personnes qui connaissent les méthodes de publicité employées par la Compagnie.

Outre que ce bateau est le plus rapide qui existe sur le lac, "l'Orlana" a l'honneur d'être enregistré à l'Amirauté. La



qualité de propriétaire soit un modèle de ce que peut produire l'habileté d'un mécanicien.

Le "Orlana" est complètement en acier avec des cloisons étanches et mesure 90 pieds de long sur 15 de large; il est muni d'une machine compound allant de l'avant à l'arrière, d'une force de 200 chevaux vapeurs, et qui lui permet d'atteindre une vitesse de 20 noeuds. Il porte le pavillon du Royal Canadian Yacht Club et est sans contre-

quittait les docks de Toronto et jetait l'ancre vis-à-vis du Club House pour observer la course en canot de la baie de Toronto. Un des petits bateaux à quatre rames chavira et un des hommes tombés à l'eau se trouva séparé de son équipage; en même temps sa distance de l'équipage augmentait en dépit de ses efforts vigoureux. Il était perdu quand une des personnes qui étaient à bord du "Orlana" lui jeta une bouée de sauvetage qui sauva ce jeune homme; car, quand on le retira de l'eau, il tomba ab-

signification de ce fait peut n'être pas connue d'un grand nombre de nos lecteurs et, pour les renseigner, nous pourrions leur expliquer qu'en cas de besoin, ce bateau peut être requis pour un service quelconque que le gouvernement pourrait lui demander. Le "Orlana" a donc le droit d'arborer le pavillon de l'Amirauté, qui lui donne le pas sur toutes les autres embarcations commerciales et lui donne toutes facilités d'entrer dans un dock de n'importe quel port, pour s'y ravitailler.

Le "De-neator" de Janvier.

Le "Delineator" commence la nouvelle année avec une couverture attrayante et une exhibition de tout ce qu'il y a de nouveau dans le monde de la mode, sans parler de nombreux articles d'excellente littérature. Un article d'un intérêt particulier est écrit par le maître de poste général de Corteyou, qui décrit le rôle que joue la femme dans le service postal. L'article intitulé "Safe Foods" est

consacré à une discussion sur la valeur du glucose comme produit alimentaire. Cecilia Loftus fait part de ses impressions sur le caractère d'Ophélie, rôle qu'elle a joué avec succès, et N. Hudson Moore contribue à cette publication par un article intitulé "Old-Fashioned Beds." Helen M. Winslow continue son histoire de club "The President of Queens," où entre une note sérieuse au sujet du travail des enfants. Dans ce numéro, se termine

le roman "At Spinstor Farm" ainsi qu'une longue histoire de théâtre "Castles in Spain" par John Luther Long. L'éducation de l'enfant forme le sujet d'une étude profonde par Dr. Grace F. Murray; les passe-temps pour la jeunesse comprennent une première série de contes de fées par Alice Brown. Les différentes parties du magazine sont remplies de sujets intéressants pour la femme d'intérieur.



Faiseurs d'Affaires.



Après une vente exceptionnellement forte, pour livraison au Printemps, d'**ETOFFES A ROBES, SOIERIES et TISSUS LAVABLES**, nous sommes toujours à même, grâce aux mesures de précaution que nous avons pu prendre il y a des mois, d'offrir à nos amis et clients beaucoup de nos assortiments standard aux anciens prix. C'est une considération importante pour les détailliers qui ont encore à compléter leurs achats pour la saison prochaine, en raison de la tendance continuelle des prix à monter. Cette occasion durera juste aussi longtemps, **et pas plus longtemps, que les lignes que nous avons et que nos contrats en cours tiendront.** A en juger par l'activité actuelle, leur "cessation" peut arriver avant longtemps, et on ne devrait pas perdre de temps à réparer les "erreurs" et les mauvais calculs, en profitant immédiatement du stock qui nous reste en articles "**FAISEURS d'AFFAIRES**" pour le Printemps.

Demandez des Echantillons.

Les ordres par la malle reçoivent une attention prompte et spéciale. * * *

Brophy-Cains, Limited

Nouveautés en Gros.

MONTREAL.

Prompts Expéditeurs.

LA HAUSSE DANS LA GANTERIE

Quelques maisons ont avancé les prix des gants de peau et il ne fait aucun doute que les autres maisons ne tarderont pas à suivre cet exemple.

Pour comprendre cette hausse, nous engageons nos lecteurs à prendre connaissance de la circulaire ci-dessous de la Chambre Syndicale des Fabricants de Gants de Grenoble :

"Dans la réunion de la Chambre syndicale de la ganterie, qui a eu lieu le 11 décembre, les fabricants de Grenoble se sont entretenus de différentes questions et notamment de la hausse énorme qu'ont subie les prix de la peau.

"La rareté de la peau d'agneau a élevé les prix de cet article d'une façon considérable.

"Sur la peau de chevreau, pour Glacé et Suède, cette augmentation peut être évaluée à 25 pour cent. Dans ces conditions, il est indispensable de faire subir au gant fabriqué, une augmentation correspondante à cette élévation de prix.

"La peau entrant pour plus de la moitié dans les prix de revient du gant, il conviendrait de demander une augmentation minimum de 15 à 18 pour cent.

"Dans le but de ne pas mécontenter ses acheteurs et de ne pas apporter trop d'entraves aux affaires, la Chambre syndicale a décidé à l'unanimité, de demander, suivant les qualités établies dans chaque maison, une augmentation proportionnelle de 4 à 6 francs par douzaine sur les gants courts et de 10 à 12 francs par douzaine sur les gants longs de 12 à 20 boutons.

"En outre, il a été décidé que cette nécessité d'augmentation de prix serait publiée, de façon que les acheteurs particuliers de chaque fabricant comprennent bien qu'il n'y a pas là une mesure qui leur soit spéciale, mais bien une nécessité commune, commandée par l'état du marché.

"Pour la Chambre syndicale des Fabricants de Gants de Grenoble :

Le Président,
Alphonse Terray.

Les peaux d'agneau et de chevreau sont, en effet, rares et à prix élevés et il s'en consomme davantage.

La vogue en Europe comme aux Etats-Unis est aux gants longs ou mousquetaires — dont les ventes sont énormes — et qui naturellement exigent une plus forte quantité de peau que les gants courts. La hausse des prix et la rareté des peaux pour la ganterie proviennent encore de ce fait qu'en France on emploie depuis quelque temps une forte quantité de peaux d'agneau et de chevreau dans la confection élégante pour dames.

Une hausse dans les prix des gants de peau est chose assez rare et il ne s'en est pas produit depuis de nombreuses années. La hausse actuelle est légitime et, comme on l'a vu par la circulaire de la Chambre Syndicale des Fabricants, elle est devenue nécessaire.

La hausse dans la ganterie n'affectera pas simplement les gants de peau; le tour des gants de laine viendra à son heure, si nous sommes bien informés, car on nous affirme que pour les gants de laine il faut s'attendre à payer cet automne des prix beaucoup plus élevés que ceux actuels.

Greenshield's Limited.

Les consignations d'étoffes à robes pour le printemps, arrivent rapidement, et le département de ces marchandises offre une grande activité, car les ordres pour le printemps sont soit expédiés, soit tenus en magasin, pour la commodité des clients. Les ordres donnés d'avance ont été extraordinaires, mais les fortes contrats passés par cette maison assurent la livraison prompte de tous les ordres, et quand la saison sera en train, les stocks ouverts seront suffisamment forts.

Les tissus de Priestley qui ont assuré le succès à beaucoup de magasins de nouveautés vendant au détail, ont comme d'habitude attiré l'attention, et les variétés cette année, sont encore plus grandes que par le passé.

Dans l'assortiment étendu de marchandises de couleur, parmi les lignes à détailler de \$1.00 à \$2.00, dans toutes les nuances du soir, figurent: Starita à chaîne de soie, Eudora à chaîne de soie, Flanne à chaîne de soie, et Estrella à chaîne de soie. Ces marchandises sont offertes en de nombreuses qualités et ne devraient pas être négligées. Parmi les marchandises de laine, à prix populaires, les tissus suivants sont des leaders, car ils se conforment aux idées prévalentes pour la mode des étoffes à robes. On peut les obtenir dans toutes les nuances courantes: La Carella en laine, la Jabotte en laine, L'Amerlin en laine, le Maratto en laine, le Moravio en laine, figurent dans cette liste à des prix populaires.

Dans l'assortiment des étoffes noires à robes de Priestley, le reps à chaîne de soie et les draps "Empress" ont été trouvés très désirables. Le "Lorenzo" noir, léger comme de la batiste, et en plusieurs qualités, est un autre favori, se détaillant à des prix populaires. Le "Loreen" en laine, à détailler de 75c. à \$1.50 a reçu un bon accueil, et les autres lignes suivantes d'étoffes à robe de Priestley ont toutes été l'objet d'ordres généreux: Lucanas en laine, Cordonas en laine, taffetas de laine, tricotés chiffon laine et Rosettas en laine. Les étoffes noires sont plus fortes qu'elles n'ont jamais été depuis longtemps, et on prédit pour elles une vente croissante.

Les Mohairs et Lustrés de Priestley, en noir et de couleur, arrivent dans toutes les lignes et offrent en outre les tissages les plus brillants et les plus soyeux; ce sont les articles de vente les plus élégants et les plus sûrs en fait de fantaisie, et ils comprennent des nuances et les dessins à pois les plus nouveaux. Le gris est une forte couleur dans la ligne des mohairs, tandis que les autres bonnes couleurs pour étoffes à

robe sont le bleu-marlin, le vert, le tan et le rouge. On peut se procurer des échantillons et des renseignements concernant toutes les lignes de Priestley.

D'autres lignes d'étoffes à robe font ressortir fortement l'intérêt soutenu qui a été manifesté en faveur des mohairs, et leur collection comprend toutes sortes d'articles, à partir du lustré le plus ordinaire, jusqu'au mohair le plus dispendieux. Les tweeds et les homespuns gris, ainsi que les combinaisons de noir et de blanc seront un bon article à tenir pendant la saison, et de forts ordres de valent être placés pour cette catégorie de tissus.

La position prise par ce département des étoffes à robe promet de tout surpasser à mesure que la saison avance. La maison Greenshield's a confiance qu'elle aura les marchandises convenables en temps convenable.

Les grands assortiments de saisons passées dans le département des soies rires, sont surpassés cette saison, et les ordres donnés de bonne heure montrent clairement que les lignes de cette maison rencontrent la faveur. Les marchandises unies, au fini moelleux, sont en stock en grandes quantités, à des prix populaires. Les tissages de presque toutes les sortes y sont représentés.

Les soies japonaises noires et de couleur, occupent encore la première place. On peut obtenir les Louisines, les tafetas et les Tamalines en tissus unis et dans tous les nouveaux effets élégants et de fantaisie.

Les Crêpes de Chine en soie ne devraient nullement être négligés, et les peaux de soie ordinaires sont aussi bonnes que jamais. Le satin lumineux est une des spécialités de la maison, en fait de soieries pour deuil. Les célèbres velveteens "Stanley" vont bien, et il y a une grande vente de velveteen-chiffon et de velours-sole. Dans le rayon des soieries, la maison Greenshield's offre de nombreuses nouveautés qui serviront à placer les acheteurs au premier rang, dans leur ville. Les rayures "caméléon" et les "overchecks" sont deux des nouveautés sûres dans une vaste collection de ces articles de fantaisie, que tous les marchands veulent tenir.

Les foulards forment aussi un article de choix. Le bleu-marlin et le blanc sont les couleurs populaires. Les gris et les bleus clairs et bleus foncés occupent une forte position dans l'assortiment des couleurs.

Le département des tissus lavables a fait les affaires les plus heureuses en fait d'ordres d'avance, et les étoffes blanches unies ont été commandées en quantités énormes; leur livraison est prompte. La maison s'attendait à ce que le marché serait à des prix plus élevés, et les stocks s'aventurent au complet quand la saison sera ouverte. Les lawns de Perse et "Victoria," de même que les Lignons de l'Inde ont eu de grandes ventes. Les mousselines Suisses, à pois, ont une vente croissante à mesure que la saison s'avance.

Dans le département des tapis et des fournitures de maison, cette firme est tout ce qu'il y a de plus occupé à expédier des marchandises pour la saison du printemps. Nous conseillons aux détaillants qui n'ont pas encore donné leurs ordres, de le faire promptement, car les prix de toutes les lignes de tapis avancent considérablement. La maison a un bon stock de lignes complètes de tapis "Wilton" et Axminster," de Bruxelles

Avez-vous
vu le **SPHINX ?**

SI NON, DEMANDEZ A VOIR NOS ECHANTILLONS DE

- Vicuna Uni, Nos 100, 110, 120.
Serge d'Eté, Indigo, . . . Nos 300, 310, 315, 320, 330, 335.
Vicuna Croisé, Nos 200, 210, 220, 230, 240, 250.
Serge d'Eté, Noire . . . Nos 315, 320, 335

*La marque SPHINX imprimée sur la lisière du drap
est une garantie absolue de la*

**Permanence de la Teinture, Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.**

P. GARNEAU, FILS & CIE,
QUEBEC.

ETTOFFES A ROBE DE MODE POUR 1906

- Mohairs à carreaux fantômes,
Cripeline de Laine,
Alpaca dessin fantôme.
Albatros de laine,
Flanelle Opéra brodée,
Batiste de laine,
Alpaca Gris mélangé,
Mohair fantaisie, haut ton.
Eolienne soie et laine,
Alpaca noir grande largeur et valeur spéciale.

Les grandes nouveautés
de la saison **MERSELDA et CRYSTALLINE**

ETTOFFES de fantaisie IMPERMEABLES pour RAGLANS.

SOIERIES SOIERIES

NOTRE STOCK DE

SOIERIES, SATINS ET VELOURS

POUR LE

COMMERCE DU PRINTEMPS

Surpasse tout ce que nous avons précédemment offert et ne peut
manquer d'intéresser les

ACHETEURS LES PLUS DIFFICILES.

NOTRE ASSORTIMENT COMPREND

EN
NOIR
ET
COU-
LEURS

Soieries du Japon
Chiffon Taffetas
Satins
Tamalines
Soieries Brochées
Louisine
Messaline
Crêpe de Chine

EN
NOIR

Soies Taffetas (toutes largeurs
Peau de Soie—"Bonnets"
Armure Matte
Satin Merveilleux
Surah
Satin Lumineux
Bengaline
Faille Française

RAYURES ET CARREAUTÉS, EFFETS CAMELEON.

FOULARDS FANTAISIE.

CREPES DE CORTAULD. CREPES A CHAPEAUX.

VELVETEENS STANLEY EN NOIR ET COULEURS.

VELVETEENS CHIFFON NOIRS.

VELOURS DE SOIE NOIR ET DE COULEURS.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER.

Etoffes a Robes de Priestley

En anticipation d'une demande énorme pour le Printemps, nous avons fait des achats plus forts que dans le passé, en Etoffes à Robes incomparables portant le nom de **PRIESTLEY**.

Elles comprennent

Les Plus Nouveaux TISSUS et COULEURS

Couleurs

Élannes
Galotte
Carilla
Amerlin
Amaratta

Taffetas
Shantas Chaîne Soie
Estrellas
Henriettas
Lustres et Mohairs

Brisselle
Chiffon Twill
Venetians
Panneaus

Noirs

Venetians
Sateens
Panamas
Eudoras
Rosittas
Tricots

Cordonnas
Lucanas
Loriens
Lorentos
Empress Cloths
Repps Soie et Laine.

Mohairs
Brilliantines
Sicillians
Mohairs
Moreens

Assortiment complet de "Cravenettes."

Greenshields Limited,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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

Etoffes a Robes du Printemps

Ce Département de notre entreprise n'a jamais été en meilleur état pour fournir à vos besoins, qu'il le sera cette saison. Anticipant une grosse demande, nous avons acheté largement de bonne heure et nous avons pu ainsi nous assurer du choix des meilleurs manufacturiers à des prix qui ne peuvent être égalés. L'assortiment maintenant complet, comprend

ETOFFES FRANÇAISES

EN

Henriettas
Venetians
Batiste de Laine



Nun's Veiling
Albatross Cloths
Sang Toys, etc., etc.

aussi Homespuns, Unis et Carreautés ;
Covert Suitings, etc., etc.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER

Wiltons

Axminsters

Brussels

Linoleums

Tapestries

Prelarts

Carres

Mattes

Draperies d'Art

NOUS EXCELLONS DANS
TOUTES LES LIGNES ...

Nattes de Chine
et du Japon

*Achetez vos Fournitures de
Maison maintenant pour
obtenir livraison en temps.*

RIDEAUX DE DENTELLE

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
WINNIPEG.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED,
VANCOUVER.

et de tapetries, aussi bien que de tapis de chambre. On peut obtenir des squares, dans toutes les teintes et toutes les grandeurs. L'assortiment de "Matting" Chinois et Japonais est au complet. Il y a toujours un grand assortiment de matras dans lequel on peut choisir. On peut obtenir de grands assortiments de tapetries, de rideaux Nottingham et Suisses, à des prix corrects.

Les rideaux et les dessus de table en chenille, les dessus de meubles, les draperies d'art, les mousselines d'art et les silkolines sont d'autres lignes de ce département.

Le département des articles pour hommes, fait d'excellentes affaires, pour le printemps, dans toutes les liges.

Malgré des avances brusques survenues dans les prix de nombreuses lignes de sous-vêtements et de chaussettes pour hommes, les prix n'ont pas été changés. Une attention soignée sera accordée aux ordres de réassortiment.

Les affaires pour le printemps, dans le département des confections, ont dépassé toutes les prévisions et les nouveaux articles y seront ajoutés au fur et à mesure de leur apparition. Les blouses en lawn blanc sont toujours l'objet de commandes, et les valeurs magnifiques en blouses de soie japonaise ont gagné la faveur. L'assortiment d'Imperial fabries pour dames est digne d'attirer l'attention. Quelques articles spéciaux sont offerts en jupes de toile et de plaid, genre tailleur, ainsi qu'en costumes de toile, pour enfants, en effets "Buster Brown."

Dans le rayon des dentelles du département "E", le gérant-général parle avec enthousiasme des affaires en perspective pour le printemps. Tous les articles en Valenciennes et Torchon, ont fait de grosses affaires et la dentelle "Baby Irish" est toujours un bon article. Les dessus net en allover, sont une bonne marchandise. Les stocks de la maison sont complets et entièrement assurés. Etant donné que les marchés de la dentelle Plauen ont dernièrement avancé de 12 1/2 à 25 p. c., les prix de la maison sont particulièrement avantageux.

Les volants et les broderies sont très en faveur, les articles à dessins à jour tenant la tête. On peut aussi se procurer là, un assortiment complet d'articles de cou, de fantaisie, pour dames. Dans les rubans, les taffetas continuent toujours à être en faveur, et beaucoup de lignes spéciales sont offertes.

Le département des parapluies est de nouveau au premier rang, avec beaucoup de bons articles spéciaux, 200 doz. d'articles forts et élégants, corrects sous tous les rapports, ont été vendus dernièrement, et on offre ces marchandises en trois lots à détailler à 75c., \$1.00, et \$1.25. Des renseignements seront fournis sur demande.

Quant à la bonneterie pour dames, la maison Greenshields, ayant fait de bonne heure des contrats avantageux, fait des livraisons promptes des marchandises du printemps, à des prix convenables. Les prix ayant une tendance à s'élever, les valeurs sont intéressantes.

Les bas de coton et lisse, à confection en dentelle, pour le printemps, sont des articles splendides, et la maison peut livrer ces marchandises.

Dans le rayon des mouchoirs du département "B" des lots de marchandises brodées, de fantaisie, sont offerts pour ranimer les ventes de janvier. Pour

le printemps, ce sont les mouchoirs à ourlets étroits, à jour, qui sont l'objet des affaires.

LA PRODUCTION DE LA SOIE

Voici une statistique, puisée aux meilleures sources, de la production mondiale de la soie grège.

Les chiffres moyens ont été, dans la période 1876-1880, 8,800 quintaux; dans la période 1886-1890, 11,600 quintaux; dans la période 1891-1895, 15,300 quintaux; dans la période 1896-1900, 18,500 quintaux. Le maximum atteint a été, en 1904, 20,500 quintaux.

La France a produit en moyenne, de 1899 à 1903, 600,000 kilos, et, en 1904 625,000.

L'Italie a donné en moyenne, de 1889 à 1903, 4,500,000 kilos, et, en 1904, 4,900,000.

L'Espagne a donné en moyenne, de 1899 à 1903, 80,000 kilos, et, en 1904, 77,000.

En somme, l'Europe occidentale fournit une moyenne de 5 millions 1-2 de kilos.

Le Levant et l'Asie centrale ont produit en moyenne 2,100,000 kilos, qui se distribuent entre l'Anatolie (Brousse), la Syrie et le Chypre, Salonique et Andrinople, la Bulgarie, la Serbie, la Roumanie, la Grèce et la Crète, le Caucase,—la Perse et le Turkestan,—dont seules les exportations sont chiffrées.

LE TRAVAIL DE LA FOURRURE

En ce moment, on est aux garnitures de fourrures et aux réparations de vêtements.

Cette mode des garnitures de fourrure permet d'utiliser ainsi les vieilles pelletteries. S'il s'agit d'un vêtement à transformer, rien de plus simple que de réassortir la fourrure et de rajouter ici, de tailler là selon la forme que l'on désire.

Il faut avoir un patron exact, tailler une toile légère parfaitement essayée et rectifiée en tenant compte de l'épaisseur du dessus; on y pose alors la fourrure. Choisir les meilleurs morceaux pour le dos, le dessus des manches et le long des devant. En réunissant ces morceaux, voir qu'ils s'assortissent, en ne perdant pas de vue le sens du poil.

Les fourrures ne se taillent jamais aux ciseaux; on opère à l'envers, à l'aide d'un petit canif qui doit trancher la peau sans toucher aux poils. Pour cela, les morceaux sont fixés à des planches avec des pointes. On

étire la peau en tout sens, afin de lui donner tout son développement. Cet apprêtage demande beaucoup de soin et des connaissances spéciales.

On est arrivé à un rare degré de perfection dans l'ajustage et la façon. Traitant la fourrure comme une étoffe, on s'applique à lui laisser toutes ses qualités molleuses et souples.

Naguère encore on montait les fourrures en les bourrant d'ouate. Leur poids, leur épaisseur devenaient fatigants. Actuellement c'est une pièce d'étoffe qui se façonne et dans laquelle on taille selon la fantaisie du jour.

On peut mettre, une légère ouatine, une flanelle, et même une peau de daim à l'intérieur de la doublure, mais tout cela doit être "lâche" légèrement fixé par des points intérieurs afin que la fourrure garde sa souplesse.

Les fourrures à poils ras et fournis, comme la loutre, se cousent en surjet. On coud de la même façon les peaux à long poil non couchés, tels que le skungs, la chèvre, le renard. Les fourrures à poils lisses ou plus courts, comme la taupe, le breitschwanz, se cousent en coutures d'une largeur d'un quart de centimètre, ne prenant que la partie de peau non garnie de poils.

Il est souvent nécessaire de consolider la couture en cousant, en même temps, un mince petit ruban.

Choisir des aiguilles fines à trous longs, afin de pouvoir enfler des fils forts et non tordus. Ne pas tirer sur le point en cousant et passer le fil à la cire afin qu'il glisse bien et n'arrache pas la peau.

Si on a des remplis à faire, garnir toujours l'intérieur de ces remplis d'une bande de toile pour les soutenir. Il faut aussi mettre tout autour du vêtement une bande de toile droit fil pour consolider les bords.

J'ai vu dernièrement l'envers d'une étole de skungs qui avait subi une transformation: les coutures étaient si rapprochées, qu'il n'y avait pas plus de trois à quatre centimètres entre elles. C'est vous dire que rien n'est perdu; tout est utilisable dans la fourrure.

A propos des bandes de fourrures qui ornent nos robes d'hiver, indiquons un moyen de les préparer pour leur donner la forme roulante qu'exige la mode actuelle.

On prend d'étroites bandes de fourrure non doublées; on les replie de façon à emboîter un épais cordonnnet de coton qui donne l'arrondi voulu, et on cercle le travail à l'aide d'un petit ru-

Pen-Angle s'adresse aux Détailliers



Le Sous-Vêtement PEN-ANGLE est populaire avec le marchand, parce qu'il se vend bien ; il est populaire avec le client, parce qu'il dure bien et s'ajuste confortablement pendant qu'on le porte.

Sous - Vêtement

Pen - Angle

Irrérecissable.

est fait avec soin, dans des Manufactures équipées d'une façon moderne, avec des matières premières choisies avec soin par des experts.

PEN-ANGLE est le sous-vêtement que vous devriez avoir en stock, si vous voulez faire un commerce de sous-vêtements profitable.

Les voyageurs de toutes les Maisons de premier ordre peuvent vous montrer des échantillons des lignes PEN-ANGLE.

The Penman Manufacturing Co., Limited.

Paris, Canada.

ban de soie de la couleur de la fourrure. C'est ce ruban qui sert à fixer la fourrure sur l'étoffe.

Kyle, Cheesbrough & Co.

Les blouses "Rainbow" sont maintenant offertes dans un assortiment entièrement nouveau, et en réalité, cette ligne sera augmentée constamment durant la saison du printemps. Ces blouses ont incontestablement l'apparence et gardent le dernier style de New-York. Parmi elles est la blouse spéciale K.C. en dentelle, qui est une belle création de dentelle allover et d'eruban, composée de dentelle Cluny et de ruban de soie en couleurs pâles et en rubans blancs. Il y a de nombreux modèles. Elles sont placées chacune dans une boîte, et leur prix est de \$2.85 chacune. Il faut les voir pour les apprécier.

Une autre blouse spéciale est le numéro 141, en mousseline Suisse mercerisée, s'ouvrant par derrière, avec un empiècement en pointe, en dentelle Baby Irish et col combiné. La manche est longue et froncée, formant une manche du dernier genre. Cette blouse paraît aussi bien qu'une blouse de soie et fait un meilleur service. On peut se la procurer dans toutes les grandeurs, au prix de \$2.95.

Parmi les Nos spéciaux dans les blouses, on offre maintenant le No 114; c'est une blouse en lawn blanc avec devant ouvert, garnie de trois rangs de dentelle et de deux rangs d'insertion, ainsi que de six rangs de plissés en avant et de quatre en arrière. Elles se trouvent dans toutes les grandeurs, et c'est une valeur exceptionnelle à \$6.50.

Le No 109 est une autre blouse en lawn blanc, genre ouvert en avant, avec trois rangs de broderie et huit plissés d'un demi-pouce en avant. On voit aussi quatre plissés d'un demi-pouce sur l'empiècement et quatre plissés dans le dos. C'est une blouse de premier ordre pour \$6.50.

Le No 140 est une ligne à \$4.50, avec ouverture en avant et huit plissés, longueur complète, avec une bande de broderie.

Le département des étoffes à robes a surpassé toutes les saisons précédentes, pour le volume des ordres d'avance, et les lignes de ce département ont reçu l'approbation des acheteurs avisés. Les choix de cette maison sont étonnants et se vendent très rapidement.

Les lustrés unis et de fantaisie sont extrêmement bons et leur assortiment ne laisse rien à désirer. Les livraisons seront satisfaisantes. Les taffetas de laine sont très forts et seront un tissu en faveur. Les Eoliennes et le Crêpe de soie sont toujours des articles de premier ordre, ainsi que le drap chiffon français. Le mohair pour costumes est très en vogue.

Dans le département des tissus lavables, la mousseline blanche et la mousseline imprimée sont des articles très forts. Les chemisettes seront un article très bon pour le printemps, et la maison en offre en guipure à partir de \$2.00 la douzaine. Des échantillons seront offerts sur demande. Les cols et manchets assortis en dentelle orientale et en guipure seront aussi des lignes sûres. On ne devrait pas négliger les robes en mousseline brodée mercerisée, appliquée sur net.

Un assortiment très grand de garnitures pour robes en appliqué et en silkine est offert. L'attention est attirée sur la ligne d'écharpes en chiffon et crêpe de Chine.

Le département des rubans a des collections complètes de tous les articles de vente courante, et des articles nouvellement arrivés. Ce département tient aussi en stock les velours.

La bonneterie "Queenega's," qui est trop bien connue pour avoir besoin d'être recommandée, est en stock dans toutes les grandeurs, en noir et en tan.

La collection des dentelles et des broderies comprend toutes les nouvelles lignes à mesure qu'elles se produisent. Les lignes de mouchoirs sont au complet. La maison offre des lignes complètes de vêtements de cachemire, pour enfants, et de manteaux en cachemire, pour bébés.

Le département des soieries accentue la vogue du taffetas chiffon et la maison se fait une spécialité de nombreuses fantaisies élégantes. Dans le département des articles de tablettes, on peut se procurer des lignes complètes de ceintures, pelènes, boutons, etc., à part des articles qui sont tenus d'ordinaire en stock, dans ce département.

DECES

Nous regrettons d'apprendre le décès à Calgary, le 27 décembre, de M. Jos. Daly, frère de M. Wm. Daly, chef de la maison Daly & Morin, de Montréal.

LES "GANTS DE STOREY"

d'un mérite bien connu

Donnent un bon profit au détailleur.

Vendus depuis plus de trente ans par les marchands de première classe.

Ils ont pour base la qualité.

Le froid fait forcément penser à l'avantage qu'il y a à porter des **GANTS DE STOREY** (ainsi que des *Mitaines*). Ils sont faits pour tous les usages où l'on veut un article qui dure et qui aille bien. Supportent l'humidité et la sécheresse. . . . **Entièrement garantis.**

Voyez nos Voyageurs ou demandez des Echantillons.

W. H. STOREY & SON, LIMITED
ACTON, ONT.

Attention! Le Temps des Chapeaux arrive

Votre enthousiasme en matière de Chapeaux faiblit-il?
En ce cas, prenez la ligne de nos célèbres . . .

"BATTERSBY"

Et vous aurez un sourire de satisfaction quand vous
verrez que par la suite vos clients les demandent toujours

Notre département des Chapeaux est sous la direction d'un expert qui peut choisir des "Attractions."



"GLOVEFITTE" "PARKER" ou
"STANLEY" "MARLOR"

Mis en évidence dans votre département des Chapeaux provo-
queront un vif intérêt.

Donnez-nous un ordre maintenant et laissez-nous vous prouver
les faits ci-dessus.

FAITES-LE MAINTENANT



Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec les échantillons de

Mitaines, Gants et Mocassins

POUR LA PROCHAINE SAISON

ATTENDEZ-LES.

JAMES CORISTINE & CO., Limited, MONTREAL.

LA RECOLTE DU COTON EN 1905

Il n'y a pas d'époque, pendant les six premiers mois de la saison qui précède la récolte du coton où l'on ne fasse des estimations au sujet du nombre de balles qui seront produites; ces estimations sont faites plutôt au jugé que basées sur des données certaines. Il est probable que, jamais dans l'histoire de cette industrie, les estimations n'ont été moins exactes que celles qui ont été faites pendant la dernière saison; il ne serait pas du tout étonnant que quelque chose de semblable se produise pendant la saison courante. Personne, autant que nous pourrions le rappeler, n'a estimé la récolte à une quantité aussi grande que celle qui a été recueillie et mise sur le marché dans la saison 1904-1905. Les membres du Cotton Exchange de New-York estimaient la récolte de l'année dernière à environ 11,500,000 balles et personne n'a donné un chiffre plus élevé que 12,400,000, dit *Textile American*.

Rien ne fait prévoir en ce moment que la récolte dépassera 12,000,000 de balles; mais si les prévisions ne sont pas erronées, il est plus que probable que la récolte de cette année ne sera pas inférieure à 11,000,000 de balles.

La récolte est à peu près terminée, mais on ne saura pas d'une manière certaine à combien elle s'élève, avant que le bureau du Cens ne publie son rapport des égreneurs en janvier ou février. Quand ce rapport sera publié, on pourra se rendre compte d'une manière exacte de la quantité de coton récolté, car il est absolument évident que les planteurs envoient leur coton aux égreneurs aussi vite qu'ils le récoltent. La récolte et l'égrenage peuvent donc être considérés comme des opérations corrélatives.

Le dernier rapport du Cens, au moyen duquel on peut faire des comparaisons par rapport à l'année dernière, est celui qui donne la quantité de nouveau coton égrené jusqu'au 18 octobre. Ce rapport fixe le nombre de balles de coton égrené jusqu'à cette date à 4,940,728 contre 6,417,894 balles pour la même époque l'année dernière. Il paraît aussi que 1,700 établissements d'égreinage qui fonctionnaient activement l'année dernière ont été sans ouvrage cette année. On s'est basé sur ce nombre inférieur d'établissements d'égreinage pour dire que la quantité de coton produite cette année

serait plus faible; mais cette interprétation n'est pas forcément vraie, car le nombre de maisons d'égreinage en activité n'a qu'une relation indirecte avec la grandeur de la récolte. Par exemple, en 1903, à la même époque, il y a eu une quantité beaucoup moins grande de coton égrené; cependant, il y avait plus d'établissements d'égreinage en activité que cette année. Un plus petit nombre d'établissements peut indiquer qu'il y a des établissements beaucoup plus grands ou une machinerie plus productive, ou bien, qu'il y a une plus grande activité dans certaines localités et moins d'activité dans d'autres où la récolte est faible, ou encore que les égreneurs refusent d'envoyer leurs rapports au bureau du Cens. Bien plus, en 1902, il y avait plus d'établissements d'égreinage en opération avec une récolte de 10,727,559 balles qu'en 1904 où la récolte a été de 13,565,885 balles. Par conséquent, les spéculateurs et les estimateurs ne peuvent rien dire de certain en ce qui concerne le nombre des établissements d'égreinage en opération.

Afin de donner quelque idée ou de fournir une base pour l'estimation de la récolte, il peut être utile de considérer les calculs suivants. Le seul moyen de comparaison en ce moment est la quantité de coton égrené jusqu'au 18 novembre et la quantité mise sur le marché en éliminant toute variation légère qui peut exister dans les quantités égrenées et mises sur le marché avant le premier septembre ou avant le commencement de la saison.

En 1902, avec une récolte de 10,728,000 balles, 44,1 pour cent du coton égrené ont été mis sur le marché entre le premier septembre et le 18 octobre; en 1903, avec une récolte de 10,110,000 balles, 51,9 pour cent du coton égrené ont été mis sur le marché jusqu'au 18 octobre; en 1904, avec une récolte de 13,600,000 balles, cette quantité s'est élevée à 45,3 pour cent; en 1905, elle s'est élevée à 52,6 pour cent. Ceci donne pour la quantité moyenne de coton égrené et mis sur le marché jusqu'au 18 octobre pendant les années 1902, 1903 et 1904 un nombre de 47,1 pour cent contre 52,6 pour cent en 1905; ainsi en 1905 la mise sur le marché a été plus rapide jusqu'à cette date que pendant les trois années précédentes. Ceci semblerait indiquer que les planteurs n'ont pas détenu leur coton ou n'ont pas suivi à ce sujet les injonctions de la Southern Cotton As-

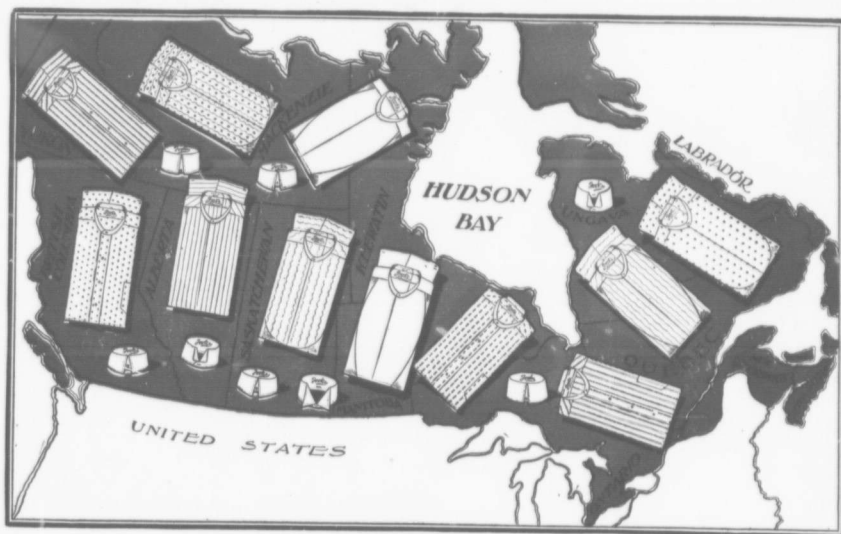
sociation. Ainsi les planteurs vendent leurs récoltes beaucoup plus rapidement cette année que l'année dernière, comme on le verra par les chiffres suivants, et même plus rapidement qu'en 1902, époque à laquelle les influences toutes-puissantes, ou celles désignées comme telles, pour forcer les planteurs à détériorer par devers eux les récoltes, étaient bien moins actives qu'elles le sont aujourd'hui. La livraison de la récolte cette année est à peu près la même qu'elle était en 1903. Il est évident que les planteurs sont très satisfaits des prix qu'ils obtiennent pour leur coton et s'empressent de le mettre sur le marché aussi vite qu'ils peuvent le faire. Cette mise du coton sur le marché par les planteurs continuera, à notre avis, aussi longtemps que le prix des cotons des hautes terres restera, sur le marché de New-York, à son niveau actuel; la propagande de la Southern Cotton Association qui invite les planteurs à maintenir des prix élevés à cause d'une récolte faible, contribuera très peu à influencer les planteurs à ne pas mettre leur coton sur le marché, tant qu'ils verront un bon profit à faire, comme la chose existe aujourd'hui.

Il n'est pas question de savoir si les planteurs du Sud ont ou n'ont pas les moyens financiers de détériorer leur récolte par devers eux, "d'immobiliser complètement 5,000,000 de balles et de forcer à des prix extrêmes, ou de mettre un arrêt à l'industrie de la filature" comme le dit Harvie Jordan dans son prononcement qu'il a récemment adressé aux planteurs.

Si l'on compare la quantité de coton visible au 18 octobre, à celle qui a été égrenée pendant les trois dernières saisons et à la quantité visible à cette date sur la récolte totale, on voit que la récolte 1905-1906 sera approximativement de 11,800,000 balles. Ce chiffre donné par le Bureau du Cens est plus ou moins confirmé par le rapport subséquent au sujet de la quantité égrenée jusqu'au 1er novembre; car il n'y a pas de comparaison possible avec les années précédentes, puisqu'aucun rapport n'a été fait alors.

D'après le bureau du Cens, il a été égrené, jusqu'au 1er novembre, 6,484,646 balles.

Sur cette quantité, un nombre de 3,359,702 balles de nouveau coton sont visibles depuis le 1er septembre; ceci indique que 51,8 pour cent du nouveau coton, c'est-à-dire ce qui avait été égre-



Les CHEMISES ET FAUX - COLS DE TOOKE

COUVRENT
LE
ANADA

DE

COTE
A
OTE

Ils sont Populaires dans toutes les Provinces du Dominion parce qu'ils sont supérieurs à toutes les autres marques.

TOOKE BROS. LTD.
MONTREAL

né cette saison, sont visibles ou ont été mis sur le marché jusqu'au 1er novembre. Cette proportion du coton égrené qui a été mis sur le marché jusqu'à cette époque est à peu près la même que celle indiquée plus haut comme ayant été mise dans le commerce jusqu'au 18 octobre. On voit ainsi que les planteurs ont égrené et vendu leur coton aussi rapidement qu'ils ont pu le faire et ne le mettaient pas en magasin pour l'y conserver et suivre les fluctuations du marché. Ceci est une autre indication que les planteurs suivent leur propre idée et empêchent un bon profit, quand ils le peuvent, sans s'occuper des conseils qui leur sont donnés abondamment pour détenir leur récolte jusqu'à ce que son prix s'élève à 15 ets la livre; genre de spéculation auquel ils ne sont pas habitués ou dont ils se soucient peu. Si on rapproche ce pourcentage de coton égrené et livré au commerce du pourcentage moyen (28,25) de la récolte, visible depuis le 1er novembre, pour les saisons 1902-03-04, les indications pour 1905-1906 sont que la récolte s'élèvera à 11,630,000 balles. Par conséquent, les statistiques reposant sur les meilleures données que l'on puisse se procurer indiquent une récolte de 11,630,000 à 11,800,000 balles.

Il est tout à fait possible, mais non probable, qu'il y ait une diminution rapide dans la quantité de coton égrené et celle du coton livré au commerce à partir de maintenant; mais si cela a lieu, ce sera pour du coton qui n'est pas visible en ce moment et que les statistiques gouvernementales et commerciales ne garantissent pas; ce serait un fait exceptionnel par rapport à ce qui s'est passé dans le commerce les années précédentes.

Quelque grandes que soient les critiques adressées aux estimés et aux statistiques du département de l'Agriculture, ceux de la Southern Cotton Association sont sujets à une critique sévère parce qu'ils sont loin d'être impartiaux et, pour cette raison, on ne peut leur accorder que peu de crédit. Par conséquent, les statistiques de cette association, qui ont été publiées le 31 octobre, estimant la récolte totale à 9,444,314 balles, dont 5,592,838 avaient été égrenées, donnant une différence, entre la quantité cueillie et la quantité égrenée, d'environ 432,000 balles, ne doivent pas être crues le moins du monde, car elles ont été réu-

nies et faites d'après un système qui n'est pas digne d'être pris en considération. Ces statistiques sont absurdes; elles montrent que presque 60 pour cent de la récolte ont été cueillies et que plus de 92 pour cent de ce qui a été cueilli a été égrené.

Nous ne désirons pas jeter le discrédit sur quelque chose qui puisse être avantageux au planteur; mais il n'est pas de l'avantage de ce dernier de lui présenter des statistiques et des estimés faux ou non garantis qui entraînent, au bout d'un certain temps, un désappointement désastreux, et par conséquent, lui causent du tort. Aucun homme, aucune association qui induit en erreur le planteur, n'agit amicalement à son égard, bien que cette action puisse lui faire plaisir pour le moment en lui donnant de l'espoir au sujet de sa prospérité future. Mais cette action ne peut s'appuyer que sur des rapports et des opinions erronés. Le meilleur ami du planteur est celui qui lui fournira des rapports non truqués en cherchant à découvrir la vérité.

Nous avons dit en octobre que, même, avec une récolte de 10,000,000 de balles, il y aurait une quantité de coton amplement suffisante pour les filatures du monde entier; cette quantité laisserait, en fin de saison, un excédent de 1,000,000 de balles, auquel cas, il n'y a aucune raison légitime pour que les prix dépassent 11 ets la livre pour le coton moyen des hautes terres dans l'Etat de New-York ou même 10½ ets. La manipulation, bien entendu, peut faire monter ou descendre ces prix. Aujourd'hui, nous avons l'opinion plus ferme que le prix légitime du coton n'excèdera pas 10½ cents.

D'après la dernière revue du commerce de coton, par Thomas R. Ellison, on aura besoin, pour la saison courante, d'une fourniture américaine de 11,361,000 balles pour la consommation des filateurs du monde entier. C'est à peu près la même quantité qu'il a fallu l'année dernière et, si ce nombre de balles est suffisant, il est probable qu'un large surplus sera reporté à la prochaine saison, surplus aussi grand que celui qui existait au commencement de la saison actuelle. Il faudrait se souvenir, en calculant la consommation mondiale, que la récolte de l'Inde Orientale s'annonce bien et peut s'élever à 300 000 à 400 000 balles de plus qu'à la dernière saison;

les récoltes égyptiennes et autres seront aussi égales à celles de l'année dernière, sinon plus considérables. Ces récoltes rivalisent, jusqu'à un certain point, avec le coton américain, le coton de l'Inde Orientale étant employé en Europe pour le fil de numéro inférieur.

Ellison croit que la consommation du coton, pour l'année courante, sur la base des prix actuels, ne sera pas plus forte que celle de l'année dernière; au contraire, il y a toute probabilité pour qu'elle lui soit inférieure. La Grande-Bretagne est très occupée à la filature du coton, mais c'est pour remplir des commandes placées à des prix beaucoup plus bas. Il a été fourni à de nombreuses demandes. Les prix sont bien au-dessus de ce qu'ils ont été la saison dernière, et le marché n'a pas l'activité qu'il avait il y a douze mois. D'après cela, (et ces idées au point de vue de la consommation sont considérées comme bien fondées) une récolte américaine de 10,400,000 balles répondrait à tous les besoins de la consommation pour cette saison. Ceci est basé sur le fait qu'il y avait en mains, au premier octobre 1905, 2,300,000 balles, visibles et invisibles, contre 2,800,000 l'année précédente.

Depuis que les calculs ci-dessus ont été faits, le rapport pour novembre du Bureau du Cens a été publié, indiquant une récolte s'élevant approximativement à 11,000,000 de balles avec, toutefois, des possibilités pour qu'elle soit inférieure à ce nombre.

C'est avec plaisir que nous attirons l'attention du commerce sur les progrès faits par la Waterloo Glove Manufacturing Company, de Waterloo, Ontario, dont l'annonce paraît dans une autre colonne de ce journal. Les associés de cette maison, qui fabriquent des gants, des gantelets et des mitaines, sont MM. John Schondelmayer et Norman C. Engelter. M. Schondelmayer a la réputation d'un homme d'affaires probe, actif et énergique; M. Engelter a une très grande expérience dans la manufacture de ces marchandises et est bien connu du commerce. Ils ont adopté le sage système de n'acheter et ne travailler que la meilleure matière première, et ils s'efforcent d'être à juste titre du fait qu'on peut être sûr que les marchandises qu'ils produisent sont de la plus haute qualité et exactement telles que représentées. La meilleure idée de l'excellente qualité des produits de la maison sera donnée par le fait que, bien qu'elle n'ait commencé son commerce que depuis le 1er juillet dernier, elle reçoit continuellement des ordres de réédition, et qu'elle a jugé nécessaire le tripler son personnel et de le tenir employé pendant des heures supplémentaires, pour satisfaire à la demande toujours croissante.

Au Commerce



ETABLIS DEPUIS 1830

GRANDES

Ventes du Printemps

Stocks de Faillites, Stocks d'Occasion

Ventes spéciales, les **Mercresdis** et les **Jeudis**, de Chaussures, Claques, etc., ainsi que d'un grand assortiment de Fourrures

• • **Les Ventes de Propriétés** • •

ont obtenu un réel succès. La demande est bonne et les prix réalisés ont été très satisfaisants.



Benning, Barsalou & Co.

ENCANTEURS

LIMITED

No. 55 Rue St-Sulpice,

MONTREAL.

FOURNITURES POUR HOMMES

C
H
E
M
I
S
E
S



H
A
U
T
S
O
C
I
E
T
E

Tout marchand up-to-date sait que les marchandises portant la marque de commerce ci-dessus ne sont pas surpassées pour la QUALITE, le STYLE, et la VALEUR.

Nous sommes bien approvisionnés en

Parapluies

Chaussettes

Bretelles

Sweaters

Sous-Vêtements

Chemises de Travail, etc.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED.,
Winnipeg, Man.

MONTREAL

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

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER

VETEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS MARQUE SHIELD



Nous suivons les styles de près et nos vêtements sont d'un genre correct

STYLES

EXCLUSIFS

En Blouses pour Dames, en Mousseline Lawn légère, Lustre, Sateen et Soie.
Jupes de Robes pour Dames en "Crash," Piqué et Drap.
Jupes de Dessous pour Dames, en Soie, Sateen, Moirette.
Manteaux de Pluie en Cravenette et Cache-Poussière en Lustré pour Dames.
Robes pour Jeunes Filles, en de beaux styles nombreux, comprenant les élégants Costumes Marins à Jupes forme "Kilt," faits en "Crash" Piqué, Galatea Blanc et de Couleur.

Peignoirs, Robes d'Interieur, Costumes a Chemisette et Kimonas

MARQUE SHIELD

VETEMENTS BLANCS

Un ajustage parfait et les meilleures valeurs sont les deux points forts des Vêtements Blancs de la Marque Shield. Nous pouvons livrer promptement.

L'ESCOMPTE SUR LES VENTES AU COMPTANT

Dans sa partie réservée à l'administration des affaires et du magasin, "Printers Ink" a les questions suivantes :

Vous-avez-vous qu'il serait bon d'annoncer dans les journaux que j'accorde un escompte de 10 pour cent pour paiement comptant ?

Tous les autres magasins à crédit annoncent que du fait qu'ils achètent leurs marchandises pour vingt-cinq ou cinquante magasins, ils peuvent vendre à meilleur marché que n'importe quel magasin à crédit et au même prix que tous les magasins au comptant.

Le public sait qu'ils mentent quand ils parlent ainsi.

Le fait de dire la vérité attirerait-il ou éloignerait-il la clientèle ?

C'est-à-dire que nous donnons 10 pour cent au comptant ?

Voici la réponse de "Printers Ink" : J'offrirais certainement un escompte de 10 pour cent sur les ventes au comptant et je l'annoncerais ; mais j'aurais soin que mes prix de vente à crédit fussent aussi bas que ceux de tout autre magasin à crédit, car cela produirait beaucoup d'effet sur ces magasins de vente à crédit et les forcerait en quelque sorte de montrer leur jeu.

Ces magasins éprouveraient un malaise particulier, si vous vous procuriez quelques-unes des marchandises qu'ils vendent et que vous les marquiez au prix de crédit de vos rivaux, avec votre escompte de 10 pour cent pour vente au comptant. Cela pourrait amener des représailles de la part des autres magasins, qui se procureraient peut-être de vos marchandises et les vendraient au rabais ; mais si vous voulez aboutir à quelque chose, démontrer que ceux qui annoncent qu'ils vendent "à crédit au prix du comptant" ne disent pas la vérité, et en tirer le plus grand profit pour vous-même, il faut leur donner coup sur coup quelques dures leçons de cette sorte, sans leur laisser le temps de revenir à eux et de faire quelque chose avant que tout ne soit terminé, pour ainsi dire. Si ces marchands reviennent sur vous de la même manière, ce qu'ils feront ne paraîtra que comme une pauvre imitation de ce que vous aurez fait. Je crois que l'annonce de ventes à crédit et la vente strictement à crédit pourraient être faites de manière à mieux rapporter que la vente à crédit et son annonce telles qu'elles sont faites actuellement par la majorité des magasins à crédit. Je pense que des méthodes pleines de franchise attireraient la meilleure clientèle d'acheteurs réguliers à crédit, et créerait peut-être un courant d'affaires nouveau et encore meilleur parmi les personnes

qui apprécient la facilité de payer par à-comptes, mais qui ont un préjugé contre les annonces de ventes à crédit qui forcent la crédulité des enfants et des niais.

Si je faisais un commerce quelconque à crédit, je me porterais en avant et mettrais en ligne une série d'arguments démontrant la fausseté des ventes à crédit annoncées au prix du comptant. Je donnerais les raisons pour lesquelles une telle chose est pratiquement impossible ; j'attirerais l'attention sur les dépenses plus grandes nécessitées par les opérations à crédit, et je dirais enfin que, quoi qu'on veuille dire, les achats à crédit ne peuvent pas être faits à aussi bon marché que les achats au comptant. Je dirais encore : "On ne peut pas avoir ailleurs et à crédit des valeurs égales aux miennes pour un prix moindre que mon prix de vente à crédit — cela je le garantis ou je rends l'argent — et je fais un escompte de dix cents par dollar sur le prix de crédit à tous ceux qui paient comptant."

Ce système, suivi d'une façon continue, non seulement attirerait une meilleure catégorie de clients achetant à crédit, mais procurerait plus d'affaires au comptant qu'il ne s'en fait actuellement. Dans un commerce à crédit, il serait bon d'augmenter le premier paiement, afin de rapprocher l'époque du paiement final et de diminuer quelque peu les risques de perte, sans parler de la plus forte somme d'argent liquide mis ainsi à votre disposition.

Bien que je n'aie pas connaissance qu'on ait essayé de le faire, je me suis souvent demandé s'il n'y aurait pas profit à faire un escompte de 5 pour cent ou même 10 pour cent sur tous les paiements faits au moment de l'achat.

Avec ces diverses méthodes en usage, le client payant comptant pourrait acheter au prix du comptant, le client achetant à crédit paierait un prix raisonnable pour la commodité qui lui est offerte et l'acheteur partie au comptant, partie à crédit recevrait justice complète. Tout le monde serait traité loyalement et personne n'achèterait avec une idée préconçue quant à la puissance d'achat relative de l'argent comptant et du crédit. Un escompte de 10 pour cent au comptant, au lieu de chasser le public, peut facilement attirer un certain élément d'acheteurs au comptant, qui aiment à se voir faire une réduction quelconque pour leur argent payé comptant. Ceux-là aussi achèteront avec une compréhension parfaite des conditions.

Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure : c'est là un fait non moins positif.

LES TISSUS DE COTON POUR 1906

Par Fred. B. Dale

Parmi la grande variété de tissus lavables profitables aux marchands, ceux qui sont le plus à désirer pour la saison prochaine sont déjà si bien connus des acheteurs en général, qu'il semble presque superflu d'en parler.

Les tissus imprimés promettent des ventes qui dépassent de beaucoup celles de 1905. Parmi les tissus imprimés légers, les organdis de toute qualité occuperont une place préminente, tandis que, dans les tissus plus fins, les marchandises délicates en soie et coton sont destinées à prendre la première place. Les ouvertures qui ont lieu de bonne heure en janvier seront remarquables par l'exhibition élégante d'organdis de soie, dans lesquels les dessins à fleurs prédomineront.

Tout indique une grande demande pour les guingans à chaîne de soie avec dessins tissés sur fonds quadrillés ainsi qu'effets plaid sur les mêmes tissus. Des chambrays mercerisés unis d'une fine texture, ressemblant beaucoup aux guingans de soie unis, seront très recherchés.

Parmi les tissus d'un recherché plus prononcé, les mousselines quadrillées tiendront un rang élevé, et les dessins jacquard sur fond soie avec de grandes fleurs seront beaucoup portés dans les réunions mondaines.

Les tissus jacquard soie à dessins de bonnes dimensions, dans une grande variété de nuances teintes, promettent d'être populaires parmi les tissus de couleur unis ; les plus grands en effets tissés tiendront la première place dans les meilleures qualités.

Une des principales attractions pour la prochaine saison sera les mousselines de soie de couleur avec dessins en couleurs et, parmi les productions de haute qualité, les éoliennes soie avec fond imitation jacquard seront regardées comme une des principales nouveautés pour 1906. On peut dire en quelques mots ce qui sera considéré comme essentiel dans une ligne complète de marchandises à prix populaires pour l'ouverture du printemps au mois de mai ; une telle ligne comprendra : les suisses à petits pois, les batistes, les organdis, les serges imprimées, les basins imprimés et les zéphyrines tissées.

On peut prédire en toute sûreté que la saison prochaine pourra être désignée comme une saison de tissus lavables de couleur. La demande sans précédent qui s'est déjà produite pour les tissus lavables indique, sans la moindre erreur, que la saison prochaine verra la plus grande demande qui se soit déjà produite pour ces étoffes à robe, dont la vogue est universelle.

Tissu Lotus

Lancé le 1^{er} janvier 1906

Notre première production pour le Printemps et un faiseur d'affaires sûr, avec lequel commencer la Nouvelle Année. Ce tissu fait beaucoup d'effet et est produit dans toutes les belles nuances qui vont être en demande, cette saison.

Héliotrope
Foncé,

Perle,

Gobelin,

Bleu marin,



Lilas.

Bleu
"Bond St.,"

Réséda,

Harvard,

Tussah,

Il y a, dans la fabrication de nos Cravates, une élégance qui n'est produite que par l'emploi des ouvriers les plus expérimentés et payés aux plus hauts prix. Cela vous permet d'obtenir plus d'argent pour vos marchandises et fait que vos clients apprécient votre magasin et les

Cravates de Reid pour Hommes

Faites par

Bureau de Montreal:
Edifice Imperial Bank.

Featherbone Novelty Company,
Limited, Toronto.

Bureau de Winnipeg:
Edifice Hammond.

Fabricants de Baratheas tout Soie.

LINOLEUM

Cinq Qualités

				IMPRIME	UNI
Qualité A,	largeur	8-4,	par	verge carrée	.60
" B	"	"	"	"	.50
" C	"	"	"	"	.40
" D	"	"	"	"	.32
" E	"	"	"	"	.25

I
M
P
R
I
M
E

U
N
I

Longueur des Pièces, 30 Verges.

On verra que notre assortiment contient une vaste collection de dessins artistiques et originaux. Nous prétendons que ces marchandises sont la meilleure valeur sur le marché aujourd'hui, tant pour la **Qualité** que pour le **Fini** et le **Prix**.

PRELART POUR PLANCHER.

Qualités Nos. 1, 2 et 3, dans toutes les largeurs jusqu'à 2½ verges, vendues à des prix modérés qui conviendront au plus grand nombre des consommateurs.

TOILES CIREES POUR TABLES.

Cette ligne est connue dans tout le Canada pour sa valeur de bon aloi, et la demande dont elle est l'objet est la meilleure preuve qu'il n'y a pas d'articles qui se vendent plus vite et que les valeurs sont correctes.

En Vente chez tous les Marchands de Nouveautés en Gros.

NOUS FABRIQUONS
AUSSI DES

BURLAPS DECORATIFS

**SURFACE A L'HUILE
DOUBLE ENCOLLAGE.**

Employés extensivement dans les Maisons d'Habitation, les Hôtels, les Edifices Publics et les Eglises, Une Tenture jolie et économique — une fois posée, n'a pratiquement pas besoin d'être remplacée. — Carnet d'échantillons et prix de cette ligne fournis sur demande.

The Dominion Oil Cloth Co.
MONTREAL, Limited.

LA CHAUSSURE, C'EST L'HOMME

On a prêté à Buffon la phrase que voici : Le style, c'est l'homme. Cet illustre personnage ne s'est pas exprimé en ces termes, mais il a dit quelque chose d'approchant. Quoi qu'il en soit, nous ne pouvons accepter cette sentence comme article d'évangile, et nous prétendons la remplacer par une autre : telle est la proposition que nous allons démontrer, non par des raisonnements à perte de vue, mais par des faits que personne ne sera tenté de révoquer en doute.

Cherchons d'abord comment l'homme, élevé au-dessus de l'état sauvage, témoigne qu'il a acquis une situation conforme à la sociabilité et à la perfectibilité de sa nature. Le signe certain de la civilisation, ce n'est pas l'usage de la pierre polie ou des métaux substitués à l'usage des silex taillés; ce n'est pas non plus l'amélioration des moyens d'attaque ou de défense; ce n'est pas même l'emploi des instruments primitifs servant à la culture de la terre. Ces progrès, quelque réels qu'ils soient, impliquent seulement la satisfaction des besoins les plus matériels. La véritable civilisation ne se manifeste qu'au moment où le sexe masculin, comprenant enfin que la vue de ses pieds nux est un spectacle peu agréable, essaye de les dérober aux regards, tandis que le sexe féminin, s'apercevant que ses pieds bien modelés contribuent à l'attraction qu'il exerce sur l'autre partie du genre humain, s'ingénie à garantir ses extrémités inférieures contre les ronces, le cailloux et les autres obstacles qui pourraient en altérer la forme. De ces deux motifs bien différents est née l'invention de la chaussure.

Tous les peuples qui adoptèrent l'usage de cacher leurs

pieds ou de les protéger par une enveloppe, y attachèrent une importance de plus en plus grande. Ce fut au point que dans certains pays la dignité humaine devint inséparable de la possession de la chaussure. Chez les israélites, la femme veuve que son beau-frère refusait d'épouser, déchaussait publiquement le rebelle, ce qui, aux yeux des juifs, constituait un des outrages les plus sanglants qu'on pût infliger à un homme.

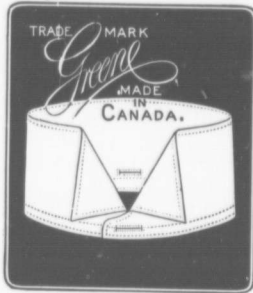
Outre le déchaussement forcé, il y avait, chez les juifs, le déchaussement volontaire. Leurs prêtres se soumettaient à cette humiliation lorsqu'ils se disposaient à pénétrer dans le temple. En renonçant ainsi aux avantages moraux que l'opinion attachait à la possession d'une chaussure, ils témoignaient qu'ils n'étaient rien devant l'Éternel.

La même coutume, fondée sur le même principe, s'est perpétuée jusqu'à nos jours chez les musulmans; tous, sans exception, ôtent leurs souliers ou leurs babouches lorsqu'ils entrent dans une mosquée.

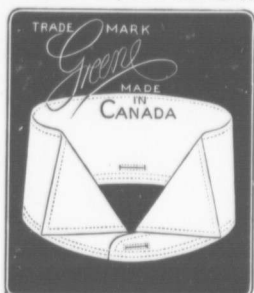
Les odieux esclavagistes de l'antiquité savaient bien que la chaussure est une marque essentielle de la dignité humaine, et ils étaient conséquents avec eux-mêmes en imposant l'obligation de marcher pieds nus aux malheureux qui étaient tombés en leur pouvoir. De là vient que, chez les Grecs et les Romains, une offre de souliers, faite par un maître à un esclave, équivalait à une promesse d'affranchissement.

L'atroce calife Hakem ben Hillah, qui régnait sur l'Égypte à la fin du Xe siècle et au commencement du XIe, se montrait également logique dans son absurdité et sa cruauté, lorsque, prétendant que les femmes n'avaient

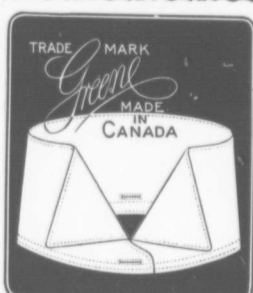
QUELQUES-UNES DE NOS 150 FORMES



Topoka 2 1/2 pcs, \$1.50. Batwing 2, 2 1/2 pcs, \$1.00
Mesures prises en arrière.



Richmond, 2 pcs } \$1.50 Jerome, 2 pcs }
Windsor, 2 1/2 pcs } \$1.50 Islington, 2 1/2 pcs } \$1.50
Mesures prises en arrière.



"Thirty-Two", \$1.50. 2 pcs de haut en arrière.
Jaywing, \$1.00.
11, 2, 2 1/2 pcs. Mesures prises en arrière.

FAUX-COLS GREENE

Célèbres pour l'Ajustage, le Genre et le Fini

FAITS PAR

The WILLIAM A. GREENE COMPANY, Limited, WATERLOO, Ont.

LIVRAISON ? Par le premier express, si vous le dites.

pa. d'âme, il leur refusait le droit de porter des chaussures et menaçait de la peine de mort tout cordonnier qui ferait des souliers pour elles.

Peut-on nier l'importance de la chaussure, quand, chez des peuples qui longtemps n'eurent entre eux les moindres relations, on trouve d'antiques usages qui se rapportent à cette partie de la toilette et paraissent basés sur une idée commune.

Par exemple, en Chine, depuis un temps immémorial, il est d'usage que toute fiancée offre à son futur une paire de souliers, ce qui signifie que désormais elle le reconnaît pour maître. L'inverse avait lieu chez les Francs, sous les Mérovingiens, c'est-à-dire que les souliers étaient offerts à la fiancée par le futur; mais, au fond, c'était la même idée, au lieu d'un mari appelé à traiter sa femme comme une servante, il y avait une femme à qui l'usage, sinon la loi, donnait le droit de mener son mari par le bout du nez. En Angleterre, lorsqu'on célébrait un mariage, l'un des souliers de l'époux était posé, durant quelques instants, sur la tête de sa conjointe, afin que la sujétion de celle-ci fût bien constatée.

Le mariage, d'ailleurs, n'est pas la seule circonstance dans laquelle les chaussures ont figuré comme emblème de la supériorité. Les rois Scandinaves, pour affirmer leur souveraineté, faisaient porter leurs vieilles chaussures à leurs vassaux. L'un de ces monarques, le norvégien Olaf Magnus alla plus loin; il envoya une de ses paires de souliers, salie par un long usage, à un prince d'Irlande, en lui enjoignant de la placer sur sa tête, et l'Irlandais, un jour de Noël, en présence des ambassadeurs de Norvège, se soumit à cette humiliation.

Les chaussures suivent régulièrement la marche de la civilisation; elles s'embellissent de plus en plus chez les peuples qui progressent, elles s'enlaidissent chez les nations qui tombent en décadence. Aussi, la simple inspection de la chaussure suffit pour qu'on puisse juger un peuple ou une époque. En comparant les élégantes *péri-barrités* des dames athéniennes avec les grosses bottes portées par les femmes kalmoukes, l'homme le plus ignorant reconnaîtrait aussitôt la différence des deux races. Il y a plus; si, après un long intervalle, on voit réapparaître chez un peuple les tendances ou les idées qui appartenaient à un autre peuple, on constatera, dans les chaussures de l'un et de l'autre, une similitude caractéristique. Nous allons citer un exemple à l'appui de cette proposition.

L'invention des chaussures à longues pointes recourbées ne date pas du moyen âge, comme le supposent quelques écrivains: on en trouve des spécimens dans l'antiquité la plus reculée, notamment chez les Egyptiens et les Etrusques. Le premier de ces peuples a longtemps fait usage du *talib*, sandale se terminant par deux appendices qui se recroisaient au point de rejoindre l'attache destinée à maintenir la chaussure sur le cou-de-pied. Le *calceus uncinatus* des Etrusques était un véritable soulier recourbé en pointe aiguë à son extrémité. Ces deux peuples, on le sait, étaient extrêmement superstitieux. En Egypte, même à l'époque de la haute civilisation, on adorait les astres, les plantes, les animaux; en Etrurie, la magie était un art très important, et la plupart des écrits produits dans ce pays se rapportaient à la divination. Peut-être attribuera-t-on au hasard ce rapprochement entre la forme des chaussures des deux nations et la ten-

Nouvelles Importations

Nous recevons journellement nos importations du Printemps consistant en
Soleries, Rubans, Fleurs, Garnitures de Modes, Plumes d'Autruche et de Fantaisie.

Toutes ces marchandises sont strictement importées et sont des hautes nouveautés des meilleures manufactures européennes.

Nous ouvrirons bientôt nos ateliers de Modes où nos clients pourront copier les chapeaux-modèles, dernières créations des premières modistes de Paris.

Chaleyev & Orkin, 214 rue Notre-Dame, Ouest

MONTREAL.

Hamilton Cotton Co., HAMILTON

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chemilles, 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 toute longueur désirée.

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

"Nouveaux dessins spéciaux allover dans les rideaux."

Agent pour la Vente: **W. B. STEWART**, 11 Front St., East, TORONTO. Ont.

Etablis en
1867

HARRIS & COMPANY LIMITED

Incorporés en
1899

Manufacturiers de Lainages, - ROCKWOOD

Notre assortiment d'ETOFFES à COSTUMES de PRINTEMPS pour DAMES et MESSIEURS est le plus étendu que nous ayons jamais offert et devrait faire impression sur tous.

Le dernier Genre

ET

Élégance de Dessin



Le Meilleur Matériel

ET

Excellente Qualité

Nous réunissons un grand assortiment de DRAPS UNIS et FANTAISIE, 54 pouces, qui se détailleront à \$1.00 et \$1.25 la verge et qui donneront un bon profit.

HARRIS & COMPANY, LIMITED, - ROCKWOOD, ONTARIO
MONYPENNY BROS. & CO, Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL

dance de leurs idées; mais on reconnaît bien qu'il ne s'agit pas ici d'une coïncidence fortuite, si l'on réfléchit que le même genre de chaussures a réapparu chez nous au moyen-âge, dans les mêmes circonstances. Quand est-ce, en effet, que les pointes des souliers, après s'être démesurément allongées, se recourbent de façon à prendre les dimensions et les formes remarquées chez les Egyptiens et les Etrusques? C'est à la fin du quatorzième siècle, à l'époque où l'esprit humain, rompant avec les arguties de la scolastique, mais trop peu éclairé pour ne pas tomber d'un excès dans un autre, se lance avec ardeur dans les divagations de l'astrologie et les absurdités de la sorcellerie.

Les analogies et les différences que nous avons signalées chez les peuples se rencontrent aussi chez les classes sociales d'un même pays et se reproduisent dans leurs chaussures. Comparez les jeunes gens à la mode, les *goumiers* de Mexico, à ces cavaliers qui, autrefois, se rencontraient aussi bien dans les grandes villes que dans les plus modestes villages du Mexique; nous parlons de ces espèces de centaures qui semblaient faire corps avec leur cheval. Ceux-ci ne se voient plus guère que dans les *haciendas*, tandis que ceux-là se trouvent dans les grands centres de population, surtout dans la capitale. La différence qu'on remarque dans les habitudes des uns et des autres se manifeste également dans leurs chaussures: chez le cavalier, la jambe, en partie couverte d'une peau de cerf, artistement corroyée, s'engage dans une botte ouverte sur le côté extérieur, doublée de maroquin et s'arrondissant en forme d'éventail, ce qui constitue une chaussure à la fois élégante et commode. Toute autre est la botte d'un jeune homme à la mode; on y remarque des talons d'un pouce et demi de hauteur, s'amincissant insensiblement, de manière que le contact avec le sol s'opère sur une très petite surface. L'extrémité de cette chaussure a la forme d'une boîte d'environ un pouce plus étroite que le pied. Le cou-de-pied est très élevé, bien plus élevé que ne l'exige la conformation du sujet. On devine quelle doit être l'incommodité d'une pareille chaussure, et l'on comprend la boutade de certain voyageur anglais qui a visité dernièrement Mexico: il prétend qu'un dandy de cette ville, quand il se promène en bottes, a toute la grâce d'un poulet qui marcherait sur une plaque de fer chauffée.

Même remarque à faire pour les individus.

Voyez les souliers de Luther, — ils étaient naguère conservés dans la bibliothèque publique de Francfort, et, probablement, ils se trouvent encore au même endroit, — des souliers énormes, lourds et épais... Dès le premier coup d'oeil jeté sur cette chaussure, on comprend l'homme; on voit surgir le vigoureux orateur, qui, dédaigneux de tous les euphémismes, apportait dans ses sermons la même fougue, la même violence, le même cynisme que dans ses controverses.

Maintenant, voici une autre paire de souliers, beaucoup plus moderne et, cependant, légendaire: c'est la chaussure de Dupin aîné, ancien procureur à la Cour de cassation, ancien président de la Chambre des Députés. Sous le rapport de l'énormité, de l'épaisseur, du poids, ces souliers ressemblent à ceux de Luther, et le caractère des deux hommes offre également de nombreuses analogies, car, autant que Luther, Dupin aîné était renommé pour ses coups de boutoir. Cependant, les chaussures des deux personnages présentent quelques légères différences: les

souliers de Dupin ont des talons, ceux de Luther n'en ont pas, ce qui prouve que Dupin, malgré ses allures de sanglier, faisait quelques sacrifices à la mode. En outre, les souliers de Dupin sont aplatis vers le cou-de-pied, ce qui s'accorde très bien avec une certaine qualité qu'il possédait au plus haut degré, et que lui-même appelait l'"indépendance du coeur."

Ces divers exemples suffisent pour prouver que la chaussure est un *critérium* presque infaillible, quand il s'agit de juger une nation, une classe de la société ou un individu.

Nous pouvons ajouter que la chaussure, précisément en raison de son importance, a servi quelquefois à des usages que, dans l'origine, on n'avait pas attendus d'elle.

Ainsi, les hétaires grecques et les courtisanes romaines, à l'exemple d'Omphale, caressaient à grands coups de pantouffles les joues de leurs adorateurs.

On se servait aussi d'une pantoufle pour corriger les petits garçons désobéissants; mais alors on les frappait ailleurs qu'au visage.

Nous n'approuvons pas ce dernier emploi de la chaussure; nous préférons de beaucoup celui qui consiste à remplir de friandises les souliers déposés par les enfants dans le foyer de la maison paternelle, la veille de Noël au jour de l'An. Remarquons, à ce sujet, que les enfants ne songent pas à placer dans la cheminée leur toque, leur casquette ou leur bonnet, qui cependant il serait des réceptacles plus vastes. Ils aiment mieux se servir de leurs souliers, parce qu'ils comprennent vaguement l'importance de cette partie de leur toilette.

Qui pourrait, d'ailleurs, nier le grand rôle joué par la chaussure, quand on sait qu'elle a été l'occasion d'un événement quasi miraculeux? L'illustre Sheridan, par suite de sa prodigalité et de son imprévoyance, plutôt que par improbité, avait contracté de nombreuses dettes, et il était regardé comme absolument incapable de se libérer. Or, un jour il se présenta dans une réunion, chaussé de bottes neuves.

— Devinez, dit-il à ses amis, comment je suis devenu possesseur des bottes que vous voyez.

Les assistants proposèrent diverses explications du fait, mais Sheridan s'écria d'un ton victorieux:

— Non, messieurs, non, vous n'y êtes pas; je n'ai pas volé ces bottes (ce que, d'ailleurs, je suis incapable de faire); je les ai achetées, et je les ai payées!!!

Encore une réflexion.

Quand un homme tombe dans la gêne et qu'il se décourage après maints efforts, ordinairement il laisse son lingo et ses vêtements s'user, se râper, s'effiloche, partir en lambeaux; il se résigne à porter un chapeau bossué, gras, hideux; mais il accorde à sa chaussure les soins que depuis longtemps il a refusés aux autres parties de sa toilette. Tant qu'il le peut, il fait réparer ses souliers, et c'est avec désespoir qu'il voit arriver le moment où sa chaussure s'abandonnera. Pourquoi! C'est que le pauvre diable sent bien que dès cet instant fatal sa misère sera absolument sans remède, et qu'il ne lui restera plus rien de ce qui constitue l'homme dans la société civilisée.

De tout ce qui précède, il faut conclure que nous n'avons pas exagéré en disant: La chaussure, c'est l'homme; nous pourrions même aller plus loin; nous aurions le droit de dire hautement: La chaussure, c'est tout!!!

M^{ON}. ALBERT, Direction, PARIS, 2^e Arr^t MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

L E COQUET

(38^e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: des plans inédits, patrons coupés et à découper, travaux de dames et de maisons ouvrières d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures coloriées, et 2 grands panoramas coloriés par an à partir de l'édition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE		1 an	6 mois	3 mois
Edition No. 1 (Bimensuelle)		13	7.50	4.50
" " 2 (Bimensuelle)		24	13	8
" " 3 (Hédomadaire, simple)		18	9.50	5
" " 4 (Hédomadaire, la plus répandue)		30	15	10
" " 5 (Hédomadaire)		40	21	12.50
" " 6 (Hédomadaire)		40	25	15
" " 7 (Hédomadaire, Luxe) avec 2 albums par an		60	34	21

L E JOURNAL DES MODISTES

(36^e ANNÉE) Parait 2 fois par mois.

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modèles inédits: Édition étrangère No. 1: 3 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (l'union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

L E JOURNAL DES LINGÈRES

(14^e ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISANT LE 1^{er} DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr. avec une gravure de chapeaux coloriés en plus, 10 fr. On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

LES SILHOUETTES PARISIENNES

ÉDITION DE GRAND LUXE 1^{re} ANNÉE

Paraît le 1^{er} de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Été. Chaque N^o se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures coloriées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N^o seul 5 fr.

PARIS FIGURINE

ÉDITION DE LUXE

28^e ANNÉE PARAIT 2 FOIS PAR MOIS SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.
Edition No. 1, Étranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.
Edition No. 2, Étranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50; 3 mois 10 fr. 25.

Suppléments.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnés de la France et de l'Étranger, aux Éditions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1^{er} Avril et 1^{er} Octobre.

La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsets, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Nations d'Été et d'Hiver.

Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr. pour la France et 12 fr. pour l'Étranger, on peut faire jointure, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches coloriées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

Gravures et Travaux—3000 costumes Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier) Demandez le catalogue MANNEQUINS On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Étranger et aux Bureaux de poste ou Message-les. ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

LA BLOUSE
“RELIABLE”

Nos affaires ont pris une telle extension que nous avons été forcés de quitter notre domicile actuel pour en occuper un plus grand. La demande pour nos marchandises se prononce davantage chaque jour; c'est pourquoi nous sommes obligés de doubler notre capacité de manufacture. Vous obtiendrez les mêmes résultats en tenant la blouse en soie “Reliable.”

Nos voyageurs sont sur la route, avec un assortiment complet pour livraison immédiate.

FAITE PAR

I. MISHKIN & CO., 423 rue St-Jacques
MONTREAL.

Téléphone, Longue Distance: Main 1877.

LA PEAU, LE CUIR ET LA FOURRURE

(Conférence de M. C. Daboust, chimiste).

(Suite)

Qu'il s'agisse d'éplage à l'échauffe ou de l'éplage chimique, le résultat est la destruction de la couche de Malpighi: destruction plus ou moins rapide, plus ou moins énergique qui devra être différente au point de vue du procédé suivant que l'on voudra protéger ou non le poil, suivant qu'on tiendra plus ou moins à conserver à la peau toute sa valeur. L'éplage à l'échauffe par le fait qu'il est basé sur la fermentation de l'épiderme, donne un poil inaltéré, mais la fermentation atteint quelquefois la membrane vitrée et la fleur de la peau peut manquer par places ou en tout cas ne présente pas la netteté que donnent les autres procédés d'épilation.

Cependant l'emploi de la chaux, du sulfure de sodium ou de l'orpin n'est pas exempt de dangers auxquels le mégissier sait échapper par des soins constants.

Le confit.

Lorsque le mode épilatoire est basé sur l'emploi d'un agent chimique, il est nécessaire d'éliminer cet agent pour rendre la peau propre au tannage, c'est à ce moment qu'intervient le confit.

Suivant la destination de la peau, le confit peut être un agent chimique ou un ferment.

On a préconisé de nombreuses substances chimiques pour effectuer la purge de chaux. Parmi celles-ci on peut citer les acides sulfuriques, chlorhydrique, formique, acétique, lactique, sulfoborique, salicylique, crésotinique, le borophénol, etc., etc.

Ces substances donnent plus ou moins satisfaction, généralement leur action est incomplète, surtout lorsque la peau doit acquérir un degré de souplesse déterminé. L'emploi des confits fermentés, malgré l'odeur nauséabonde qu'ils dégagent, s'est continué dans la peausserie et leur action se traduit surtout pour le confit aux excréments par une destruction partielle des cellules du derme due à une digestion, pardonnez-moi le mot car il me paraît approprié, sous l'influence de la pepsine et de la pancréatine que contiennent les excréments et qui, en présence des phosphates que ces excréments contiennent se trouvent dans un milieu convenable à leur développement.

L'emploi de ces confits nécessite de la part des mégissiers une surveillance de tous les instants. La crotte de chiens, puisqu'il faut l'appeler par son nom, contient à côté des ferments utiles, des ferments qui peuvent devenir les causes de la putréfaction.

De plus, les excréments ne contiennent pas toujours la même dose de substances utiles, en un mot la nature même de l'animal, son tempérament, le prédisposent à abandonner dans ses déchets des quantités de substances utiles très variables et par conséquent non dosées. Plusieurs savants ont essayé de reproduire artificiellement un substitut de la crotte de chiens possédant un dosage exact et exempt des putréfactions. C'est ainsi que les docteurs Wood, Popp et Becker ont imaginé l'Erodine.

J'ignore, mes essais étant insuffisants pour me fixer d'une façon certaine, si les résultats seront ce qu'on est en droit d'en attendre, mais il ne me paraît pas douteux que, partant de substances dosées, de quantités par con-

séquent connues, on ne se trouve bien de l'emploi de ce substitut de la crotte de chiens.

Le tannage.

Quant au tannage, nous n'entrerons pas dans de grands détails à son sujet; il est le résultat de la combinaison des bases métalliques comme l'alumine ou l'oxyde de chrome avec la peau qui joue le rôle d'acide lorsque le tannage est fait à l'alun ou au chrome ou bien il est le résultat de la combinaison des tanins avec la peau quand celle-ci joue le rôle de base.

La fourrure.

Maintenant que nous savons que la peau formée de deux parties, l'épiderme et le derme, peut perdre par fermentation son épiderme et ses poils il devient clair que la préparation des fourrures nécessitera des soins spéciaux en vue de la conservation de l'épiderme.

Les moyens employés pour cette conservation sont généralement des plus simples, ou bien la peau retournée sera séchée ou bien elle sera salée sur le lieu de production.

La préparation des fourrures au point de vue tannage est des plus simples. Le tannage est fait à l'alun ou au moyen de matières grasses. Dans ce dernier cas, on fonce les peaux avec des corps gras, huiles ou graisses qu'on dégraisse ensuite pour permettre l'appât.

La peau ainsi tannée doit être, dans la plupart des cas, mise en teinture. Cette teinture doit se faire à une température inférieure à 49°. De là une difficulté qu'on est de nos jours arrivé à vaincre, grâce à l'emploi de certaines substances chimiques organiques, mais qui il y a quelque temps ans, était souvent une pierre d'achoppement, une barrière à la fantaisie du teinturier.

Le transfert de la fourrure sur un tissu.

Vers cette époque, un inventeur avait cru pouvoir tourner cette difficulté en transformant la fourrure naturelle en une fourrure artificielle; son procédé très simple, mais très ingénieux, reposait sur le transport intégral du poil sur un tissu préparé.

Voici le mode opératoire:

La peau en poil était clouée, le poil au-dessous sur une planche puis le tout était plongé dans une solution saturée de sulfate de soude portée à la température de 33° et à son maximum de saturation.

Lorsque l'imbibition du poil par le sulfate de soude était complète on soulevait la planche et la peau au-dessus du bain.

Par refroidissement la solution interposée entre les poils se transformait en une masse cristallisée qui enrobait les poils, formait un bloc dur et rigide. A ce moment sur le côté chair qui présentait sa face à l'extérieur, on étendait une couche d'un mélange d'orpin et de chaux tel qu'on emploie d'habitude pour l'éplage. Au bout de 24 heures, l'épiderme se trouvait détruit ou transformé; on pouvait enlever le cuir, laissant ainsi dans le bloc de sulfate de soude le poil au complet, racine comprise.

Un simple coup de brosse mettait à nu la base des poils qui enduits d'abord d'une solution de caoutchouc, étaient ensuite recouverts d'un tissu caoutchouté.

TRADE MARK



REGISTERED

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited,

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Pettecoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos
Laine Souple à Tricoter
Laines à Gilets, Laines Soyeuses
à Gilets
Lady Betty
Shetland

Andalousie
Laine de Cocons et d'Eider
Ivorine
Toison
Dresde
Laine à Raccommer

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BE.
Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.
Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.
Nouvelles qualités: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.



Faites plaisir aux Dames

Et vous pouvez avoir la plupart d'entre elles comme clientes.

LES CORSETS

P. C.



sont de Sûrs Articles de Vente, donnant forcément satisfaction, et
Garantis sous tous les rapports. Mettez-les en stock et faites le
Commerce de Corsets dans votre ville. Envoyez immédiatement un
ordre-échantillons - n'attendez pas - le temps est de l'argent.

THE PARISIAN CORSET CO., Limited,
QUEBEC

L'application bien faite, après quelques heures de contact nécessaires par l'évaporation du dissolvant, il ne restait plus qu'à enlever le sulfate de soude, il suffisait pour cela de soumettre le tout à l'action de l'eau qui, dissolvant le sulfate de soude, laissait entièrement libre la fourrure dont le poil avait simplement changé de support.

Cette nouvelle fourrure, susceptible de résister à l'eau bouillante, pouvait être teinte en toutes nuances comme un tissu de laine. Cette idée ingénieuse n'a pas eu le succès que son auteur était en droit d'espérer par ce fait que depuis cette époque, l'industrie chimique a mis entre les mains des fourreurs des substances organiques qui leur permettent d'obtenir à peu près toutes les nuances désirables sans le secours des colorants tirés des bois dont l'emploi long et compliqué n'était pas exempt d'inconvénients.

Animaux à fourrures.

Les animaux à fourrures appartiennent à de nombreuses familles qu'un cours de zoologie bien fait nous permettrait de classer. Contentons-nous de les séparer en 4 groupes: 1° les moutons et les chèvres; 2° les rongeurs; 3° les carnassiers; 4° les animaux marins.

Les moutons suivant leurs provenances sont susceptibles de répondre à de nombreux emplois.

Agneaux et moutons de la *Villette*, jouets, chancières, tapis d'appartement.

Agneau du *Béarn* 6 mois, boudés soit naturellement, soit artificiellement imitant l'astrakan.

Karakul, agneaux mort-nés du *Midi*, poil brillant et couché dans diverses directions.

Certains moutons de *Barbarie* sont caractérisés par une queue plate de 10 centimètres de large et contenant quelque fois 4 à 5 kilos de graisse. Les mort-nés de cet animal fournissent l'astrakan.

L'astrakan naturel est de toutes nuances, gris, roux, noir, blanc. On le teint généralement en noir, sauf les belles variétés grises, qu'on conserve naturelles et qui portent le nom d'*astrakan persanier*.

Le mouton est un mouton de la Grèce et de l'île de Chypre. Il possède un jers rugueux qui recouvre un duvet très doux, on enlève le jers, il reste le duvet: Le mouton se teint en toutes nuances ou se conserve naturel.

Mouton de *Mongolie*, moitié chèvre, moitié mouton, c'est l'agneau qui constitue la fourrure, il est blanc ou tacheté.

Chèvres. Les plus belles sont les chèvres de montagnes: Auvergne, Alpes, Suisse, les plus appréciées sont les grises et les beiges, les blanches servent à imiter le loup de Sibérie; servent à la confection des tapis ou des paletots d'automobile.

Les chèvres de *Smyrne* et du *Thibet* teintes en rouge, orange, jaune d'or et noir sont employées généralement comme tapis.

À côté des moutons et des chèvres nous pouvons placer le poulain russe et le veau russe qui sont des mort-nés au poil luisant et qu'on peut teindre en toutes couleurs.

Rongeurs.

Le lapin sert à imiter la plupart des fourrures, castors, loutres, hermines, tupes, suivant qu'il est ou tondu ou éjarré, ou naturel.

Lierre semblable au lapin, certaines variétés comme le *lierre argenté* sont d'un très joli effet.

La *marmotte* ressemble un peu au castor mais avec un poil plus grossier rappelant le loup fauve, très friande de beurre et de lait. Elle vit de fruits et de noix. Elle habite des terriers en forme d'Y pour se ménager deux entrées. La marmotte vit en commun comme les lapins de garenne. Elle se mure l'hiver dans son terrier.

Le rat d'Amérique est d'une couleur fauve, a le poil court, vit au bord de l'eau et est plus grand que le rat de France.

La taupe vaut 15c. 150 à 200 peaux sont nécessaires pour une jaquette. Elle fait des terriers à plusieurs directions et à étages.

Le petit gris, genre d'écureuil gris clair, vit en Amérique centrale et dans la République Argentine.

Le castor, amphibie, a la taille d'un grand lapin. Le castor vit sur les rivières et les grands lacs. On le trouve dans les pays froids vers le Canada. Ils se réunissent à l'entrée de l'hiver et vivent en commun de 2 à 300. Ils construisent des barrages sur les rivières en abattant des arbres et en formant une digue. Leurs cabanes sont en terre et branchages. Elles ont deux entrées, une sur terre et une sous l'eau. Ils ont un chef de tribu, le castor seul ne travaille pas. Pour le prendre l'on bouche les ouvertures terrestres de leur cabane, on brise la glace par place et le castor qui a besoin de respirer se présente à l'ouverture, on l'attend et le prend au lasso. Il ne faut pas le manquer car il préfère la mort par asphyxie plutôt que de se laisser prendre. Les castors sont de toutes nuances, beiges ou marron foncé, plus leur nuance est foncée plus ils sont recherchés. Leur valeur est de \$2.50 à \$3.00.

Le rison est une sorte de castor à poil rude, sa couleur est fauve.

L'opossum sarigue appartient à la famille des marsupiaux; il a le poil brun et très soyeux, l'extrémité des mâches est grise.

Carnassiers.

Le lynx est une espèce de grand chat, gris cendré foncé; il atteint la longueur de 0 m. 60, a une belle queue, un poil très long avec des petites pointes foncées, son poil change deux fois par an, il est plus clair l'hiver et plus roux l'été.

Le chacal et le loup sont des animaux sauvages de la famille du chien. Le loup de Russie est plus fin et plus fourni; il est gris, fauve, loutre clair, le ventre blanc, il sert à la confection des paletots d'automobiles.

Le renard est roux, blanc, bleu cendré, marron, noir.

Le putois est un animal du genre de la fouine, sa couleur est jaune brun à l'intérieur et noir au dehors, il sent mauvais; lorsque le putois est menacé, il rejette d'une petite poche située sous la queue une matière puante qui empêche d'approcher.

Le skunk est un genre de putois gris foncé, il a une raie blanche sur le dos, vit dans l'Amérique méridionale, sa valeur varie de 12 à 15 francs.

La martre du Canada et de Russie est d'un brun fauve, a le poil très fin et soyeux, elle vit dans les forêts, se nourrit des oeufs des oiseaux; ces derniers la sentent de loin, elle n'a pas de demeure attirée, elle se loge généralement dans les nids des écureuils.

La martre zibeline, plus foncée, plus noire que la martre du Canada, est très agile et, comme l'écureuil, saute de

THE
Beaver Rubber

CLOTHING CO., Ltd.

Manufacturiers de Vêtements
Imperméables

"RAINPROOF et WATERPROOF"

en tous genres.
Dernières créations pour Man-
teaux de Dames et Pardessus
d'Hommes.



DALESFORD

Un de nos nombreux modèles
pour le Printemps.

*Catalogue pour 1906
envoyé sur demande.*

THE
Beaver Rubber Clothing Co., Ltd.

425 Rue St-Jacques, - - - MONTREAL.

Perrin Freres & Cie

Grenoble, Paris, Londres, New-York, Montréal.

Grenoble, 1er janvier 1906

Au Commerce :

Nos voyageurs parcourent maintenant le Dominion avec un assortiment complet d'échantillons pour l'Automne, comprenant les plus belles valeurs et les plus beaux styles que nous ayons jamais eu le plaisir d'offrir au commerce.

Outre nos lignes bien connues de Gants d'Hiver,

"Gants Doublés Perrin"

nous offrirons cette année un assortiment des plus complets de Gants Ringwood, Laine, Cachemire, Angora, les meilleures lignes qui aient jamais été importées dans ce pays et a des prix défiant toute concurrence.

Dans notre assortiment de Gants de Laine, nous offrirons deux lignes de Gants Ringwood Pure Laine pour Dames, à \$2.25 la douzaine, lignes dont la valeur n'a jamais été approchée au Canada, et ne peut certainement pas l'être maintenant, avec le marché actuel fort en hausse.

L'année dernière nous avons eu grand succès avec notre ligne de Chaussettes importées. Nous aurons des valeurs tout aussi bonnes pour l'automne 1906, en Cachemire uni, broderies et rayures, Laine d'Agneau, Worsted Noir et Fantaisie dans les lignes unies et à côtes.

M. H. Laurencelle ayant quitté la direction de notre succursale à Montréal, nous avons l'honneur de vous informer que M. Ramsey et M. A. F. Revol seront maintenant directeurs de notre maison canadienne.

Nous vous prions de continuer à nous accorder votre patronage, et nous sommes certains que, sous la nouvelle direction, avec de plus grandes commodités dans notre magasin et un stock plus considérable, nous serons à même de vous donner entière satisfaction.

Vos dévoués

V. PERRIN & CIE.

branche en branche. Elle vit dans les forêts du nord de la Sibérie, et on emploie les condamnés pour sa chasse.

La *belette* est une fourrure assez commune et peut se teindre en brun foncé, c'est la martre lustrée.

La *fauline* est surnommée la martre domestique et est de la longueur d'un lapin, et le corps effilé et très long; elle vit dans les vieilles murailles et dans les meules de blé, elle y fait ses petits et se nourrit de souris, de mulots; elle étrangle les poules, mange les oeufs, égorge les lapins. Sa fourrure est d'un havane clair, avec le fond légèrement gris.

L'*hermine* est un genre de belette, sa couleur est marron clair l'été et blanche l'hiver, elle a le bout de la queue noir; les plus recherchées viennent de Norvège et de Laponie; elle est très agile, l'oeil a à peine le temps de la voir pendant qu'elle fait un saut, elle détruit une quantité de bêtes très grosses, comme ours, élans, rennes, elle se jette dans l'oreille de ces animaux et leur suce le sang jusqu'à la mort. Elle vaut de \$1.10 à \$1.60; sa longueur est d'environ 8 pouces.

La *loutre de Kamchatka* est un amphibie comme le castor, a des pattes nageoires; elle vit comme le castor, mais au bord de la mer ou des grands fleuves; elle vit en groupes, elle se chasse au fusil en bateau ou sur la glace.

La *loutre de France* est plus petite, elle se nourrit de poisson, elle n'habite jamais au même endroit; quand les alentours sont remplis de détritus, elle quitte son tronc d'arbre ou son rocher et se loge ailleurs.

Les *ours blanc et brun*, dont les peaux sont employées pour tapis ou servent à la confection des paletots d'automobiles.

Animaux marins.

Le *phoque* a le poil ras comme le veau et moucheé blanc et noir. C'est un animal doux et craintif qui vit en troupe de plusieurs centaines. Pour les chasser, on les cerne du côté de la mer, puis les chasseurs les assomment à coups de bâton.

Le phoque fournit, outre une grande proportion d'huile et de graisse, une peau dont le poil ressemble à de la peluche; sa peau débarrassée du poil et tannée au sumac fournit un grain d'une assez grande valeur, très apprécié en maroquinerie.

LES MODES MASCULINES

L'homme aujourd'hui apporte plus d'attention à son apparence extérieure qu'aux temps où les lords décidaient de la mode; ce fait est rendu évident par le soin méticuleux que l'homme met aux détails les plus insignifiants de sa toilette avant qu'il se donne une comédie.

Les vêtements de l'homme bien mis, depuis son chapeau jusqu'à sa chaussure, indiquent une correction et une élégance qui sont un compliment pour son chapelier, son tailleur, son chemisier et son cordonnier. La qualité, comme chacun le sait, dénote la perfection. C'est sur cette idée que le manufacturier base le succès de ses marchandises.

Aujourd'hui on vend plus de chapeaux "Derby" à \$7.00 qu'on en a jamais vendu auparavant. Il n'y a pas si longtemps, le prix moyen payé pour un chapeau servant tous les jours était de \$3.00; mais maintenant,

l'homme, qui autrefois se trouvait bien mis avec un chapeau melon à bon marché, ne désire pas se rappeler qu'il en a jamais possédé un. Le même fait se passe pour sa garde-robe tout entière; non-seulement l'homme qui a des moyens s'en rend compte, mais celui dont les revenus sont limités et qui est obligé de porter des vêtements confectionnés, paie des prix plus élevés pour ses vêtements de tous les jours qu'il ne le faisait, il y a deux ou trois ans.

On ne peut mieux se rendre compte des modes qui dominent qu'en se promenant à la bourse ou dans le haut de la 5ème avenue, à New-York, par une belle après-midi. Il est certain que les modes, en montre dans les vitrines des différents magasins, sont assez convaincantes; mais, pour savoir exactement celles qui doivent être portées, il faut observer certains genres adoptés en plus grand nombre.

Quant au chapeau, le chapeau "Derby" populaire en ce moment est plutôt peu élevé, la calotte basse ne dépasse pas une hauteur de 5½ pouces; les lords d'Orsay relevés ont de 2 à 2½ pouces, le ruban à la mode ne dépasse jamais un pouce de hauteur.

Depuis que le veston a remplacé en quelque sorte le vêtement de promenade, on peut se demander si ce genre de vêtement est plus en vogue aujourd'hui que le veston sar, long, croisé. En tout cas, nous parlons de l'homme bien mis et, en supposant que le vêtement complet anglais pour sortir soit le genre accepté, il ne faut pas passer sous silence les étoffes employées.

Les étoffes les plus approuvées sont l'oxford mélangé, les vicunas, les worsteds et les overplaid. Les modèles les plus nouveaux ont des revers larges, des devants à courbe peu prononcée, de grandes poches à patte, se boutonant à trois boutons, et les manches ont une fente fermée par un bouton.

Les gilets d'une étoffe autre que celle du vêtement sont décidément la vogue du moment. Avec le costume de sortie anglais, le gilet à un rang de boutons, avec revers moyens, semble être le modèle préféré, bien que le gilet en flanelle à grands carreaux soit fait sans revers et ait de grandes poches à doubles piqûres autour des bords. Des combinaisons de blanc et noir forment les modèles les plus élégants. Les carreaux, les rayures larges ou étroites, des tissus à dessins indistincts ou à petits dessins à effet indécis sont également populaires. On voit dans les meilleures magasins des vicunas soie, des worsteds anglais et des chevots lavables; chacun peut faire son choix d'après son propre goût.

Les shirtings élégants ont un caractère particulier. Il n'y a pas de dessin spécial ou de couleur particulièrement en vogue à cause de la grande diversité des styles offerts. Le chamois clair, les tans, les roses, les blues et les couleurs hivernales ont des rayures simples ou groupées, de même couleur que le fond. Les effets de toile batiste se combinent avec les jacquards blancs. On trouve les madras dans une variété de grands et moyens carreaux et de rayures fines. S'il y a quelque préférence marquée pour la couleur, on peut dire que le chamois marche en tête.

La cravate à la mode est indubitablement la cravate four-in-hand bien que la cravate carrée anglaise puisse être considérée comme suivant la première de près; la couleur et le dessin importent peu quoique, bien entendu, il faille user de discrétion quand il s'agit de nuances ou de dessins voyants.

Bien que beaucoup d'hommes préfèrent les gants de sortie à grosses piqûres, on peut se demander si les gants réindefer non finis en nuance gris ardoise sont plus élégants que les gants tan. Il n'y a pas à nier le fait que

**Sous-Vêtements
de Perry**
Procédé
Nevershrink

Si vous ne tenez pas encore les **SOUS-VÊTEMENTS de PERRY**, commencez la Nouvelle Année avec cette **marque de confiance**. Elle est **tout laine** et garantie irrétrécissable.

Satisfaction assurée.

Demandez-la à votre marchand de gros, car vous verrez que c'est un capital précieux pour votre commerce.

G. B. PERRY KNITTING CO.
HAMILTON, ONT.

Bonneterie et Sous-Vêtements
—MARQUE DOMINION—
DE
BURRITT

A côtes et unis

Bonneterie, Chaussettes, Mitaines, Toques, Golfers, Sweaters, Bas ce Dessus, Etc.

Sous-Vêtements pour dames, jeunes filles et enfants. Le nom est une garantie de qualité. Chaque paire de bas porte notre étiquette de garantie.

Malgré la forte avance qui a eu lieu dans le prix de la laine, nous avons très peu changé nos prix.

Nos voyageurs sont maintenant en route et vous visiteront sous peu avec une ligne complète de nos échantillons.

Les MARCHANDS auront avantage à placer leurs ordres de bonne heure cette saison, car ces prix ne sont pas garantis et devront certainement être avancés bientôt.

Donnez un ordre de bonne heure à

A. BURRITT & Co.
Dominion Hose and Underwear Mills
MITCHELL, Ontario.



“Faits au Canada”

Nous manufacturons :

Gants en Canvas
et Mitaines
rembourrées
Tabliers de Char-
pentiers
Overalls et
Blouses d'ouvriers

à des prix convenant au commerce.

Les ordres par correspondance sont exécutés promptement.

THE CANADIAN GLOVE & MITTEN CO.
LIMITED
INGERSOLL, ONT.

les gants chamois couleur naturelle jouissent d'une vogue marquée; mais il reste à voir si cette mode n'est que passagère ou demeurera.

L'habillement de l'homme très chic n'est pas complet sans guêtres assorties à la couleur de ses gants. Toutefois l'homme en général est peu enclin à les porter par le mauvais temps. Des chaussures d'une forme correcte constituent une partie importante de l'habillement de l'homme "up-to-date." Le genre change de temps à autre et même le fabricant de chaussures élégantes doit être sur le qui-vive pour s'apercevoir des changements dans les formes.

Les souliers découverts n'ont pas la vogue qu'ils ont eue il y a deux saisons; en réalité, ils sont en minorité marquée, même quand on porte des guêtres.

L'empeigne vernie à cinq boutons, dessus en veau français, forme plate, bout forme box et talon plutôt élevé, tel est le modèle le plus élégant qui soit offert. Cette forme particulière est aussi faite en veau verni, mais n'a pas l'apparence habillée que le cuir verni présente.

Comme parlessus habillé, le pardessus paddock demeurera le favori. Les épaules ont une bonne largeur, la ligne de ceinture est décidément rentrée et les basques sont amples et longues. Le devant est à un rang de boutons se boutonnant au moyen de pattes et les revers sont plutôt grands; les coutures de la taille font le tour jusqu'aux coutures de côté et le dos est fait d'une seule pièce de drap, avec les plis ordinaires inversés. Les poches sont placées bien en arrière et les manches sont finies au moyen de parements d'une largeur d'environ 2½ pouces; la couleur favorite est le noir plutôt que le gris foncé.

LE TAILLEUR IDEAL

Si un certain nombre de marchands-tailleurs discutent entre eux la question des traits caractéristiques du tailleur idéal, leurs opinions seraient très partagées, dit le *Sartorial World*. Cette différence d'opinions se manifesterait sur bien des points, et le pour et le contre de la discussion prolongerait le débat un certain temps. Peut-être même que rien n'en sortirait de décisif. Mais celles que peuvent être les divergences d'opinions sur certains sujets, ces tailleurs seraient à peu près tous d'accord sur certains autres, que tout le monde s'accorde à regarder comme essentiels à tout marchand-tailleur.

Quelles sont alors les conditions que doit remplir un tailleur idéal?

Tout d'abord, un tailleur devrait être réellement tailleur. C'est-à-dire qu'il devrait avoir gravi tous les échelons du métier et s'être élevé par son seul mérite à la position élevée de créateur et pourvoyeur de styles et de vêtements aux hommes de goût recherché. Commencé sur le banc du tailleur et s'élevant par degrés à la position d'ouvrier à la journée, il quittera cette situation, après être devenu un expert en couture, pour travailler à la table de coupe. Avant d'aborder ce nouveau genre de travail, le tailleur devrait avoir suivi un cours complet dans une école de coupe, où l'enseignement serait donné par des instructeurs expérimentés, qui seraient eux-mêmes marchands-tailleurs. Quand un tel homme devient coupeur, il est appelé à faire un travail qui fera honneur à lui-même et à son métier. Peu à peu le coupeur apprend tout ce qui a rapport à l'art du tailleur; finalement il peut se déclarer tailleur dans le plein sens du terme; c'est-à-dire tailleur qui connaît à fond la fabrication des vêtements.

En outre, un tailleur idéal doit être un homme d'affaires d'une habileté remarquable. Il dirigera ses affaires exactement de la même manière que les autres hom-

mes d'affaires capables; il aura une connaissance complète et pratique des transactions commerciales et de la manière de travailler pour faire des profits avec le moins de perte possible de temps et de travail. Il devra savoir acheter et vendre; il devra comprendre les conditions des marchés et n'aura d'autres idées conservatrices que celles qui l'aident à gagner la lutte commerciale.

Car le commerce est une lutte. Ses livres n'indiqueront pas de crédit, excepté là où les meilleures raisons existent pour en accorder; ses assistants, à partir du jeune homme proposé aux courses, seront les meilleurs qu'il puisse se procurer, pour le genre de travail qu'ils ont à faire. Le tailleur devra être abonné aux journaux de modes du pays et de l'étranger, et se tenir au courant de tout progrès fait dans son métier, à mesure que ces progrès ont lieu. Bref, ses sentiments devraient être entièrement sous le contrôle de sa volonté, et son but devrait être l'argent, tout en faisant preuve d'une générosité raisonnable.

Le marchand-tailleur devrait avoir l'esprit développé au point de vue des relations mondaines. Il devrait être enjoué et d'une tournure d'esprit agréable, comprenant la plaisanterie et sachant y répondre.

Il devrait être un très bon juge de la nature humaine de manière à comprendre ses clients, pour ainsi dire, à première vue. Il devrait avoir une certaine dose de patience et un bon caractère. Ce devrait être un gentleman dans toute la force du terme; il devrait pouvoir s'attirer la sympathie de tous ceux avec qui il entre en relations. Enfin, il devrait comprendre à la perfection les exigences sociales et être, par-dessus le marché un homme d'un bon caractère.

Étant un tailleur capable, un homme d'affaires capable, un homme du monde et un gentleman, tout marchand-tailleur remplira les conditions requises d'un tailleur idéal et réussira au-delà de ses espérances.

NOUVEAU TEXTILE

Une nouvelle fibre textile a fait son apparition depuis peu sur les marchés du continent américain. Elle provient du Mexique, où les Indiens s'en servaient, paraît-il, pour faire surtout des cordes et des rênes, mais jamais encore on n'en avait fait usage commercialement.

Or, c'est précisément ce qu'ont tenté quelques cultivateurs du Tuxpam, au Mexique, pays originaire du "zapupe": tel est le nom de la fibre en question, rivale du chanvre, beaucoup d'experts disent même supérieure à tous les textiles connus.

On se sert déjà, dans différents ports mexicains, du zapupe pour fabriquer les cordages des navires. L'offre est beaucoup plus forte que la demande, et la province de Tuxpam se couvre de plantations qui pourraient bien devenir, avant peu, le centre d'une industrie très prospère.

UN GILET EN PAPIER

Un Anglais nommé Crabbe, résidant à Paris, a inventé un gilet en papier, destiné à protéger la poitrine contre les refroidissements.

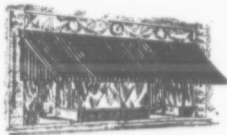
Ce vêtement ne pèse qu'une once et demie et peut se plier de manière à tenir dans une enveloppe ordinaire. Il est fait d'un seul morceau avec des ouvertures pour la tête et les bras.

L'inventeur, qui s'entend à la manipulation du papier, a fabriqué des pyjamas, des chaussures, des crousseons, des tapis de foyer et divers articles d'utilité générale. Il prévoyait l'époque où tous les hommes porteront des vêtements de papier.

Auvents!

ASSORTIMENT :

**Le
Plus Grand
au
Canada**



QUALITE :
Non Surpassée.



Style, Ajustage et Fini . . .

TOUT est correct.

PRIX : Pour **VOUS** convenir ainsi qu'à

The TOBIN Tent & Awning Co.

OTTAWA, - ONTARIO.

Long Distance Phone 432

.. Catalogue

Les Meilleurs Jusqu'ici

Ceux qui ont eu notre ligne de
Gants, Mitaines et Gantelets

Déclarent que ce sont les **Meilleurs** qu'ils aient jamais vus, et cela veut beaucoup dire. Nous avons certainement fait ce que nous devons faire. Rien de trop bon pour nos clients. Nous ne mettons en œuvre que des matières premières de choix.

NOTRE DEVISE :

Les Meilleures Marchandises aux plus bas prix.
Nous sommes a vous pour les affaires franches.

THE

Waterloo Glove Manufacturing Co.

WATERLOO, ONTARIO

AVIS

NOUS MANUFACTURONS DES

Gants et Mitaines,

DES

Toques et Ceintures.

De haute Qualité.



Si votre marchand ne peut pas vous fournir nos marchandises de fabrication supérieure, écrivez - nous directement pour avoir des Echantillons. Nous avons les Lignes qui se vendent le mieux sur le Marché.



The Stratford Knitting Co., Ltd.,
STRATFORD, Ontario.

J. Y. SHANTZ.

D. B SHANTZ.

THE

Jacob Y. Shantz & Son Co.

Limited.

BERLIN, ::: ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

BELLES LIGNES

DE BOUTONS

IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE.

Toutes les principales maisons de gros du Canada ont nos marchandises en mains ainsi que les principales maisons de boutons aux États-Unis, qui reconnaissent nos marchandises comme étant des meilleures qui soient manufacturées sur le continent.

MANUFACTURES :

BERLIN, Ont.
BUFFALO, N. Y.
CHICAGO, Ill.

Entrepot :

LE CANADA ET LES ETATS-UNIS

Depuis longtemps, le "Dry Goods Economist" fait des efforts pour amener les manufacturiers des Etats-Unis à se rendre compte des occasions d'affaires qui se présentent pour eux au Canada. Dans ce but, ce journal a publié des numéros spéciaux où il faisait ressortir la richesse croissante du Dominion et le succès qu'ont obtenu dans ce pays des articles de nouveautés d'origine américaine, qui ont pu triompher de la barrière élevée entre les deux pays par le tarif Canadien.

Nous avons montré, dit "Dry Goods Economist," combien il aurait été facile à un moment donné d'établir avec le Canada des relations basées sur un tarif de réciprocité, et nous avons exprimé le regret naturel de voir la politique dénuée de prévoyance, adoptée dans le passé par la législature de Washington, au sujet de cette question de réciprocité avec le Canada.

Nous avons parlé des milliers de fermiers Américains qui ont vendu leurs fermes pour traverser la frontière et exploiter les champs de blé riches et vierges de l'Ouest Canadien; nous avons fourni beaucoup d'autres preuves évidentes de la croissance du Dominion et de l'expansion du marché situé à nos portes, marché que nous négligeons avec persistance.

Il peut être utile maintenant de remarquer le fécond progrès du Canada et d'observer les nombreux faits qui indiquent que ce progrès continuera en procédant par sauts et par bonds. Des rapports concis parus dans la presse quotidienne ont parlé des chemins de fer maintenant en voie de construction dans l'Ouest du Dominion. Au Manitoba et dans les nouvelles provinces de Saskatchewan et d'Alberta, la construction des chemins de fer est poussée avec une rapidité sans précédent, même dans les annales remarquables de la construction des voies ferrées de l'Amérique. Ces routes ouvrent un territoire énorme, où le blé peut être produit en immenses quantités.

En outre, des travaux d'irrigation, décriés comme les plus vastes qui aient jamais été entrepris sur ce continent, sont en voie d'exécution dans le sud de l'Alberta. Cinq millions de dollars sont dépensés dans cette entreprise qui est destinée à irriguer 3,000,000 d'acres de terrain.

Le grain n'est pas la seule production qui augmentera énormément au Canada; ce pays a entrepris avec succès la culture de la betterave à sucre et, l'année dernière, une sucrerie de l'Ouest a produit 3,000,000 de livres de sucre granulé le plus fin.

Le blé récolté ne sera pas expédié en totalité vers l'est dans son état naturel,

car des meuneries sont déjà établies dans la partie nord de la vallée du Saskatchewan. L'élevage des bestiaux prendra aussi de l'extension. L'année dernière, 4,000,000 d'acres, dans les provinces de l'ouest, ont donné plus de 90,000,000 de boisseaux de blé; cependant, cette même région possède plus de 170,000,000 d'acres de terre fertile, qui n'a pas encore été touchée par le soc de la charrue.

Beaucoup de personnes seront surprises que le grain puisse pousser en si vastes quantités à des latitudes si élevées; mais cette partie du Canada peut produire non seulement le blé de printemps, mais aussi le blé d'hiver, avec un rendement énorme par acre. Il n'est pas rare de voir un rendement de quarante boisseaux par acre, tandis que, dans certaines sections, on a obtenu jusqu'à 66 boisseaux de blé par acre.

On peut voir facilement quelles splendides opportunités sont offertes à l'immigration par ce territoire et quel énorme marché sera ouvert quand le pays sera colonisé même partiellement. Il n'est pas douteux que les Canadiens feront tous leurs efforts pour s'emparer de ce commerce. Ils augmenteront leurs manufactures et accroîtront d'autre manière leurs facilités de production.

Néanmoins, il n'y a pas de raison pour que les producteurs Américains

SHORT & CO.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS
AGENTS DE MANUFACTURIERS

Edifice Board of Trade, - Chambre 219
MONTREAL, CANADA

Importateurs de marchandises Anglaises, Japonaises, Françaises et Allemandes.

En stock toute sorte d'Articles de Tablettes, d'Articles de Fantaisie, etc., aux prix les plus bas.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

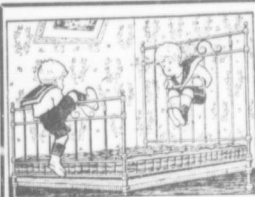
La qualité pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabrique avec du bon coton pur sans du déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - TORONTO

Agents de Vente.



TRADE MARK
THE ALASKA
IDEAL
REGISTERED

Manufacturiers en gros de :

LITS en CUIVRE et en FER,
SOMMIERS à "l'épreuve de la
Var mine," Matelas, Oreiller
de Plume, Couvre-piads.

The Ideal Bedding Co., Limited

MANUFACTURIERS A

MONTREAL,

TORONTO,

SUCCESSORS DE
The Alaska Feather & Down Co
The Toronto Bedding Co.

WINNIPEG

Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

— Une —
= Année =
Prospere

Voilà ce que nous venons de réaliser

Nous nous sommes efforcés de plaire à nos clients et nous pensons que nous y avons réussi. En tout cas, nous avons fait de notre mieux.

LA NOUVELLE ANNEE

- - est pleine de promesses - -

LES MARCHANDISES

JAPONAISES

seront moins chères et meilleures que jamais, et nos clients seront satisfaits de nos échantillons.

Venez nous voir quand vous serez sur le marché, ou envoyez-nous une carte postale, et un de nos voyageurs vous inscrira sur sa liste.

**THE CHINA AND JAPAN
SILK CO., Limited.**

TORONTO
60 rue Yonge

YOKOHAMA
Japon.

MONTREAL
290 rue St. Jacques.

Cartes Postales Illustrées

UNE LIGNE ACCESSOIRE PROFITABLE.

Le Marchand de Nouveautés entreprenant ne trouvera pas de ligne accessoire plus profitable qu'un stock bien assorti de **CARTES POSTALES ILLUSTRÉES.**

**L'ENGOUMENT EST MAINTENANT
A SON APOGÉE**

Nous avons un stock formidable, comprenant les dernières et meilleures productions de tous les principaux fabricants.

Dernières Cartes Parisiennes.
Magnifiques Cartes D. & F.
Cartes Comiques de toute sorte.
Vues de Places Intéressantes du monde entier.

ASSORTIMENT
D'ÉCHANTILLONS
CHOISIS

\$5.00.

Assortiment particulièrement beau de Vues Canadiennes. Vues locales sur commande.

Demandez-nous des échantillons et des renseignements complets.

ILLUSTRATED POST CARD CO.

441 Temple Building.

MONTREAL.

Les Gants
de Peau de



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.



Vous ne courez aucun
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

n'obtiennent pas une grande partie de ce commerce, abstraction faite des obstacles offerts par le tarif.

Les indiennes Américaines sont préférées au Canada, à cause de la nouveauté de leurs dessins, les vêtements Américains sont préférés pour l'exactitude de leur coupe et de leur genre, les rubans Américains pour leur qualité intrinsèque et les chapeaux Américains, parce qu'ils conviennent mieux que les chapeaux français aux idées de la femme Canadienne. Dans beaucoup d'autres lignes, surtout les chaussures, la verrerie, etc., les Canadiens seraient heureux d'acheter nos produits s'ils n'étaient détournés par les prix élevés, résultant des droits existant.

Depuis longtemps nous désirons que les Américains se rendent compte des avantages que leur offre le marché Canadien, et nous appuyons sur cette question uniquement à cause de l'expansion rapide et surprenante que ce marché a prise et dont il continuera évidemment à faire preuve.

La Dominion Suspender Co. offre, cette saison, un immense assortiment de Bretelles, principalement dans sa fabrication patenlée spéciale, "The Trade D. Mark", "President", "Butterfly", "Cyclo", et son nouveau, "Bull Terrier". Tous ces produits se vendent facilement au détail, car ils sont l'objet d'une large publicité, auprès du Consommateur.

M. Geo. L. Cains, candidat choisi par l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal pour l'élection au Conseil du Board of Trade, est un des directeurs de la maison Green-shields, Limited, dont il fait partie d'une

intelligence vive et un jugement sain. Son élection au Conseil du Board of Trade serait aussi avantageuse pour le Board of Trade que pour l'Association qui l'a mis en nomination pour cette charge.

LES MOUTONS EN AUSTRALIE

Nul n'ignore que l'élevage du mouton constitue une source de richesse essentielle pour l'Australie. L'expédition de la laine, qui monte à près de 750,000 balles, représente \$60,000,000 pour la Nouvelle-Galles du Sud, \$30,000,000 pour la Victoria, \$20,000,000 pour le Queensland, etc.

Or, il est un fait indubitable: c'est que les troupeaux de moutons diminuent d'année en année. L'effectif total qui était de 63 millions de têtes en 1881, de 105 en 1891, de 70 en 1901, n'est plus que de 52 millions.

Seule, l'Australie de l'Ouest a progressé de 1881 à 1902: la Nouvelle-Galles a perdu 10 millions de têtes, soit 28 p. c. On conçoit que la fortune publique du pays ait été fortement atteinte par cette décadence qui affecte surtout l'une des plus riches colonies.

Les voyageurs de la Dominion Suspender Co. et de la Niagara Neckwear Co., Ltd, sont tous sur leurs routes respectives avec des Echantillons pour le Printemps.



M. Geo. L. Cains.

manière éminente depuis plus de trente ans.

M. Cains est sans contredit une des autorités les mieux informées sur les marchandises sèches au Canada; outre ses connaissances techniques, il possède une

SOIERIES POUR LE PRINTEMPS 1906

Taffetas Japonais

toutes couleurs et toutes qualités

Soieries de l'Inde

Habutais Naturels

Soieries Shan Tung et Shanghai

Soieries pour Chemisettes de fantaisie

Assortiment complet, pour détailler à 35c., 50c., 75c. et \$1.00.

Soieries pour Blouses de fantaisie

Assortiment complet, pour détailler à 35c., 50c., 75c. et \$1.00.

K. ISHIKAWA & CO.

Manufacturiers et Importateurs

Yokohama,
Japon

24, rue Wellington Ouest
TORONTO.

*"Du bon article le meilleur marché
Au meilleur qui soit fabriqué."*



En offrant au commerce nos meilleurs souhaits pour la Nouvelle Année, nous signalons avec beaucoup de fierté les affaires considérables dont nous et d'autres avons joui pendant un certain temps, et le fait que le pays s'accroît à une vitesse dont très peu se rendent compte. Jamais auparavant, dans l'histoire du Canada, les conditions des affaires n'ont été si pleines de promesses que maintenant. Les récoltes formidables de 1905 assurent une autre année de prospérité, et presque toutes les industries du pays montrent une expansion remarquable relativement aux quelques années précédentes. Les bons salaires sont une chose générale et, dans de nombreuses lignes, il y a pénurie de main-d'œuvre. Tous ces facteurs ont une grande signification pour les intérêts du commerce et ils augmenteront immensément la faculté des masses à gagner de l'argent.

Cela veut dire que vous ne courez aucun risque en prévoyant une année prospère et, quant à nous-mêmes, nous pouvons légitimement proclamer qu'aucune maison au Canada tenant nos lignes ne sera en mesure d'offrir des valeurs égales en face du marché actuel. Nous avons montré notre confiance dans l'avenir en général en faisant de forts achats de marchandises dont vous êtes sûrs d'avoir besoin et, en reprenant leurs routes en 1906, nos voyageurs sont plus qu'enthousiasmés des valeurs qu'ils ont à offrir.

NISBET & AULD

TORONTO

Etoffes a Robes pour le Printemps

Malgré la tendance générale des prix à s'élever, nous sommes à même d'offrir toutes les étoffes à robes désirables à une avance minimum. La demande pour les **HOMESPUNS GRIS ARGENT** est très prononcée, et déjà nous en avons vendu des centaines de pièces. Il est prudent de placer des ordres aussi vite que possible pour être assuré de promptes livraisons.

Devants Blouse Brodés

Dans les toiles, nous offrons un assortiment attrayant de devants Blouse brodés, à détailler à des prix populaires. Un fait spécial caractérisant cette ligne, c'est que la broderie est sur une seule verge de matériel, réduisant ainsi au minimum le stock que doivent tenir nos clients.

Ordres par correspondance exécutés promptement. Faites-nous part de vos besoins en fait d'Etoffes à Robes et de Toiles et voyez avec quelle exactitude nous pouvons fournir à votre demande.

NISBET & AULD

TORONTO

LA "DOMINION LINEN MILLS"

La fabrication de la toile au Canada est une industrie comparativement nouvelle. Nous sommes tellement habitués à confondre ensemble la toile et l'Irlande, que nous en sommes presque arrivés à penser que la toile ne peut être faite ailleurs. En conséquence, le succès de la Dominion Linen Mills, en produisant les meilleures qualités de cette sorte de marchandises, est entièrement à son crédit.

Plusieurs causes se sont réunies pour faire à cette industrie le grand succès qu'elle a obtenu. En premier lieu, les directeurs ont fait preuve d'une rare prévoyance en choisissant l'emplacement de la manufacture. Bracebridge fournit tous les avantages naturels désirables:

vue de l'éclairage et de l'hygiène. Ainsi, tout a été prévu pour produire la toile dans les meilleures conditions.

Pour des raisons économiques, la Dominion Linen Mills commence ses opérations avec des filés produits en Irlande. Ces filés sont admis en franchise et reviennent beaucoup meilleur marché que ceux faits au Canada; là-bas, la main-d'oeuvre coûte moins cher, et produit un excellent filé.

C'est là la matière première, dont les moulins manufacturent tous les tissus de toile; l'assortiment en nappes et serviettes, est excellent; elles ont été maintenant sur le marché depuis un temps suffisant pour prouver leur qualité et elles ont pleinement répondu à tout ce que l'on en attendait.

tier dans les centres de la toile, en Irlande, et qui sont complètement experts dans le travail qu'ils ont à accomplir. Quand nous considérons que la machinerie ne peut être surpassée, que le gérant et ses assistants viennent directement des meilleurs moulins d'Irlande, et que le fil est le même que celui employé dans les moulins irlandais, nous ne pouvons pas douter que la toile manufacturée ici est tout-à-fait aussi bonne que celle produite dans les meilleures manufactures Irlandaises.

C'est un tribut remarquable accordé à la qualité des marchandises manufacturées, que le public les ait immédiatement achetées en grande quantité. Les ventes ont été tellement fortes, que la W. R. Brock Co. est entrée en négociations avec la Compagnie pour s'assurer de sa



Port de Bracebridge

un approvisionnement abondant de bonne eau, qui est de première nécessité dans les opérations de blanchiment. Une main-d'oeuvre suffisante, résultant des conditions locales, de même que des moyens de transport par rail et par eau; toutes ces conditions rendent l'endroit particulièrement avantageux.

Les moulins eux-mêmes sont admirablement appropriés au travail en vue; une vignette de l'établissement est donnée sur une autre page; il est spacieux et convenablement situé sur une ligne de chemin de fer; de plus, la machinerie est absolument ce qui existe de mieux. Toutes les machines sont les plus modernes qui existent, et sous ce rapport, les moulins sont placés au niveau des meilleures manufactures d'Irlande. Des dispositions spéciales ont été prises en

M. Robert Caldwell

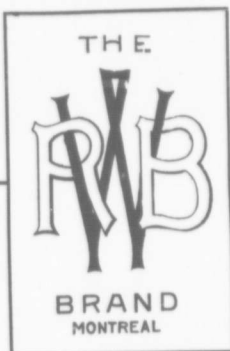
La Compagnie a été heureuse dans le choix du gérant de la manufacture. M. Robert Caldwell, de Millbrook, Comté d'Antrim, Irlande, a été élevé dans le commerce des toiles. Il a lui-même débuté sur les métiers, étant gamin, et il a fait son chemin dans toutes les branches du tissage et du blanchiment, pour arriver à gérer une grande manufacture. Pendant vingt ans, il a été dans la fabrication des toiles, de sorte qu'il apporte à sa situation actuelle, une expérience bien mûrie.

Les chefs de tous les départements sont également expérimentés. M. Caldwell a appelé auprès de lui des assistants compétents qui ont appris leur mé-

production entière de l'année prochaine. Ces négociations ont été conduites avec succès.

C'est une satisfaction de savoir que les moulins sont assurés de travailler à leur pleine capacité, pendant la prochaine année. Un grand nombre de manufactures ont contre elles de ne pouvoir obtenir un marché soutenu, pour leurs produits; par suite de l'action de la W. R. Brock Co., les marchands de toile peuvent conserver la totalité de leurs ouvriers en leur fournissant un travail soutenu; ils peuvent perfectionner leurs procédés en ayant suffisamment de travail pour leur permettre de spécialiser, et ils peuvent approvisionner d'une manière continue le marché. La fabrication de la toile vient réellement s'ajouter aux industries du Canada.

Cotonnades



Toiles

B 4. Coton Gris
XYZ. "Coton pour
Draps $\frac{3}{4}$
F 888. Flanellette 36"

Les articles ci-dessus et beaucoup d'autres cotonnades courantes aux anciens prix. . . .

"Beaver"
"Tiger"
"Lion"
"Bear"

Les prix des toiles damassées ci-dessus pourraient faire croire que nous les avons **volées**. Mais tel n'est pas le cas.

Fournitures de Maison

Draperies	Rideaux	Rugs
<p>G B 1 Cretonne Oatmeal— à détailler à 10 cts avec profit.</p> <p>B 27—Draperie 50". Peut se détailler à 35c, mais donnera 50.</p> <p>BV 28—Draperie.— Une ligne pour doubler votre argent.</p> <p>Et un assortiment général complet.</p>	<p>Un Rideau Damassé Pesant 50" x 108", à détailler à</p> <p>\$5.00</p> <p>D'autres pour lui tenir compagnie.</p>	<p>Rugs de Moravie</p> <p>Rugs de Smyrne</p> <p>Mattes Liscurl</p> <p>à des prix intéressants.</p>

THE W. R. BROCK COMPANY (LIMITED) MONTREAL

Etoffes a Robes

Suitings, etc.



Eoliennes unies et fantaisie.
 Assortiment complet de nuances.
 Corde de soie "Hucar"
 Sous le contrôle de "Brock."

Suitings Home Spun.
 TB 1—Suiting Vénitien
 Très populaires et "l'article exact" pour costumes du Printemps.

Doublures Italiennes "Ravenswing"
 Nos 2 articles spéciaux.
 Velveteens "Sunbeam"
 Toutes les nuances.

Confections

Blouses "Invader"

Sous-vêtements en Mousseline

Manteaux de Pluie

Blouses pour Dames !

S 1 et S 2 à détailler à..... \$0.50
 S 10, S 11 et S 12 à détailler à..... 1.00
 S 14 et S 15 à détailler à..... 1.50

Ce sont des valeurs très spéciales et nous en sommes fiers.

Nous avons un manteau spécial **toute longueur**, à détailler à

\$5.00

"Le meilleur jamais" offert par nous ou par tout autre.

**Articles de Cou
pour Dames,
Dentelles et Rubans**



**Mouchoirs,
Mousselines de
Fantaisie**

Rubans { Taffetas
Duchesse
Effets Battenberg et

Renaissance
en articles de cou
en Dentelle.

Devants Chemisette

Une des nouveautés pour le
Printemps 1906.

Les Tissus Blancs
Lavables promettent
d'être
très populaires.

Leurs prix promettent aussi d'aug-
menter de 10% sous peu.

Morale :

Achetez MAINTENANT

Un splendide assortiment de
Mouchoirs.

Ceintures pour Dames et Enfants

Rideaux de Dentelle.	Dessus d'oreillers, etc.	Corsets.	Dessus de Coussins.
<p>Tout ce qui est nou- veau en Rideaux Brodés Suisses, Rideaux Panneaux pour Portes, Mousselines, etc.</p>	<p>Vaste stock de dessus d'oreillers. Nous venons de recevoir une consignation d'Articles Japonais ouvrés à jour, Milieux de Tables, Dessus de Plateaux et Doylies. Venez les voir.</p>	<p>La seule maison offrant les Corsets B & C Styles Dernier Genre et Dessins Artistiques.</p>	<p>Dessus de Coussins Hollandais et à Rayures Romaines. Nous avons aussi des Taies d'Oreillers.</p>

THE W. R. BROCK COMPANY (LIMITED) MONTREAL

PRINTEMPS

1906

**Articles de
Tablette**



Mercerie

Stock Toujours Complet

Elastiques.
Jarretelles
pour
Hommes, Femmes, Jeunes Filles
et Enfants.

Sacs à Main en Cuir.

Cordonnets et Tresses
pour Coussins.

Galons de toutes sortes

Boucles en Broderie.

Peri-Lusta.

Epingles, Aiguilles,

Sets de Toilette.

Boutons de Collets et
Boutons de Manchettes,
Etc.

Bonneterie en
Cachemire
Uni et à Côtes.

Seller—700—

755—Llama

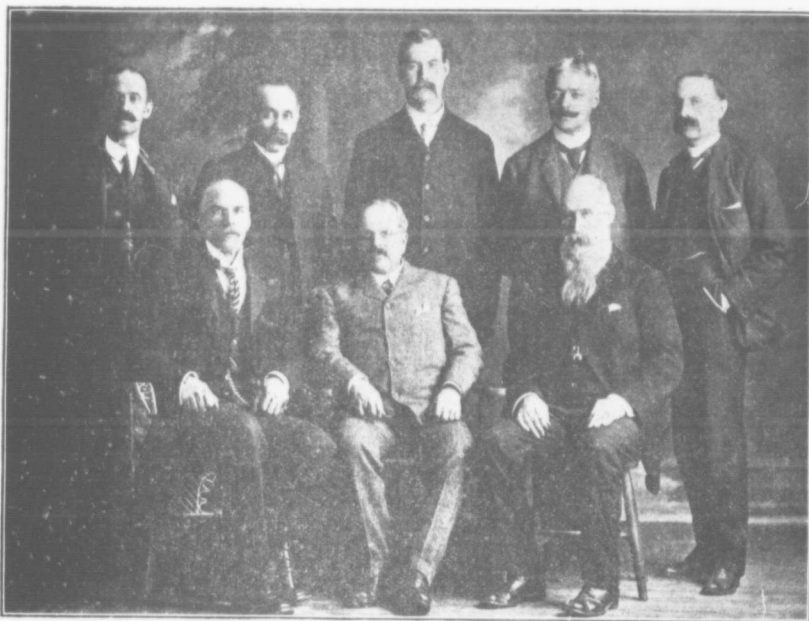
American Boy
Toutes les grandeurs à
détailler à 25c.

Vendu exclusivement
par nous au
Canada.

Gants—Gilets—

Valeur spéciale en
Chemises Négligées,
à partir de \$3.60 la douzaine

THE W. R. BROCK COMPANY (LIMITED) MONTREAL



J. H. ARM-STRONG
Premier Tenor de Livres
(28 ans)

D. F. SPRINGGS
Chef des Expéditions
(30 ans)

Gcs. HARRIES
Voyageur
(26 ans)

W. D. GREENSHIELDS
Comptable
(25 ans)

A. H. HARDY
Chef de Rayon
(27 ans)

P. DOYLE
Premier Magasinier
(26 ans)

J. S. MAILHOT
Voyageur
(30 ans)

A. E. PALMER
Voyageur de la Ville
(27 ans)

LES VETERANS DE LA MAISON GREENSHIELDS

Il y a au Canada, bien peu de maisons, croyons-nous, où il soit possible de trouver réunis en aussi grand nombre que dans la maison Greenshields des employés qui comptent au moins 25 ans de bons et loyaux services.

La photographie ci-dessous donne le

portrait de huit employés de cette grande maison dont on trouvera le nombre d'années de services entre parenthèses audessous du nom de chacun d'eux.

Ces messieurs ont eu une très heureuse idée de se grouper en face de l'objectif. A voir leurs traits, on s'imaginerait difficilement qu'ils ont déjà de

si longs états de service, ce qui prouve que le travail ne fait pas vieillir. Souhaitons-leur que pendant de nombreuses années encore ils puissent tous se réunir comme ils l'ont fait chez le photographe.

Heureuse est la maison qui compte en aussi grand nombre de bons, loyaux et fidèles employés.

M. Geo. D. Harper, chef de la maison de modes en gros du même nom, nous informe que la saison du printemps promet d'être très active dans le commerce des modes. La caractéristique de la saison prochaine au point de vue des modes est le grand emploi qui sera fait des fleurs et plus spécialement des roses de moyenne et petite grandeur, ainsi que des jacinthes et héliotropes et de toutes les autres fleurs de petites dimensions, de même que des mousses et fougères.

La demande pour les roses a été si forte que les fabricants à Paris demandent maintenant jusqu'au mois d'avril pour remplir les commandes.

Les nouveaux chapeaux pour le printemps sont soit petits ou de grandeur moyenne et la plupart sont confectionnés en paille crinoline ou en capeline; grand nombre de ces chapeaux sont en forme de toques et de tuques.

En fait d'autres garnitures, M. Harper recommande les tulles, les chiffons, les rubans en taffetas tuis, en satin mousseline et genre Dresde dans les larges 46-60; il se vend également une certaine quantité de rubans en paille.

La demande est bonne pour les tonfes en plumes d'autruches de couleur blanche et noire, ainsi que pour les ornements en nacre dans les formes boucles et flèches.

Relativement aux nuances éM. Harper recommande les vieux roses, bien clai, la couleur vin, le champagne, le gris, le prune et le rouge.

MM. Geo. D. Harper & Co, 1805 rue Notre-Dame, ont un choix splendide de marchandises nouvelles, comprenant toutes les dernières nouveautés en fait d'articles de modes, tels que paille crinoline, capeline, fleurs de toutes espèces, garnitures diverses, rubans, etc.

Les magasins de MM. Geo. D. Harper seront ouverts aux clients à partir du 5 février.

—M. Geo. D. Harper est de retour d'un voyage en Europe où il a placé des commandes pour toutes les dernières nouveautés en fait d'articles de mode.

La MAISON par EXCELLENCE pour RASSORTIR votre STOCK

SOIESINE CROCHET

SOIESINE

POUR
TRAVAIL
AU
CROCHET.
pour
TRICOTER
et pour
TRAVAIL ARTISTIQUE A L'AIGUILLE

PERSEVERANCE IS SUCCESS

Notre Département de Marchandises de Tablettes est des mieux assortis et
notre Personnel se fera un plaisir de vous donner tous les
renseignements désirables.

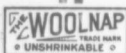
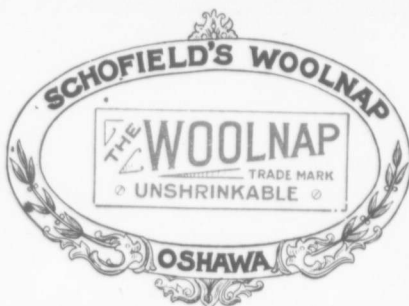
A. RACINE & CIE,

340-342 Rue St-Paul, Montreal

Ottawa, 111 Rue Sparks,

Bureaux a

Quebec, 70 Rue St-Joseph.



Le détailleur aujourd'hui demande une marque de Marchandises de confiance, afin de garder ses clients et aussi de s'en faire de nouveaux.

Le Sous-Vêtement Woolnap Pour HOMMES

est remarqué pour ses nombreuses qualités sur lesquelles on peut compter.

Il est fait du plus fin *Fil de Laine*, ce qui signifie *Chaleur*.

Il a des *Goussets Renforcés* et n'a pas de *Bords non Finis*.

FORME PARFAITE et
FINI PARFAIT.

TOUTES LES MAISONS DE GROS
— TIENNENT —
LE SOUS-VÊTEMENT WOOLNAP



La photographie ci-dessous est celle du Secrétaire de la Section des Trois-Rivières de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada, M. J. L. Durand, de la maison Durand & Précourt, marchands-épiciers des Trois-Rivières.



M. J. L. Durand

M. J. L. Durand est né à Champlain le 11 juin 1865. Après un cours d'études dans sa paroisse natale, il entra comme commis en 1881 à l'emploi de la maison J. A. Gagnon & Cie, épiciers en gros. En 1886, nous le voyons teneur de livres chez M. J. C. Rousseau, épicier et manufacturier de ginger ale, soda, etc., etc.

En 1891, M. J. C. Rousseau abandonna pratiquement le commerce d'épicerie pour se livrer exclusivement à la fabrication des eaux gazeuses et à l'embouteillage de la bière, mais néanmoins conserva des intérêts dans le magasin d'épicerie qui continua sous le nom de Rousseau et Durand; M. Durand ayant pris comme associé la direction des affaires. Dix-huit mois plus tard, M. Rousseau se retirait complètement, cédant ses intérêts à l'un des commis de la maison, M. Précourt. Depuis lors, la raison sociale est devenue Durand & Précourt.

M. J. L. Durand s'est marié en 1888 avec Mile Marie-Louise Brunelle, de Champlain. C'est un homme d'affaires très actif et très considéré.

Nous donnons ci-dessous le portrait de M. Thomas Bournival, Président de la Section de Trois-Rivières de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

M. Thomas Bournival est né à St-Barnabé, comté de St-Maurice, le 2 août 1850. Il vint se fixer à Trois-Rivières où il fonda la maison de commerce d'épicerie à la tête de laquelle il est encore aujourd'hui. Son commerce est très prospère.

M. T. Bournival est un homme très en vue de la ville des Trois-Rivières où il a été élu échevin de 1885 à 1902.

L'Association des Marchands Détailliers



M. Thomas Bournival

ieurs du Canada, en mettant à la tête de la Section de Trois-Rivières M. Thomas Bournival, a fait un excellent choix et, sous son impulsion, il n'y a aucun doute que la Section des Trois-Rivières deviendra l'une des plus puissantes de l'organisation.

Contrairement à beaucoup de nos compatriotes, M. T. Bournival n'a pas cru devoir passer quelques années aux Etats-Unis avant de se lancer dans les affaires; il a bien compris qu'on peut réussir au Canada sans aller faire un séjour plus ou moins long de l'autre côté de la ligne 45e. Toutefois, les voyages en lointains pays ne l'effraient pas, car lors de l'Exposition de Paris en 1900, il visita, en compagnie de Madame Bournival, la France, la Suisse, l'Italie, l'Angleterre, l'Irlande et poussa jusqu'en Egypte et même en Palestine.

M. E. L. Rosenthal, agent de manufactures est le seul représentant au Canada pour les maisons suivantes:

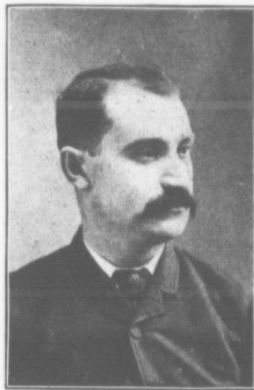
Thos. Townend & Co., de Londres, Angleterre, fabricants de chapeaux de tous genres; sous-vêtements et bas portant la marque bien connue "Two Steeples" ces sous-vêtements sont garantis et ne pas rétrécir, ainsi que des parapluies T. R. Crogers, de Londres.

M. E. L. Rosenthal s'empresse de fournir des renseignements à tous ceux qui lui en feront la demande.

M. Adélaré Cuthbert Trempe, Président de la Section de Sorel, de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, dont nous publions ci-contre le portrait, est né à Berthier, en Haut, le 23 janvier 1856. Il fit ses études au Collège Commercial de Berthierville, tenu par les Clercs St-Viateur. A sa sortie du collège il entra dans le commerce, à Sorel, chez son cousin, M. L. T. Trempe, et demeura à son service pendant douze ans. En mai 1884, il ouvrit pour son propre compte une petite épicerie la modeste épicerie du début ne tarda pas

à prospérer et aujourd'hui, c'est un des établissements les plus considérables de la florissante petite ville de Sorel.

M. Trempe a été échevin de sa ville pendant deux termes. Il jouit d'une grande popularité parmi ses concitoyens.



M. Adélaré Cuthbert Trempe

Il est le type du gentilhomme accompli en même temps qu'un commerçant très avisé et très progressif.

Améliorations de la Globe Suspender Co.

Parmi les maisons progressives de la ville entreprenante de Rock Island, Québec, la Globe Suspender Co., dans ses préparations pour la saison du printemps, s'est fait remarquer sous le rapport des agrandissements qu'elle a fait subir à son établissement, agrandissements nécessités par l'extension de ses affaires, qu'il est difficile de surpasser. Cette Compagnie a acheté la manufacture tout entière "Olds Engine Work," Rock Island, et elle ouvrira cette nouvelle manufacture de bonne heure, au printemps. Le bâtiment a une hauteur de trois étages et une longueur de 80 pieds. Avec l'ancienne manufacture d'une hauteur de deux étages, et d'une longueur de 50 pieds, la Compagnie aura un établissement qui lui permettra de faire face à toutes les demandes. L'outillage est des meilleurs, et beaucoup de nouveaux ouvriers experts ont été engagés. Cette Compagnie a aussi acheté la machinerie de la "Paper Box Co." de Rock Island, et en fabriquant toutes ses boîtes, elle effectuera une économie considérable. M. James A. Gilmore et M. Benj. P. Ball sont les propriétaires de cet établissement. La Globe Suspender Co manufacture également les faux cols et manchettes "Boniface" en caoutchouc, imitant parfaitement la toile, et n'ayant pas le lustré trop brillant des faux-cols et manchettes en colzaïd.

Les agents à Montréal, de la Globe Suspender Co. sont MM. Prévost Frères, 234 rue McGill.

SOUICIS D'AFFAIRES

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

LA MANUFACTURE DE LA SOIE

Grâce à l'obligeance de M. Fred. Birks, de la maison Belding, Paul & Co., le représentant de "Tissus et Nou-

veautés" a pu visiter l'importante manufacture de la compagnie, située rue Shearer à Montréal. Cette manufacture est établie depuis 25 ans, et la com-

pagne célébrera dans quelques jours son vingt-cinquième anniversaire. L'établissement de MM. Belding, Paul & Co., où l'on fabrique les fils de soie et les rubans de soie dans les lar-

à être livré au consommateur. La compagnie obtient de l'eau de la puits-voulue pour la teinture de la soie, au moyen d'un puits artésien de 1500 pieds de profondeur qu'elle a fait creuser dans ce but. Dernièrement la compagnie a dépensé \$6,700 pour l'acquisition d'une machinerie nouvelle destinée à ajouter au lustre des rubans de taffetas.

L'établissement de MM. Belding, Paul & Co. couvre une immense superficie. Si ses bâtiments étaient placés bout à bout, ils s'étendraient sur une longueur d'un mille. La manufacture est bâtie en briques et a quatre étages; elle a une capacité de trois mille livres de soie brute par jour et emploie 600 mains.

Une promenade à travers ce magnifique établissement aura sans aucun doute de l'intérêt pour nos lecteurs.

La soie brute qui y est employée provient de la Chine et du Japon et une certaine partie en est aussi employée pour les bobines électriques et pour l'amublement.

Cette soie, qui arrive en balles de 155 à 200 livres, valant \$4,50 la livre et dont le prix s'est parfois élevé jusqu'à \$10,00, est enfermée dans des magasins voûtés, où il n'est pas rare de voir de la soie brute pour une valeur de \$50,000.



Nourriture des Vers à Soie

veautés" a pu visiter l'importante manufacture de la compagnie, située rue Shearer à Montréal. Cette manufacture est établie depuis 25 ans, et la com-

pagne courantes, possède l'installation la plus complète en Amérique; c'est le seul où l'on convertisse entièrement la matière brute en un produit fini, prêt

Achetez Directement

Les marchands entreprenants achètent directement des manufacturiers et réalisent par ce moyen les profits du commerce de gros.

Je représente la plus ancienne et la meilleure maison

THOS. TOWNEND & CO.

de LONDRES, ANGLETERRE (Etablie en 1778)

Manufacturiers de Chapeaux en tous genres:

Chapeaux de Soie,	Chapeaux de feutre Mou et Dur,
Chapeaux de Paille,	Chapeaux Panama,
Casquettes de toutes sortes.	

Si cette annonce vous intéresse, venez nous voir ou écrivez-nous et nous vous enverrons notre représentant.

E. L. ROSENTHAL

Seul Agent au Canada.

4 Cote de la Place d'Armes.

MONTREAL.

ARLINGTON



Faux-Cols, Manchettes, etc.
A l'Épreuve de l'Eau.

Supérieurs aux articles en toile.

En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?

Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment
 de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

AGENT POUR L'EST:

DUNCAN BELL, Montréal.

AGENT POUR L'OUEST:

JOHN A. CHANTLER, . Toronto, Can.

Les balles sont ouvertes à un étage supérieur et leur contenu déroulé; ce dernier est gommeux et adhérent, et sa couleur varie du blanc crème pâle au jaune bien tranché. Après l'avoir pesé et trié, on le plonge dans une solution d'eau et de savon chauffée à environ 110 degrés F., qui enlève à la soie brute presque toute la gomme dont elle est enduite.

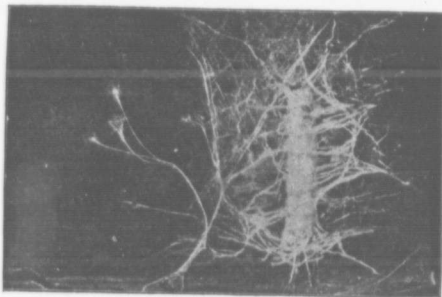
Un appareil extracteur lui enlève ensuite la plus grande partie de l'humidité, après quoi la soie est transportée à la salle de polissage. Certaines qualités de fil de soie conservent encore à ce moment un résidu de gomme, et il faut peigner ces fils à la main et laborieusement avant de les enrouler.

L'opération très importante qui vient ensuite est celle de l'enroulement. Cette opération consiste à prendre le fil de soie en écheveaux et à l'enrouler sur des bobines; vient ensuite le doublage, opération plus compliquée que son nom ne l'indique, car quelquefois on travaille ensemble une centaine de fibres sur les ingénieuses machines disposées des deux côtés de la salle. Le produit du doublage est enroulé de nouveau sur des bobines, pour subir, dans une autre salle le procédé du filage, qui a pour objet de consolider les fibres du brin. Les nombreuses broches qui font ce travail tournent si rapidement qu'elles semblent immobiles. Une disposition ingénieusement

arrête le filage d'un fil, quand une de ses fibres vient à se casser. On obtient ainsi une grosseur et une force de résistance uniformes.

Après l'opération du filage, le fil passe par une machine appelée tripleur, qui réunit ensemble deux brins, pour la

de savon et porté à une étireuse, qui augmente sa longueur et rend la torsion uniforme. Ceci s'accomplit en faisant passer le fil autour de deux cylindres superposés, le cylindre supérieur tournant un peu plus vite que le cylindre inférieur. Les faux-plies disparaissent et le fil est de nouveau remis sur la bobine.



Ver à Soie commençant à filer son cocon

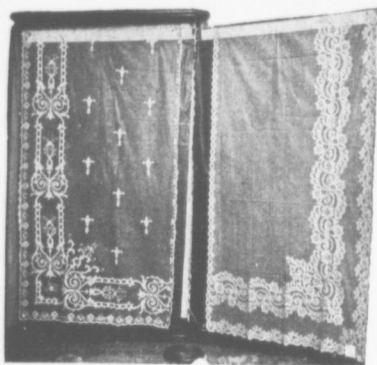
soie à coudre, et trois brins pour la soie tordue à la machine, formant ainsi un fil complet. On passe alors au procédé de la torsion. Chaque fil doit être tordu dans le sens opposé à celui auquel il a été filé, après quoi on l'enroule sur une bobine.

Le fil est alors trempé dans de l'eau

sent et le fil est de nouveau remis sur la bobine.

Il faut ensuite dévider le fil et le mettre en écheveaux prêts pour la teinture.

A la teinturerie, on fait bouillir le fil pour faire disparaître toute trace de gomme, car il serait impossible de le teindre parfaitement s'il en restait tant



Prix F. O. B. Manufacture

Cadre complet
Fini Uni

Cadre complet
Fini Nickel

No. 1 supporte 24 Rideaux, \$10.75 \$12.50

No. 2 supporte 50 Rideaux, 15.00 18.00

No. 3 supporte 74 Rideaux, 22.50 26.00

Escompte supplémentaire de 5 p. c. quand 3 cadres ou plus sont ordonnés à la fois.

STANDARD MFG. CO.,

HORACE B. PRATT, OTTAWA.

Changez la PERTE en PROFIT. COMMENT ?

La mise en montre de vos Rideaux de Dentelle par la vieille méthode signifie perte de temps pour le vendeur—perte d'espace sur le plancher—perte en stock sali—perte dans les ventes.

Le Système du "CADRE MODELE pour EXHIBIT de RIDEAUX" (Model Display Rack) Epargne le Temps du Vendeur—Epargne l'Usure du Stock—Epargne la Perte de Nombreuses Ventes.

Des Rideaux pour garantir de la poussière couvrent entièrement les échantillons sur le cadre. Un fond de couleur placé derrière chaque rideau en fait ressortir toute la beauté. Une largeur de 60 pouces est tout l'espace que notre cadre occupe contre le mur.

DEMANDEZ LE CATALOGUE "K"

XENIA, OHIO

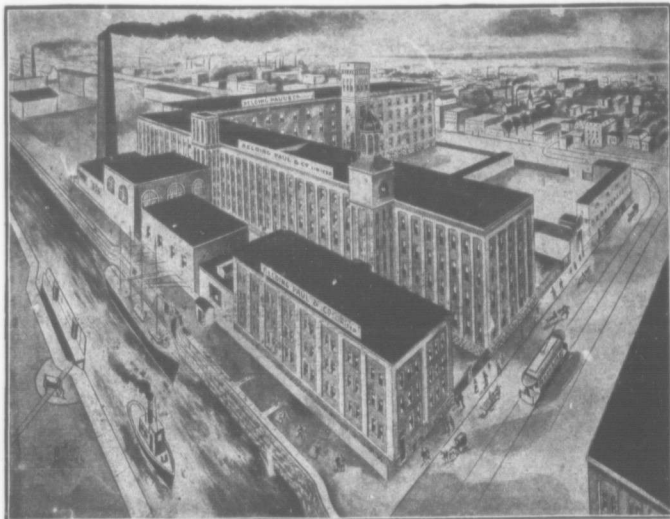
AGENT CANADIEN.

Pour augmenter et Retenir sa Clientèle, le Détailleur doit se tenir à la Hauteur du Progrès et VENDRE UNIQUEMENT

Les Fils de Soie en Bobine de **BELDING**

LE MODELE TYPE DU MONDE

Toutes les autres fabrications se jugent d'après lui. Le point culminant atteint par une matière de haute qualité l'habileté humaine et une machinerie moderne. C'est donc la seule Soie de confiance pour la Couture, que les couturieres et les ménageres doivent employer de l'Atlantique au Pacifique.



Le plus haut type de Fil de Soie pour Tailleurs,

Fil de Soie pour Machines, Fils pour Couture, Fils à Torsion, B. H.

Fil de Soie pour Broderie d'Art, Teinture Indélébile,

En Echeveaux Simples sur Supports Patentés.

MANUFACTURIERS DE RUBANS

Taffetas Brillant, Rubans Duchesse, Satins Doubles,

Nouveaux Rubans Failletien, Rubans Moirés, toutes largeurs.

Rubans Baby, toutes largeurs et toutes couleurs.

BELDING, PAUL & CO., Limited,

USINES : Ecluses St-Gabriel.

Manufacturiers de Soie,

Bureau et Salle d'Echantillons : 232 rue McGill.

MONTREAL.

F. PAUL, Président et Gérant.

F. BIRKS, Directeur et Assistant-Gérant.

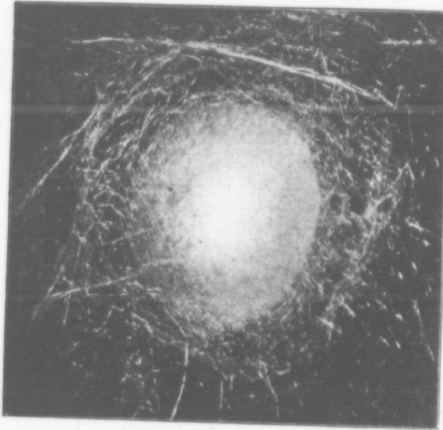
M. M. BELDING, J^{rs}, Secrétaire.

Salles de Vente : TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER.

soit peu sur le fil. Remarquons en passant que la disparition de la gomme fait perdre au fil de soie 25 à 30 pour

dans l'art des couleurs plus que toute autre chose.

Quand la soie est teinte, on la porte



Cocoon terminé

roule sur de petites bobines. Une jeune fille travaillant sur une machine à dévider peut enrouler le fil de soie, à raison d'une bobine par minute. Ces bobines sont placées dans des boîtes qui en contiennent une douzaine pour la soie à coudre, et vingt-cinq plus petites pour le cordonnet à boutonnées.

La description que nous venons de faire donnera une idée générale des procédés employés dans la manufacture du fil de soie.

Pour manufacturer des tissus de soie, les procédés sont les mêmes jusqu'au filage.

Dans les tissus, on reconnaît deux sortes de fils: la chaîne, formée des fils placés dans la longueur du tissu, et la trame formée des fils croisant ceux de la chaîne. Les fils de chaîne sont faits en tressant avec une légère torsion deux ou trois fils de soie brute; les fils de trame n'ont pas de torsion, mais sont formés en doublant un certain nombre de fils de soie brute, nombre qui dépend de la grosseur du fil de trame désirée. Les fils de chaîne, après avoir été teints sont mis sur des bobines et transportés dans une salle où on prépare les chaînes.

Quelquefois ces chaînes sont assez fines pour contenir cinq cents fils ou davantage par poce. Quand la chaîne est faite, on la place sur le métier, et

cent de son poids. Il est plus facile de se figurer l'opération de la teinture que de la décrire; mais elle se fait rapidement et demande des ouvriers experts

au séchoir, puis on l'enroule encore une fois sur des bobines; ensuite on le porte dans la salle de finissage, où on la met en petits écheveaux, ou bien on l'en-

T. A. CODE

MANUFACTURIER D'

Articles Tricotés

Sous-Vêtements à Côtes,

Chaussettes Foulées,

Mitaines,

Sweaters,

Fournitures pour Gantiers,

Etc.

PERTH, Ont.

**Quelques Attractions en Nouvelles
Marchandises pour le Printemps**

Articles pour Dames—

Jupes de dessous fantaisie en Soie, Soie-Moirette, Lawn et Alpaga. Collets et Collerettes en dentelle et soie. Châles en Soie, toutes les nuances. Sous-Vêtements en laine, Lawn et Soie.

Articles pour Hommes—

Sous-Vêtements en laine, Mouchoirs, Bonneterie pour Hommes, etc.

Articles de Maison—

Lignes spéciales en Toile de Table Damassée Blanche, avec serviettes assorties. Eponge mains et Toile pour Essuie-mains en rouleau. Toile pour la table à la verge. Dessus de Table en Peinche, grands et dessins variés. Dessus de Table en Tapestry, grands et dessins variés. Portières, etc., etc.

Article Spécial en Serviettes de Table,
22 x 22 pouces.

L. HIRSHSON & CO.,

Acheteurs et Vendeurs de Jobs

1782 rue Notre-Dame, - - MONTREAL

Téléphones—Bell, Main 2715; Marchands, 636.

THE DOMINION LINEN MILLS
LIMITED.



FAITS AU CANADA
 L'ARGENT
 L'USINE
 LE TISSU

 ORIGINAIRES D'IRLANDE
 LES OUVRIERS
 LE LIN

 VENDUE AU CANADA
 LA PRODUCTION TOTALE DE
 TOILES DAMASSEES pour la TABLE,
 ESSUIE-MAINS, SERVIETTES de TABLE
 _____ A _____
 THE W. R. BROCK CO., LIMITED.

BUREAU PRINCIPAL :
TORONTO
 PRESIDENT DR. BEATTIE NESBITT
 VICE-PRESIDENT C. KLOEPFER

MANUFACTURES :
BRACEBRIDGE
 GERANT ROBT. CALDWELL
 SECRETAIRE C. MCEACHREN.



Mite du Cocon

chaque fil doit trouver sa propre place sur ce qu'on appelle l'ensouple et sur le peigne.

Le fil de trame, après avoir été teint, est enroulé sur de petites bobines et est pour le tissage. L'ensouple sépare les fils de la chaîne automatiquement et la bobine contenant les fils de trame est passée rapidement entre les fils de la chaîne; en même temps, le peigne est poussé fortement en arrière contre le fil de la trame et le presse contre le fil précédent.

L'étoffe tissée passe entre les mains des épilateurs qui l'examinent avec soin et enlèvent tous les fils qui dépassent et font disparaître tous les petits défauts. Puis vient le procédé du finissage qui varie suivant les classes de marchandises.

D'une manière générale, ce procédé consiste à étirer le tissu de manière à le rendre uni et à le faire passer sur des cylindres chauffés qui polissent sa surface et ajoutent considérablement au lustré.

La Belding, Paul & Co., a une usine à Louiseville où elle fabrique ses bobines; elle possède aussi, outre son établissement de Montréal, des manufactures à Rockville, Conn.; Northampton, Mass.; Belding, Mich. et à Petaluma, Cal.

Depuis un certain nombre d'années, MM. Beldin, Paul & Co., ont apporté une attention spéciale à la manufacture des soies pour broderie, et ces soies sont remarquables par l'exactitude de leurs nuances, leur beau lustré et la permanence de leur teinte.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DU CANADA

Section des Marchands de Nouveautés de Montréal

Une assemblée des Marchands de Nouveautés de Montréal, section de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, a eu lieu le 19 janvier. Étaient présents: MM. J. O. Gareau, président, l'échevin Couture, W. U.

Boivin, secrétaire, Lamy, A. Giroux, Rouleau, Marcotte A. Leconte.

Les minutes de la dernière séance sont lues et adoptées.

Lecture est donnée d'une lettre de l'Assistance publique, demandant aux marchands de Nouveautés de lui venir en aide par une souscription. Le secrétaire est autorisé à répondre à cette lettre en faisant observer à l'Assistance publique que le nouveau règlement de la section ne lui permet pas d'ouvrir une souscription, mais que chaque marchand est disposé à venir personnellement en aide à l'Assistance publique.

Lecture est aussi donnée d'une lettre de l'Association provinciale déclarant que cette association se charge de toutes les dépenses de la section moyennant une cotisation de 50 cents.

Il est ensuite proposé par l'échevin Couture et M. A. Giroux, secondés par MM. Marcotte et Leconte que la section des Marchands de Nouveautés adresse ses condoléances et l'expression de sa sympathie à la famille de l'honorable R. Préfontaine. Adopté.

Le président donne ensuite lecture de deux propositions de l'Association provinciale, l'une à l'effet de demander au gouvernement qu'il accorde aux marchands détailliers de nouveautés une protection plus efficace contre les colporteurs; l'autre pour demander au gouvernement de prendre à sa charge les frais résultant de l'inspection des poids et mesures.

La section endorse à l'unanimité ces deux propositions.

M. J. E. Parent, marchand de nouveautés, est admis membre de l'association.

Puis la séance est levée.

CHANGEZ LE TEXTE DE VOS ANNONCES

Quand vous essayez de vendre des marchandises et que vous vous apercevez que le point sur lequel vous appuyez ne fait pas impression sur votre client, employez une autre tactique avec lui. Si vous ne réussissez pas à le convaincre la première fois, retournez chez

vous et changez vos batteries; puis revenez à la charge le lendemain avec quelque chose de nouveau.

Souvenez-vous toujours que l'annonce est une nouvelle; nouvelle pour les acheteurs. Une nouvelle qui n'est pas fraîche inspire le dégoût. Une vieille annonce donne l'impression que vous n'êtes pas dans le progrès.

Votre publicité est un agent de vente.

Elle a pour but la vente de marchandises. Si elle n'obtient pas de succès la première fois, il faut changer le genre d'argument qu'elle contient. A sa deuxième publication, l'annonce devrait appuyer sur quelque point nouveau, ou parler d'un nouvel article — tout plutôt que de répéter la même vieille histoire.

Si vous n'avez pas les capacités voulues pour libeller vous-même vos annonces envoyez-nous vos catalogues et faites-nous part de vos idées. Nous les mettrons au point, et nous pensons que nous vous donnerons satisfaction.

VOYAGE DE M. GEO. H. HEES EN EGYPTE

M. Geo. H. Hees a fourni au Mail and Empire de Toronto une série d'articles sur l'Égypte. M. Hees a beaucoup voyagé dans ce pays l'année dernière et ses impressions sur le peuple et les places qu'il a visitées sont des plus instructives et des plus intéressantes.

Aucun pays ne rappelle autant de souvenirs historiques que l'Égypte. Longtemps avant que l'histoire ne commençât à être écrite, les obélisques et les pyramides avaient été construits. Depuis cette époque jusqu'à aujourd'hui, ce pays a toujours offert un grand intérêt au voyageur.

Doué d'un esprit observateur et d'une prompt perception des choses, M. Hees est revenu de son voyage beaucoup plus documenté que la plupart des touristes sur les moeurs et les coutumes du peuple égyptien.

Nous n'avons pas la prétention de donner ici un résumé du récit de son voyage, qui contient trop de descriptions et de faits importants.

Débutant à Alexandrie, l'ancienne demeure de l'incaltable Cléopâtre, il parle brièvement des principaux endroits intéressants par lesquels il est passé en remontant le Nil. Il décrit Bachsheeh et consacre un paragraphe ou deux à l'industrie du coton en Égypte.

Ce qu'écrira M. Hees à ce sujet est d'un intérêt spécial pour les marchands de marchandises sèches.

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

Gants, Mitaines, Mocassins, Etc., de

CLARKE

De la Peau Brute à l'Article Fini.

Les cuirs employés dans la fabrication des Gants, Mitaines, Mocassins et Vêtements de Cuir de "*Clarke*," sont apprêtés et colorés dans notre propre tannerie et convertis en Gants, Mitaines, etc., dans notre propre manufacture. Ceci nous permet de les garantir en toute sûreté. Notre marque est notre garantie et tout article est marqué de façon que vous sachiez exactement ce que vous achetez et ce que vous vendez.

Nos célèbres Gants et Mitaines en "Peau de Chéval" sont faits en véritable peau de cheval—non en peau de vache que l'on trouve dans les lignes ordinaires, qu'on appelle peau de cheval et qu'on vend au même prix que la vraie peau de cheval.

Les Mitaines et les Gants faits en Peau de Cheval de "*Clarke*," sont doux, flexibles, souples, à l'épreuve de la chaleur et de l'humidité et résistent à l'usage le plus rude, sans se durcir, sans se fendre ni devenir cassants.

Nous faisons aussi des Gants, Mitaines, Mocassins et Vêtements de Cuir en cuirs de toutes les autres sortes convenables, telles que Pécari, un des cuirs les plus résistants qui aient jamais été tannés; Daim, Elan, "Saranac" tanné à l'huile, Mouton au Chrome, etc.

Nous avons engagé un expert en vêtements, qui surveillera personnellement la fabrication de tous nos vêtements reversibles et non reversibles en Cuir, doublés en Corduroy et en Peau de Mouton.

Nos voyageurs vous visiteront après le 1er Janvier et soumettront à votre examen des échantillons de toutes les lignes.

Nous espérons que vous réserverez vos ordres, jusqu'à ce que vous ayez vu nos échantillons.

A. R. Clarke & Co., Limited

TORONTO, CANADA.

Tanneurs et Fabricants de toutes sortes de Gants, Mitaines, Mocassins, etc., en Cuir, pour usage dur au dehors.



M. Pooley, gérant de la manufacture de chemises de l'Allied Manufacturing, nous rapporte qu'il y a eu une demande excellente dans les chemises pour le printemps.

Les genres les plus en vogue ont été les chemises à devant mou ainsi que celles avec plis. Les chemises en tissu Mohair, soit unies, soit avec dessins tissés, se sont également bien vendues. M. Pooley remarque que cette année la demande porte en grande partie sur les chemises avec manchettes. Quant aux nuances, il cite les verts, l'héliotrope, les tans et le gris ardoise.

M. H. E. Davis, une des personnes les plus connues dans l'industrie des vêtements imperméables au Canada, vient de fonder une manufacture sous le nom de H. E. Davis & Co. A cet effet, le local précédemment occupé par la Scottish Rubber Co, vient d'être loué et sera complètement transformé pour les besoins de la nouvelle compagnie qui sera en opération dans le courant du mois de février.

MM. E. O. Barrette & Cie nous annoncent que les cravates préférées pour le printemps sont dans la forme "Four-in-hand", en soie moirée, d'une largeur variant de 2 pouces à 2 1/4 pouces et de préférence dans les nuances claires telles que les gris, le bleu pâle et les verts-réséda et olive.

M. A. F. Révol, de MM. Perrin, frères & Cie, nous rapporte que la prise des commandes pour le printemps a été des plus satisfaisantes.

La demande au Canada pour les gants longs ou Mousquetaires a été très appréciable dans les grands centres, sans toutefois avoir atteint les proportions de la vogue énorme dont ces gants jouissent en Europe ainsi qu'aux Etats-Unis. La demande générale pour les gants Mousquetaires a été si forte qu'il est assez difficile de s'en procurer des fabricants.

Pour le printemps, les teintes claires telles que le blanc et toutes les nuances "pastel" ont la préférence, les gants noirs sont également de grande vente. Il convient également de remarquer qu'en fait de gants "Mousquetaires" la demande se porte de préférence sur les gants glacés.

Malgré cette vogue pour les gants longs, les gants de longueur ordinaire sont toujours de vente courante.

En ce qui concerne les prix, la circulaire de la Chambre Syndicale des Fabricants de Gants de Grenoble indique clairement les tendances des marchés de la ganterie.

M. T. Arnold, voyageur de MM. Green Shields Ltd., vient d'être chargé de la direction du département de la ganterie de cette maison.

MM. E. O. Barrette & Cie, sont les agents au Canada de MM. Fromage frères de Paris, manufacturiers de bretelles.

Ces bretelles sont offertes à raison de 50 cents par doz de moins que des marchandes de qualité égale.

Le département des Chemises

MM. Tooke Bros. Ltd. ont reçu tellement de commandes en ces temps derniers que celles reçues après le 1er janvier ne peuvent être exécutées qu'à tour de rôle.

Afin d'assurer une prompt exécution de ces commandes, MM. Tooke Bros. Ltd. ont dû faire fonctionner ce département trois nuits par semaine pendant les deux derniers mois.

MM. E. O. Barrette & Cie, attirent l'attention des marchands sur leur cravate No 705, cravate façon four-in-hand avec shield knot dans les prix suivants: \$1.75, \$2.00, \$2.25 et \$3.50 la doz.

MM. Tooke Bros. Ltd. nous rapportent que la demande pour leurs cois se détaillant à \$2.25 la doz, a été phénoménale. Ces messieurs reçoivent tous les jours des lettres demandant des échantillons qui sont immédiatement suivies de commandes.

Le commerce apprécie d'une façon évidente les efforts soutenus faits par MM. Tooke Bros. Ltd. pour leur fournir les derniers genres de cois, à raison de \$1.00 la doz.

MM. E. O. Barrette & Cie, viennent d'ajouter à leur liste d'agences celle de la Walkerton Hosiery Co, de Walkerton, Ont.

Cette compagnie fabrique des bas en laine portant la marque bien connue "Reliance."

Cravates pour Pâques

L'acheteur du département des cravates de MM. Tooke Bros. Ltd., a visité les principaux marchés européens de la soierie afin de s'y procurer les derniers nouveautés pour le commerce de Pâques.

Les nouvelles cravates seront incessamment soumises à l'inspection du commerce. Nous conseillons volontiers aux acheteurs de ne pas faire leurs achats exclusivement d'après les premiers échantillons qui pourraient leur être soumis, car bien souvent les plus hautes nouveautés et les genres de cravates se vendant le mieux ne sont soumis à leur inspection qu'en tout dernier lieu.

M. W. B. Matthews qui a été pendant de longues années dans la maison Gault Bros. Co. Ltd., en qualité d'acheteur pour les départements des sous-vêtements, de la bonneterie et de la ganterie, etc., vient d'accepter une position analogue chez MM. Green Shields Ltd.

MM. Tooke Bros. Ltd. sont à même de livrer quelques heures après leur réception, les ordres pressés pour les merceries pour hommes. Ces messieurs ont constamment en stock l'assortiment complet.

L'Allied Manufacturing Co. n'a pas mis moins de 628 genres différents de chemises sur notre marché pour la saison du printemps.

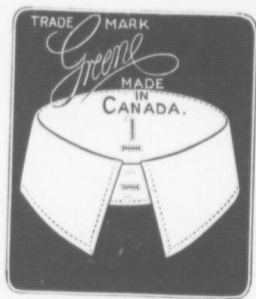
La manufacture de chemises de l'Allied Manufacturing Co. est munie des derniers perfectionnements apportés dans cette industrie; elle est sous la direction de M. Pooley, l'inventeur de la célèbre chemise qui porte son nom.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Montréal, offrent en jobs à raison de \$2.25 des livres assorties de cravates Derby d'une valeur régulière de \$4.00 et \$4.50 la doz.

MM. E. O. Barrette sont prêts à reprendre la marchandise, si elle ne donne pas satisfaction pleine et entière.

M. F. N. Picard, un des voyageurs les plus connus dans la ligne de la ganterie, vient d'entrer à l'emploi de MM. Perrin & Cie. M. Picard s'occupera d'une partie du commerce de la ville de Montréal ainsi que du district d'Ostawa.

M. R. Paton, qui a été pendant de nombreuses années chef du département de la ganterie chez MM. Green Shields Ltd., vient d'entrer chez MM. Perrin frères où il sera en charge du stock.



Nautilus

Une nouvelle création de The William A. Greene Co., de Waterloo, Ont. Un col fait pour procurer le confort et convenant particulièrement aux grandes cravates.

La "Featherbone Novelty Co.", qui fabrique les cravates (scarfs) de Reid pour hommes, offre pour le printemps, une soie appelée "Lotus cloth," qui fera certainement impression sur l'esprit des hommes bien mis. Ce tissu semble, au toucher, être de la soie brute, et est produit en neuf belles nuances: Lilas, Perle, Bleu marin, Gobelin, Héliotrope foncé, Bleu "Bond street", Réséda, Tussah, Harvard; les dessins sont élégants et de la même couleur que le fond.

Dans l'annonce de cette compagnie, qui paraît dans ce numéro, on peut voir la forme 1711, qui est un "four-in-hand" français de 2 1/2 pouces de large et 46

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MODES

Nous offrirons vers le 15 Février un Stock considérable et complet des
toutes dernières nouveautés des marchés de

Paris, Londres et New-York

CHAPEAUX - MODÈLES

Ces Chapeaux seront exposés pour l'avantage du commerce dans notre
Salle à copier qui sera ouverte vers le 12 février.

Nous offrons des Formes Spéciales en Cri-
noline, Mohair et Chiffon.

La Maison pour les Marques Standard de Rubans et Soieries

18, Rue Ste-Helene,

MONTREAL

OTTAWA,

HALIFAX.

QUEBEC,

111, rue Sparks.

70, rue Granville.

43½, rue St-Joseph.

ponces de long; c'est la grandeur correcte pour les écharpes, cette saison.

La Featherbone Novelty Co. a lieu d'être fière, car ses cravates sont discutées partout au Canada. Elle ne fait que des cravates de la meilleure qualité, et le succès qu'elle a obtenu montre que le Canada avait justement besoin d'efforts tels que ceux qu'elle a faits.

Le "Delineator", numéro de février

Pour la femme élégante, le numéro du "Delineator" du mois de février, avec ses illustrations des modes du printemps, est un numéro attirant. En outre des modes, ce journal offre beaucoup d'intérêt au lecteur en général, et les chapitres concernant la tenue pratique d'une maison ont d'abondantes contributions. Ce numéro contient des historiettes par Zona Gale et Margaret Beauchamp, avec une intéressante esquisse de voyage intitulée "In Calro with a Camera," par Horace Wyndham. L'histoire de la vie de club "The President of Quex," par Miss Winlow y est continuée et gagne en intérêt. L'étude intitulée "Collector's Manual" se termine par un article ayant pour titre "Old Time Lights." Pour les enfants, une charmante série "Sunlight and Shadow," une des "Gradual Fairy Tales" d'Allice Brown, et des jeux amusants par Lina Beard. Les mères trouveront particulièrement utile l'article du docteur Murray "Exercise and Physical Culture," et les nombreuses pages consacrées aux choses intéressantes la ménagère, telles que la cuisine, de jardinage, l'aménagement, etc., seront également intéressantes pour la jeune maîtresse de maison.

CHAMBRE DE COMMERCE DU COMTE DE ROUVILLE

La Chambre de Commerce du Comté de Rouville à sa séance du 4 janvier dernier a fait l'élection de ses officiers.

Le résultat a été comme suit: Président, M. Alfred Fournier; Vice-Président, M. Isaïe Bédard; Secrétaire, M. F. Arpin; Trésorier, M. H. F. Desmarais; Auditeur, M. J. A. Fournier.

Conseillers: MM. Dr. J. P. Ledue, S. Mennier, A. Ruel, J. W. Ledoux, Dr. J. E. A. Primeau, W. E. Poulin, Dr. F. P. Dussault, C. N. Fregean, H. Desmarais, A. Monast, J. P. P. Robert et H. U. Jewett.

Tous les officiers et conseillers ont été élus par acclamation.

Le Secrétaire,

F. Arpin.

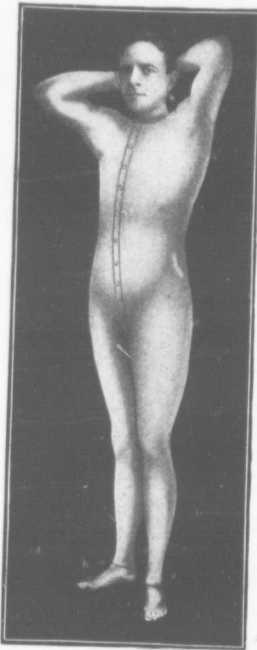
Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'affaires qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.

Sous-Vêtements "Ellis"

Les sous-vêtements à côtes de la Ellis Mfg Company, Ltd, obtiennent un succès



aussi remarquable que légitime. Ces sous-vêtements sont tricotés au moyen d'une machine spéciale à aiguille à res-



sort et sont manufacturés seulement par la Ellis Mfg Co. au Canada. On les fait

en toutes pesanteurs pour l'été et pour l'hiver et dans toutes les couleurs.

Ces sous-vêtements sont absolument élastiques; on peut les tirer en tous sens et ils reprennent d'eux-mêmes leur forme première. Ils ont cet avantage de se prêter à tous les mouvements du corps même les plus violents et de reprendre aussitôt un ajustage parfait. Rien n'est plus confortable ni plus durable que les sous-vêtements "Ellis" qui conservent toujours leur forme. Une fois qu'on les a portés on n'en veut plus d'autres. Le marchand est donc sûr qu'en mettant en stock les sous-vêtements "Ellis" il aura une marchandise de vente assurée et facile.

Les voyageurs de la Beaver Rubber Clothing Co. viennent de partir en tournée d'affaires avec un assortiment choisi de nouveaux échantillons d'imperméables et de water-proofs pour la saison du printemps, ainsi que de nombreuses lignes de demi-saison.



M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous rapporte que les commandes pour le printemps n'ont jamais été plus nombreuses. Le gros de la demande a jusqu'à présent porté sur les worsteds ainsi que sur les serges noires.

Les paiements sont satisfaisants considérant l'époque actuelle de l'année.

M. C. X. Tranchemontagne nous informe que sa maison est activement occupée à exécuter les commandes pour le printemps qui ont été très fortes cette année.

M. Tranchemontagne ajoute que les marchés des lainages sont plus fermes que jamais et il conseille aux marchands de placer leurs commandes sans plus tarder, afin de prévenir des avances de prix qui peuvent se produire d'un jour à l'autre.

La collection est satisfaisante.

La demande en mohairs pour le commerce du printemps a été la plus forte que l'on ait eue jusqu'à ce jour. Plusieurs maisons canadiennes ont déjà dû câbler aux manufacturiers des ordres de répétition.

Une personne très au courant du marché des laines brutes nous dit qu'à son avis les prix ont atteint leur point culminant. Cependant, d'après elle, tout dépend de la prochaine tonte des moutons en Australie; si cette saison (lambing season) est bonne, les prix des laines brutes faibliront probablement, car les éleveurs au lieu d'expédier les moutons abattus en Angleterre les garderont pour la production de la laine. Il y a, en effet, beaucoup plus d'avantage aux prix actuels à vendre

... En Faveur des ...

Ordres par la malle !

EN plus d'un personnel nombreux de voyageurs entreprenants, nous organisons un système d'ordres par correspondance convenant parfaitement au commerce de gros. Le pays s'accroît avec une rapidité qui exige des méthodes d'affaires modernes et, avec des trains plus rapides allant dans toutes les directions, il y a place pour un développement considérable relatif aux ordres par correspondance. Nous sommes constamment prêts avec un ample stock de—



Cravates en Soie
Cravattes Chiffon
Cols en Dentelle
Echarpes en Dentelle
Ceintures en Soie
Chemisettes en Dentelle
Fins Ruchés
Cols "Turnover" en Broderie.

et nous avons prévu les demandes du commerce aussi étendues qu'elles puissent être. Ceux qui ont tenu nos marchandises l'année dernière peuvent montrer une balance de profits satisfaisante ; si vous voulez améliorer

vos affaires en 1906, nous pouvons vous servir les meilleures lignes d'Articles pour Dames qui aient jamais été offertes.

LADIES' WEAR Limited

58-64, rue Wellington Ouest

Toronto

Montréal—204 rue St-Jacques

Winnipeg—Bloc Nanton

Vancouver—Bloc De Beck

Créateurs

Importateurs

Manufacturiers

la laine que de vendre les moutons pour la boucherie.

Une des couleurs les plus en faveur dans les étoffes à robes pour le printemps est sans contredit le gris dans ses nuances diverses, telles que le gris perle et le gris argent. Le blanc et le crème sont également en grande faveur. Viennent ensuite les bleus clairs, le mauve ainsi que tous les tons du rose.

La Compagnie Semi-Ready, manufacturiers de vêtements pour hommes, a tout récemment été transformée en compagnie à fonds social et sera désormais connue sous le nom de Semi-Ready Limited. Le siège social est à Montréal.

M. Norman Paulet, chef du département des lainages de la maison A. Racine & Co., nous informe que la demande pour les marchandises du printemps a été exceptionnellement bonne jusqu'à présent.

Dans les étoffes à robes, les commandes ont porté sur les Lustrés, les Siciliennes, les Alpagas de couleurs claires.

Les commandes en tweeds pour habilllements d'hommes ont été également satisfaisantes. Là aussi, la demande a porté sur les tissus de couleur claire.

M. Paulet constate une tendance marquée à la hausse dans les prix des lainages de toutes sortes.

M. David Nadeau, représentant la maison C. X. Tranchemontagne, fait actuellement une tournée d'affaires dans le district du bas du fleuve St-Laurent avec les dernières nouveautés en fait de draps—pour le printemps. Nous recommandons aux marchands-tailleurs d'examiner avec attention l'assortiment qui leur sera soumis.

En même temps que les dernières nouveautés en fait de tweeds, worsteds et serges pour le printemps, M. C. X. Tranchemontagne a reçu un assortiment choisi de doublures de toutes qualités et de toutes nuances, ainsi qu'un stock tout nouveau de fournitures pour tailleurs.

M. Henry Albright, gérant du département des étoffes à robes de la W. R. Brock Co. Ltd. de Montréal, vient de partir pour l'Europe.

M. Albright visitera les principaux marchés des lainages des vieux pays et fera des achats pour l'automne pour les maisons de Montréal et de Toronto.

Les représentants de MM. Debenham's (Canada) Ltd. de Montréal, font actuellement la deuxième partie de leur voyage de placement pour le printemps. Leur assortiment d'échantillons comprend les dernières nouveautés parues dans les articles de mode.

M. J. A. Paré, visite le commerce du Nord; M. F. J. Fortier, celui de la vallée de l'Ottawa et M. J. H. Marchand, les Cantons de l'Est.



MM. Debenham's (Canada) Ltd., ont bien voulu nous communiquer une lettre de l'un des associés de leur maison, M. F. X. D. de Grandpré, qui est actuellement en Europe et dans laquelle il résume les dernières tendances du marché parisien.

M. de Grandpré écrit que la plupart des chapeaux modèles qu'il a vus chez les grandes modistes de Paris sont de grandeur moyenne, garnis soit à l'antérieure ou sur le côté; ces chapeaux sont confectionnés en Crinoline ou en Braids "Tagal." Les chapeaux forment plateau ainsi que ceux faits en paille d'Italie (Leghorn) et en paille de Milan jouissent également d'une grande faveur.

En fait de garnitures, M. de Grandpré attire l'attention sur les rubans *Feuillante*, les rubans de taffetas soyeux, ainsi que sur les plumes d'aigrette. La grande majorité des chapeaux modèles comportent les garnitures mentionnées plus haut.

Les garnitures façon Bandeaux ont beaucoup perdu de leur vogue.

Comme d'habitude, les fleurs jouent un rôle prépondérant dans la garniture des chapeaux; ceux de cette année comportent une grande abondance de boutons de roses, roses mousseuses, lilas, héliotropes, jacinthes, myosotis.

Quant aux nuances, celles qui sont le plus en évidence actuellement sont tous les tons du rose avec préférence marquée pour le vieux rose, le Rubis, ainsi que les nuances Amande et l'Arme.

MM. Debenham's (Canada) Ltd., rapportent une demande soutenue pour les articles de Mode du Printemps. Les formes de chapeaux à garnir se vendent particulièrement bien avec une préférence marquée pour les chapeaux d'apparence légère, de grandeur moyenne, en crinoline, braids en mohair et en chiffon.

Les remises sont satisfaisantes.

M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co., Ltd., nous rapporte que la prise des commandes pour le printemps est satisfaisante, la demande pour les rubans, les pailles à garnitures, les plumes d'aigrette et les pompons est très forte.

M. Chas. McKercher, très connu dans le commerce de la mode à Montréal, vient de succéder à M. Louis Decelles comme représentant de MM. Strachan Bros. de Toronto dans la Province de Québec.

La British American Importing Co., dispose d'un assortiment complet de Tweeds, Serges, Vicunas, Meltons, Beavers, Friezes et de fournitures diverses pour tailleurs telles que: Farmer's Satin, draps italiens, doublures pour manches, etc., etc.

MM. D. McCall Co. Ltd. de Toronto ont ouvert une salle d'échantillons située 112 rue St-Pierre, en face des magasins S. Carsley Ltd. Le commerce y trouvera toutes les dernières nouveautés en fait d'articles de mode pour le commerce du printemps.

Marchandises Nouvelles

MM. Brophy, Cairns Co., Ltd., nous informent qu'ils viennent de mettre en stock un assortiment très complet de nouveautés en fait de dentelles et de broderies pour le commerce du printemps. Ces marchandises ayant été achetées à des conditions très favorables seront offertes à des prix très avantageux. MM. Brophy Cairns Co. Ltd. s'expriment d'envoyer des échantillons à ceux qui leur en feront la demande.

M. Louis Decelles, représentant de la D. McCall Co. Ltd., à Montréal, ainsi que dans les Cantons de l'Est, passera les mois de janvier et de février à Montréal et visitera le commerce de cette ville avec les échantillons d'articles de mode pour le printemps.

Par suite de l'augmentation considérable de nos affaires, MM. I. Mishkin & Co., fabricants des célèbres blouses et corsages en soie de la marque "Reliable Waist," ont transféré leurs manufactures et bureaux dans un local beaucoup plus vaste situé 423 rue St-Jacques.



M. Moreland, de la China & Japan Silk Co., Ltd., rapporte que les marchés orientaux des soieries continuent à être excessivement fermes. Il n'y aurait pas de perspective d'une baisse avant la récolte prochaine, c'est-à-dire au mois de juillet.

M. Moreland se déclare très satisfait des résultats obtenus pendant l'année qui vient de se terminer. Il est facile de constater que les soies japonaises jouissent d'une faveur toujours croissante sur les marchés canadiens.

M. W. H. Barry, de la "Maison de Rubans du Canada," nous informe que le commerce des rubans n'a jamais eu meilleure apparence que cette année. Non seulement la demande pour les rubans pour le commerce des modes est énorme, mais, de plus, les rubans sont appelés à être la garniture principale des toilettes du printemps et de l'été.

Les commandes portent sur tout l'assortiment des rubans avec une préférence assez marquée pour les rubans

Chapeaux, Casques, Chapeaux de Paille

STYLES LES PLUS NOUVEAUX.

GRAND ASSORTIMENT.

PRIX CORRECTS.

Nous recevons, chaque semaine,
les dernières nouveautés.

Belles lignes complètes de cha-
peaux Galatées pour enfants.

Si notre voyageur ne vous a pas
encore rendu visite, venez nous
voir.

Swift, Copland & Co.

CHAPEAUX, CASQUES ET FOURRURES EN GROS

517 à 525 rue St-Paul, - MONTREAL.

taffetas uni dans toutes les couleurs.

M. W. H. Barry ne prête pas une trop grande importance aux nouvelles nuances inaugurées par la Carte des Syndicats; il croit que la demande portera surtout sur les couleurs courantes, ainsi que sur celles en vogue à New-York, qui sont les nuances diverses du rouge, les roses, les bleus pâles, ainsi que le blanc et le noir.

M. Fred. Birks, de MM. Belding, Paul & Co., nous informe que la demande pour les rubans s'annonce comme devant être exceptionnellement bonne ce printemps.

Un des rubans préférés est le ruban Feuillantine fait en soie souple et cordée, c'est un genre qui a beaucoup de succès à Paris, Londres et New-York.

En fait de nuances, la préférence porte sur les couleurs courantes telles que le blanc, le crème, le bleu et le rouge.

Les nouvelles nuances sont: le rouge fraise, les verts Nil et les bleus Alix.

La Maison de Rubans du Canada

MM. W. H. Barry & Co. 234 rue McGill, Montréal, qui s'intitulent avec raison "La Maison de Rubans du Canada" invitent de la façon la plus cordiale les marchands de nouveautés de Montréal et du dehors à venir examiner leur stock et à comparer leurs prix.

MM. W. H. Barry font une spécialité de l'importation des rubans; ils y consacrent tous leurs capitaux et ont leur temps, afin de donner à leurs clients les meilleures valeurs possibles.

Ces messieurs s'empresseront d'envoyer des échantillons aux marchands qui leur en feront la demande.

M. Harry Taylor, représentant la China and Japan Silk Co. Ltd. visite le commerce de Montréal avec l'assortiment des articles de fantaisie de cette compagnie. L'assortiment est on ne peut plus complet et les prix sont des plus avantageux.

I. Mishkin & Co.

Il est toujours agréable de constater le développement d'une jeune maison de commerce. MM. I. Mishkin & Co., Montréal, annoncent, dans ce numéro de "Tissus et Nouveautés," qu'ils ont été obligés, par la demande grandement accrue pour leur spécialité populaire, "The Reliable Waist", d'occuper un établissement plus grand et de doubler la capacité de leurs ateliers. Ils prononcent des résultats similaires aux détailliers entrepreneurs qui tiennent leur blouse pour le commerce du printemps.

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables que s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et guetter sa proie. — (Idler.)



M. J. Franklin, directeur-gérant de la North Western Fur Mfg. Co., nous dit qu'il n'a rien à ajouter au rapport publié dans "Tissus et Nouveautés" du mois de janvier. La situation n'a aucunement changé; en ce qui concerne les prix, ils sont aussi fermes qu'ils l'ont jamais été. La demande pendant le mois de décembre a été plutôt lente dans les grands centres, tandis que les affaires dans la campagne ont été très actives.

D'après M. J. P. Copland, de MM. Swift, Copland & Co., les affaires du printemps s'annoncent très bien, dans les chapeaux pour hommes.

La demande pour les chapeaux durs porte principalement sur les formes courantes dans les nuances noires et brunes.

Les chapeaux mous, genre Fédora, sont également de grande vente; les formes n'offrent aucun changement radical avec ceux de l'année dernière; ceux dans les couleurs noires, grises et brunes sont les plus en vogue.

En fait de chapeaux de paille, les formes de fantaisie avec couronne en forme de télescope ainsi que les chapeaux forme Sailor se vendent très bien.

Les voyageurs de la North-Western Fur Mfg. Co. partiront en tournées d'affaires au commencement de mars avec les nouveaux échantillons pour le commerce de l'automne 1906.

Nous appelons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. Swift, Copland & Co., chapeaux pour hommes et enfants et fourrures en gros, 517 à 525 rue St-Paul.

Cette maison absolument fiable à l'assortiment le plus varié au Canada en chapeaux de feutre, durs et mous, chapeaux de paille de formes diverses et caques à des prix très modérés.



Depuis notre dernier numéro, les manufacturiers de cotonnades n'ont fait aucun changement important dans leurs listes de prix.

Par contre, plusieurs maisons de gros ont modifié leurs prix afin qu'ils soient plus en rapport avec les hausses établies en décembre par les manufacturiers.



Par suite des fortes réductions de prix inaugurées par la Dominion Oil Cloth Co., Ltd., la demande pour les linoléums ainsi que pour les prélatins a augmenté d'une façon remarquable.

Depuis de nombreuses années les prix n'ont pas été aussi avantageux surtout si l'on prend en considération le fait que la matière première a augmenté dans de très fortes proportions; aussi, ne sommes-nous pas surpris de la grande demande qui existe actuellement.

Pendant l'année qui vient de se terminer, il s'est importé au Canada 835,700 verges de tapis genre Bruxelles d'une valeur totale de \$546,000 et 1,591,585 verges de tapis Tapestry d'une valeur de \$597,000. La plus grande partie de ces produits sont d'origine anglaise.

M. H. Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., à Montréal, nous avise que les affaires du printemps ont la meilleure apparence possible. Il s'est pris une forte quantité de commandes pour les rideaux de toutes espèces, ainsi que pour les fournitures de maison et les marchandises de fantaisie, telles que les dessus de lits et les couvre-pieds en dentelles.

Les prix continuent à être d'une grande fermeté.

La maison Brophy, Cains Co. Ltd. offre aux meilleures conditions possibles une collection choisie de rideaux de Nottingham et des manufactures les plus renommées de la Suisse. Ces messieurs ont également un stock supérieurment assorti de nœts et de mousselines à la verge pour la confection des rideaux.



Le représentant de MM. Brophy, Cains Co., Ltd., rapporte une demande considérable pour tout l'assortiment des marchandises du printemps.

Les prix cotés par les manufacturiers européens et canadiens continuent à être des plus fermes.

MM. Greenshield Limited nous avise que la demande pour les marchandises du printemps est à la hauteur des années précédentes. Il y a également une certaine demande pour l'assortiment d'hiver.

Les prix deviennent très fermes. Les paiements sont bons; l'échéance du 4 janvier a été des plus satisfaisantes.

TEL. BELL MAIN 3855.

GEO. D. HARPER & CO.

Pour nouvelle que soit notre Maison, nous avons
une longue expérience dans le commerce des

Modes en Gros

Et nos clients auront l'avantage de choisir des

Marchandises Nouvelles

DANS UN ASSORTIMENT ENTIEREMENT NOUVEAU.

NOTRE MAGASIN SERA OUVERT ^{VERS} LE 5 FEVRIER

Une Visite est Respectueusement Sollicitée.

Rue Notre-Dame

Ancien Numéro, 1805 — Nouveau Numéro, 227 Ouest

MONTREAL.

M. R. E. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, nous déclare que, en ce qui concerne sa compagnie, le chiffre d'affaires du mois de décembre dernier a été un peu plus fort que celui du même mois en 1904.

Le gros de la demande s'est porté sur les tapis et autres fournitures de maisons; sur les toiles et cotonnades, ainsi que sur les lainages.

Depuis le commencement de janvier, les commandes pour les flanellettes et pour les étoffes à robes ont été très fortes. Aucun changement à remarquer dans les prix qui continuent à être de la plus grande fermeté.

* * *

MM. L. Hirshson & Co., nous avisent qu'ils sont très satisfaits des résultats obtenus pendant l'année qui vient de finir, leurs ventes ayant été deux fois plus considérables que pendant l'année précédente.

La demande actuelle porte sur tout l'assortiment pour le printemps.

Les paiements sont réguliers.

* * *

M. A. V. Roy, propriétaire de la Beaver Rubber Clothing Co., rapporte que le commerce du printemps s'annonce favorablement; la demande porte surtout sur les imperméables dans les couleurs claires, avec préférence marquée pour la nuance drab.

M. Roy constate également une reprise marquée en faveur des manteaux waterproof qui, pendant un certain temps, avaient été complètement délaissés au profit des rainproofs et des manteaux faits en tissu façon cravette.

Nous engageons vivement le commerce à ne pas perdre de vue les ventes à l'encan de chaussures, chaques, fourrures de tout genre, etc., qui ont lieu chaque semaine à la salle de vente de Benning, Barsalou & Co., Limitée, 55, rue St-Sulpice.

Ils y trouveront à acheter dans d'excellentes conditions les surplus de fabrication des manufactures dans des marchandises de vente courante.

Les commerçants et manufacturiers qui auraient des excédants de stock les écoulent avec avantage en s'adressant à cette même maison.

Aux commerçants qui auraient des propriétés à vendre ou à acheter, nous signalerons également "Les Ventes de Propriétés" inaugurées par la maison Benning, Barsalou & Co., Limitée et qui obtiennent un réel succès.

MM. L. Hirshson & Co., 1782 rue Notre-Dame, Montréal, viennent de mettre en stock de fortes quantités de marchandises pour le printemps comprenant la lingerie blanche pour dames, ainsi qu'une ligne de Jupons en soie à des prix à partir de \$27.00 la doz.; bas de fantaisie en cachemire, tapis de salle, portières, ainsi que rideaux en dentelle et un assortiment choisi de manteaux pour dames et fillettes en tweed, vérona et serge.

Articles de fantaisie

MM. Murray Cains Co. Ltd. ont tout dernièrement reçu un envoi considérable de marchandises de fantaisie comprenant des peignes de toutes descriptions, des galons, des garnitures et une variété infinie de boutons.

P. Garneau, Fils & Cie, Québec

Un conseil aux acheteurs de Calicoles et Caleçons et autres tricots, étoffes, tweeds, flanelles, bas, etc., pour l'automne de 1906. La maison Garneau en prévision de la hausse dans le marché de laine, a fait des contrats avantageux avec les manufacturiers, et sera en position de protéger leurs clients. Il y aura même des surprises agréables pour les marchands qui attendront la visite des représentants de MM. P. Garneau, Fils & Cie, pour placer leurs commandes d'automne.

M. C. E. Paquette ayant résigné ses fonctions de chef du département des confections pour dames de la W. R. Brock Co. Ltd. a pour successeur à cet emploi M. Bert Strachan, autrefois chef du département des soieries de la même compagnie.

M. S. McNaughton visitera prochainement le commerce de détail de Montréal avec l'assortiment des soieries de la China and Japan Silk Co. Ltd. Son assortiment comprend toutes les dernières nouveautés en fait de soieries japonaises.

Les divers voyageurs de la Beaver Rubber Clothing Co. sont actuellement sur la route: M. W. Whiteford visite la Province de Québec; M. W. O. Davis, l'Ontario; M. T. Pope-Barnes, les Provinces Maritimes et M. A. Dawson, Winnipeg et les Territoires de l'Ouest.

L'illustrated Postal Card Co., Temple Building, 180 rue St-Jacques, a le plus grand assortiment de cartes postales que l'on puisse trouver en Canada. La collection comprend des vues des principales villes et sites intéressants du Canada, de l'Atlantique au Pacifique, ainsi que des portraits d'actrices bien connues et d'autres célébrités diverses: musiciens, etc., etc.; des vues enfantines; des reproductions de tableaux célèbres du salon de Paris, du British Museum; des productions des maisons Roulinger, Bergeret, Kuntzli frères, de Paris. La maison offre également un choix très varié de cartes postales pour Pâques et de cartes Valentines.

Les meilleurs fils de soie

MM. Belding Paul & Co. apportent une attention toute spéciale à la fabrication des fils de soie. Ils garantissent absolument la quantité indiquée sur chaque bobine.

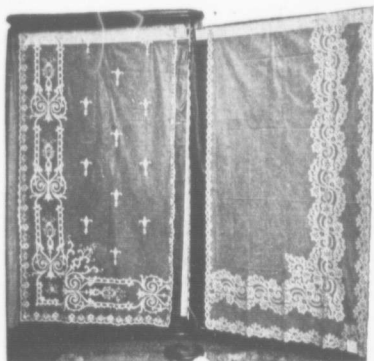
Ces bobines contiennent 50 ou 100 verges de fil d'une pièce sans pareille sont tenues en stock par tous les principaux magasins de détail du Canada.

MM. Swift, Copland & Co., 517 à 525 rue St-Paul, viennent de mettre en stock un immense choix de chapeaux pour enfants dans les formes "Galatea". La maison enverra des échantillons sur demande, elle cote les plus bas prix du marché.

La British American Importing Co. actuellement 505a rue St-Paul, transférera ses bureaux et magasins au 1er mal dans un local plus vaste et spécialement aménagé pour les besoins de son commerce sans cesse grandissant.

Demandez le catalogue "K"

Depuis longtemps, les magasins de nouveautés avaient un grand besoin d'un appareil pratique pour exhiber les Rideaux de Dentelle. Il n'est pas de département qui ait autant souffert que celui des rideaux de dentelle du manque d'un tel appareil. La Standard Manufacturing Company a comblé cette lacune, il y a quelques mois, par l'invention d'un cadre modèle pour exhiber les rideaux [Model Display Rack]. Ce nouvel appareil a obtenu un grand succès partout où il est employé, à cause de



son utilité pratique, de sa supériorité, de ses qualités de durée, de sa simplicité et de son originalité. Avec lui, les rideaux ne se salissent pas, ne s'usent pas, ne se déchirent pas; il ne cause aucun ennui, ne donne aucun travail, épargne le temps et l'espace et économise votre argent et vos rideaux. Les marchands ont donc tout intérêt à se procurer ces Cadres Modèles, que la Standard Manufacturing Co., Xenia, Ohio, offre en différentes grandeurs, et à des prix qui varient suivant ces mêmes grandeurs et le fini des cadres, comme on peut s'en rendre compte par l'annonce de la Compagnie qui paraît d'autre part dans ce numéro. Pour plus d'informations, demandez le catalogue K de la Standard Mfg Co.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

Ecoutez attentivement, répondez promptement, décidez-vous promptement.

The Arthabaska Chair Co.

LIMITED

VICTORIAVILLE, P. Q.

LA PLUS BELLE LIGNE DU CANADA DANS SON GENRE



No 60, Salle à Diner.

DEMANDEZ
— NOS —
CATALOGUES



PRIX GARANTIS
— ET —
UN SEUL PRIX



Nouvelle Manufacture



—Monsieur Raoul L. Beauchamp vient d'être nommé représentant à Montréal de la maison P. Garnier, Fils & Cie.

—M. Norman Paré, chef du département des étoffes à robes et des traveaux de la maison A. Racine & Co, s'est embarqué sur le Str. Lake Manitoba, à St-John, N. B. le 6 Janvier.

M. Paulet visitera les principaux marchés d'Europe dans l'intérêt de son département.

—M. J. L. O. Lachance, autrefois chez MM. Drolet, Lussande & Cie, des Trois-Rivières, vient d'entrer chez MM. A. Racine & Cie en qualité de voyageur pour le district des Trois-Rivières et le territoire du Nord jusqu'à Lachute.

—M. Richard Lehman, autrefois chargé du département des expéditions de MM. Caverhill & Kiscock, vient d'accepter une position analogue chez MM. Geo. D. Harper & Co.

—M. J. L. Brossard qui a été employé pendant de nombreuses années chez MM. Brophy Cains, Limited, vient de s'établir à son propre compte comme agent et représentant de manufacturiers étrangers. Entre autres agences, M. Brossard a celles de M. Albrecht Bönitz et de la Lefort Importing Co.

—M. J. A. Labrecque, de Labrecque & Cie, agents de manufacturiers, est de retour d'un voyage à Toronto. M. J. A. Labrecque qui va ouvrir un bureau dans le centre de la ville a obtenu la représentation de la "Empire Suspender Co" et représentera également la "Uncle Sam Suspender Co." de New-York.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne a passé la saison des fêtes à Ste-Marie de la Beauce.

—M. J. H. Palmer, de MM. Debenham's (Canada) Ltd., de Montréal, a fait un voyage d'affaires à Ottawa dans la première partie de janvier.

—M. J. A. Harris, l'un des acheteurs de la maison Brophy Cains Co., Ltd., qui est en même temps le chef du département des articles de fantaisie, vient de partir pour un voyage d'achats en Europe. M. Harris visitera les principaux marchés anglais, français, suisses et allemands.

—M. G. Ferrier Torrance, représentant la maison Geo. H. Hees, Son & Co, vient de visiter le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. Henry Duverger, gérant de la succursale de MM. Geo. H. Hees, Son & Co, à Montréal a passé la semaine de Noël à Toronto.

—M. F. X. D. de Grandpré, directeur-gérant de la maison Debenham's (Canada) Ltd., de Montréal, s'est embarqué à Liverpool, le 17 janvier, à bord du steamer "Arabic." M. de Grandpré est attendu à Montréal dans la dernière semaine de janvier après une absence de plusieurs mois passés sur les principaux marchés d'Europe.

—M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy, Cains Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires dans le district d'Ottawa.

—M. S. Harris, gérant de la maison L. Hirschson & Co, vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe. L'absence de M. Harris aura une durée d'environ deux mois.

—M. E. O. Barrette visite actuellement le commerce de la mercerie à Montréal avec un assortiment de cravates pour le printemps.

—M. James Kyle, de MM. Kyle Cheesbrough & Co, vient de partir pour un voyage d'achats en Europe.

—M. A. Clarke, représentant la maison W. H. Barry & Co, visite actuellement le commerce avec des échantillons de robes haute nouveauté.

—Nous croyons savoir que M. C. E. Paquette, qui a dirigé pendant plusieurs années le département des confections pour dames de la W. R. Brock Co., Ltd. de Montréal, a l'intention de se lancer dans la fabrication des confections.

—M. E. C. B. Fetherstonhaugh, de MM. Greenshields Ltd., vient de se rendre à Winnipeg pour assister à l'assemblée des directeurs de MM. Greenshields Western Ltd.

—M. A. Kyle, de MM. Kyle Cheesbrough & Co, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. Gaston Barrette, de MM. E. O. Barrette & Cie, a commencé ses tournées dans les Cantons de l'Est à partir du 9 janvier.

—M. J. F. Hughes, voyageur de la China and Japan Silk Co. Ltd., après avoir visité le commerce de Québec et d'Ottawa, fait une tournée dans les Provinces Maritimes.

—M. Pantaléon Jobin, de la North-Western Fur Mfg. Co., est présentement à Montréal où il visite une partie du commerce. M. Jobin partira en voyage à la fin de février ou au commencement de mars.

—M. Geo. Giroux, de MM. E. O. Barrette & Cie, visite actuellement le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. Hugh Symington, acheteur du département des confections de MM. Greenshields Ltd, fait actuellement un voyage d'affaires en Europe.

—M. Louis Normandin, de la Beaver Rubber Clothing Co., visite actuellement le commerce de Montréal et d'Ottawa, ainsi que le commerce de gros.

—M. D. J. Stephen qui, pendant plusieurs années, a occupé un emploi important chez MM. Chaleyser & Orkin vient de s'établir comme représentant de manufacturiers.

LES BUCKET-SHOPS

On a annoncé ces jours-ci la déconfiture de la maison W. F. Dever & Co., courtiers en valeurs, à Buffalo.

Nous n'en parlerions pas si leurs victimes n'existaient qu'aux États-Unis. A Montréal, elles sont nombreuses et bien qu'il soit difficile de savoir le montant de leurs pertes, elles sont, nous dit-on, considérables.

Cela se conçoit, car la maison W. F. Dever & Co. avait ici cinq succursales dont quelques-unes fort achalandées.

Le nombre de gens de profession et de commerçants qui, à Montréal, jouent sur marge est grand.

Les get-rich-quick sont de toutes les classes, de tous les rangs, et il est surprenant que des gens qui sont ou paraissent être intelligents aillent, malgré toutes les leçons du passé, malgré les exemples qu'ils ont sous les yeux à chaque instant, passer leur temps et se faire dépouiller de leur argent dans les "bucket-shops."

La leçon nouvelle servira-t-elle davantage? Nous en doutons. Qui a bu, boira; qui a joué, jouera.

Demain, aujourd'hui peut-être, les moutons qui se sont fait tondre hier, se feront tondre de nouveau.

Répetons néanmoins ce que souvent déjà nous avons dit ici à ce propos. Rappelons-le, non pour ceux qui fréquentent habituellement les bucket-shops, mais pour ceux qui pourraient être tentés d'en franchir le seuil.

Le propriétaire d'un bucket-shop ne fait aucune opération de bourse proprement dite pour le compte de ses clients. Il ne vend ni n'achète les titres sur lesquels le client met une marge.

Il encaisse simplement la marge. Son intérêt est contraire à celui de son client. Son intérêt lui commande, en effet, de mettre cette marge dans sa poche et d'en dépouiller son client. Car, si son client fait un profit sur son achat ou sa vente, ou plutôt sur son pari, le propriétaire du bucket-shop devra payer ce profit de son propre argent. Comme il n'opère pas pour enrichir ses clients à ses propres dépens, nous avons raison de dire que son intérêt est opposé à celui du parieur.

Il est à remarquer que quand un marché est à la hausse, le bon public des bucket-shops est à la hausse et que quand la bourse est réellement à la baisse ce même public joue à la baisse.

Ainsi, depuis plusieurs mois que les marchés sont à la hausse et que la clientèle des bucket-shops achète pour revendre en hausse, les bucket-shops perdent de l'argent. Comme, décidément, la baisse tarde à venir c'est la dégringolade des bucket-shops qui arrive et avec elle, la perte de ceux qui y spéculent.

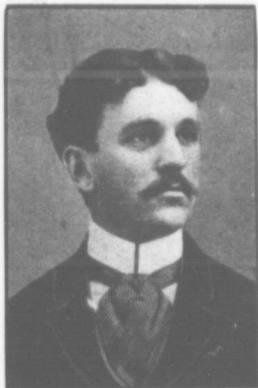
Le marché baisserait constamment, et les clients des bucket-shops étant baissiers, le résultat serait absolument le même.

C'est-à-dire que les clients des bucket-shops sont destinés à perdre, même quand ils sont du bon côté.

Il est inutile de dire ce qui leur advient quand ils se trompent de côté.

La morale est simple: laissez les moutons se faire tondre; mais vous-même gardez-vous d'entrer dans les bucket-shops.

Nous apprenons que M. C. X. Tranchemontagne vient de s'associer M. F. J. Bernier, son neveu et que prochainement la raison sociale de la



M. F. J. Bernier

maison sera celle de C. X. Tranchemontagne et Cie.

M. F. J. Bernier est âgé de 30 ans. Né à Marquette, Michigan, il fit de fortes études au High School de sa ville natale et, après avoir obtenu ses

diplômes, se livra pendant quelque temps au professorat. Son oncle l'appela alors auprès de lui. Il était à bonne école dans cette maison qui, dans la ligne des lainages, occupe le premier rang parmi les maisons canadiennes françaises.

Après avoir occupé divers emplois dans les magasins et les bureaux de M. C. X. Tranchemontagne, M. F. J. Bernier, fort des connaissances qu'il avait acquises dans cette branche spéciale, se mit sur la route et, en peu de temps, sut se faire une place marquée parmi les voyageurs de sa ligne qui visitent les Cantons de l'Est, la Beauce et la ville d'Ottawa.

M. F. J. Bernier est, du reste, un des membres les plus influents de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion. Il jouit de l'estime de tous ses confrères qui, le fait est certain, apprendront avec une grande satisfaction qu'il entre comme associé dans une maison justement réputée pour son honorabilité et sa droiture en affaires.

LA PROFESSION DE VENDEUR

Du fait que les fêtes sont passées, il ne s'ensuit pas que les affaires s'arrêtent. Les inventaires dans le commerce de détail ont commencé ou sont ter-

minés et le moment est venu de faire les ventes dites de Janvier et de Février pour l'écoulement des marchandises dont on veut se débarrasser avec plus ou moins de sacrifice.

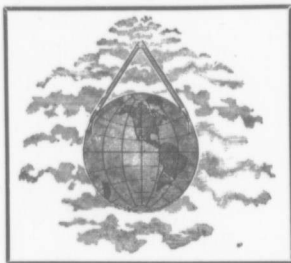
Les voyageurs des maisons de gros sont sur la route à la recherche des commandes et les vendeurs des maisons de détail devraient s'inspirer de leur activité incessante pour inciter la clientèle à acheter.

Un bon vendeur ne peut être satisfait de vivre dans une quasi-oisiveté et il doit aider son patron dans ses efforts pour que le magasin ne connaisse pas de morte-saison.

Dans les grands magasins à départements l'activité règne d'un bout de l'année à l'autre; elle est plus ou moins grande, il est vrai, à certaines époques; mais elle existe sans cesse néanmoins; tandis que chez certains marchands de détail le magasin semble toujours veuf de clients après les fêtes.

Il semblerait que, dans ces dernières maisons, les vendeurs ne sont nullement enthousiastes de leur situation de vendeurs et qu'en conséquence, ils n'ont aucun goût pour leur genre de travail auquel ils ne portent aucun intérêt.

Cependant, la profession de vendeur, quand on veut bien l'envisager, est celle qui a mené le plus de gens à la fortune. Marshall Field qui vient de mourir en laissant une fortune évaluée entre



Globe Suspender Co.

Manufacturiers de

BRETELLES—Rock Island P. Q.

Manteaux courts Waterproof et Doublés de laine.
Manteaux Waterproof pour Dames et pour Hommes.
Brassières, Supports, Jarretières, etc.
Faux-Cols et Manchettes "Boniface" en Caoutchouc imitant la toile à la perfection.

AGENTS A MONTREAL.

PREVOST FRERES,

234, RUE MCGILL.

NOUS avons l'honneur d'informer nos nombreux clients et amis que notre établissement, situé rue St Paul, 364, ayant été complètement détruit par un incendie, le 16 décembre dernier, nous nous sommes assuré un

Local Temporaire, 505a, RUE ST-PAUL

où nous continuerons notre commerce jusqu'au 1er mai. Nous espérons, à cette époque, nous installer dans un nouveau magasin, dont nous ferons connaître l'adresse plus tard.

Vous trouverez notre stock aussi grand et aussi complet que jamais dans les lignes suivantes:

**Meltons Gris, Beavers,
Serges, Vicunas et Tweeds,
Satin "Farmer," Drap Italien, etc.**

Tous les articles de Laine et les Garnitures pour Tailleurs. Soieries et Satins, une spécialité.

The BRITISH AMERICAN IMPORT CO.

Marchands de Nouveautés en Gros

505a rue St-Paul, - MONTREAL.

cent et deux cents millions avait débuté dans la carrière comme vendeur. La plupart des plus riches commerçants du monde entier ont également débutés comme vendeurs. Aristide Boucicaut, le créateur du Bon Marché, de Paris, avait également commencé par être vendeur, avant de devenir le propriétaire d'un des plus grands magasins de l'univers. Chaque pays a ses Marshall Field et ses Aristide Boucicaut, c'est-à-dire d'anciens commis, d'anciens vendeurs devenus, parce que bons vendeurs, des archi-millionnaires.

Et ces archi-millionnaires ayant gagné leurs colossales fortunes par un travail honnête sont plus aimés, plus respectés et sont un meilleur exemple pour l'humanité que tous ces spéculateurs, faiseurs ou banquistes qui, pour devenir plus riches encore, ont dû semer la ruine dans des centaines et des milliers de pauvres foyers.

La profession de vendeur doit être celle qui précède la profession de marchand. Il y a des exceptions, mais elles sont rares et on peut dire qu'en général un bon commerçant est un bon vendeur et vice versa.

Exercez-vous donc dans votre profession de vendeur à acquérir toutes les qualités du bon vendeur et vous deviendrez au moment voulu un excellent commerçant.

LE COMMERCE ENTRE LES ETATS-UNIS ET LA GRANDE-BRETAGNE

Le commerce entre les Etats-Unis et le Royaume-Uni, pendant l'année fiscale 1905, s'est élevé à presque 700 millions de dollars et a formé plus d'un quart du commerce total étranger des Etats-Unis.

Tant pour les importations que pour les exportations, le commerce de ce pays est plus grand avec le Royaume-Uni qu'avec tout autre pays. Les importations provenant de la Grande-Bretagne se sont élevées à 176 millions; celles de l'Allemagne à 118 millions; du Brésil à 100 millions; de la France à 90 millions; de Cuba à 86 millions; du Canada à 62 millions; du Mexique à 46 millions et du Japon à 5 millions. Les exportations des Etats-Unis ont été de 523 millions au Royaume-Uni; 194 en Allemagne; 141 au Canada; 76 en France; 73 aux Pays-Bas; 53 en Chine; 52 au Japon et 46 au Mexique.

Les provisions de bouche, les matières premières pour les manufactures, et les objets manufacturés forment les principaux articles des marchandises, au grand total de 523 millions de dollars, exportées des Etats-Unis dans le Royaume-Uni pendant l'année 1905

Sous la rubrique provisions de bouche sont compris: le blé, la farine, le

maïs, l'avoine, la viande, le beurre, le fromage, les bestiaux, le saumon en conserves, les fruits. Les principales provisions de bouche expédiées au Royaume-Uni ont été les suivantes: bestiaux, 37 millions de dollars; farine, 11 1-2; blé, 3 1-2; maïs, 18; fruits, 6 1-2; boeuf frais, 22; boeuf de conserve, 4; lard, 21; jambons, 19 1-2; porc, 76; saindoux, 17 1-2; beurre et fromage, un peu de moins de 1 million de dollars pour chaque article.

Les chiffres ci-dessus ont rapport uniquement au commerce des Etats-Unis avec le Royaume-Uni, ce dernier terme comprenant l'Angleterre, l'Ecosse et l'Irlande. Les exportations des Etats-Unis en 1905 dans la totalité du territoire Britannique se sont élevées à 740 millions de dollars et forment 48.7 pour cent de leurs exportations totales; les importations provenant de la totalité du territoire Britannique ont été de 321 millions de dollars et forment 28.7 pour cent des importations totales des Etats-Unis.

LA SOIE ARTIFICIELLE

A propos d'une explosion qui s'est produite dernièrement dans une fabrique de soie artificielle à Sarvar (Hongrie), et qui a fait plusieurs victimes, on a donné quelques renseignements intéressants sur le procédé Chardonnet, employé pour cette fabrication.

On prend du coton, que l'on nitre, c'est-à-dire que l'on convertit en piroxyline (nitro-cellulose), en le plongeant dans un mélange d'acide sulfurique et d'acide nitrique.

La piroxyline ainsi obtenue, et qui n'est pas autre chose que ce qu'on appelait naguère le fulmi-coton, se présente sous l'aspect de l'éponge. On la dissout dans un mélange d'alcool et d'éther, ce qui détermine la formation d'un sirop visqueux, le collodion des photographes.

Ce collodion visqueux est enfermé dans des récipients, d'où, par la pression, on le refoule dans des métiers à filer. Ces métiers ne sont pas des broches comme les métiers ordinaires; ce sont des filières en forme de bees, à travers lesquelles on fait passer le collodion.

Ce collodion se fige au contact de l'air et prend l'aspect d'un fil qui s'enroule autour de bobines.

Les métiers à filer sont installés en grand nombre dans les ateliers. Là, l'atmosphère est chargée de vapeurs d'alcool et d'éther, dégagée, come on l'a vu plus haut, par la préparation du collodion. D'où un premier risque

d'explosion. Dans les usines de Besançon, de Cubise (près de Bruxelles) et d'Allemagne, des canalisations spéciales, s'ouvrant au-dessus des métiers, aspirent ces vapeurs. Cette ventilation était-elle suffisamment assurée à Sarvar? Sinon, les vapeurs d'alcool et d'éther pouvaient constituer une cause possible de catastrophe.

Le comte de Chardonnet, ancien élève de Polytechnique, a inventé son système en 1884.

LES RUBANS

Toute personne au courant de ce qu'est le département des rubans dans un magasin de détail, se rend compte que le gérant pourrait attirer de plus fortes ventes, s'il faisait preuve d'un peu plus d'initiative et s'il employait des méthodes plus audacieuses. C'est un fait connu qu'à New-York tout département de rubans possède une artiste experte en l'art de faire les noeuds de rubans. La femme de goût ne l'ignore pas et, lorsqu'elle désire avoir un noeud de coiffure, un noeud de corsage, un noeud de chapeau, de ceinture, etc., elle se rend directement au département des rubans du magasin de détail dont elle est la cliente et, au bout de quelques heures, elle reçoit chez elle un noeud exquis et fait d'une manière artistique.

Au lieu de dissimuler dans un coin du département l'ouvrière experte en l'art de confectionner des noeuds de rubans et de ne l'appeler que pour exécuter une commande, pourquoi ne pas convertir en atelier une petite section du département, où l'on verrait constamment au travail une ou deux ouvrières? Ceci intéresserait certainement les clientes qui s'empresseraient d'acheter une certaine quantité de rubans pour s'exercer chez elle à la confection de noeuds, telle qu'elles l'auraient vu faire.

L'art de nouer un ruban est des plus anciens, et il est étrange que les gérants de départements de rubans n'aient pas attaché plus d'importance à ce fait.

Cette année, la mode est aux styles Empire. Les modèles étrangers, pour la plupart, sont faits suivant ce genre, et on peut en dire autant des costumes confectionnés par les grandes couturières Américaines. Tous ces vêtements exigent le noeud ou la ceinture Empire en ruban. Pourquoi ne pas faire d'avance cinquante ou cent de ces noeuds élégants avec les longs bouts caractéristiques de l'époque de Napoléon? Placez-en quelques-uns dans le département des rubans, mettez-en d'autres en montre dans la vitrine. Il n'est pas douteux qu'ils se vendront.

FEU MARSHALL FIELD

Un des plus grands commerçants des Etats-Unis où les maisons chiffrant par millions ne manquent pas, M. Marshall Field, de Chicago, est décédé à New-York le 16 janvier à l'Hôpital Holland à la suite d'une pneumonie.

Marshall Field est un exemple de ce que peuvent produire le travail, la volonté et l'énergie alliées à l'intelligence et à l'entente des affaires.

Né en 1835 à Conway, petite ville du Massachusetts il travailla dans son jeune âge sur la ferme de son père John Field. En 1852, âgé de 17 ans, il entra comme commis dans un magasin de Pittsfield où il demeura quatre ans. Pittsfield n'était pas un assez vaste champ pour ses ambitions et il partit pour Chicago où il résida toujours depuis lors.

Il obtint un emploi dans la maison de marchandises sèches en gros de Cooley, Farwell & Co. Ses patrons ne furent pas longtemps sans voir de quelle étoffe il était fait et au bout de quatre ans, en 1860, ils se l'associèrent. En 1865, la raison sociale fut modifiée et devint celle de Field, Palmer et Leiter, M. Palmer s'étant retiré deux ans après, la firme devient alors Field, Leiter & Co. Jusqu'en 1881, époque à laquelle elle devient Marshall Field & Co. à la suite du retrait de M. Leiter.

La maison n'eut durant son existence qu'une grande épreuve à subir, mais elle fut sérieuse. Dans le grand incendie de Chicago en 1871, la maison passa au feu, tout fut dévoré par les flammes; c'était une perte de \$3,500,000, sur laquelle la firme ne recouvra que \$2,500,000 d'assurance.

Le feu n'était pas encore éteint que la firme s'était installée ailleurs, et continuait les affaires sans se laisser abattre par la perte sèche d'un million. A cette époque son chiffre d'affaires, commerce de gros et commerce de détail réunis, s'élevait à environ \$8,000,000 et on estime qu'actuellement le chiffre n'est pas éloigné de \$70,000,000.

On estime la fortune laissée par M. Marshall Field entre 100 et 200 millions. Il a fait durant sa vie de nombreux dons importants à des institutions de charité et d'éducation et dernièrement il offrait de dépenser \$10,000,000 pour le musée des Beaux-Arts de Chicago pourvu que la ville donnât le terrain.

D'un premier mariage il eut un fils et une fille, cette dernière mariée au capitaine Beattie; son fils, Marshall Field Jr, est décédé il y a deux mois environ à la suite d'un accident. Il y a six mois il épousa sa seconde femme qui lui survit, Mme Della Spencer Caton.

Marshall Field avait des principes bien arrêtés en affaires et il les suivait. Voi-

ci, d'après ses amis, les règles qu'il avait établies; elles sont bonnes à mettre en pratique:

1. Ne jamais emprunter d'argent.
2. Ne jamais donner un billet ou une hypothèque.
3. Ne jamais jouer sur marge, soit sur actions, soit sur les grains.
4. Acheter toujours au comptant et vendre à court terme à petit profit.
5. Toujours insister pour que le contrat entre marchand et client soit rempli à la lettre.

Malheureusement, il n'est pas permis à tous les commerçants de pouvoir suivre en tous points les principes qui ont aidé à édifier la fortune de Marshall Field, mais tous devraient s'efforcer d'y parvenir.

LES GRAVURES DE MODE

Un écrivain du "Dry Goods Reporter" dit ce qui suit au sujet des gravures représentant les vêtements et de leur usage dans les annonces:

"Employez des gravures, des quantités de gravures, mais ayez des gravures représentant un homme portant des vêtements qui parlent aux yeux de vos clients. Les illustrations de modes aujourd'hui offrent peu de ressemblance avec ce qu'elles étaient, il y a quelques années. L'ancien style, connu maintenant sous le nom de "boiler plate," (plaque de chaudière), était dessiné par des artistes médiocres, qui n'avaient aucune conception de la vie et du style. L'apparence du dessin était telle que les vêtements semblaient faits de fer et de rivets et l'homme fondu dans le moule formé par les vêtements.

Les vêtements étaient pleins de faulx ressemblant à des lames de couteau; tout l'ensemble avait un air si dur qu'il semblait qu'on l'aurait fait résonner comme une cloche en le frappant avec un marteau. Aujourd'hui, cela est bien changé. De bonnes gravures sont dessinées d'après des hommes vivants, prenant des positions naturelles,

portant des vêtements dont la coupe a été faite en vue du portait. Les faulx sont représentés là où il y en a. Le drap ressemble à du drap — non à une plaque de chaudière. Les gravures doivent faire ressortir ce qui caractérise les différents tissus. On doit voir une différence entre le pli roulé d'un pantalon pardessus d'hiver et le pli de la cravatte. Certains artistes font ressortir cette différence; d'autres ne le font pas.

Les gravures diffèrent beaucoup entre elles. Quelques-unes produisent l'effet voulu, d'autres ne servent qu'à remplir un espace.

Ce qu'il y a de plus essentiel dans une gravure, c'est la bonne impression, une impression claire et bien tranchée avec de bons contrastes, du noir jais aux tons gris clair et au blanc. Ces qualités assurées, la chose la plus importante ensuite est ce que je ne sais quoi de subtile, appelé style, et, malheureusement la plupart des gravures de modes manquent de cette qualité. Une gravure peut être très bien dessinée, les vêtements d'une bonne coupe; mais si le style manque, la gravure sera pire qu'inutile.

Les lecteurs de votre annonce peuvent ne pas être des critiques d'art; mais ils s'aperçoivent des différences, tout en étant incapables d'indiquer les défauts techniques. Une bonne gravure, frappant l'œil dit plus à la manière la plus habile; une gravure laisse une impression là où les simples caractères d'imprimerie n'en produisent aucune.

L'étiquette à coller sur un produit, boîte, paquet, etc., a beaucoup plus d'importance qu'on ne le croit. De même que les gens riches sont généralement bien habillés, de même les produits de bonne qualité doivent avoir une toilette extérieure qui plaise aux yeux et donne de suite une bonne opinion de la marque.

Chaussettes de Laine

de

HANSON

G. E. HANSON, HULL, QUE.

LA MODE MASCULINE A NEW-YORK

Il est rare qu'une mode anglaise obtienne plus qu'une vogue passagère dans cette grande métropole. Les modes d'un style quelque peu précis envoyés l'automne dernier d'Angleterre à New-York n'ont pas pris. L'élégante Cinquième avenue ne fait pas toujours loi, surtout quand elle essaie de lancer une innovation qui fait rage à Londres. De ce côté-ci de l'Atlantique, nous sommes trop pratiques pour nous attacher à quelque chose qui ne nous semble pas être exactement ce qui nous convient.

Le gentleman américain n'admet pas un genre exagéré et entièrement nouveau, et comme un vêtement outré n'est pas de bon ton, il le rejette comme une chose bonne à éviter. Les modes extravagantes durent rarement plus d'une saison. C'est peut-être parce que les fervents de la mode recherchent toujours le changement.

L'Anglais, qui est un gentleman par sa naissance et son éducation, ne remplit jamais le rôle d'annonce ambulante pour son tailleur. Toujours de goûts conservateurs, il dicte ses idées à son tailleur, sans laisser celui-ci lui imposer les siennes. Il possède, pour ses vêtements, un bon goût inné. Avec

l'Anglais de la classe moyenne, c'est une autre affaire. On m'attaquera peut-être pour ce que j'avance, dit "Men's Wear," mais je pense que beaucoup de personnes sont avec moi pour dire que l'Anglais des classes moyennes n'est pas aussi bien mis que l'Américain en général. La principale raison en est que nos vêtements confectionnés valent mieux que la plupart des costumes anglais faits sur mesure, tandis que les costumes confectionnés anglais ne sont pas à la hauteur des nôtres.

Une Mode Malheureuse

Imaginez, si vous le pouvez, une mode de porter le veston sac plus laide que celle qui a été lancée ici, l'automne dernier, comme étant le dernier "cri"; le veston, boutonné seulement avec un ou deux boutons, s'ouvrait plusieurs boutons au-dessous de l'ouverture du gilet. Si l'on adoptait ce genre, il serait aussi bien d'avoir un pardessus dont l'ouverture serait au-dessous des revers du veston. La mode qui consiste à tailler le veston de manière à laisser voir le gilet, et le pardessus de manière à laisser voir le veston, est une mode anglaise, qui n'a jamais été approuvée ici. Elle a été portée quelque temps par des hommes sans réflexion et a été rendue possible grâce à des tailleurs

qui avaient plus d'imagination que de goût.

Je considère le veston sac se boutonnant bas comme une bonne chose au printemps et en été, dans un costume composé de deux pièces, et je pense qu'il obtiendra quelque popularité la saison prochaine. Son adoption ramènera peut-être le revers roulé mou.

Le Veston de Bureau

La seule idée ayant le sens commun, empruntée à l'Angleterre, et qui ait obtenu ici une bonne popularité, est le veston anglais de sortie. Dans sa forme la plus pratique, les hommes d'affaires le revêtent en arrivant à leur bureau. Un peu plus long que le veston sac, il est taillé comme le "cutaway," mais avec deux poches sur la poitrine, deux poches aux hanches et une poche pour la menue monnaie; ces trois dernières sont sur la couture de la taille, et toutes les poches ont des pattes. C'est un vêtement très pratique pour l'homme d'affaires actif, qui a besoin de poches en nombre suffisant pour y mettre les nombreux papiers et documents qu'il est obligé de transporter avec lui. Revêtu en entrant au bureau, ce vêtement constitue un heureux changement pour les heures du travail actif de chaque jour.

PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg. Co., [The]	52, 53	Dominion Wadding Co., [The]..	90	MacDonald & Co., John	54
Arlington Co., [The]	105	Ellis Mfg. Co., [The]	38	Menzie Wall Paper Co., [The]..	15
Arthabaska Chair Co., [The] . . .	121	Featherbone Novelty Co., [The]	75	Mishkin & Co., J.	81
Baldwin & Partners J. & J.	83	Frank & Bryce	42	Morrice, Sons & Co., D.	37
Barry & Co., Walter H.	33	Garnau, Fils & Cie, P.	59	Nisbet & Auld	93, 94
Beaver Rubber Clothing Co., [The]	85	Globe Suspender Co., [The]	123	North Western Fur Mfg. Co. [The]	39
Belding, Paul & Co.	197	Goderich Knitting Co., [The]..	44	Paché & Flammand	81
Benning & Barsalou	71	Greene Co., [The] Wm. A.	77	Paquet, J. Arthur	23
Berlin Suspender & Button Co. [The]	36	Greenfield's Ltd. 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 18, 19, 31, 49, 60, 61, 62, 63, 72, 73, 91, 128.	70	Parisien Corset Mfg. Co., [The].	33
British Import Co., [The]	123	Hamilton Cotton Co., [The]..	79	Penman Mfg. Co., [The]	65
Brook Co., [The] W. R. 2, 96, 97, 98, 99	95, 99	Hanson, G. E.	125	Perrin Frères & Cie.	85
Brophy, Cains Ltd.	87	Harper & Co., [The] D.	119	Perry Knitting Co., [The]	87
Burritt & Co., A.	87	Harris & Co.,	79	Racine & Cie, A.	43, 101
Canadian Glove & Mitten Co., [The]	87	Hees, Son & Co., Geo. H.	51	Révillon Bros. Ltd.	25
Canadian Motor Car Co., [The].	25	Hirschson & Co, L.	105	Rosenthal, E. L.	104
Chaloyer & Ordin	78	Illustrated Post Card Co., [The]	91	Schofield Woolen Co., [The]..	102
China & Japan Silk Co., [The].	91	Ideal Bedding Co., [The]	91	Shantz & Son Co., [The] Jacob Y.	89
Chipman-Holton Knitting Co., [The]	87	Ischikawa & Co., K.	92	Short & Co.	90
Clarke & Co., A. R.	111	Kyle Cheesbrough & Co.. 27, 28, 29, 30	90	Standard Mfg. Co., [The]	106
Code, T. A.	108	Ladies' Wear Ltd.	115	Storey & Son, W. H.	66
Codere, Louis A.	127	McCall Co., [The] D.	13	Stratford Knitting Co. [The]..	89
Coristine & Co., James	67	McDougall & Co., A.	40, 41	Swift, Copland & Co.	117
Debenham's [Canada] Ltd.	113	McDowell, Andrew H.	90	Tobin Tent & Awning Co., [The]	89
Dominion Linen Mills Ltd. [The]	109			Tooke Bros.	21, 69
Dominion Oil Cloth Co., [The]..	17			Tranchemontagne, C. X.	55
Dominion Suspenders Co., [The]..	76			Turnbull Co., [The] C.	45
				Waterloo Glove Mfg. Co., [The].	89
				Watson Mfg. Co., [The]	47

LOUIS A. CODÈRE

— SHERBROOKE —

Chapeaux et Merceries **EN GROS**

Dernières Nouveautés des centres Européens, aussi une idée complète des dernières créations de la mode à New-York.

ALORS que certaines maisons prennent orgueil de leur âge, nous sommes jeunes et entendons rester jeunes et le démontrer par une politique vigoureuse et agressive.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec un assortiment complet d'échantillons d'importation pour le Printemps, en Chapeaux Feutre, Paille, Panama, aussi un assortiment de nos lignes ordinaires dans des patrons et styles tout à fait exclusifs.

CORRESPONDANCE SOLLICITEE

LOUIS A. CODERE, SHERBROOKE.

DERNIERE CREATION
DE PRIESTLEY
POUR LE PRINTEMPS 1906

COSTUME
FAIT EN

Tricot
Chiffon
Laine
DE
Priestley



Greenshields Limited, Montréal

Seuls Agents de Vente pour le Canada

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED
WINNIPEG, MAN.

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