

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

TISSUES & DRY GOODS

MAI, 1911

Etoffes a Robes de Priestley

Un moyen sûr d'augmenter vos Affaires en Etoffes à Robes consiste à pousser la vente des
ETOFFES A ROBES DE PRIESTLEY.

Nous offrons en ce moment
La Ligne d'Automne
Complète.

Voici quelques-unes des Nouvelles Etoffes :

NOUVEAUX NOIRS

Popeline Madras,

Velette tout Laine,

ASSORTIMENT TOLEDO

Ottomane Véronèse.

Voiles en Laine,

Taffetas et Panamas,

Croisé Chaine Soie

et Ravennea.

PRIESTLEY'S

Etoffes à Paletots Concord

Etoffes à Paletots Sandown

SERGES

Henriettas Soie et Laine,

Ambrose Soie et Laine,

Helena Chaine Soie,

Imitation Victor Tout Laine,

Tricot Oxford Tout Laine,

Carreautés Shepherds.

PRIESTLEY'S

Noires, Bleu-Marine
et Crème.

Notre Collection Générale pour l'Automne fait face à tous les besoins possibles et fera marcher votre commerce de Tissus.

Seuls Agents pour les Etoffes à Robes de Priestley.

GREENSHIELDS, LIMITED,

Montréal.

TISSUS ET NOUVEAUTES

Corticelli

RUBANS EN BOITE

Rubans Lavables pour Lingerie et Ouvrages de Fantaisie
GRANDE AIDE POUR LA VENTE



La Boite représentée ici vous est fournie.

Elle est incassable — (Dessus en mica transparent).

Ornement splendide de comptoir — 26x16x3½ pouces, fini en noir.

La boîte contient 210 rouleaux — (5 verges par rouleau). Ces rubans sont assortis unis et en dessins de fantaisie, de **petites largeurs** — couleurs: blanc, bleu-ciel, rose, rouge, héliotrope, etc. — Ce sont des lignes populaires de choix. Chaque rouleau se détaille à 15c. en vous donnant un bon profit.

Procurez-vous cette Boite et voyez vos ventes de Rubans augmenter tout d'un coup.

Vous n'avez pas l'ennui de **mesurer**, et les rubans se vendent d'eux-mêmes.
Votre ordre de **944** vous procurera une Boite par retour du courrier.

Corticelli Silk Comp ny, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P.Q.

Adressez-vous au bureau le plus rapproché.

SALLES DE VENTE:

22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.
24-26 rue Wellington Ousst, TORONTO.

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

318 rue Homer, VANCOUVER.



LINOLEUM

FAIT AU CANADA

Cinq Qualités A, B, C, D, E.
Deux Largeurs, 8-4 et 16-4.



DESSINS—Choisis expressément pour le commerce canadien,
QUALITE—Appropriée au climat canadien.
PRIX—En rapport avec les bourses canadiennes



PRELARTS

Deux Qualités.—Largeurs 4.4, 5-4, 6-4,
8-4, 10-4.

Toiles Cirées pour Tables

Une Qualité et celle-là la Meilleure.
Largeurs 5-4 et 6-4.

Nous n'hésitons pas à déclarer que nos lignes sont au moins
les égales de tout article de même nature sur le marché.

Nos Marchandises sont vendues par tous les Marchands
de Nouveautés en Gros.

The Dominion Oil Cloth Co., Limited
MONTREAL.

FRAPPEZ LE FER PENDANT QU'IL EST CHAUD

Il existe en ce moment une demande, dans
VOTRE VILLE,
 POUR LES
Chemises d'Eté Négligées.

Cols
 mous.

Gilets
 lavables.

Chemises
 et
Caleçons
 B. V. D.



Vestons
 lustrés.

Chaussettes
 en Lisle Soie.

Maillots et
Costumes
 de bain.

Cache-poussière pour Automobilistes.

Envoyez-nous une carte-postale. Prompte exécution des ordres par lettre.

Matthews, Towers & Co.

Merceries pour Hommes exclusivement.

MONTREAL.

QUEBEC.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

Revue Mensuelle

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St-Denis, Montréal, Téléphones Est 1185-1186, Boite de l'Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7,50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. XIII

MONTRÉAL, MAI

No 5

GRAND BANQUET DES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS

Les membres de la Section des Marchands de Nouveautés, succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., ont donné jeudi, le 27 avril dernier, un grand banquet dans les salles du Club Canadien.

M. J.-O. Gareau, Président de la Section, occupait le fauteuil et avait à sa droite M. Thos. Brophy, de la maison Brophy, Parsons & Rodden, Président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal, M. F.-C. Larivière, Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, M. T. Béland, représentant la Succursale de Québec et la Section des Marchands de Nouveautés de Québec. A sa gauche, on voyait M. J.-A. Beaudry, Trésorier Fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., M. J.-G. Watson, ex-Président du Bureau Fédéral, Col. R. Brock, de la maison W.-R. Brock Co., Ltd., Capt. W.-U. Boivin, Président du Bureau Provincial, Alphonse Racine, Jr., Vice-Président de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal, M. J.-A. Jacob, Président de l'Union du Commerce, M. Arthur Roy, Président des Voyageurs de Commerce, M. J.-A. Labonté, représentant la Succursale de Montréal.

Parmi les autres personnes présentes, on remarquait : MM. J.-O. Martincau, C. Lanthier, Joseph Corbeil, Ernest Bourbeau, Gagnon & Frères, Ernest Lamy, Trésorier de la Section des Marchands de Nouveautés, J.-E. Bédard, Thos.-P. Oakes, Geo. Labelle, Ed. Jetté, J.-O. Généreux, A.-H. Lesage, O. Lemire, A.-A. Lefebvre, J.-P. Gervais, 1er Vice-Président de la Section des Marchands de Nouveautés, J.-B. Payette, G. LaRue, O. Legendre, J.-M. Marcotte, J.-A. Bolduc, J.-C. Laverdure, A. Rouleau, Secrétaire de la Section des Marchands de Nouveautés, E. Leblanc, H. Girard, A. Ger-

main, B. Charbonneau, H. Lamy, Z. Arcand, etc.

M. J.-O. Gareau a accompli sa tâche de président avec tout le tact et l'habileté qu'on lui connaît, et après avoir souhaité la bienvenue aux invités et avoir remercié les membres d'être venus en aussi grand nombre, dans un court discours d'ouverture, il a passé en revue le but et l'objet de l'Association ; le bien qu'elle a fait dans le passé



M. J.-O. Gareau.

Président de la Section des Marchands de Nouveautés.

et le bien qu'elle pourrait faire dans l'avenir, si les membres voulaient s'y intéresser.

M. Thos. Brophy a répondu en portant la santé de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros, de Montréal. Il a dit qu'il lui faisait plaisir d'être encore une fois présent aux agapes de l'Association. Il constate avec plaisir les relations amicales qui existent entre les Marchands en Gros et les Marchands en Détail, et il espère que

l'une et l'autre de ces Associations travailleront encore plus intimement dans l'avenir, en vue d'améliorer les conditions du commerce de Nouveautés. Il se pratique certains abus qu'il est de l'intérêt de chacun de faire disparaître, l'effort individuel aurait peu de chances de réussir dans certains cas, mais si les Marchands en détail et les Marchands en gros voulaient bien se comprendre et s'entendre, il serait facile de faire disparaître toutes ces difficultés.

M. Alph. Racine, de la maison Alphonse Racine & Cie, succède à M. Thos. Brophy et approuve les paroles de son prédécesseur. Il invite tous les Marchands à travailler d'accord dans le but d'améliorer les conditions du commerce de nouveautés.

Le Col. R.-A. Brock fait aussi quelques remarques fort appréciées. Il dit qu'il s'est toujours intéressé à toutes les questions traitées par le commerce de détail, et qu'il serait toujours disposé à aider l'Association pour lui permettre de continuer le travail efficace qu'elle a déjà accompli.

La santé suivante est celle de la Chambre de Commerce du District de Montréal, M. Fred.-C. Larivière, Président, dans une courte allocution, a fait ressortir les avantages de l'Association et tout le bien que les Marchands pourraient en retirer, s'ils voulaient simplement se donner la peine d'assister régulièrement aux assemblées et étudier les différentes questions commerciales. Il ajoute que tous les Marchands pourraient aussi acquérir beaucoup de connaissances précieuses en visitant les établissements étrangers, et en assistant aux Conventions qui sont tenues par les Marchands des différentes villes. Il dit que lui-même a assisté à un grand nombre de conventions, et que toujours il en a retiré de grands bénéfices. En terminant il assure que les membres de la Chambre de Commerce seront toujours bien aises de travailler de concert avec l'Association en ce qui concerne toutes les questions intéressant le commerce de Gros et de Détail.

M. J.-G. Watson, et M. J.-A. Beaudry

ont répondu à la santé du Bureau Fédéral. Le Trésorier Fédéral, M. J.-A. Beaudry, dans ses quelques remarques, fait ressortir l'importance qu'il y aurait pour le commerce en général, si un comité composé de Manufacturiers, de Marchands en Gros et de Marchands en Détail, était formé dans le but de faire connaître les mérites de la vraie économie commerciale. Il ajoute que l'éducation du public, dans bien des cas, laisse à désirer sur ce point, et comme il n'est pas au courant des diverses méthodes employées dans le commerce, certains faiseurs profitent de cette ignorance du public et cherchent à lui faire croire qu'un autre système de distribution serait plus avantageux pour lui. Certaines organisations commerciales se sont vantées dernièrement d'avoir dépensé \$44,000.00 dans une année pour démontrer que le système actuel de faire affaires n'est pas le meilleur.

M. J.-G. Watson dit que les relations du Bureau Fédéral avec la Section des Marchands de Nouveautés ont toujours été des plus amicales, et que la Section a fourni plusieurs des meilleurs membres du Bureau Fédéral de l'Association. Il ajouta qu'il espérait que ces relations se maintiendraient aussi bonnes dans l'avenir, et que la Section des Marchands de Nouveautés contribuerait toujours au succès général de l'Association.

M. W.-U. Bolyin, Président du Bureau Provincial, dans un discours très approprié, a passé en revue les différentes questions dont le Bureau Provincial a eu à s'occuper dans le cours de l'année. Il mentionne tout le bien qu'on pourrait attendre du travail qui se fait actuellement dans l'intérêt du commerce, et il demande aux Marchands de Nouveautés de continuer à faire comme par le passé, c'est-à-dire de secondar les efforts des Officiers du Bureau Provincial. Il dit qu'il est convaincu que si les Marchands en Gros et les Marchands en Détail voulaient s'entendre, il serait possible d'améliorer grandement les conditions du commerce.

M. Arth. Roy, Président des Voyageurs de Commerce, employé de la maison The John D. Ivey & Co., a fait un joli discours dans lequel il a fait ressortir l'importance du voyageur de commerce et le rôle qu'il est appelé à jouer généralement. Ces remarques ont été fort appréciées.

M. Thos. Brophy propose ensuite, en termes très élogieux, la santé du Président du banquet, M. J.-O. Gareau, celui-ci répond à cette santé en exprimant tout le plaisir qu'il a eu de présider ce banquet, et il remercie de nouveau les invités, et les membres d'avoir bien voulu assister à ces agapes fraternelles, espérant que la Section des Marchands de Nouveautés continuera d'organiser un banquet semblable tous les ans à l'avenir.

MORT DE M. PAUL JOSEPH BLENERET

Rédacteur en chef de "Tissus et Nouveautés"

Nous avons le grand chagrin d'avoir à annoncer aujourd'hui la mort de notre rédacteur en chef, M. Paul Blénert, qui a succombé le 22 avril, aux suites d'une cruelle maladie qui le minait depuis de longues années, et à laquelle il a résisté à force de soins et de volonté.

Car il voulait vivre pour élever son intéressante famille, trois petites filles dont l'aînée a dix ans et la plus jeune six ou sept ans et qui perdent en lui le meilleur des pères et sa pauvre femme, le plus dévoué des maris.

Nous perdons en M. Blénert, un ami et un collaborateur dont nos lecteurs ont



M. Paul Joseph Blénert.

pu, depuis l'année 1897 où il prenait la direction du journal, apprécier le talent et la connaissance approfondie des questions économiques, industrielles, commerciales et financières qu'il a traitées dans un style clair et facile avec une indiscutable autorité.

Il y a quinze jours encore, en dépit de souffrances atroces, il était à son poste et personne d'entre nous ne pouvait supposer que sa fin fût si proche. En effet, il prenait le lit le soir même pour ne plus le quitter.

Il a épuisé toutes les ressources de la science médicale pour vaincre le mal inexorable, espérant jusqu'à la dernière heure triompher de la crise qui l'emportait.

La nouvelle de sa mort a causé dans le monde des affaires une surprise d'autant plus profonde que notre regretté

collaborateur, avec une force de caractère remarquable, dissimulait à tous les souffrances qu'il endurait et qu'un tout petit nombre de ses amis étaient au courant de la gravité de son état.

La mort de notre pauvre ami est une grande perte pour nous et pour le journalisme commercial dont il a contribué certainement à élever le niveau par la haute conception qu'il avait de sa responsabilité et par le sentiment d'honneur et de droiture qui dictait ses articles et sa conduite en toutes choses.

Paul Blénert était né à Epernay, en Champagne. Après de fortes études commerciales, il partait pour Paris et entra dans la banque où il puisa des connaissances précieuses qui l'aideront beaucoup dans la suite. Il possédait à fond la science de la comptabilité et ses talents d'organisateur lui valurent d'être délégué au Brésil par la fameuse Compagnie Dyle et Bacalan, pour diriger la construction du chemin de fer de Curitiba, avec les appointements que le Canada donne à son Premier Ministre.

Le climat meurtrier de la région que traversait le chemin de fer fut rapidement raison de sa forte constitution, il dut revenir en France, d'où, après quelques mois de repos, il décida de venir au Canada, en 1889.

Il s'occupa tout d'abord d'agences, puis de comptabilité et entra en 1891 au service de MM. Lionais, avec qui il est resté jusqu'au jour où le "Prix Courant", "Tissus et Nouveautés" et "Li queurs et Tabacs" devinrent la propriété de la compagnie actuelle. Il est devenu tout naturellement notre collaborateur et c'est avec une profonde émotion que nous déposons sur sa tombe, l'hommage de notre profond regret.

Comme le disait si bien M. Monier, dans le "Canada" de lundi dernier, M. Blénert "était un homme d'un caractère sérieux, mais affable et agréable à vivre. Il s'est fait parmi les personnes avec qui il est venu en contact beaucoup d'amis et il était très estimé dans le monde du commerce et de la finance".

Le Haut Commerce, la Finance, le Journalisme, les Chambres de Commerce, l'Union Nationale Française étaient représentés aux funérailles du regretté défunt et témoignaient de la haute estime dans laquelle il était tenu par tous.

Tous ses collaborateurs étaient pour lui des amis dévoués et qui regrettent profondément son départ pour le grand voyage de l'éternité.

Nous offrons à Madame Blénert et à celles et ceux qui l'entourent l'hommage de nos respectueuses et sympathiques condoléances.

Les Sociétés Coopératives

A l'occasion du passage à Montréal de M. William Maxwell, Président de l'Alliance Internationale des Sociétés Coopératives, et ex-Président des Sociétés Coopératives en Gros d'Écosse, le Secrétaire pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporated, a demandé à tous les journaux quotidiens de Montréal de publier une série de questions.

Nous croyons intéresser nos lecteurs en reproduisant cette lettre:

Montréal, 19 avril, 1911.

M. l'Éditeur,

Comme beaucoup de publicités a été faite depuis quelques jours, au sujet de la visite de M. Wm. Maxwell, de Glasgow, Écosse, dont la mission semble être de faire connaître au public canadien les avantages offerts par le système des Sociétés Coopératives, je vous serais très obligé si vous voulez bien, dans l'intérêt du public et du commerce canadiens, publier aujourd'hui même, les quelques questions auxquelles je désirerais voir répondre M. Maxwell, qui doit faire un discours demain au Club Canadien au "Sailors Institute".

1.—Quel pourcentage sur les 2,600,000 membres appartenant aux Sociétés Coopératives, en Angleterre, gagnent leur vie et sont employés des Sociétés Coopératives Industrielles et de consommation, et quel pourcentage de ces mêmes membres sont employés par des Marchands et Manufacturiers individuels, que les Sociétés Coopératives se proposent de faire disparaître?

2.—Dans votre entrevue publiée dans les journaux de Montréal, l'on vous fait dire que certaines Sociétés Coopératives en Angleterre et en Écosse ont fait et distribué un profit de \$55,000,000.00 dans une année. Pouvez-vous me dire si la taxe sur les revenus que les Marchands et Manufacturiers individuels sont tenus de payer en Angleterre a été également payée sur ce montant de profits? et sinon, pourquoi les autres Marchands et les autres Manufacturiers sont tenus de payer cette taxe, lorsque les Sociétés Coopératives en sont exemptes?

3.—En quoi trouvez-vous que votre système a un avantage quelconque sur le système actuel de manufacture des marchandises par des ouvriers habiles, telle marchandise étant ensuite distribuée aux consommateurs par l'entremise des Marchands en Gros et des Marchands de Détail. Si votre système actuel n'est pas le meilleur, pourquoi les Coopérateurs forment-ils des Sociétés Coopératives de Gros et des Sociétés Coopératives de Détail?

Vous remerciant pour votre aimable hospitalité, veuillez me croire,

J.-A. BEAUDRY,
Secrétaire Provincial.

L'Association des

Marchands-Détailleurs du Canada, Inc.

Nous regrettons que M. Maxwell n'ait

pas jugé à propos de répondre à ces questions. Le commerce canadien est intéressé à ce que la vérité soit connue au sujet des prétendus avantages offerts par le système coopératif.

Nous croyons que le commerce canadien veut qu'on lui dise honnêtement et loyalement, si le système des Sociétés Coopératives offre ou non quelque avantage au public.

Ces questions sont bien claires et si M. Maxwell avait bien voulu y répondre, nous serions fixés sur la valeur du système qu'il préconise. Son refus d'y répondre nous force à croire qu'il n'aurait pu le faire honnêtement sans nuire à sa cause.

Il a préféré amuser son auditoire en faisant des jeux de mots et en provoquant l'habileté, et si c'était là son but, nous sommes informés qu'il a pratiquement réussi. Il a également préféré raconter certaines histoires vieilles d'un siècle et demi, concernant l'établissement des Sociétés Coopératives. Tout cela faisait son affaire et n'était qu'un moyen détourné pour éviter de discuter le mérite de la question. Cependant, nous avons franchement que nous nous attendions à mieux que cela de sa part. Étant le représentant attiré des Associations de Sociétés Coopératives, représentant un capital de plus de \$26,000,000.00 et une population intéressée de 2,700,000 membres, il lui appartenait, certes, de nous dire où et comment le système coopératif qu'il préconise est plus économique que le système de la distribution actuellement en existence. Il aurait également pu nous dire ce que coûte la production du tabac, de la farine, des habits, des tapis, des chaussures et autres articles dans leurs propres manufactures, opérant d'après le système coopératif.

Il a également lancé dans le public la déclaration que des profits au montant de \$55,000,000.00 ont été faits dans le cours d'une année. Mais, d'après nous, ceci ne prouve rien, si ce n'est que ces sociétés ont pu obtenir pour les mêmes articles, un prix plus élevé que celui que peuvent généralement obtenir les autres marchands, par le fait que les coopérateurs savent profiter du préjudice qui existe au sujet des autres commerçants, et qu'ils savent très bien nourrir dans l'esprit de leurs membres.

M. Maxwell nous a fait aussi savoir que la somme de \$140,000.00 a été dépensée dans le cours de la même année pour des fins d'éducation, mais ce que nous en savons, après observation sur place, est que ces fins d'éducation ne sont ni plus ni moins que de la réclame en faveur du système coopératif. Au Canada, ce genre d'éducation s'appelle "annonce" tout court: c'est moins raffiné, mais plus exact.

M. Maxwell répond au trésorier de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc.

M. A. C. Wieland, représentant des Sociétés Coopératives en Gros, d'Écosse et d'Angleterre, a fait tenir, par l'entremise de la "Gazette", de Montréal, la lettre suivante au Trésorier de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc.:

Dans votre numéro de jeudi, le 20 avril, vous avez publié une série de questions posées par le Trésorier de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc., demandant à M. Maxwell de bien vouloir y répondre lors de sa conférence devant avoir lieu le même jour au "Club Canadien".

Malheureusement, l'attention de M. Maxwell n'a pas été attirée sur ces questions avant sa conférence, et comme je les lui ai fait tenir à Toronto, il a bien voulu me faire la réponse suivante: Je n'ai que quelques instants pour répondre aux questions qui m'ont été posées avant mon discours à Montréal, et je regrette de ne pas les avoir regues avant que j'aie prononcé ce discours à Montréal, car j'aurais été bien aise d'y répondre.

1ère Question.—Quel pourcentage sur les 2,600,000 membres appartenant aux Sociétés Coopératives, en Angleterre, gagnent leur vie et sont employés des Sociétés Coopératives Industrielles et de consommation, et quel pourcentage de ces mêmes membres sont employés par des Marchands et des Manufacturiers individuels, que les Sociétés Coopératives se proposent de faire disparaître?

J'ai dit à Montréal qu'environ 100,000 membres étaient employés dans ce mouvement, et les autres membres devant nécessairement être employés par d'autres. Je suis certain que M. Beaudry conviendra avec moi que lorsqu'un employé travaille à salaire, il a parfaitement le droit de dépenser ce même salaire de la manière qu'il désire, et s'il préfère dépenser cet argent dans les magasins coopératifs, personne ne peut s'en plaindre. Si le système coopératif peut réussir à abolir le système actuel, la seule raison en sera qu'il est meilleur et plus économique. Conséquemment, si les Marchands et les Manufacturiers actuels font affaires d'après le vrai système, ils n'ont rien à craindre du nouveau système, car le meilleur réussira.

2ème Question.—Dans votre entrevue publiée dans les journaux de Montréal, l'on vous fait dire que certaines Sociétés Coopératives, en Angleterre et en Écosse, ont fait et distribué un profit de \$55,000,000.00 dans une année. Pouvez-vous me dire si la taxe sur les revenus que les Marchands et les Manufacturiers individuels sont tenus de payer en Angleterre, a été également payée sur ce montant de profits? Si non, pourquoi les autres Marchands et les autres Manufacturiers sont-ils tenus de payer cette taxe, lorsque les Sociétés Coopératives en sont exemptes?

Je dois informer M. Beaudry que les membres de Sociétés Coopératives dont les revenus excèdent la somme de \$800.00 par an, sont tenus de payer la taxe sur les revenus, c'est tout ce que demande la Loi.

3ème Question.—En quoi trouvez-vous que

voire système à un avantage quelconque sur le système actuel de manufacture des marchandises par des ouvriers salariés, telle marchandise étant ensuite distribuée aux consommateurs par l'entremise des Marchands en Gros et des Marchands en Détail. Si notre système actuel n'est pas le meilleur, pourquoi les Coopératives forment-ils des Sociétés Coopératives de Gros et des Sociétés Coopératives de Détail?

Cette question démontre que M. Beaudry ne comprend pas bien le mouvement. Il lit que le système coopératif est aussi organisé en Sociétés Coopératives de Gros et en Sociétés Coopératives de Détail. M. Beaudry devrait savoir que les Sociétés Coopératives de Gros sont formées de Sociétés Coopératives de Détail, et contrôlées par les dites Sociétés Coopératives en détail qui en sont propriétaires. La Coopérative en Gros et la Coopérative en Détail constituent un grand système conjoint appartenant aux mêmes personnes, ce qui met en contact le producteur et le consommateur, sans aucun intermédiaire.

Je crois que ceci doit répondre à toutes les questions de M. Beaudry, quoique je doute qu'il en soit satisfait, s'il ressemble à nos adversaires de l'autre côté, qui se posent toujours en amis du peuple. Tant ce que l'on demande est qu'on laisse le peuple choisir ce qui lui convient. A en juger par la manière dont les coopératives se répandent dans tous les pays du monde, il est évident que les peuples ne sont pas lents à faire leur choix, malgré les efforts désespérés de quelques personnes intéressées à troubler leur liberté.

(Signé) WM. MAXWELL.

Président, Alliance Coopérative Internationale.

M. Maxwell porte le nombre des personnes employées dans les Sociétés Coopératives à 10000, mais je crois que ce nombre est beaucoup au-dessous de la réalité, parce que les deux Sociétés Coopératives en Gros seules emploient au-delà de 27,000 personnes, et à certaines époques de l'année, par exemple au moment de l'emballage des fruits, plusieurs milliers d'employés additionnels sont employés temporairement.

Un assez grand nombre de nos autres manufacturiers emploient aussi des ouvriers supplémentaires à certaines époques; aussi des milliers de Sociétés Coopératives, dont quelques-unes ont au moins 50 succursales ou plus doivent en employer au moins 10000 à elles seules. Ceci n'implique pas que le reste des membres soit employé par des Manufacturiers ou des Marchands avec qui ils devraient faire affaires, mais il ne faut pas oublier que des milliers de membres sont employés par des Compagnies de Chemins de Fer, occupent des positions de Gouvernement, sont employés dans des Mines, des Ports et autres emplois, et de cette manière occupent des positions qui ne peuvent affecter en aucune manière les intérêts privés des Marchands.

Un autre point que nos adversaires semblent perdre de vue facilement est que malgré que le total des profits réalisés s'élève à la somme énorme de plus de \$200,000,000, ces profits sont divisés entre 2,000,000 membres, et qu'en conséquence, le montant reçu par chacun est beaucoup moindre que la somme de \$8000 fixe par le Statut.

Il ne faut pas oublier non plus qu'il y a une différence vitale entre les profits et le dividende des Sociétés Coopératives. Le dividende des Sociétés Coopératives est le

montant remboursé aux membres acheteurs sur la somme d'argent qu'ils ont dépensé pour l'achat de leurs marchandises, ce qui n'est pas un profit réel, mais seulement un moyen d'obtenir ces marchandises au prix chargé par le détailler, moins le montant qu'on leur retourne. Ce système a été adopté comme étant plus commode, car autrement, il serait trop dispendieux de calculer exactement le coût de revient de la marchandise pour la vendre aux membres à ce prix. Si le système de vente au prix coûtant aux membres était institué, plusieurs coopératives croient que dans ce cas, les marchandises étant achetées des Sociétés Coopératives, à meilleur marché que chez le Détailler ordinaire, ce système aurait pour effet de faire disparaître le Détailler en très peu de temps. Ainsi ce dont les adversaires des coopératives se plaignent le plus est exactement ce qui permet leur existence.

Il est impossible de pouvoir calculer les avantages indirects que les Coopératives ont données aux ouvriers de la Grande Bretagne et des autres pays où la coopération a réussi à leur offrir des placements sérieux dans les Sociétés Coopératives de Construction qui leur permettent de se procurer une maison. Ceci est accompli par les Sociétés Coopératives, et comme le dit si bien M. Maxwell, des milliers d'ouvriers ont pu épargner assez sur leurs achats pour seigner un chez soi.

A. C. WHELAND,

* * *

Dans sa réponse à la question No 1, M. Maxwell dit qu'environ 10000 membres, sur un total de plus de 2,000,000 qui appartiennent aux Sociétés Coopératives, sont employés et gagnent leur existence dans des entreprises coopératives. L'excuse qu'il donne pour le grand nombre de ceux qui sont obligés d'avoir recours aux entreprises individuelles pour gagner ainsi leur existence est que l'employé, lorsqu'il travaille à salaire, a parfaitement le droit de dépenser cet argent dans les magasins coopératifs s'il le juge à propos, car cet argent étant le sien propre, il est libre de l'employer suivant ses désirs.

Nous admettons sans peine la valeur de ce principe qui est absolument juste, mais qui, d'après nous, est absolument étranger à la question. M. Maxwell et ses adhérents prétendent que les Sociétés Coopératives sont une école dans laquelle on enseigne à mettre en pratique des théories sociales par lesquelles les hommes s'unissent pour améliorer leurs conditions personnelles et celles du public en général. Pour répandre ces mêmes théories sociales, ils s'arrogent le droit de déprécier sans raison les entreprises individuelles, ne craignent pas d'attaquer les commerçants mêmes dans leur caractère, en les accusant de tromper le public sur la qualité et la quantité des marchandises. Pour eux, la fin justifie les moyens, et c'est ce genre d'enseignement répandu dans la classe ouvrière qui constitue le travail d'éducation qui, d'après M. Maxwell, a coûté aux Sociétés Coopératives la somme de \$40,000,000 dans une seule année.

C'est après avoir imbu l'esprit de la population de ces fausses théories que les Sociétés Coopératives disent à leurs membres qu'il leur est impossible de leur donner de l'emploi leur permettant de vivre suivant les principes d'honnêteté et de probité qui toujours, d'après la même autorité, sont pratiqués par les Sociétés Coopératives seules. Ces bons zéloteurs ne se font pas scrupule cependant de mettre de côté tous leurs bons principes et de forcer ainsi 99% de leurs membres, soit 2,574,000 sur 2,600,000, à avoir recours aux entreprises individuelles pour se procurer leur gain-pain. Dans ces conditions, comment peut-on espérer que ces employés donnent à leurs patrons le meilleur de leur énergie et de leur intelligence pour aider à faire prospérer une entreprise individuelle qui leur est représentée comme une entreprise légitime? En agissant ainsi, de quel droit peuvent-ils prétendre faire une bonne œuvre sociale?

Quant à l'assertion de M. Maxwell que le système le plus économique prévendra, nous devons dire que nous ne sommes de son avis qu'en autant qu'on laissera au peuple le libre arbitre de son choix; mais que si les Sociétés Coopératives dépensent des sommes aussi folles que celles l'ont fait dans le passé pour exciter la prévention et répandre un esprit d'opposition à l'ordre de choses établi, et que si, d'un autre côté, le système établi ne fait aucune propagande pour réfuter les avancés erronés des Sociétés Coopératives, il pourrait bien se faire qu'à la fin le système le plus économique puisse réussir à s'implanter au milieu de certaines classes de la société qui, ne possédant pas les connaissances de l'économie politique se laisseront influencer et peut-être dupé par ces belles théories.

A la question No 2, demandant les raisons pour lesquelles les Sociétés Coopératives sont exemptes en Angleterre de payer la taxe du revenu sur les profits réalisés, alors que les manufacturiers et les entreprises individuelles sont requis de payer cette taxe, il nous semble que M. Maxwell apporte dans sa réponse une forte dose de mauvaise volonté. Nous n'aurions pas cru qu'il a délibérément tenté d'induire ses lecteurs en erreur, mais nous ne voulons pas non plus lui faire l'injure de croire qu'il a dévié de la question par ignorance des faits. La question lui a été posée en comparant les obligations des Sociétés Coopératives aux obligations des Compagnies Incorporées et autres entreprises individuelles, et M. Maxwell répond au sujet des obligations des membres des Sociétés Coopératives. C'est très habile de sa part, et nous l'en félicitons. C'est vraiment digne d'un apôtre des Coopératives.

Mais comme M. Maxwell n'a pas aimé dire toute la vérité sur ce point, nous allons la dire pour lui, en faisant d'abord la citation d'un paragraphe publié dans l'ANNUAL

Une visite à notre magasin, en mai, vous fera voir, dans tous les départements, quelques articles exceptionnellement bons à acheter.

Nous faisons notre inventaire le 31 mai, ce qui signifie une prompte liquidation de soldes à de bas prix surprenants.

Venez nous voir avant que l'inventaire soit commencé, de façon que nous puissions vous offrir quelques articles stimulant véritablement les affaires et quelques valeurs que l'on ne peut obtenir nulle part ailleurs.

Greenshields Limited

MONTREAL

re de 1910 des Sociétés Coopératives en Gros. Nous y voyons, à la page 139, le résumé des privilèges spéciaux, au point de vue de la Loi, obtenus par l'Union des Sociétés Coopératives. Le paragraphe 5 se lit comme suit :

"Que les Sociétés Coopératives ne sont pas tenues de payer la taxe du revenu sur les profits réalisés dans leurs affaires."

Et pour être encore plus explicite, nous citerons l'Article de la Loi en vertu de laquelle les Sociétés Coopératives sont incorporées, soit le "Industrial and Provident Societies Act, 1893", dont la Section 24 se lit comme suit :

"Toute Société Coopérative incorporée, en vertu de cette Loi, ne sera pas tenue de payer la taxe du revenu sur ses profits, à moins que telle société ne vende à d'autres personnes qu'à ses membres."

Pour l'information de nos lecteurs, nous ajouterons cependant que cette obligation de ne vendre qu'à leurs membres a été amendée depuis, et que, grâce à l'action de l'Union des Sociétés Coopératives, ces sociétés ont obtenu le droit de vendre au public en général, tout en conservant leur privilège d'exemption à l'obligation de payer la taxe sur leurs profits.

En Angleterre, tout commerçant dont les profits annuels excèdent la somme de \$8000 et toute compagnie incorporée sont tenus de payer la taxe du revenu sur les profits réalisés dans le cours de l'année, avant que la distribution de tels profits ne soit faite aux actionnaires. Dans notre opinion, c'est grâce à ces privilèges spéciaux que les Sociétés Coopératives ont pu prendre en Angleterre, le développement qu'elles ont aujourd'hui. Alors, ces succès apparents n'ont rien d'extraordinaire, étant donné que ces Sociétés reçoivent de l'Etat des privilèges qui sont refusés aux entreprises individuelles. Il est facile de calculer, d'après les chiffres donnés par M. Maxwell, accusant un profit net pour l'année écoulée de \$25,000,000.00, que l'exemption de la taxe sur le revenu signifie un cadeau de l'Etat de plus de \$3,000,000.00, et comme ces Sociétés sont en existence depuis un grand nombre d'années, chacun peut se rendre compte par soi-même combien l'Etat a contribué à leur succès.

Quant à la troisième question, M. Maxwell préfère y répondre en cherchant à l'embrouiller le plus possible, et à ce sujet nous lui reconnaissons une aptitude tout à fait spéciale. Il ajoute même que celui qui le critique semble s'y connaître bien peu en fait de système coopératif; mais tout en faisant ces assertions, il évite sagement de répondre à la question. Que les magasins coopératifs en gros soient la propriété et soient contrôlés par les sociétés coopérati-

ves en détail et leurs membres, en quoi et comment M. Maxwell peut-il prétendre que ce seul fait soit suffisant pour diminuer les dépenses de la distribution?

Poser la question, c'est résoudre le problème, et le fait que les Sociétés Coopératives ont été obligées par la force des choses d'établir des Sociétés Coopératives en Gros et des Sociétés Coopératives en Détail prouve notre assertion.

Le système actuel de la distribution de la marchandise au moyen du Marchand en gros et du Marchand en détail, n'a pas été institué pour plaire à un groupe ou à un autre, mais simplement parce qu'il est le résultat pratique, déterminé par l'expérience, suivant les conditions du pays. Les marchands en Gros achètent leurs marchandises des différents manufacturiers en quantités suffisantes pour obtenir le meilleur taux de fret possible; ils emmagasinent ces diverses marchandises et ces divers produits; ils les assortissent de nouveau en quantités suffisantes et les expédient aux Marchands Détailliers dans les différentes parties du pays, profitant encore une fois du tarif de fret le moins élevé. Que les mêmes personnes soient propriétaires des magasins en Détail et propriétaires des magasins en Gros, nous ne voyons pas de différence au point de vue des dépenses de l'administration.

On nous objectera peut-être que les profits réalisés dans les Sociétés Coopératives sont distribués entre tous les membres, au lieu que les profits réalisés par les entreprises individuelles sont divisés entre les propriétaires seulement.

Au point de vue du public, cette différence ne saurait l'affecter, ni l'intéresser, et au point de vue particulier des membres des Sociétés Coopératives, nous sommes en mesure de pouvoir démontrer que l'administration de leurs sociétés est plus dispendieuse que "l'administration de toute entreprise individuelle. Il suffit de savoir que les Sociétés coopératives sont administrées par un comité exécutif, composé généralement d'un assez grand nombre de personnes, et que chacun des membres de ce comité reçoit un salaire qui, dans certains cas, est assez élevé.

Cette administration au moyen d'un comité est naturellement plus lente, moins économique et nécessairement plus dispendieuse. Dans le cas d'entreprises individuelles, le salaire du propriétaire est le montant des profits qui lui restent après que toutes ses dépenses sont payées. Conséquemment, son intérêt est de surveiller le plus étroitement possible toutes les issues par lesquelles ses profits pourraient s'écouler. Son intérêt personnel est aussi d'assurer le meilleur service possible au public, car de sa manière de traiter ce même public dépend considérablement pour lui la possibilité de réaliser des profits.

LE TRAITE CANADO-AMERICAIN

A ce sujet, nous reproduisons un article publié par "Le Travail National" de Paris, France.

"A quels pays s'étendront les concessions faites par le Canada aux Etats-Unis..."

En réponse à cette question, lord Strathcona, haut commissaire pour le Canada, a reçu du sous-secrétaire d'Etat pour les affaires étrangères à Ottawa, le câblogramme suivant :

La France est, jusqu'à un certain point, une nation favorisée, du moins en ce qui concerne les articles stipulés aux paragraphes D et C du traité franco-canadien. Douze pays, la République Argentine, l'Autriche-Hongrie, la Bolivie, la Colombie, le Danemark, le Japon, la Norvège, la Russie, l'Espagne et le Venezuela, jouissent du privilège de la nation la plus favorisée d'une façon générale; ils bénéficient par conséquent des avantages franco-canadiens.

"Les concessions qu'on propose d'accorder aux Etats-Unis dans le nouveau traité sont pratiquement celles qui ont déjà été accordées à la France et aux nations favorisées; ces différents pays ne tireront donc du nouveau traité que peu d'avantages nouveaux.

"Le traité franco-canadien prévoit cependant des droits sur un petit nombre d'articles qui, d'après l'accord avec les Etats-Unis, seront exemptés de droits ou soumis à des droits très réduits.

"Les avantages accordés aux Etats-Unis s'étendront dans ce cas à la France et aux nations favorisées.

"En ce qui concerne un petit nombre d'articles qui ne sont pas compris dans le traité franco-canadien, les nations favorisées, sauf la France, seront traitées comme les Etats-Unis.

"Toutes les réductions accordées s'étendent, naturellement, à l'Angleterre et à ses possessions."

LE MAINTIEN DES PRIX

La Cour Suprême des Etats-Unis a rendu jugement, il y a quelques jours, dans la cause de la Compagnie Médicale du Dr Miles contre la maison Parks & Son.

Cette cause intéresse au plus haut point par l'intermédiaire des Marchands de Gros et les Marchands de Détail des Etats-Unis, en ce qu'elle attaque la légalité des contrats ayant pour effet d'exiger le maintien des prix sur les articles portant des marques de commerce.

Les faits de la cause peuvent se résumer comme suit: La Compagnie Médicale du Dr Miles vend ses différentes préparations par l'intermédiaire des Marchands de Gros et des Marchands de Détail. Ces marchandises sont vendues en vertu d'un contrat



Faites monter plus haut Vos Ventes de Bas

en faisant une spécialité de la vente des Bas Pen-Angle. Tout homme ou toute femme qui compare les Bas Pen-Angle à des bas ordinaires demandera toujours la marque Pen-Angle.

Les Bas Pen-Angle sont les seuls de fabrication canadienne qui soient réellement **tricotés** suivant la forme de la jambe — **façonnés** dans le tricotage sur des machines spéciales.

Ces machines, qui ne sont employées au Canada que dans nos manufactures, donnent la forme au pied, rétrécissent le cou-de-pied, élargissent la jambe, sans coutures irritant le pied.

Comme forme, apparence élégante, confort et durabilité, les Bas Pen-Angle mettent hors de concours ceux de toutes les autres marques.

Avec un si grand nombre d'avantages réels pour la vente, le marchand peut faire monter plus haut ses ventes de bas. Des centaines le font.

Penmans, Limited
PARIS, ·· Canada.



Pen-Angle Hosiery

entre le Manufacturier et le Marchand de Gros, contrat dont une des conditions est que le Marchand de Gros vendra ses produits au Marchand-Détaillé à un prix fixe, et qu'il exigera en même temps du Marchand-Détaillé qu'il vende lui aussi ces dits produits au consommateur à un prix fixe, ce prix étant déterminé par la Compagnie Médicale du Dr Miles.

La maison Parks & Son, qui est une maison de détail, avait acheté des produits de la Compagnie Médicale du Dr Miles, par l'entremise du marchand de gros, aux conditions stipulées au contrat, à par la suite vendu ces mêmes produits à prix réduits.

La Compagnie Médicale du Dr Miles a institué une action réclamant des dommages de la maison Parks & Son. La Cour Empire des Etats-Unis, après avoir entendu la preuve à renvoyé l'action, elle se base sur le fait que la Compagnie Médicale du Dr Miles, n'ayant pas fait un contrat direct avec la maison Parks & Son, n'avait pas le droit de réclamer des dommages de cette maison.

Comme cette décision peut être de nature à faire naître, dans l'esprit de nos commerçants canadiens un doute sur la légalité du maintien des prix au Canada d'articles partant une matière de commerce, nous croyons devoir attirer l'attention de nos lecteurs sur ce sujet. Ce genre de transaction est régi par l'art. 298 du Code Criminel, dont voici le texte:

298—Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de deux cents à quatre mille dollars, ou d'un emprisonnement de deux ans, ou, si c'est une corporation, d'une amende de mille à dix mille dollars, toute personne ou corporation qui conspire, se coalise, se concertent ou s'entend avec une autre, ou avec une compagnie de chemin de fer, de steamers, de bateaux à vapeur ou de transport:

(a) pour limiter indûment les facilités de transport, de production, de fabrication, de fourniture, d'emmagasinage ou de commerce de tout article ou denrée qui peut faire l'objet d'un trafic ou d'un commerce; ou

(b) pour restreindre le trafic ou le commerce de tout tel article ou denrée, ou pour lui nuire; ou

(c) pour empêcher, limiter ou diminuer indûment la fabrication ou la production de tout tel article ou denrée, ou pour en élever déraisonnablement le prix; ou

(d) pour prévenir ou diminuer indûment la concurrence dans la production, la fabrication, l'achat, l'échange, la vente, le transport ou la fourniture de tout tel article ou denrée, ou dans les tarifs d'assurance sur la vie ou les propriétés.

D'après cet article, il est évident que le manufacturier, faisant affaires au Canada, a parfaitement la liberté de vendre sa marchandise au marchand de gros aux prix et aux conditions qu'il désire. Il a la liberté d'exiger que le marchand de gros vende cette marchandise au marchand en détail,

à condition que le marchand en détail maintienne le prix fixé par le manufacturier.

Le manufacturier est le seul qui connaisse le prix de revient de l'article qu'il manufacture, le seul qui connaisse le coût de la distribution et le meilleur moyen pour lui de distribuer son produit, tant qu'il se maintient dans ces limites, il ne peut être question de conspiration ou de restriction du commerce. S'il établit le prix de ses produits à un chiffre trop élevé, il s'expose à ce que d'autres manufacturiers, fabriquant des marchandises semblables, lui fassent concurrence, et si, nécessairement les prix de ceux-ci sont moins élevés, ils réussissent à s'emparer du marché.

Conséquemment, le manufacturier du Canada qui, sans s'entendre ou se concerter avec d'autres manufacturiers, décide de vendre sa marchandise par l'entremise du Marchand de Gros et du Marchand de Détail, avec l'obligation pour ceux-ci de maintenir le prix fixé par lui, n'a rien à craindre de ces dispositions du code pénal canadien concernant les coalitions commerciales.

Cependant, nous ne pouvons pas dire que le manufacturier qui adopte ce système de vente de ses produits, agit au mieux de ses intérêts, lorsqu'il réclame des dommages à un Marchand en Détail ou un Marchand en Gros, qui ne respecte pas les contrats intervenus entre eux.

Il nous semble qu'il vaudrait toujours mieux pour les manufacturiers de refuser de vendre leurs produits à ces marchands qui ne se font pas scrupule de rompre leurs engagements.

D'ailleurs ce nombre de commerçants peu scrupuleux est la grande minorité, et nous sommes certains que cette punition serait toujours plus efficace que la procédure civile; car il ne faut pas oublier que les marchands qui se laissent poursuivre devant les tribunaux, espèrent que leur procès leur fera une réclame considérable.

LA POUSSIÈRE, VOILA L'EN- NEMI

Il y a quelques années, lorsque le public se plaignait d'un grief quelconque, on lui répondait invariablement que la faute en était à la mauvaise administration du Conseil de la Ville de Montréal, et ces bonnes personnes s'empressaient, en même temps, de faire valoir les avantages dont nous bénéficierions si notre bureau municipale était dirigé par un Bureau de Commissaires.

L'an dernier, lorsque les mêmes plaintes et les mêmes griefs se faisaient entendre, ces mêmes personnes répondaient que le Bureau des Commissaires était nouvellement installé et n'avait pas eu le temps de remédier à tout. Mainte-

nant que MM. les Commissaires occupent leur position depuis plus d'un an, il nous semble que le public a le droit de savoir ce que ces messieurs ont l'intention de faire pour le protéger contre le pire ennemi de la santé publique, c'est-à-dire la poussière.

Il est impossible de traverser une rue sans être enveloppé d'un tourbillon de poussière; il est impossible d'ouvrir une fenêtre pour respirer un peu d'air, celui-ci est additionné d'une forte dose de poussière.

Cette poussière peut bien ne pas paraître aussi désagréable à ceux qui ont l'avantage de pouvoir partir après la fonte des neiges pour leur résidence d'été, mais pour le grand nombre de ceux que la fortune n'a pas encore favorisés au point de pouvoir se payer ce luxe et qui sont forcés de vivre dans cette bonne ville de Montréal et de respirer cette poussière, la chose n'apparaît pas sous la même couleur.

Que l'on visite nos hôpitaux et que l'on s'informe auprès des médecins les mieux renseignés, et l'on verra que le nombre considérable de maladies de toutes espèces qui ont pour cause cette infection de la poussière et de tous les microbes qu'elle transporte.

Que l'on se renseigne auprès des marchands dans les différentes lignes de commerce, et ils vous diront le montant considérable de marchandises détériorées par la poussière.

Il nous semble que la ville pourrait facilement, sans trop augmenter ses dépenses, faire le nettoyage et l'arrosage des principales rues plus souvent et plus efficacement qu'elle ne le fait actuellement. Par exemple, les rues ou les tramways circulent pourraient être arrosés l'été comme plus fréquemment, afin d'en empêcher la poussière de s'élever en aussi grande abondance après le passage d'un tramway ou d'une automobile.

Nous sommes d'avis que le Département d'Hygiène de la Ville de Montréal, de même que le Département d'Hygiène de la Province, devrait s'occuper de la question, exiger qu'un remède soit apporté à cet état de choses et que l'on nous débarrasse de la poussière.

LE COTON AUX ETATS-UNIS

Pendant l'année 1910, les Etats-Unis ont exporté 7,097,000 balles de coton brut et pour 35,327,005 dollars de coton manufacturé; les importations de coton brut ont été, dans cette même année, de 170,360 balles et celles de coton manufacturé ont atteint la valeur de 66,971,078 dollars. Les tableaux suivants montrent quel ont été, en balles, les mouvements du cou-

NISBET & AULD Limited.

Toujours en stock :
Serges et Worsteds
 de
WICKERMAN

en
 Noir, Bleus et Gris. Les Draps
 de Wickerman sont les plus sa-
 tisfaisants qui soient vendus
 au Canada.

Leur Couleur ne Passe JAMAIS.



Doublures en Satin

" EMPIRE "

Aucun Marchand Progressif, en-
 treprenant, ne peut se passer
 d'un assortiment de nuances en
 Satins " EMPIRE ".

Garanties pour deux Saisons.

Spécialité :
Serges
Blanches et crème
56 pouces
Rayures Noires

Une forte consignation que nous
 venons de recevoir nous donne
 une collection exceptionnelle-
 ment belle des Tissus et Rayu-
 res les plus Nouveaux, conve-
 nant pour Costumes de Dames,
 ainsi que pour Costumes d'Été
 pour Hommes.



Serges et Worsteds
Unis, Blancs et
Crème

Toutes les qualités.

Echantillons de toutes nos Lignes envoyés sur demande.

Montréal,
 207 rue St. Jacques.
 C. A. Laframboise, Agent.

Toronto,
 34 rue Wellington O.

Québec,
 5 Bloc Parent
 A. N. Coté, Agent.

merce du coton brut pendant les dix dernières années:

Années	Coton brut	
	Export.	Import.
1901	6,693,000	136,533
1902	6,687,000	170,734
1903	7,002,000	126,302
1904	6,562,000	98,018
1905	8,000,000	139,091
Moyenne	7,062,000	133,073
1906	7,450,000	131,370
1907	8,136,000	295,850
1908	8,436,000	147,860
1909	7,576,000	185,400
1910	7,097,000	170,560
Moyenne	7,739,000	172,208

Voici maintenant quel a été, pendant la même période, le mouvement du coton manufacturé, exprimé en dollars:

Années	Coton manufacturé	
	Export.	Import.
1901	26,042,755	41,277,824
1902	33,474,997	49,557,353
1903	27,131,959	53,595,714
1904	33,610,617	48,326,061
1905	56,461,000	56,194,435
Moyenne	35,304,245	49,772,277
1906	42,661,048	60,974,516
1907	26,323,062	80,499,574
1908	26,854,189	57,091,631
1909	34,414,860	69,744,378
1910	35,578,065	66,071,878
Moyenne	33,226,243	68,838,395

Il est à remarquer que l'exportation moyenne du coton brut des deux dernières périodes quinquennales n'a pas sensiblement varié. Par contre, l'exportation des cotons manufacturés est passée de 49,772,277 dollars pour la période 1901-1905 à 68,838,395 dollars, soit une augmentation de 38,2 0/0. Pendant cette même période, l'exportation des cotons manufacturés américains a diminué de 2,078,002 dollars, soit environ 6,2 0/0.

NOTES COMMERCIALES

Information importante.—La compagnie d'assurance La Prévoyance a envoyé à ses clients, la semaine dernière, une lettre circulaire annonçant qu'elle émettra à l'avenir des polices d'assurance contre les accidents du travail. Les marchands et les industriels pourront ainsi, moyennant une prime très minime, se dégager de la responsabilité qui leur incombe, lorsqu'un accident quelconque se produit.

Exigez un profit.—Un des actes d'administration qui semble le plus répugner à un marchand en détail, est d'augmenter le prix de sa marchandise, lorsque les circonstances le demandent. En bien des cas il préfère subir la perte lui-même plutôt que de demander une avance à son client. Le manufacturier et le marchand en gros n'insistent pas de cette manière, ils augmentent ou diminuent leurs prix, suivant les conditions du marché. C'est rationnel, c'est raisonnable. Agir autrement serait insensé. Le marchand qui craint d'exiger un profit sur ses ventes a bien peu de confiance en soi-même. Il devrait se rappeler que les dépenses ont une tendance à augmenter et que s'il tient rester en affaires, il lui faut faire des profits. Autrement, il ira dans pen de temps rejoindre le grand nombre de ceux qui ont été aussi imprévoyants que lui.

A TRAVERS LA MODE

Beaucoup d'élégance

Le dimanche de Pâques, à Atlantic City, a été une journée exceptionnellement belle, quoique un peu froide pour l'étalage de vraies toilettes de printemps. Cependant, on pouvait voir une foule de femmes bien mises qui semblaient aussi pressées de voir que d'être vues.

Des quantités d'acheteurs de nouveautés, de New-York, Philadelphie, Montréal et autres villes, faisaient partie de cette foule.

Les costumes en grande faveur

Il est évident que la vogue est aux costumes de printemps. Au moins 90% des femmes portaient des costumes, en deux morceaux, le jour de Pâques.

On divise ces costumes en trois classes; le costume de toilette en satin; le demi-tailleur, fait en serge ou autres lainages, et le tailleur sévère, de serge ou autres étoffes, genre masculin. Le plus populaire semble être le demi-tailleur, garni de braid, de satin ou de soie moirée sur le collet, le bras et les poignets.

Les costumes demi-tailleurs

Les plus en faveur sont composés d'une petite jaquette de lignes droites, 24 et 26 pouces, et d'une jupe mesurant en bas de deux verges à deux verges et demie.

Les serges bleu marine ont la vogue, puis viennent ensuite les plaids "shepherd" et les mélanges de gris et brun.

Pour les costumes habillés, le satin occupe le premier rang, bien qu'on puisse voir aussi quelques costumes bleu marine et violet foncé.

Les costumes blancs se portent beaucoup

Malgré la bise froide, on voit beaucoup de costumes blancs. Les serges blanches font fureur—ce qui démontre qu'elles seront en grande demande pour l'été.

Les serges blanches à rayures noires, de

la largeur d'une épingle, semblent être très populaires, et tout porte à croire que ces étoffes seront bien accueillies durant les quelques mois qui vont suivre.

Pas de jupe-culotte

A votre grande surprise, nous ne voyons pas de jupe-culotte ni de jupe-pantalon. Il est évident que ce genre de jupe n'a pas conquis la faveur publique, et que si quelque femme a acheté semblable jupe, elle n'a pas le courage de la porter.

Les robes

Peut-être la température froide est-elle cause que les robes semblent ne pas avoir de vogue pour la rue, ce printemps. On en voit cependant de très élégantes dans les grands hôtels. Elles sont en satin avec de grands collets de fantaisie.

On voit beaucoup de doubles jupes et de jupes à lés.

Robes du soir

Les robes du soir sont faites de satin simple, recouvert de marquise, de chiffon ou autre étoffe diaphane. Elles sont garnies de riches broderies orientales; d'autres ont des garnitures d'argent, or, perles ou jais, on voit aussi des dentelles splendides, telles que Venise, Cluny ou filet.

Le blanc semble avoir la préférence; cependant on emploie aussi les couleurs suivantes: jaune, corail, vert Empire, lavande et bleu "Couronnement".

Les manteaux

Plusieurs femmes élégantes portent le manteau en satin noir, garni de braid de soie noir de fantaisie, ou de soie rayée noir et blanc ou moirée.

On remarque la rareté des manteaux en broadcloth de couleur pâle.

Les chapeaux

La tendance aux costumes de couleur sombre, y compris le noir et le bleu marine, est très apparente, et il faut, pour relever ce sombre effet, donner au chapeau une note gaie. Il se porte beaucoup de grands chapeaux noirs, mais tous sont garnis de ruban de velours corail, cerise ou vert Empire ou de guirlandes de fleurs.

On porte aussi des chapeaux des nuances suivantes: violet, bleu royal, rouge, cerise et vert Empire; ils sont garnis de velours ou satin noirs. On voit aussi beaucoup de chapeaux en paille couleur naturelle.

Les formes de chapeaux

Il y a une préférence marquée pour les petits chapeaux, forme Napoléon, hommes Empire, chapeaux à passe étroite et calotte haute.

Les garnitures préférées sont le ruban de satin, de velours ou de taffeta, dans les couleurs mies ou rayées, spécialement en noir et blanc.

Les fleurs sont en évidence, mais les plumes d'antruche, les aigrettes, les Paradis et les plumes garnissent les chapeaux les plus élégants.

DEBENHAMS

La Maison pour les Nouveautés.

Les Echantillons de Modes d'Automne

sont maintenant entre les mains de nos voyageurs.

**Formes et Matériaux les plus Nouveaux en Chapeaux en
Velours, Peluche, Castor et Feutre.**

Grand assortiment de Plumes de Fantaisie, comprenant les nouvelles Montures d'Aigrettes
et Pompons pour garnitures d'Automne.

Valeurs spéciales dans les Plumes d'Autruche de notre fabrication. — Plumes
Retombantes et Duchesse.

Nos lignes de vente courante de

Velours, Velveteens, Peluches, Rubans, Soieries, etc.,

sont vendues aux prix d'importation ; Nous avons en stock les couleurs françaises les plus nouvelles.

Nous exposerons de bonne heure, dans notre salle de copie, des Modèles Français
qui nous sont exclusifs.

Les ordres par lettre sont l'objet de notre attention prompte et soignée.

Debenhams (Canada) Limited.

18 RUE Ste - HELENE.

OTTAWA.

MONTREAL.

QUEBEC.

Fichus et collets

Avec le costume tailleur, on remarque beaucoup de collets en dentelle et en lingerie. Quelques-uns, avec collet matchet, ont les bords assez longs pour être roulés en fichu sur le devant. D'autres sont en plissé blanc avec bords brodés à la main; la majorité, cependant, est en batiste ou en dentelle.

Les collets hollandais de dentelle ou de batiste brodée à la main se voient sur les corsages de toilette. Rien que le blanc soit toujours au premier rang, on peut voir quelques broderies de couleur.

La variété des voilettes

La plupart des femmes bien mises portent une voilette. Bien que la voilette noire soit celle qui a le plus de vogue, on porte aussi la voilette de la couleur du chapeau. La voilette blanche semble assez populaire.

Les voilettes en dentelle noire et blanche seront très populaires, cette année.

Les sacs à main

Pour les sacs à main, la cordeillère en satin ou en soie moirée est en grande faveur. On voit aussi quelques sacs en soie tapissée, que l'on suspend à une longue corde avec glands.

Les femmes qui portent des sacs en argent ou en or ont ordinairement la boîte à poudre, les crayons, le carnet de notes, etc., du même métal.

Préférence marquée pour les gants blancs

Le vent est aux gants blancs—ils sont courts avec le costume tailleur simple; trois-quarts avec le demi-tailleur habillé, et longs avec les toilettes de soirée, mais toujours blancs.

Les manches devant être portées trois-quarts ou sept-huitièmes, les gants longs seront en grande demande durant la prochaine saison d'été.

Souliers bas, la vogue du jour

La chaussure à la mode est le soulier bas. La couleur noire semble être la préférée—en satin ou en veau mat—mais on porte aussi des souliers bruns. Les chaussures hautes, brunes sont bien portées.

Avec les costumes en serge blanche, on porte la chaussure blanche—souliers ou bottines.

La mode en bijoux

A cause de la grande faveur dont jouissent les garnitures sur le côté, la longue épingle "bar pin" est très populaire. Elle se fait en or uni et en or serté de diamants.

Les boucles d'oreilles sont de bon goût, et les lavallières et les médaillons sont plus populaires que jamais.

Nous informons nos lecteurs que la Compagnie Corticelli Silk a transporté ses bureaux au No 4 de la rue Ste-Hélène.

LES MAISONS A CATALOGUE ET LE COMMERCE LOCAL.

IV

Pendant que nous poursuivons cette petite étude, un journal de New-York, le "Dry Goods Economist", un des plus répandus et certainement l'un des plus appréciés des journaux de commerce spécialisés, publie, à la date du 1er avril 1911, un article intitulé: "Uncle Sam as Censor" qui va nous faire voir comment opèrent certaines maisons à catalogue. Nous traduisons:

Le Gouvernement Fédéral a envoyé en prison le chef d'une maison de détail d'ordres par la maille, pour usage frauduleux de la poste, la preuve ayant été faite que ses annonces étaient grossièrement mensongères.

Les maisons de détail d'ordres par la maille devront à l'avenir être prêtes à faire face à un examen plus serré de leur matière de publicité par le Gouvernement des Etats-Unis. Cet examen, il est vrai, fera sentir son influence sur tous les vendeurs de marchandises qui font de la publicité sur une vaste échelle. Les maisons de détail d'ordres par la maille, cependant, seront, dans la nature des choses, plus spécialement affectées.

Pour dire les choses brièvement, une cause récemment décidée par les cours Fédérales ont mis en lumière le fait que "l'Uncle Sam" a étendu sa censure sur les matières d'annonces envoyées par l'entrepreneur de la poste. Dans la cause en question, W. P. Harrison, un détaillant d'ordres par la maille a été trouvé coupable, par la Cour de District des Etats-Unis, de l'accusation d'avoir employé frauduleusement le service des mailles et condamné à passer trois ans au pénitencier de Fort Leavenworth et à payer une amende de \$1,000.

Le Gouvernement a soutenu que les prétentions de Harrison dans sa publicité étaient exagérées au-delà de tout bon sens, parce qu'il affirmait qu'un nettoyeur par le vide offert en vente par lui était aussi bon que des machines coûtant vingt fois plus et que son fonctionnement n'était qu'un jeu d'enfant. Les méthodes de Harrison furent également mises en cause au sujet du remboursement de l'argent, sur les marchandises ne donnant pas satisfaction. Il annonçait que le client, s'il n'était pas satisfait, pouvait retourner les marchandises et que l'argent lui serait remboursé, mais il a été démontré qu'il s'efforçait de mettre de côté cette promesse et de fatiguer les clients mécontents par de continuel délaïs, avec ce résultat que quelques clients se décourageaient et laissaient tomber leurs réclamations.

"Nous sommes loin de suggérer l'idée que c'est la règle des maisons de détail à catalogue soit de tromper grossièrement sur leurs marchandises, soit d'élucider le remboursement de l'argent aux clients

mécontents. En réalité, nous connaissons au moins une maison de détail d'ordres par la maille qui réussit bien et qui évite un échec au client mécontent AVANT même l'examen des marchandises retournées, en vertu de ce principe qu'un prompt remboursement est une si bonne annonce que la maison peut prendre le risque qui en résulte.

La grande majorité des maisons d'ordres par la maille, nous en sommes bien certains, approuveront de tout coeur la punition infligée au membre coupable de la fraternité. D'autre part, l'acte du Gouvernement des Etats-Unis ne peut que tendre à restreindre la tendance, non seulement de ces maisons de détail d'ordres par la maille foncièrement malhonnêtes, mais aussi de celles qui permettent ou demandent à celui qui prépare leurs annonces ou leurs catalogues de transgresser sérieusement la vérité des faits. Les résultats pourront difficilement manquer de faire du bien aux autres détaillants, spécialement à ceux des villes de moyenne ou de peu d'importance qui ont trouvé dans les maisons à catalogue de sérieux compétiteurs."

LA ROUTE DU ST-LAURENT

D'après les dépêches qui nous arrivent d'Ottawa, la construction d'une cale sèche à Montréal semble être un fait assuré, et l'on dit même que les travaux seront complétés pour l'ouverture de la navigation en 1913.

Cette nouvelle réjouira sans doute tous ceux qui sont intéressés au développement de la navigation sur le St-Laurent. Cependant les compagnies de navigation sont d'opinion que, pour répondre favorablement aux divers besoins de la navigation fluviale, la construction d'un bassin de radoub à Lévis devient absolument nécessaire. Il n'est pas douteux que, si les bateaux du port fort tirant d'eau se rendant à Montréal augmentent en nombre, les accidents seront plus nombreux, sinon en proportion, du moins en nombre, et il deviendra nécessaire que de plus grandes commodités soient offertes aux compagnies de navigation.

On allègue également que la navigation étant ouverte de bonne heure le printemps et continuant plus tard l'automne dans le district de Québec, la ville de Lévis offre de ce fait plus d'avantages que tout autre endroit.

Au mois de septembre dernier, une compagnie s'est organisée en vue de construire ici un bassin de radoub, dans les environs de Québec. Cette compagnie est incorporée avec un capital de \$1,000,000.00, sous le nom de "Dominion Dry Dock Co.". Les principaux intéressés étant la Compagnie du Pacifique Canadien et la Compagnie Allan. Le capital de la compagnie étant presque entièrement souscrit, cela démontre

Au Commerce

Mai, 1911

VOICI LE MOIS

Où nous nous préparons à notre inventaire semestriel (31 mai), et comme d'habitude, il y a, dans chaque département, des lignes à liquider à prix réduits. Tous les marchands de nouveautés, de merceries, d'articles de maison et les marchands généraux ainsi que leurs acheteurs sont cordialement invités à

VISITER NOS MAGASINS

John Macdonald & Co., LIMITED

Représentants :

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

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

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



MODÈLE DE POIRET

On pouvait voir de nombreuses copies de ce costume à Atlantic City, le dimanche de Pâques. Il est en serge bleu ; la jaquette formant effet "box" est brodée de larges bandes d'un bleu plus clair. Les revers sont blancs et le col est fini par un jabot en lingerie.

Cela vous sera profitable.

Des milliers de marchands perspicaces
et au Goût Difficile vendent toutes ces
marques.
S'il en est une que vous ne teniez pas,
il vous sera profitable de placer une
commande à titre d'essai.

Pour Garçonnetts : Buster Brown, Hercules, Rock Rib.

Pour Hommes : Marathon.

Pour Dames et Jeunes Filles : Three 80s, Pricilla, Princess.

Pour Jeunes Enfants : Little Darling, Little Daisy, Little Pet.

Donnez un ordre à votre Fournisseur.

The Chipman-Holton Knitting Co.

LIMITED

Manufacturiers de Bonneterie les plus importants du Canada.

MANUFACTURES :

HAMILTON, ONT.

WELLAND, ONT.

Agents de Vente : E. H. WALSH & CO., TORONTO.

SUCCURSALES :

MONTREAL.

WINNIPEG.

VANCOUVER.

Fin
pot
ega
des
po
con
A
ge
ce
de
de
so
cu
S
la
at
en
d
n
d
C
v
e
e
t

fini et que les compagnies de navigation portent à l'entreprise. Ce fait démontre également que les compagnies de navigation désirent coopérer avec le gouvernement pour rendre possible l'organisation et la construction de tout ce qui serait de nature à rendre la route du St-Laurent plus sûre et plus appropriée aux besoins de la navigation.

D'après l'acte des subsides concernant la cale sèche, passé au mois de mai de l'an dernier, il appert que la compagnie aurait droit à un montant de \$1,000,000, mais de son côté, le gouvernement prend que la compagnie n'a droit qu'à une avance de \$120,000,000.

Il est à espérer que le gouvernement et la compagnie en viendront à une entente, afin de ne pas retarder plus longtemps une entreprise de cette importance, pour une différence aussi minime que celle mentionnée plus haut.

Il n'y a pas de doute que l'établissement d'un bassin de radoub dans le district de Québec rendra de grands services à la navigation, et si ce fait est reconnu, plus tôt ce bassin sera construit, plus le commerce qui se fait par la route du St-Laurent aura une tendance à se développer.

L'EXPOSITION DE MONTREAL

Il semble maintenant bien certain que Montréal n'aura pas d'exposition, les directeurs de la Compagnie Industrielle d'Exposition de Montréal n'ayant pu s'entendre sur le choix d'un site convenable.

Nous comprenons les difficultés qu'avaient à surmonter les directeurs de cette Exposition, et nous ne sommes pas surpris des résultats. Dans toute organisation où ceux qui sont chargés de diriger la barque ne sont pas financièrement intéressés, l'entente devient pratiquement impossible.

Nous reconnaissons la parfaite honorabilité des directeurs de la Compagnie d'Exposition, et nous ne doutons pas qu'ils aient fait ce qu'il était en leur pouvoir de faire pour conduire cette entreprise à bonne fin. Mais il semble que leurs amis qui ont fait un travail aussi considérable en vue d'obtenir le choix du terrain dans leur quartier leur ont rendu un mauvais service. Les directeurs de cette Compagnie d'Exposition, qui possèdent la confiance publique auraient dû être laissés libres de faire leur travail comme ils l'entendaient, vu que la responsabilité pesait entièrement sur leurs épaules.

Les corps publics qui ont passé des résolutions favorisant plutôt un site que l'autre, et certains individus qui, pour servir leurs intérêts personnels, ont fait de la cabale, soulevé des préjugés de races, sont principalement ceux qui sont responsables de l'échec qu'a subi le projet de l'organisation d'une exposition annuelle à Montréal.

Cependant, cet échec met en avant une

autre question, et celle-ci une question financière. Nous comprenons que la Province de Québec a souscrit et versé la somme de \$100,000, et la ville de Montréal a également souscrit et versé la somme de \$100,000. Quel usage se propose-t-on de faire de cet argent? Le rendra-t-on à la Ville et à la Province? L'organisation projetée n'a pas abouti et il est difficile de prévoir quand le projet pourra être repris et mené à bien.

Il est regrettable que les choses aient tourné ainsi, car le commerce tout entier réclame cette organisation depuis nombre d'années. Il est évident qu'une exposition annuelle attirerait à Montréal des centaines de mille étrangers, dont la présence aurait pour effet immédiat d'activer la demande dans toutes les lignes du commerce.

LES EMPLOYES DU SERVICE CIVIL

Au cours de la présente session, M. A.-M. Beauparlant, député de St-Hyacinthe, a présenté à la Chambre des Communes, un projet de Loi dans le but de rendre saisissable une partie du salaire des employés du Service Civil.

Ce projet de loi, s'il était adopté, mettrait fin à une injustice qui existe depuis trop longtemps. En effet, pourquoi les employés de l'Etat, plus que les employés des autres industries commerciales, sont-ils dispensés de l'obligation de payer tous leurs créanciers? Pourquoi deux poids et deux mesures?

Il ne faut pas oublier que les employés du Service Civil, comme les autres, ont toujours eu et ont encore la liberté d'acheter au comptant, ce dont ils ont besoin. Jamais que nous sachions des marchands n'ont forcé qui que ce soit à acheter à crédit, mais bien au contraire, ce sont eux-mêmes, ces employés, qui, pour des raisons bonnes ou mauvaises, sollicitent et obtiennent du crédit des marchands.

Dans ces occasions, l'excuse qu'ils donnent est toujours la meilleure à leur point de vue: maladie à la maison, entrée des enfants aux écoles, approvisionnement de charbon pour l'hiver, paiement de taxes, etc.

Cependant, aussitôt que la limite de crédit chez un fournisseur trop confiant a été atteinte, ces privilégiés ne se gênent pas pour le quitter et aller recommencer ailleurs une aventure nouvelle. Mais ce qui est encore plus révoltant, c'est que dans certains cas ils poussent l'insolence jusqu'à se moquer de ceux qui ont en confiance en eux et se vantent que les lois ne sont pas faites pour eux.

Il faut aussi remarquer que générale-

ment ils réussissent à obtenir ce crédit en donnant leur parole d'honneur que le compte sera payé intégralement dans un bref délai, et leur refus de payer par la suite équivaut pratiquement à l'obtention de valeurs sur fausses représentations.

Il est inconcevable qu'au vingtième siècle, dans un pays comme le Canada où l'on vante tant le principe de l'égalité pour tous devant la loi, une exception de ce genre soit tolérée plus longtemps.

Nous regrettons de constater que l'hon. Ministre de la Justice ait cru de son devoir de défendre cette exception, à la loi commune, en vertu du principe qu'il n'est pas de l'intérêt public que ses serviteurs soient harcelés par leurs créanciers. Nous sommes d'avis que le premier intérêt public est d'exiger que chacun soit honnête, et si nous voulons que le peuple soit honnête, il est du devoir de ceux qui occupent les premières places dans l'échelle sociale de prêcher d'exemple. C'est donc pourquoi nous demandons au Ministre de la Couronne, aux députés, aux serviteurs de la chose publique de ne pas avoir peur des lois dont le but est de forcer ceux d'entre eux dont l'honnêteté et la probité laissent à désirer, à tenir leurs promesses.

Nous encourageons le député de St-Hyacinthe à continuer son travail, et nous pouvons lui assurer que toute la classe commerciale, de l'Atlantique au Pacifique, réclame les amendements à la Loi qu'il a bien voulu proposer.

LE COMMERCE DU CANADA EN 1910-1911

Les chiffres fournis par le gouvernement canadien à Ottawa, montrent que les importations du Canada pour l'année fiscale terminée le 31 mars, s'élevaient à \$461,808,024, en augmentation de \$86,114,364.

Les exportations de produits domestiques et étrangers forment un total de \$297,196,805; celles des produits domestiques s'élevaient à \$274,316,553. Ces exportations sont en diminution de \$4,834,084; cela est dû en grande partie à la demande du marché domestique, qui augmente en même temps que la production et ainsi à la diminution, l'automne dernier, des exportations de grain de l'Ouest. Les exportations de produits étrangers s'élevaient à \$22,879,812, en augmentation de deux millions et demi environ. Les exportations de monnaie et d'or et d'argent non monnayés s'élevaient à \$7,196,155, relativement à \$2,594,536 pour l'exercice 1909-1910. Les exportations des principaux produits ont été les suivantes: produits miniers, \$42,787,561, en augmentation de \$2,700,000; pro-

duits agricoles, \$82,601,284, en diminution de près d'un peu plus de deux millions; produits manufacturés, \$35,283,118, en augmentation de près de quatre millions; produits de la pêche, \$15,675,544 à peu près les mêmes que pour l'exercice précédent; animaux et leurs produits, \$53,244,174, en diminution d'un million et demi.

Le revenu des douanes a été de \$73,207,595, en augmentation de \$12,287,033, soit de plus de 20 pour cent.

LES MANUFACTURIERS AMERICAINS ET LES MODES CANADIENNES

Nous reproduisons ci-dessous la traduction d'un article publié dans le "Illustrated Milliner", et conseillant aux manufacturiers d'articles de modes des Etats-Unis de surveiller leurs intérêts au Canada.

Que font les manufacturiers d'articles de modes pour favoriser leurs intérêts au Canada, dit l'auteur? Jusqu'à présent, ils se sont très peu préoccupés de la question. Se rendent-ils compte que la plus grande partie du commerce des modes nous appartient de droit en raison de la proximité des grandes villes canadiennes de la frontière? en raison de l'identité des races, des goûts similaires, des mêmes desirs et des mêmes demandes pour certains styles; tout cela fait logiquement du peuple canadien des clients dont nous devrions nous occuper.

Les voyages constants, en été des touristes américains, allant villégiaturer au Canada, introduisent nos modes dans ce pays, de sorte que la demande est déjà créée. Il est donc facile d'y vendre nos marchandises, car les femmes du pays voisin ont vu ce qu'elles aiment et ce qu'elles veulent rejeter, et elles ont rendu leur verdict à ce sujet. La demande ainsi créée, il reste aux manufacturiers américains de chapeaux garnis à fournir à la demande. Le Canada produit très peu d'articles de modes manufacturés, et les Etats-Unis se mettent rapidement en avant comme créateurs de modes. Le tarif élevé actuel oblige les femmes du Canada à porter des chapeaux venant d'Angleterre et de France, tandis qu'elles préfèrent de beaucoup s'habiller comme leurs sœurs des Etats-Unis.

La France des touristes qui voyagent continuellement et qui portent des chapeaux de création nouvelle et originale se perd comme dans le désert. Peu importe que les modèles soient admirés, il est impossible de les copier en Canada, parce qu'il est très difficile de s'y procurer les mêmes matériaux. Nous avons été dans l'est, dans le centre et dans l'ouest du Canada pendant la saison des villégiatures, et nous savons avec quelle anxiété, la majorité des modistes attendent l'arrivée des premiers touristes,

particulièrement pour noter le caractère des chapeaux portés par les femmes; mais le tarif de 35 à 60 pour cent les empêche de copier les chapeaux chic qui défilent devant elles.

FLEURS POUR LA SAISON AVANCEE DE L'ETE

Les fleurs en vogue sont très petites ou très grandes et de nuances naturelles, et les nuances naturelles préférées sont les suivantes: bruyère, rose, blanc et vert pâle; les tiges ont une teinte de bois et les feuilles minuscules sont en velours ou en chenille. Avec les pavots, les bluets et les œillets, les tiges et le feuillage paraissent davantage que les fleurs.

Des wistaries, jacinthes ou fleurs de lilas, pour la plupart en teintes naturelles ombrées, sont attachées ensemble pour former de petites guirlandes ou cascades. On emploiera aussi des pensées en satin ou velours, de grand air exagéré ou réduite. Dans le premier cas on les distribue séparées, au hasard, appliquées à plat, les tiges formant souvent des effets de treillage. Nous citerons encore les ornements suivants: guirlandes de chardons, renoncules, gentianes et cyclamens; campanules, volubilis et marguerites en combinaisons fascinantes; touffes d'herbes, de foin ou de fougère mélangées pour former des branches et des guirlandes; bandes pour la calotte en foin de couleur, maintenues en place par une bande de velours; pavots en soie, anémones et pivoines, convertis de chiffon noir ou perlé; fruits en velours de teintes naturelles et de fantaisie; prunes, cerises, raisins et pêches; feuillage de lierre en gaze ou en chiffon; longues feuilles de laiche en tons variés; baies en corail véritable ou en imitation de corail.

CHAPEAUX DE PRINTEMPS

Très peu des nouveaux chapeaux de printemps sont exagérés. Quand on visite les magasins des modistes, on est frappé de la grâce, de l'élégance et surtout du côté pratique des nouvelles formes. Il y a une abondance de chapeaux artistiques, mais ces chapeaux sont petits, gracieux, et remplacent les énormes formes qui étaient portées l'année dernière.

Le bonnet de paille est la dernière création de la mode; il est si captivant, si séyant, que son succès est assuré d'avance. Toutes les femmes, qu'elles aient ou non de jolis cheveux peuvent porter un bonnet, car le bonnet est tellement ajusté sur la tête que les cheveux se voient à peine, à part quelques petites boucles sur le front et les tempes. Quelques petits bonnets ont des brides; d'autres laissent voir simplement deux petites languettes de paille de chaque

côté et en arrière pour prouver que ce sont bien des bonnets et qu'il ne faut les prendre pour des toques ordinaires.

Un des bonnets représentés dans ce journal est de grosse paille bleue et brune, avec une calotte de chenille bleue, sur laquelle est un arrangement de ruban en satin en deux nuances de bleu.

Un autre bonnet est en paille drapée de rose, en arrière un noeud de couleur assortie. Un autre encore, en paille flexible rose, porte des rubans roses et une doublure rose et héliotrope.

Faisant contraste avec les toques hautes, des chapeaux étranges, en forme de chapeaux de coolie, ou une calotte conique, une passe enroulée et des garnitures surtout d'un ton pratiqué exactement au centre de la calotte. Le chapeau, forme coolie, représenté par une de nos gravures, est en leg-horn crème, avec passe doublée en noir; la plume shako est d'une nuance corail pâle. Le modèle Continental est en paille de Milan noire, avec passe doublée de velours bleu royal et plumes de la même nuance.

POUR LES COMMIS DE MAGASINS

Savez-vous ce que cela veut dire que de prendre un réel intérêt aux affaires d'un homme?

C'est tout simplement se mettre à la place de cet homme. Peu importe l'importance de votre salaire, peu importe la situation que vous occupez. Quand le moment d'agir est arrivé, il faut vous poser la question suivante: "Que ferais-je si j'étais patron?" Voilà ce qui donne du coeur à un homme. Si du coulage peut être arrêté, arrêtez-le. Si un sac peut être économisé, économisez-le. Si une plus grande activité peut épargner une dépense supplémentaire, montrez plus d'activité. Vous êtes dans le magasin pour donner ce qu'il y a de meilleur en vous. Vous avez vendu vos services à un homme pour protéger les intérêts de cet homme, quoi qu'il arrive. Mettez-vous à sa place. Le commis qui ne le fait pas ne remplit pas ses obligations.

* * *

Dans les affaires, il faut lutter. Tenez-vous donc en bonne condition. Entraînez-vous physiquement et mentalement, les résultats seront durables. Vous êtes assez âgé pour savoir que vous ne pouvez pas brûler la chandelle par les deux bouts et obtenir d'elle le service pour lequel elle a été faite. Si vous devez vous traîner hors du lit à l'heure régulière, il y a quelque chose qui ne va pas. Si vous sautez hors du lit, cela vaut mieux. Je partageais autrefois la chambre d'un homme qui se levait re bonne heure; naturellement, il se couchait de bonne heure. Il est main-

Success

MADE IN CANADA



“Royal Duke”

Voici une nouvelle forme 1911, qui vient d'être ajoutée à la ligne "Success".

Le "Royal Duke" est un col d'aspect très élégant, pour être porté en toute occasion.

Ses caractères principaux sont la nouvelle ouverture—laissant voir une plus grande partie de la cravate—une place ample pour permettre à la cravate de glisser—beaucoup d'élasticité dans le col.

Cette nouvelle forme est déjà en stock. Vos marchands en gros peuvent vous la fournir.

Faits pour se détailler à raison de deux pour 25 cents.

The Canadian Converters Co. Limited.
Montreal

tenant à la tête d'une maison de gros très importante. Dix heures, voilà l'heure de vous coucher, si vous devez être à l'ouvrage à six heures et demie et en bonne condition pour travailler. Un moment peut arriver où vous pourriez aller vous coucher à n'importe quelle heure. Mais vous ne deviendrez jamais homme d'affaires si vous commencez déjà à vous coucher tard. Vous êtes en entraînement. Vous travaillez en vous élevant. Les commis qui se couchent habituellement au milieu de la nuit travaillent en sens contraire. Ils semblent paresseux, mais ne le sont pas. Ils sont un exemple de la chandelle qui brûle par les deux bouts. Le plaisir est pour eux plus attrayant que le succès. Le théâtre leur enlève la résolution d'obtenir un salaire plus élevé. Maintenez-vous en bonne condition.

* * *

Si votre crédit est bon, maintenez-le bon. Ne demandez pas qu'on vous fasse crédit. Payez comptant vos effets personnels. Quand vous avez besoin d'un costume, attendez que vous ayez à votre disposition la somme nécessaire pour le payer. L'homme qui vous habille doit être payé tout le temps pendant lequel il vous fait crédit. La somme que coûte le temps est aussi bien dans sa poche que dans la votre. Ce n'est pas d'un bon jugement que de dépenser d'avance l'argent que vous n'avez pas encore gagné. Ayez de la patience, faites, chaque semaine, un petit dépôt d'argent à la banque. Payez suivant vos moyens. Adressez-vous au tailleur au comptant. Il vous accueillera bien, il vous donnera un intérêt plus élevé que la banque sur l'argent que vous aurez placé chez lui. Ouvrez un compte à crédit et il n'y aura pas de limite au nombre des choses dont vous aurez besoin. Il est certain que vous serez très bien mis, mais le comptable de la banque d'épargne n'aura pas l'occasion de balancer votre compte. Le public a davantage à le tenir employé.

* * *

S'il est une chose qui bouleverse un patron plus que toute autre, c'est un employé qui sommeille. On peut passer sur bien des fautes, mais délivrez-vous des commis endormi derrière un comptoir. Soyez actif. Prenez l'habitude de la vivacité. Si vous avez de la santé et l'espoir de réussir, faites-le voir. Montrez de l'énergie. Vos collègues vous ont devancé. Réveillez-vous, sinon vous trouverez, un de ces jours, quelque écrit dans votre enveloppe de paye.

* * *

Un commis devrait être un homme de confiance, entre les mains duquel son patron pourrait laisser le magasin pendant un mois, aussi bien que pendant

un jour. L'avancement et les augmentations de salaire sont réservés aux hommes dignes de confiance, sur lesquels on peut toujours compter.

LES COULEURS

Les nuances les plus nouvelles en tons brillants et prononcés sont les nuances dites "contournement"; on remarque parmi elles un rouge cactus brillant avec une teinte blanchâtre, qui distingue cette nuance du rouge "contournement" officiel, un cramoisi prononcé.

Les nuances vertes ont la plus grande vogue. On emploie beaucoup les verts empire, scarabée, pomme, Véronèse et toutes les autres teintes brillantes de vert, non seulement pour les chapeaux, mais pour les effets, d'habillement de toute sorte. Le corail, le vert bien métallique, brillant, que l'on remarque sur la peau des serpents est la dernière innovation dans les verts de ce genre; cette nuance est alliée à une multitude d'autres formant contraste, spécialement au beige à la couleur saine et aux gris de teinte douce.

Parmi les tons verts moins prononcés, les verts gris dénotent la préférence. Le rosé, le lilas et la nouvelle tige d'oeillet sont les teintes favorites dans ces nuances. Point à noter une nouvelle nuance de vert, d'un ton diaphane, plutôt dur, d'ordre jaunâtre, qu'il appelle vert saï et qu'il emploie souvent pour ses robes et turbans orientaux. Il mélange ce vert aux nuances corail, corail, pourpre, rouge Pompeï et bleu égyptien, et arrive ainsi à des mélanges de couleurs merveilleux.

Le bleu a perdu un peu du prestige qu'il avait au début de la saison, bien qu'on voit encore de très belles nuances de cette couleur, qui devraient lui redonner sa vogue d'autrefois. Le bleu Trianon, nuance douce se rapprochant beaucoup du gris; le bleu Nattier, qui rappelle la teinte de l'éponge-mer; le bleu Bourbon, véritable teinte du saphir, sont les nuances qui dominent. Si les indications actuelles ne sont pas trompeuses, la vogue générale pour le vert aura de l'influence sur les autres nuances.

LE PRIX DU COTON

M. Charles-B. Gordon, président de la Dominion Textile Co., qui est arrivé, il y a quelques jours, d'un voyage d'affaires en Europe, dit que les prix du coton sont excessivement élevés. Il ajoute que sa compagnie a l'intention de continuer à travailler jusque au maximum de sa capacité, aussi longtemps que le public continuera à acheter des marchandises en coton; mais si la demande pour ce genre de marchandises se ralentit, la compagnie sera forcée de diminuer sa production en proportion.

Les affaires paraissent être assez bonnes en Angleterre, et les moulins de Manchester sont très occupés; mais les conditions sont tout à fait différentes de celles qui existent aux États-Unis, où plusieurs moulins sont fermés et où un grand nombre d'entre eux ne travaillent que la moitié du temps.

UN MEMBRE DU BARREAU

Dernièrement, en Cour de Circuit, il s'est produit un incident très intéressant.

Un plaideur ayant été condamné par défaut, présenta une requête demandant le relevé du jugement. Dans cette requête il alléguait que s'il avait été condamné par défaut, c'était dû au fait que son avocat ne l'avait pas averti du jour de l'audition de la cause, et que son avocat avait lui-même négligé de se présenter devant la Cour pour le défendre.

M. le Juge Leboeuf, en accordant la requête demandée, a également déclaré à l'avocat que son client avait certainement droit à un recours en dommages contre lui, et qu'il appartenait au Conseil du Barreau de s'occuper d'un cas semblable.

Il ajouta que ce n'était pas la première fois que ce fait se produisait, et qu'il était temps que le Conseil du Barreau mit fin à un tel état de choses. Il est certainement honteux et révoltant qu'un avocat manque de cette façon à son serment d'office, qui l'oblige de protéger ses clients et de défendre ses intérêts.

BILLETTS DE BANQUE CONTRE-FAITS

Notre attention spécialement attirée par nos lecteurs sur le fait qu'il y a actuellement en circulation, à Montréal et dans la province, des billets de banques contrefaits. Ces faux billets sont de la dénomination de \$5.00, de la banque de Montréal, et portent le numéro 229,707 de la série B; ils sont datés de 1904.

Aucun marchand ne peut vendre ses marchandises sans profit. Chaque fois qu'il diminue le prix d'un article quelconque, il lui faut augmenter proportionnellement le prix d'un autre article.

* * *

M. E. Desbarats, de l'agence de publicité de ce nom, a fait une conférence, hier soir, devant les membres du "Quebec Advertising Club."

* * *

Le marchand au détail qui, généralement réussit en affaires, est celui qui sait se débarrasser en temps opportun de certaines marchandises, même à prix réduits, si nécessaire.



Nous avons un certain nombre de blouses en lawn blanc, des genres les plus récents, à liquider à prix réduits.

Ces marchandises sont toutes parfaites : ce sont des lignes fraîches qui se vendront.

Venez les voir quand vous serez en ville.

The W. R. Brock Company
LIMITED.

MONTREAL.

M. P.-J. COTE EST FETE

L'élection de M. P.-J. Côté, de Québec, à la présidence fédérale de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc., a été accueillie avec une telle satisfaction, que le commerce de Québec a tenu à fêter cet événement et à féliciter M. Côté. Ses amis



M. P.-J. COTE.

Président Fédéral de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc.

lui ont offert un banquet à l'Auditorium de Québec, mercredi soir, le 19 avril. Ce banquet a été un grand succès.

Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué:

MM. Jos. Amyot, Vic. Bourget, P.-J. Bazin, Dr P.-H. Bénard, J.-J. Boyce, H.-N. Boire, T. Béland, Art. Beaudoin, J.-E. Beaudry, J.-B. Bélanger, Geo. Brunet, Alex.

Boisjoli, G. Bédard, Art. Bédard, Ed. Coullombe, AH. Cimon, Thon. P.-A. Choquette, Achille Côté, V. Coullombe, Jos. Charland, Pierre Côté, J.-A. Cantin, A.-A. Déchêne, Ls. Deschênes, Ls. Drouin, Art. Drolet, J.-F.-S. Dugal, Oct. Feuillaut, L.-F. Falardeau, Eug. Fortin, D. Fontaine, Cyrille Faguy, L. Gaudry, L. Gaboury, Jules Garneau, Chas. Griffin, Thon. N. Garneau, A. Grenier, D. Gendron, Jules Gauvin, Fêchevin U. Gauvin, Major T.-S. Hethrington, F. Jumeau, AH. Jolicoeur, J.-E. Lavergne, J.-B. Letellier, John Laird, B.-J. Léonard, O. Lacroix, Legendre & Frère, H.-E. Lavigne, F. Lépinay, Eug. Leclerc, M.P.P., Roger Larue, J.-F. Lemieux, Ephrem L'Heureux, A. Larue, Art. Laubance, M.P., Alex. Légaré, J.-B. Martel, L.-F. Martel, S. Martel, Martin Madden, Dr Mackay, l'échevin M. Moraghan, G.-S. Marceau, Geo. Morissette, Chevalier J.-E. Martineau, J.-A. Morin, Nap. Moisan, Art. Mercier, J.-A. Moisan, Jos. Plamondon, E. Poulin, J.-D.-O. Picard, A.-S. Pfeiffer, Daniel Piché, J.-L.-O. Prault, F.-X.-O. Pouliot, A. Plamondon, N.-E. Papillon, Ed. Piché, J.-B. Renaud & Cie, AH. Robitaille, jr, AH. Robitaille, sr, Henri Robitaille, Alex. Roy, Léandre Renaud, C.-O. Simard, Jos. Savard, Gustave Simard, O.-N. Shink, J.-A. Thivierge, J.-B. Turcotte, Dr W.-A. Verge, P.-L. Voyer, P. Voyer, H. Willis, Herman Young.

La liste des invités comprenait Sir Lomer Gouin, premier-ministre; Thon. L.-A. Taschereau, ministre des Travaux Publics; Thon. E. Caron, ministre de l'Agriculture; Son Honneur le maire Drouin; MM. C.-F. Delage, assistant Orateur de l'Assemblée Législative; J.-B. Laliberté, président de la Commission du Havre; G.-A. Vandry, président de la Chambre de Commerce; E.-T.

Nesbitt, président de l'Association des entrepreneurs en construction; Jos. Picard, président de l'Association des Manufacturiers; J.-G. Watson, B.-W. Ziemann, ex-présidents fédéraux; E.-M. Patterson, vice-président fédéral; J.-O. Gareau, ex-vice-président provincial; W.-U. Boivin, président provincial; Arth. Léger, président de la succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada; E.-M. Trower, Toronto, secrétaire fédéral; P.-E. Beaudoin, trésorier provincial; J.-A. Beaudry, secrétaire provincial et trésorier fédéral.

LA SOCIETE COOPERATIVE DES PRODUCTEURS DE GRAIN DE LA SASKATCHEWAN.

L'Association des Producteurs de Grain de la Saskatchewan a très bien réussi, pendant la durée de la Législature de cette province, dont la session vient de se terminer. D'après le journal "Winnipeg Commercial", cette organisation a obtenu de la Législature, une charte pour l'établissement d'une Société Coopérative, ayant le droit de faire toutes les transactions concernant la production du grain.

"La plupart des produits de la terre," dit le "Commercial", "se rattachent d'une manière quelconque à la production du grain. Instruments agricoles, outils, combustibles, maisons, bois de construction, matériaux de construction et matériaux à coudre, habillements, aliments; tout cela se rapporte à la production du grain, et la Législature de la Saskatchewan a jugé à propos de permettre à une association "subventionnée, de commercer sur ces articles et sur une centaine d'autres qui sont d'un usage courant. Cette organisation, qui constitue un monopole, rivalisera

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR,"
"CRESCENT,"
"PEARL."

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., -- Toronto.
Agents de Vente.

Lisez

182, rue Lafayette, Paris (2^e) Téléphone 443-21

MODE COUTURE

La Confection Française

JOURNAL OFFICIEL DE L'HABILLEMENT EN GÉNÉRAL

ABONNEMENTS
France 8 fr. par an
Union Postale 10 fr. " "
Le numéro 80 centimes

BULLETIN COMMERCIAL DE LA
MERCERIE, CHEMISERIE, LINGERIE
NOUVEAUTES ETC.

RÉDACTION ET ADMINISTRATION
182, rue Lafayette
C. Bureau: 10, Bd de Strasbourg
PARIS (2^e) Téléphone 443-21

"LA CONFECTION FRANÇAISE" est l'organe de liaison de premier ordre touchant le commerce de gros, de détail et d'exportation. Pour tous renseignements concernant la rédaction, s'adresser à la Société Générale de Publication "LA RECLAME UNIVERSELLE", 182, rue Lafayette, Paris. Directeur général: W. E. BAROLEWSKI. C'est le plus important Bureau de France pour la Publication des journaux industriels, techniques et corporatifs.



BEAVER BRAND

Les Casquettes "Aviation".



BEAVER BRAND

Ont un marché exceptionnellement fort pour la saison prochaine. Les Casquettes "Aviation" représentées ici proviennent d'un assortiment considérable de formes seyantes, offertes par nos vendeurs, cette année.

Vous avez, sans doute, vu notre vendeur lors de son récent voyage, et vous apprécierez la qualité et le service excellents que nous sommes prêts à vous fournir.

R. M. Ballantyne, Limited.

STRATFORD,

ONTARIO.

Fleurs et Feuilles Artificielles.

SPECIALITE :

Fleurs et feuilles en étoffe et en papier pour bouquets, festivités, décoration générale, couronnes, etc.

DERNIERES NOUVEAUTÉS

bouquets de fiançailles, fruits, guirlandes, tiges, décorations murales, fantaisies à suspendre, jardinières, décorations de tables, paniers, bustes et buissons en miniature, plantes décoratives, pots en fleurs aromatiques, vases, paniers pour mariages : matériaux pour la confection de couronnes, fleurs sèches, herbes, plantes naturelles conservées, palmes, feuillages en papier, etc.
Plumes pour garnir les chapeaux : — Plumes d'autruche héron, fantaisies, ailes, pompons, etc., etc.

F. W. H. Hegetwald, Dresde,
ALLEMAGNE.

Exportation vers tous les pays.

Sous-Vêtements Marque health

Avez-vous commandé nos Gilets Rubens et Brownie pour le Printemps ? Nous tenons aussi un bon assortiment de Vestes à Manches Courtes pour Dames, tout laine, en pesantueur légère

Vos ordres seront exécutés
promptement.

Greenshields Limited

MONTREAL.

"avec les établissements d'affaires légitimes, et le trésor provincial fournira l'argent destiné à encourager la concurrence."

La chartre accordée à la Corporation, outre qu'elle lui donne les pouvoirs mentionnés ci-dessus, lui permet de prélever 85% de son capital comme prêt fourni par le trésor public. Ainsi, les producteurs de grain pourront emprunter \$5.00 pour chaque somme de \$15.00 qu'ils mettront dans les affaires. C'est assez libéral. Aucune entreprise ne pourrait s'attendre à autant de faveur de la part du trésor public. Il semblerait que les marchands avec lesquels l'organisation des producteurs de grain doit rivaliser, doivent, comme citoyens de la province, aider à fournir les moyens, grâce auxquels les producteurs de grain détruiraient leur industrie ou commerce. C'est là un fait que espère spécialement les hommes d'affaires.

C'est une chose rare qu'une société trouvant son capital dans le trésor public, faisant concurrence aux hommes d'affaires de la province et faisant son profit sur les fermiers qui ne sont pas renseignés sur les affaires. Il ne serait pas désirable que d'autres provinces suivent cet exemple.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLERS DU CANADA Incorporée

BUREAU FEDERAL

Le Bureau Fédéral de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada a tenu une assemblée, lundi, le 17 avril, assemblée qui avait été ajournée à Toronto, le 2 mars dernier.

Étaient présents: MM. B. W. Ziemann, Preston, Ontario; P. J. Côté, Québec; J. G. Watson, Montréal; A. M. Patterson, Brockville, Ont.; E. M. Trowern, Toronto, Ont.; J. O. Gareau, O. Lemire, W. U. Boivin, A. Laniel et J. A. Beaudry, Montréal, etc.

Les principaux sujets discutés à l'assemblée, sont deux projets de loi concernant les Sociétés Coopératives, présentés à la Chambre des Communes, dans le cours de la présente session. Les principales objections qui ont été élevées contre ces mesures sont les suivantes: des privilèges spéciaux seraient accordés aux promoteurs de ces Sociétés Coopératives, et permettraient à des personnes irresponsables de prélever des sommes considérables d'argent dans la classe ouvrière, sous le prétexte que les ouvriers en retireraient beaucoup de bien, et surtout une réduction dans le prix d'achat de leurs marchandises.

Il est également démontré que ces différentes organisations, en Angleterre, ont une tendance au socialisme, et que dans nombre d'occasions, ces sociétés n'ont pas réussi.

L'opposition que l'Association des Marchands-Détailliers du Canada Incorporée a entrepris de faire au projet de loi de M. F. D. Monk, dont le but est de permettre l'organisation de Sociétés Coopératives de Crédit, est basée sur les données suivantes: Ce genre d'organisation permettrait de recevoir des dépôts pour des sommes illimitées, sans avoir, au préalable, à déposer des garanties suffisantes auprès du Gouvernement, comme cela est exigé par la Loi des Banques. Ces sociétés auraient le droit de placer l'argent des déposants dans toute entreprise offrant des sécurités, sérieux ou non, au choix du comité de direction.

Un blanc rempli par sept personnes à cette fin, serait toute la formalité requise pour incorporer une société limitant la responsabilité de ses membres à la somme d'une piastre, si désiré, et cette incorporation serait obtenue ainsi gratuitement par les personnes demandant l'incorporation, tous les frais étant payés par le trésor public.

Le deuxième de ces projets de loi a été présenté au Parlement par M. Martin, de Regina, Saskatchewan. Il a été démontré que le premier de ces bills avait pour but d'obtenir des dépôts d'épargne, principalement des ouvriers, et ce deuxième bill a pour but de permettre le placement de ces dépôts d'épargne ainsi collectés dans des Sociétés Coopératives commerciales; de permettre l'établissement de manufactures, de sociétés coopératives de gros et de sociétés coopératives de détail, et faire ainsi affaires dans tous les genres de commerce.

Il n'y a absolument aucune restriction à ces mesures concernant la gerance de ces sociétés coopératives, ni à la responsabilité des directeurs ou autres personnes engagées par ces sociétés. Le capital pourrait être augmenté indéfiniment et pourrait aussi être réduit à volonté, suivant le désir de quelques-uns des membres, et cela, sans que les créanciers et les autres actionnaires en soient dûment avertis.

Après une longue discussion, l'Assemblée adopta une résolution s'opposant vivement à ce que ces deux mesures fussent adoptées par le Parlement du Canada, et demandant à tous les membres de l'Association de faire tout en leur pouvoir auprès de leur député fédéral pour empêcher l'adoption de ces projets de loi, qui sont de nature à nuire grandement au commerce de détail et de gros du Canada, sans que les consommateurs en retirent un bénéfice quelconque.

Un vote de remerciements est adopté à l'installation des Officiers du Bureau Fédéral pour l'année courante, et les personnes suivantes ont été élues:

MM. P. J. Côté, Québec, Président Fédéral; A. M. Patterson, Brockville, Ont., 1er Vice-Président Fédéral; W. U. Boivin, Montréal, 2ème Vice-Président Fédéral; J. A. Beaudry, Montréal, Trésorier Fédé-

ral; E. M. Trowern, Toronto, Ont. Secrétaire Fédéral; J. G. Watson, Montréal, Auditeur Fédéral.

Un vote de remerciement est adopté à l'adresse du Président Fédéral sortant de charge, M. B. W. Ziemann et en reconnaissance des services rendus par les Officiers du Bureau Fédéral, au cours de l'année écoulée.

LES ATTESTATIONS EN PUBLICITE

Lorsque, dit M. Arraines, dans "Commerce et Industrie", vous entrez dans une maison pour faire vos offres de services, il vous arrive parfois de vous servir comme argument de ce fait que vous servez des maisons analogues à celle que vous sollicitez, et dont vous citez les noms.

Un papetier, pour vous inviter à faire faire vos cartes de visite chez lui, mettra dans sa vitrine des cartes de visite de personnes connues, ou des noms rouflants à partitelle.

Un chapelier mettra: fournisseur de S. M. le Roi d'Espagne.

La suggestion d'imitation

C'est en somme l'attestation sous la forme la plus simple. C'est la suggestion d'imitation. X... et Y... se fournissent là. Je sais que X... a un bon jugement et qu'Y... n'a pas mauvais goût; je puis donc faire comme eux; c'est presque une garantie que ce que je vais acheter n'est pas mauvais. Est-ce une garantie que c'est bon? Ceci est une autre affaire.

Je le répète, tout est bon en publicité, mais il ne faut se servir de chaque chose qu'avec doigté, et s'assurer qu'elle est bien à sa place dans le rôle dont elle est chargée.

Tout le monde connaît l'album du Vin Mariani, qui est un modèle de ce que l'on peut recueillir comme attestations. Le Vin Désiles nous a également saturés des signatures de comédiens, étoiles et hommes politiques. Depuis, peut-être avant aussi, les parfumeurs, qui sont bien en peine pour exprimer en blanc et noir l'odeur de leurs parfums, nous abreuve de portraits de jolies femmes qui ont griffonné trois lignes en leur intention. Est-ce bien, bien efficace? Si Mlle Carlier, du Gymnase, emploie les parfums de Gellé, aurons-nous aussi envie d'en essayer? Ne penserons-nous pas plutôt que ces parfums ne doivent pas lui coûter cher, et que peut-être même l'autorisation de publier son autographe lui rapporte quelque argent? On sait que le portrait de Coquelin valait 100 francs (\$20). Il est vrai que celui-ci destinait cet argent à la Maison de retraite des comédiens.

Une simple liste de références

Autre chose est la liste des maisons qui emploient par exemple les "Radiateurs à

Styles Remarqués

Articles de Cou qui attirent l'attention et forcent l'admiration, à cause de leur style et de leur fini exclusifs

Tourist
A 744 2½ yds.
\$ 9.00 gro. boxes

D 2085 \$8.00 doz.

D 2055 \$4.00 doz.

H 410 \$2.00 doz.

H 290 \$2.25 doz.

D 2056 \$4.50 doz.

H 407 \$4.50 doz.

H 412 \$2.25 doz.

H 411 \$2.25 doz.

D 2054 \$4.50 doz.

H 371 \$2.25 doz.

D 2038 \$6.00 doz.

Hemstitched
A 722 2½ yds.
\$18.00 gro. boxes

Tourist
A 564 2½ yds.
\$8.40 gro. boxes

R. D. Fairbairn & Co, Limited, 107 rue Simcoe, TORONTO.

Président: RHYS D. FAIRBAIRN.

Vice-Présidents: F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF.

DERNIÈRES CRÉATIONS DE LA MODE



ÉLÉGANT COSTUME TROTTEUR POUR LE PRINTEMPS

Cet élégant costume en velours est garni de soutache faisant un bel effet. Du velours non coupé, effet sel et poivre, se combine avec du velours panne noir, uni ; l'effet produit est très élégant. Des boutons en acier taillé complètent la richesse de ce costume d'une confection ingénieuse.

DERNIERES CRÉATIONS DE LA MODE



CEINTURE "CEISHA"

Cette ceinture est aussi appelée "La Japonaise" par les couturiers parisiens. Elle se porte haut au-dessus de la taille; le nœud est court et très large, les grandes boucles s'élevant souvent jusqu'aux épaules. Ce magnifique costume d'après-midi en satin brun moutarde a des tabliers en broderie persane, tons or et bronze, en avant et en arrière. La ceinture "Ceisha" est en satin assorti à l'étoffe de la robe.



Eau chaude par le gaz" ou les "Horloges Magnéta. Ceci est une attestation muette et cependant éloquent. Elle influe sur notre décision. Nous y voyons l'utilisation d'une chose, dans quels milieux elle est adoptée et adaptée, et cela peut déterminer notre achat.

L'Idéal

L'attestation idéale est le fait, qu'on me citait dernièrement, d'un employé d'un grand magasin atteint de la fâcheuse grippe. Obligé de garder la chambre, il utilise une tisane dont il a vu l'annonce dans son journal. Effet réel ou simple coïncidence, il est sur pied en quatre jours. Il écrit par reconnaissance une lettre élogieuse au fabricant de la tisane, et de retour à son magasin, il raconte la chose à ses employés. Ceux-ci, frappés de sa bonne mine, s'empresent de se servir de la merveilleuse tisane et de la recommander à leurs amis. A tel point que notre employé est obligé de s'excuser auprès de son patron et de lui dire qu'il ne touche pas de commission sur cette affaire. Voilà une lettre et une histoire qui seraient dignes d'être publiées. Mais personne n'y croira. C'est trop vrai pour être véritable. Et cependant, combien de fois reçoit-on des lettres élogieuses et désintéressées dont on ne fait aucun usage, peut-être parce que soi-même on trouve son correspondant trop enthousiaste, surtout parce qu'on sait que la vérité se heurte bien plus souvent à l'incrédulité que le faux n'est généralement accepté.

On est sceptique

On a peut-être trop abusé de l'attestation pour certaines choses, et il ne faut pas s'étonner que nous l'accueillions avec un peu de scepticisme. La simple attestation ne suffit plus pour faire vendre un article. On s'est étonné avec la publicité; on est un peu moins monté de Panurge, et le public s'habitue à raisonner le pourquoy de ses dépenses. On lui a beaucoup dit: "Vous devez acheter telle ou telle chose pour telle ou telle raison." Et il ne se décidera à acheter

que si ces raisons le convainquent suffisamment.

Et l'on raisonne

Il a acheté du chocolat Menier, parce que Menier est synonyme de chocolat. Mais aujourd'hui, il lui faut autre chose que la simple suggestion. Il faut lui former dans l'esprit la plus absolue confiance en ce que vous dites et en ce que vous vendez. Une telle confiance, que s'il n'achète pas lui-même ce que vous avez à vendre, il le fera acheter par ses amis. Mais ceci, c'est ce qu'on a appelé la publicité parlée,—on pourrait l'appeler l'attestation parlée,—et ceci est une question sur laquelle j'aurai l'occasion de revenir. Elle se rattache à d'autres sujets; mais puisqu'elle vient sous ma plume, pour votre affaire, faites-le avec doigté et je peux la citer comme la meilleure forme de l'attestation. C'est la publicité gratuite et c'est celle qui rapporte le plus.

La publicité par les autres

Faites que tout le monde pense favorablement de vous et de votre produit, même ceux qui n'auront jamais l'occasion d'en acheter. Un exemple, le voici: Les automobiles. Croyez-vous que l'industrie automobile eût atteint le développement formidable qu'elle a aujourd'hui, si elle n'avait utilisé—peut-être sans le savoir, mais en tout cas instinctivement—l'attestation parlée? Combien y avait-il d'acheteurs dans le public des circuits automobiles Et cependant, ce sont tous ceux qui ont crié que Delage avait gagné la coupe des voitures qui ont fait acheter les voitures Delage. Et c'est depuis que le public ne crie plus aucun nom français que l'industrie automobile s'est développée à l'étranger et que notre exportation a diminué.

Cette attestation est bien supérieure à l'autre. Elle est plus difficile à acquiescer, certes, mais elle porte plus de fruits et ce n'est pas en recueillant des signatures que l'on pourra l'égaliser, ni même l'atteindre.

Somme toute, si vous avez à fonder votre jugement sur des attestations, ne le

faites que sous bénéfice d'inventaire. Si vous avez à utiliser les attestations que vous recevez, faites-les de la manière la plus adroite.

J.-W. Arraines.

LES CANNES DERNIER CRI

Certainement se douter que cette canne élégante et flexible possède, entre autres mérites, celui "d'éclairer" son propriétaire lorsque besoin en est? Elle recède à cet effet une lampe électrique suffisant à produire une clarté très vive malgré son volume réduit. Pour obtenir la lumière désirée dans l'escalier sombre, dans le vestibule ou l'on marche à tâtons, il suffit de faire glisser la large bague d'or, d'argent ou de nickel dont s'orne le manche de la canne. Ce simple mouvement découvre la vitre de la lampe et produira le contact d'ouït nuit la lumière.

Par un temps incertain, le promeneur hésite-t-il entre la canne plus légère et le parapluie plus ou moins opportun?

La canne parapluie supprimera les hésitations: le fourreau du parapluie se compose en effet d'une gaine de bois, muni d'un bouton, faite d'une série de pièces s'emboîtant les unes dans les autres. Le travail est si bien exécuté que ces raccords semblent plutôt répondre à des raffinement pour l'agrément d'aspect de la canne qu'à des nécessités pratiques.

Le fourreau plié n'est plus qu'un tube haut à peine de 10 centimètres et du diamètre de la canne, et qui se dissimule aisément dans les amples poches des pardessus.

Déployé il s'ajuste admirablement sur le parapluie roulé et l'œil le plus exercé ne se douterait pas de la double attribution pratique de l'objet.

Prenez-vous les étoffes à robes "ténèque." C'est un article en grande demande qui vous sera fourni par le maison Alphonse Racine et Conjain, Montréal.

COIFFURE "TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte.

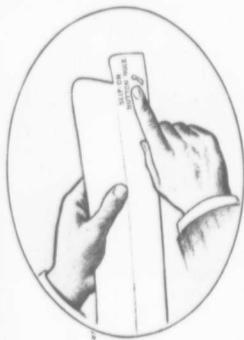
ROSENWALD FRÈRES seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crêpons, Rouleaux, etc. Seuls agents au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOR & Co., Limited, Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto, et 515 rue St-Paul, Montréal.

Le filet est absolument invisible et maintient la coiffure en place sans Papilote.

Grandes R 20 Moyen R 22 Grand R 24 Extra Grand R 26 Maille extra fine.

Le Meilleur Article de Vente, cette Année!

Chaque homme qui verra la nouvelle boutonnière SLIP-ON,
achètera une de ces deux formes élégantes :



DERBY, 1 ³/₄ pouce
DEVON, 2 pouces

Faux-Cols s'ajustant de près, avec une caractéristique les
recommandant à l'homme difficile au point de
vue de l'ajustage de son faux-col. Les
montrer, c'est les vendre.

\$1.10 La Douzaine

Faits en grandeurs variant d'un quart de pouce, à partir
de 13 jusqu'à 18. Prêts à être expédiés, dès que
vous l'ordonnerez. Mettez en stock
ces articles qui se vendent.

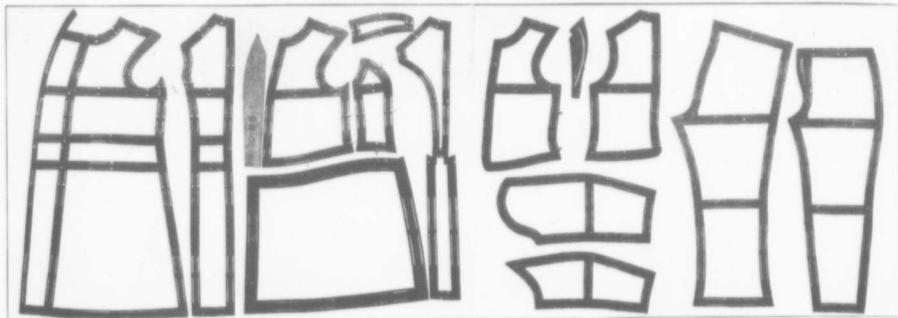
TRADE
W.G.R.
MARK

The Williams, Greene & Rome

Co. Limited, BERLIN.

Manufactures à BERLIN et HANOVER.

La Coupe Pratique et Artistique



Conformateur.—Instrument de précision pour couper les vêtements d'hommes, de dames et d'enfants.

Tandis que les sciences, les arts, les sports, et en général, toutes les manifestations du génie de l'homme sont en progrès, il importe de signaler une invention qui, quoique moins importante, mérite autant d'attention.

L'art de la coupe est un de ceux qui intéressent toujours non seulement le public en général, mais aussi les professionnels en particulier.

L'antique système était parfait du temps de nos grands maîtres; mais avec les exigences des modes actuelles, la coupe au moyen de

Des méthodes nouvelles s'imposaient. M. Peiry, professeur de coupe, médaillé à l'exposition universelle de Paris en 1900, a imaginé un appareil qui permet d'économiser les $\frac{3}{4}$ du temps exigé par la méthode à l'équerre.

Un coup d'oeil sur la vignette qui est en tête de cet article renseignera mieux que toute description.

Il suffit d'ajouter que l'appareil est ajustable horizontalement et verticalement, à toutes les tailles, à toutes les formes et capable de s'adapter à toutes les variétés de la mode.

À l'exposition de 1900, le jury, composé des meilleurs coupeurs et couturiers de Paris et de l'étranger, en vint à la conclusion que depuis 50 ans, aucun progrès n'avait été fait avec le système à l'équerre.

L'équerre est une forme géométrique qui est soumise à des règles immuables que des savants, tels qu'Euclide, Archimède et, plus près de nous, Laplace, Kepler, Arago, ont déterminées exactement.

Il serait enfantin de penser qu'avec une forme géométrique à lignes droites, on puis-

nées de recherches.

C'est pourquoi le jury écartant définitivement les différents systèmes à l'équerre accorda la plus haute récompense au système conformateur J.-B. Peiry.

Le Conformateur se fait pour hommes, dames et enfants, il permet de tailler une robe de baptême ou une robe de soirée, des manteaux, kimonos, et toutes sortes de vêtements avec ou sans coutures, pour hommes ou pour dames.

Le point le plus important du Conformateur, c'est qu'il supprime entièrement l'emploi du patron sur papier.

Le Conformateur permet de tracer directement sur le tissu, sans l'emploi de patron, ni de roulette; l'ajustage du système et le tracé peuvent se faire en 5 à 10 minutes, selon l'habileté de l'opérateur.

Le système est tellement juste que, si les mesures ont été convenablement prises, l'ajustage se trouve pratiquement supprimé.

Le Système Conformateur Peiry est breveté au Canada, aux États-Unis et dans tous les pays d'Europe et d'Amérique.

L'enseignement de ce nouveau système, pour Dames, Messieurs ou Enfants est don-



JEAN B. PEIRY

Inventeur du Conformateur et des Vêtements sans Couture.

l'équerre est devenue surannée et ne peut se plier aux caprices et aux fantaisies de la mode.

Dans notre siècle où le temps est de l'argent, il est de toute nécessité de chercher à réduire la main d'oeuvre; or dans la coupe pour hommes ou pour dames, l'important est de faire vite et bien.

se tracer sans tracer des lignes courbes.

Le tailleur le trace par habitude, mais 99 fois sur 100, il le trace parce qu'il en possède la forme dans sa mémoire.

L'appareil inventé par M. Peiry comble cette lacune, les courbes sont toutes faites et ont été l'objet de plusieurs an-

nées dans les bureaux de l'Académie Nationale de Coupe et de Couture et des Arts Feminins, 80 rue Saint-Denis, sous la direction de professeurs d'expérience.

N.B.—Un département d'ouvrages de dames est annexé à l'Académie, sous la direction d'un dessinateur professionnel.



MÉDAILLE



Médaillé à l'Exposition Universelle de Paris en 1900.

Dept. C.

Etoffes à Robes.

LA JUPE - CULOTTE**Dept. C.**

Mousselines à Robes.

**La Jupe-Culotte n'a pas duré longtemps.
Personne n'a jamais pensé qu'elle
pût être adoptée.**

**Un grand nombre de marchands ne tiennent pas en magasin assez
d'ETOFFES à ROBES pour le bien de leur commerce, pour la
raison que les Nouveautés extrêmes, et même les confections
sont d'une vente incertaine.**

Si vous voulez être dans une position sûre, Monsieur le Marchand, et si vous
désirez augmenter le chiffre de vos affaires,

**Mettez en Stock les Etoffes à Robes
de vente courante.**

La plupart des femmes les emploient.

Ces étoffes rapportent de bons profits.

Elles se vendent aussi sûrement que les cotons et les toiles.
Elles sont la base d'un excellent commerce dans tous vos départements, qui font
avec elles un fort volume d'affaires.

La Maison Alphonse Racine & Cie.,

Vous offre un choix immense de Lignes s'écoulant rapidement.

**Etoffes à robes,
Prix populaires, Nuances parfaites.**

ALPHONSE RACINE & CIE.

MONTREAL

OTTAWA, 111 rue Sparks.

HALIFAX.

MANCHESTER, Ang.

QUEBEC,
234 rue St. Joseph

11a Albert Sq.

Dept. C.

Soieries.

Dept. C.

Satins.

Les Nouvelles Wrapperettes de la Dominion Textile pour l'Automne, offertes maintenant par les Marchands en Gros, vous Assurent des Affaires Meilleures et plus Considérables.

Les Valeurs vous plairont ---
 Les variétés de patrons rendent
 possibles des affaires supplémentaires---

**L'emploi des Wrapperettes augmente ;
 prenez votre pleine part du commerce de l'automne prochain ---**

Leaders en
 Tissus à 8c.
 Etoffes à Costumes
 EMPRESS
 Etoffes à Costumes
 IMPERIAL
 Carreautés
 KENILWORTH
 Salisbury
 REVERSIBLE



Articles de vente en
 Tissus à 10c.
 Croisé Empire
 Serge pour Costumes

**Votre Marchand en Gros
 Offre maintenant des Echantillons**



Chaque forme coolie, avec calotte conique partant d'une passe enroulée. La garniture sort d'une ouverture située au centre de la calotte. Ce chapeau coolie est en leghorn crème; la passe est doublée de noir en-dessous et la plume shako est d'une nuance corail pâle.



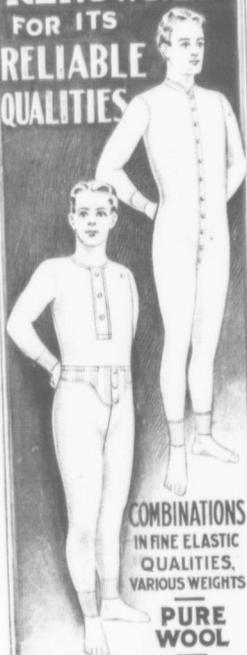
Ce bonnet est la dernière création de la mode. Il est en paille flexible rose, garni de rubans roses et de roses sur la calotte ; il est doublé rose et héliotrope.

St George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR
FOR MEN

RENOWNED
FOR ITS
RELIABLE
QUALITIES



COMBINATIONS
IN FINE ELASTIC
QUALITIES,
VARIOUS WEIGHTS

**PURE
WOOL**

PERFECTLY SHAPED
SUPERIOR FINISH
ORDER FROM YOUR WHOLESALE

NOUS VOUS INVITONS A COMPARER !

DANS la ligne des sous-vêtements d'hommes, en toutes pesanteurs et grandeurs,

LA MARQUE "ST-GEORGE"

fait plus que répondre aux exigences de vos clients les plus difficiles.

Nous n'avons épargné aucune dépense pour faire de la Marque "St-George" le summum de la perfection en ce qui concerne l'ajustage, le fini et la qualité, et vous pouvez recommander en toute honnêteté et confiance tout sous-vêtement portant cette étiquette.

En outre, nous sauvegardons le profit du marchand de nouveautés en lui assurant une excellente marge sur chaque sous-vêtement qu'il vend.

*Ne donnez pas de commande avant d'avoir vu notre ligne.
Votre fournisseur tient la Marque "St-George".*

SCHOFIELD WOOLLEN CO.

LIMITED

OSHAWA, CANADA



Modèle très élégant, genre "rough rider". Il est en paille de riz blanche et orné de ruban blanc et de roses rose pâle. Le côté relevé est pris sous une grande rose de couleur rose.

Vendez les Faux-cols Arlington "Challenge" cet Été.

Un air habillé est assuré, cet été, à chacun de vos clients difficiles, qui portera un

Faux-col Arlington "Challenge".

C'est simplement un col en toile de haute qualité, à l'épreuve de l'eau, par conséquent un col qui n'est affecté ni par la chaleur ni par l'humidité. On ne peut pas le distinguer du meilleur faux-col en toile qui existe.

Le Faux-col "Challenge" ne s'affaisse pas, ne se fendille pas, n'a pas d'odeur désagréable et quand il est sali, on le nettoie instantanément au moyen d'un linge humide.

C'est une ligne qui jouit d'une immense faveur auprès des gens qui prennent des vacances.

Nous avons créé une demande réelle pour la marque "Challenge" par notre publicité pressante auprès du consommateur.

Mettez cette ligne bien en évidence. La vente des faux-cols "Challenge" rapporte un excellent profit.

The Arlington Co. of Canada, Limited.

54-64 AVENUE FRASER,

TORONTO.

Stock tenu par les agents suivants : Ontario—J. Chantler & Co., Toronto. East—Duncan Bell, Montréal. Ouest—R. J. Quigley, 212 Bloc Hammond, Winnipeg



UN CENTRE D'ATTRACTION

Pendant les jours de chaleur accablante que nous aurons, vous pouvez faire de votre magasin un centre d'attraction en faisant un étalage dans vos vitrines des spécialités *Zimmerknit* pour les grandes chaleurs. Elles semblent fraîches et elles le sont. Rien n'est aussi attrayant et engageant, quand le mercure est en ébullition et que vos vêtements semblent coller à votre corps au moindre exercice, que l'apparence fraîche, légère des Sous-Vêtements d'Été.

ZIMMERKNIT

Nous ne produisons pas toutes les sortes de sous-vêtements connus. Nos manufactures sont outillées pour faire des spécialités uniquement. Nous vous donnons ce qui se fait de mieux au monde en Balbriggans, Porous Knit, Mesh, Silkette, Lisle, Costumes de Bain, Jerseys d'Été et Costumes Union. Nous produisons des vêtements distincts, d'un style et d'une texture qui nous sont exclusifs.

Exigez l'étiquette *Zimmerknit* sur tous les vêtements. N'acceptez pas d'imitations.

Zimmerman Manufacturing Company, Limited.
HAMILTON, ONT.

ZIMMERKNIT
UNDERWEAR

GARNITURES NOUVELLES DES CHAPEAUX

Les rubans

Les rubans les plus employés pour la garniture des premiers chapeaux de printemps sont en taffetas large, cerise, bistre ou vert malachite, à la fois souple et ferme. On en fait les drapés, les noués à copies multiples ou ceux en "sacs de moulin". A côté du velours à envers de satin classique de matière, mais dont l'aspect est rajeuni cette année par le contraste des nuances très tranchées du velours et du satin—velours vert doublé de fauve, velours bleu pain double bistre, velours noir doublé de cerise, de jaune vif, d'amarante, etc., etc.—on fait des rubans de panne, à envers de peau de soie ou de moiré.

Des rubans de satin blanc ou craie, pékinés de velours noir, mauve, bleu de roi, bleu bleuet, ont une faveur presque égale à celle des rubans de faille, dont un côté est liseré par une rayure de satin, séparée de la faille par une étroite bande de velours.

La largeur des trois tissus qui composent ces rubans est aussi variée que leurs nuances. On voit, par exemple, des rubans faits de faille vieil or, de satin bleu et de velours prune: très franchement, c'est plus chic que joli. On fait encore du satin craie ou ficelle, pékiné de velours noir, ou semé de pastilles, de pois, d'anneaux de velours noir, mauve, bleu bleuet ou terre cuite, du satin double face de deux couleurs, en camaïeu ou en teintes tranchées, de l'ottoman épais, presque raide, dans la qualité employée pour les chapeaux d'homme et dont on confectionne les petits noués plats qui sont, parfois, la seule garniture des chapeaux "pour tout aller". Plus chics que jolis sont ces rubans composés de trois rayures, diverses de tissu, de nuances et de largeurs: ainsi, un ruban de faille thé, large de 0m 07, est séparé d'une bande de satin bleu corbeau, large de 0m 02, par un liseré de velours prune, ayant à peine 4 millimètres de large.

Pour les noués des chapeaux très habillés, on emploie des rubans de brocart d'or et d'argent, sur fond de satin ou de peau de soie, ou bien encore, des bandes de mousseline de soie, de tons nacrés, d'un bleu turquoise, d'un gris nué ou d'un rose thé très pâle, dont on voile des rubans plus épais, de même couleur, mais d'un ton différent.

Le "châpirt des rubans" est d'ailleurs loin d'être épuisé aujourd'hui.

Les fleurs

Les jolis bandeaux souples qui se disposent si facilement autour des calottes, ont, très à plat, sur les passes, se font surtout en toutes petites roses "bonquet de la mariée", en muguet, en myosotis—pour les jeunes filles—en roses chiffonnées de tons

rouillés ou verdis, en lierre, en fleurs de bouillon—pour les mamans.

Les jacinthes blanches, si en faveur, les narcisses blancs en jantes, les primevères de Chine, aux tons délicatement violacés, se montent en thyrses, en "planets", très droits et très serrés: un sapor de reine de fin d'année en ornerait peut-être son bonnet fantaisiste; ces aigrettes sont originales et jolies, n'hésitons donc pas à les adopter.

Les pois de senteur, les marguerites et les roses noisette se montent en cordons étroits, tandis qu'on fait plutôt des cocardes, des plaques carrées ou allongées, des boucles, des anneaux dans lesquels on passe un ruban drapé, avec les cyclamens, les convocations, les boutons d'or.

On fait, pour les chapeaux de demi-deuil, des fleurs extrêmement délicates et charmantes d'aspect, en gaze noire voilée de gaze blanche. L'effet en est très doux, un peu givré, ravissant. Les thyrses de lilas et les grappes de raisin ainsi faits sont, en particulier, très jolis. Des iris sont également voilés de blanc, mais le voilage est, en ce cas, doublé de velours noir, combinaison employée aussi pour les grands papillons que l'on pose, par une bizarre anomalie, sur les chapeaux de demi-deuil.

Les pailles

Les larges galons de paille de soie tressée dont on confectionne tant de toques—grosses toques plutôt ovales que rondes, à bords bords hérissés de reliefs saillants, bonnets de police à fond pointu ou toques écossaises, à fond pincé,—se font plutôt en écossais qu'en teintes unies. Le grand chic consiste quelquefois à donner à la forme l'aspect d'une vannerie rustique, tressée par des doigts malhabiles. Souvent aussi pour

lui donner un aspect plus soigné, plus net, plus élégant, on la complète par un revers plat, un bord relevé tout autour, ou d'un seul côté, en paille très fine et d'une teinte qui tranche avec la nuance dominante. Certains bonnets bleus ont, par exemple, un revers écossais ou vert pré; d'autres, de gris, se paille noire, sont complétés par un bord, très lisse et très fin de paille blanche ou ficelle.

Quelques-uns, pour ôter tout sécheresse à ces bords bords, mis, on les traverse d'un ruban de velours, ou les ressure d'une dentelle tendue. La dernière nouveauté consiste à les broder de soutache de paille. On emploie exactement le ruban de paille, large d'un millimètre, comme on le ferait d'une soutache ordinaire. Une toque noire avec revers bords d'une lame de paille rouge soutache de noir est d'une amusante et seyante originalité.

LE BON CONSEIL

Les marchands de nouveautés ont généralement trop d'égards pour les clients qui ne paient pas leurs comptes régulièrement.

Ne vous inquiétez pas trop de ce qui fait votre concurrent. Poussez plutôt les affaires de manière à ce que ce soit le concurrent qui ait de l'inquiétude.

Le marchand qui désire réussir en affaires doit être actif et savoir vendre avec profit.

Le printemps est la meilleure saison de l'année pour écouler, même à sacrifice si nécessaire, les marchandises qui ne se sont pas vendues couramment.

Le marchand se laisse prendre trop facilement et trop souvent par l'argument tendancieux qu'on lui vend au même prix que l'on vend aux marchands en gros.

La maison Alphonse Racine et Compagnie, Montréal, a l'agence exclusive au Canada, pour les étufs à robes portant la marque "Enrcka".

Le "Paris Kid Glove Store, 140 rue Peel, Montréal, a commencé, le 8 mai, sa vente annuelle de gants.

Pour cette occasion, cet établissement s'est procuré un splendide assortiment de gants Perrin, les gants renommés dans le monde entier pour leur belle qualité, leur style, et la manière parfaite dont ils s'ajustent. Pendant la durée de cette vente, ces gants seront offerts à des prix excessivement bas.

Les marchands sont instamment priés de visiter le Paris Kid Glove Store, où ils trouveront des occasions exceptionnelles.

Rock Island Overall Co.

ROCK ISLAND, P. Q.



Une des manufactures les plus anciennes et les plus renommées dans les lignes suivantes:

Overalls, Pantalons d'Été, Jaquettes pour Boucher et Epiciers, Overalls d'Enfants, genre Brownie.

Étant donnée la qualité incomparable de nos marchandises, nos prix sont incontestablement les plus bas.

Écrivez-nous pour plus amples renseignements.

Les commandes par lettre sont l'objet de notre plus grande attention.

S. T. FREGEAU, Propriétaire.

Il y a un Bon Profit

DANS LA VENTE EN DÉTAIL
DES SOUS-VÊTEMENTS, SI
VOUS METTEZ EN STOCK LA
BONNE SORTE ET SI VOUS

LA VENDEZ CORRECTEMENT,

Il n'y a pas de département dans un Magasin d'Effets pour Hommes ou pour Dames, qui ré-
munère aussi bien une administration soignée, que le Département des Sous-vêtements.
Il n'y a pas de département, dans votre magasin, où les ventes diminueraient aussi vite, si vous
ne lui accordez pas une attention convenable.
Il s'agit surtout d'offrir les marques qui sont le plus certaines de plaire.

Les Sous-Vêtements Ellis Côtelés à l'Aiguille à Ressort SERONT UNE RÉVÉLATION
POUR TOUS LES HOMMES ET TOUTES LES FEMMES QUI EN PORTENT.

Allez-vous être prêts pour la demande ? Avez-vous mis en stock les Sous-Vêtements
"ELLIS" ? Etes-vous renseignés sur leurs nombreux mérites ?
Ne vous contentez pas simplement d'avoir ces marchandises sur vos rayons : votre mission,
en tant que détaillant moderne, exige que vous parliez à chaque client des avantages
d'une ligne aussi évidemment supérieure que la ligne "ELLIS".

MONTREZ A VOS CLIENTS LES VÊTEMENTS "Ellis" Côtelés à l'Aiguille à Ressort. EXPLIQUEZ LEUR

L'élasticité, la durabilité, l'ajustage et le fini, points si remarquables de nos marchandises.
Voilà le moyen d'atteindre le porte-monnaie du client.

AGENTS DE VENTE : Provinces Maritimes — J. A. MURRAY, Sussex, N. B. Montréal et Province de Québec —
E. O. BARETTE & CO., Montréal. Ontario — THE EDWARD BURNS CO., Toronto, Ont.

ELLIS UNDERWEAR CO.,

Bureau Principal et Manufacture à Hamilton, Ont.

"The Kayser"

Gants de Soie Brevetés, Bouts des Doigts Renforcés.

Chaque Paire est Garantie.

LES MEILLEURS GANTS DE SOIE AU MONDE

Vendus exclusivement au Canada par

PERRIN FRERES & CIE.

Mêmes Pointures,

QU'AUX ETATS-UNIS

Mêmes Prix

Cette annonce est de la plus haute importance pour tous les Marchands Canadiens.

GANTS DE SOIE KAYSER, un nom très répandu dans toutes les familles des Etats-Unis et, en raison de la
publicité constante faite dans les publications périodiques de ce pays qui ont une grande circulation au Canada, ces gants sont
bien connus des Canadiens.

De fait beaucoup de Marchands Canadiens vendent les Gants de Soie Kayser, malgré un droit d'entrée de 35%. Une
campagne systématique de publicité fera mieux connaître ces gants à vos clients. Vendre les Gants de Soie Kayser, c'est
vendre les meilleurs gants et donner une renommée à votre magasin.

**Nos vendeurs offrent maintenant l'assortiment complet des Gants de Soie Kayser
qui ont la plus grande variété**

Vous pouvez, ainsi que vos clients, vous procurer les Gants de Soie à Bouts Renforcés, Patentés et Garanties, aux mêmes
prix qu'aux Etats-Unis.

Gants de soie courts Kayser—Se détaillant à 75c. et \$1.00.
Gants de Soie longs Kayser—Se détaillant à \$1.00, \$1.25 et \$1.50.

PERRIN FRERES & CIE.

Edifice Mark Fisher,

MONTRÉAL.

Pour attirer la Clientèle

Rien ne réussit comme le

FAUX-COL KANTKRACK

sa construction présente quantité de nouveaux caractères.

La toile recouverte est très flexible et se plie à chaque mouvement du cou

Voyez les Pattes Flexibles Patentées qui adoucissent l'effort supporté par le pli du devant.



Voyez la Pente en arrière qui empêche la pression du bouton d'arrière sur le cou

PATENTE

20 février 1908;
27 octobre 1908.

5 mai 1908;
27 octobre 1908.

Méfiez-vous des Contrefaçons

J. R. DWANE, 329 St. Jacques, Montréal
Agent pour la Province de Québec.

THE PARSONS & PARSONS CANADIAN CO.
HAMILTON, - - CANADA.

LES GANTS DE PEAU DE PEWNY

aideront votre
Département des Gants

Prêts pour
vos besoins du Printemps

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A	
Arlington Company of Canada, Ltd., The (Toronto).....	41
B	
Bullantyne, R.M.....	27
Brock Co., Ltd., W. R. The.....	25
C	
Canadian Converters' Co., Ltd., The.....	23
Chipman & Holton Knitting Co., Ltd.....	19
Confection Française.....	26
Corticech Silk Co., Ltd., St-John, P. Q.....	2
D	
Delenham, Ltd.....	15
Dominion Oil Cloth.....	3
Dominion Textile Co.....	36
E	
Ellis Underwear.....	43
F	
Fairbairn & Co., R. D.....	29
G	
Garneau Ltée, Québec.....	45
Greenshields Limited—	
Dept. des tapis.....	9
Rtottes à robes de Priestly.....	1
Gants Pewny.....	44
Sous-vêtements marque "Health".....	27
Une visite à nos magasins.....	46

H	
Hegewald F. W. H.....	27
Henderson, Robert.....	26
M	
Mathews & Towers Co.....	4
MacDonald, John.....	17
N	
Nisbet & Auld.....	13
P	
Parsons & Parsons Ltd.....	41
Penman, Ltd.....	11
Perrin Frères.....	43
R	
Racine & Co., Alpb.....	35
Rock Island Overall.....	42
S	
Schofield Wollen.....	39
T	
Tidy Wear.....	32
W	
Williams, Greene & Rome Co.....	33
Z	
Zimmerman Limited.....	41

Nos marchandises pour le Printemps sont maintenant en stock, et nous sommes en mesure d'exécuter vos ordres très promptement.

Nos Etoffes à Robes, Draps en Cachemire, Indiennes, Flanellettes et Cotonnades, sont au complet et nous pouvons vous offrir le plus grand assortiment qui ait jamais été montré.

Les Etoffes à Robes "RENOMMÉE" ne sont pas surpassées pour le Style, la Qualité et le Fini. Pour attirer la clientèle élégante, vous devez mettre en stock la marque "RENOMMÉE."

Garneau Limitée Québec

Nouveautés en Gros

SALLES D'ÉCHANTILLONS

Montréal :

242 rue St. Jacques, Chambre 2.

Ottawa :

111 rue Sparks, Chambre 11.

Demandez les Serges et Vicunas "SPHINX" pour leur Qualité, leur Durabilité et leur Fini Permanent. Insistez pour avoir la Marque "SPHINX" estampée sur la lièzière.

Nos Départements de Lainages, Doublures, Articles de Tablettes et Articles de Maison sont au complet ; cela signifie de **PROMPTES LIVRAISONS**

Ne placez pas vos ordres avant d'avoir reçu la visite de notre voyageur. Il est en route maintenant. Si vous ne le voyez pas, Ecrivez, Télégraphiez ou Téléphonez-nous, et nous nous occuperons immédiatement de ce dont vous avez besoin.

GREENSHIELDS LIMITED.

MONTREAL.

Dépt. des Tapis et Articles de Ménage

PRINTEMPS 1911.

PRET POUR VOS ORDRES DE REASSORTIMENT.

Visitez le Département Moderne des Tapis.

Vous y trouverez le plus vaste assortiment de lignes en
demande qui existe dans le commerce.

QUELQUES SUGGESTIONS :

Carrés dans toutes les qualités.

Tapis Wilton et Axminster.

Tapis Tapestry et Bruxelles.

Tapis en Chanvre.

Prélarts et Linoléums

(toutes largeurs et qualités.)

Grand assortiment de Paillassons.

"Matting" Chinois et Japonais.

Rideaux Nottingham et Suisses.

Rideaux Tapestry.

Dernières Créations en Nets pour

Rideaux et Mousselines Madras.

Assortiment considérable de Mousselines d'Art.

Rideaux et Dessus de Meubles en Chenille

Cretannes.

Dessus de Meubles et Draperies d'Art.

Oreillers et Coussins.

Examinez notre vaste assortiment des lignes ci-dessus, et comparez nos
prix avant d'acheter.

Greenshields Limited, = Montréal.