



Cassids & Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

OCTOBRE 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ÉLEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ÉLEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.

TISSUS ET NOUVEAUTES



Nos échantillons d'étoffes a robes pour le printemps sont maintenant entre les mains de nos voyageurs et sont bien dignes d'être examinés. Notre voyageur peut-il vous rendre visite? Faites-nous le savoir.

The **W. R. Brock Company** (Limited)
Montréal.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2347. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, OCTOBRE

No 10

ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTÉS

Vendredi, le 11 octobre, a eu lieu l'assemblée de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés.

Les membres présents étaient nombreux. Remarqués dans l'assistance : MM. le capitaine Boivin, président ; Z. Arcand, premier vice-président ; T. Oakes, deuxième vice-président ; A. Rouleau, secrétaire ; J. A. Lecompte, trésorier ; J. D. Couture, Eugène Desjardins, Eugène, Viens, M. Gorcey, J. O. Gareau, J. E. Beaudry, secrétaire provincial ; Ernest Lamy, et autres.

Après l'expédition des affaires de routine, la question de l'opportunité d'une exposition annuelle à Montréal fut agitée. MM. Boivin et Beaudry prirent la parole et firent remarquer à quel point une telle exposition serait avantageuse pour le commerce montréalais. Il fut décidé de nommer un comité composé du président et des officiers de la section pour étudier cette importante question.

Ensuite la question de la taxe d'eau vint sur le tapis. La réduction proposée ne devant porter que sur les maisons privées, le commerce se trouve en quelque sorte lésé ; la base de taxation ne donne d'ailleurs pas satisfaction. Il fut décidé de demander au Conseil de Ville de Montréal de nommer un comité qui rencontrerait les intéressés et diverses associations commerciales entre autres et pourrait ainsi se renseigner parfaitement sur les desiderata des contribuables.

Une autre question qui est d'un intérêt considérable pour le commerce est celle de la licence des colporteurs. Depuis que la ville a annexé nombre de municipalités environnantes, la taxe des colporteurs est restée la même, bien que leur champ d'action soit devenu infiniment plus vaste. Les marchands de nouveautés, au contraire, ont vu leurs contributions augmentées d'année en année. Ceci constitue à la fois une anomalie et une injustice

à laquelle il faudrait remédier au plus tôt. Comme cette question intéresse une foule de branches de commerce au même degré, il fut décidé de la référer au bureau provincial qui pourra agir dans l'intérêt de tous à la fois.

En vue des élections municipales qui approchent, les membres de la section des nouveautés décidèrent d'y prendre un intérêt actif et il fut résolu que l'Association appuierait la candidature de l'ex-échevin J. D. Couture, ancien officier de l'Association, pour le siège No 1 du quartier Lafontaine et la candidature de M. Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers, pour le siège No 1 du Quartier St-Louis.

La question du détail qui se fait couramment dans les maisons de gros au détriment des marchands-détailleurs devait être agitée à cette assemblée mais, vu l'heure tardive, il fut décidé, de la remettre à l'assemblée suivante.

LES FILATEURS DE COTON EUROPEENS EN AMERIQUE

Un certain nombre de filateurs de coton, une centaine au moins des plus grands manufacturiers d'Angleterre et du continent européen, sont arrivés à New-York au commencement du mois et en sont partis le 3 courant pour visiter les Etats producteurs de coton et l'Ouest américain.

D'après leur programme, ils devront arriver à Toronto le 19. Ils y seront reçus par la municipalité et les membres de la C. M. B. A. Un dîner leur sera offert. Les filateurs partiront le soir même vers l'Est et s'arrêteront fort probablement à Montréal.

TRAITE DE COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Nos lecteurs ont appris par les dépêches qu'ont publiées les journaux quotidiens qu'un traité de commerce a été signé à Paris entre les représentants du

gouvernement canadien et ceux de la France. Ce traité avant d'entrer en vigueur devra être ratifié par les Parlements des deux pays contractants.

Les renseignements que nous possédons sur ledit traité sont bien maigres et n'ont rien d'officiel. Dans ces conditions, il est bien difficile d'en dire plus que le moment.

Tout ce que nous pouvons faire, c'est de féliciter le gouvernement de sa politique d'expansion commerciale. Nous pouvons faire avec la France beaucoup plus d'affaires que nous n'en avons fait jusqu'à présent.

La France importe un grand nombre de marchandises que nous pouvons lui fournir en quantité : produits de l'agriculture, des pêcheries, des forêts et des mines entre autres et, si la France nous accorde sur ces produits son tarif minimum, nous devons trouver pour ces produits un grand débouché en France.

D'autre part nous importons au Canada maints produits que la France peut nous fournir dans d'excellentes conditions sans porter atteinte à notre industrie, à notre production. Parmi ces produits nous citerons : les soieries, les vins, les fruits du Midi, les conserves, les pâtes alimentaires, les objets d'art, etc. Il est facile d'accorder à la France un tarif réduit à l'entrée de tous ces articles et de les mettre ainsi à la portée d'un plus grand nombre de consommateurs.

On voit que la matière nécessaire à une entente pour développer les relations commerciales des deux pays ne fait pas défaut.

Nous devons attendre pour savoir ce que nous avons à espérer, au point de vue de nos exportations, du traité qui vient d'être conclu, mais d'avance nous sommes certain qu'il aura pour effet d'attirer l'attention de nos commerçants sur les débouchés que la France peut offrir à nos produits. Jusqu'à présent ils n'ont guère tourné leurs regards de ce côté et, cependant, pour bien des produits, ils au-

raient pu le faire avec profit, même sous le régime de l'ancien traité.

Il est à souhaiter que, comme couronnement du traité franco-canadien, la Compagnie Générale Transatlantique mette à exécution le projet qu'on lui prête d'établir une ligne directe de paquebots entre la France et le Canada.

Nous savons de bonne source que la ligne faisant actuellement le service entre Montréal et Le Havre n'a guère donné satisfaction au Commerce. Comme cette ligne touche en Angleterre, le fret à destination de ce dernier pays semble intéresser davantage la ligne subventionnée.

Une ligne française naviguant en droiture entre un port français et un port canadien peut et doit trouver, même actuellement, suffisamment de fret pour couvrir ses dépenses. Et, avec le développement que doivent nécessairement connaître dans l'avenir les relations commerciales des deux pays, il n'y a aucun doute que la compagnie qui entreprendra ce service, y trouvera profit avant longtemps.

L'EXPOSITION ANNUELLE DE MONTREAL

Il faut la faire renaitre

Toronto et Ottawa ont, chaque année, une exposition qui attire dans l'une et l'autre de ces deux villes un grand nombre de visiteurs. Tous ces visiteurs achètent, dépensent et le commerce de détail s'en trouve bien.

A Montréal, nous avons eu, autrefois, notre exposition annuelle et le commerce de détail de notre cité regrette que ces temps ne soient plus, car il y trouvait son compte.

Pourquoi n'avons-nous plus d'exposition, ici, tandis que d'autres villes ont conservé la leur? A cette question, il est facile de répondre que l'ancienne Compagnie d'Exposition de Montréal ayant été liquidée, son expérience n'est pas encourageante pour ceux qui seraient en mesure de former une compagnie nouvelle pour le même objet.

Il est évident qu'une compagnie nouvelle qui suivrait les errements de la compagnie défunte aurait le même succès. La Cité de Montréal, la métropole Canadienne, peut faire aussi bien, tout au moins, que Toronto et Ottawa. La population est plus grande ici que là, le nombre de visiteurs ne saurait manquer pour faire de l'exposition un succès véritable, si l'exposition était attrayante. Nous avons ici tous les éléments voulus pour donner de l'attrait à une exposition. Notre cité Industrielle a une variété de produits intéressants, manufacturés sur place, à mettre sous les regards des visiteurs; nos commerçants en gros ont eux-mêmes une infinie variété de produits

étrangers à faire connaître au public; les produits agricoles et horticoles, les produits de l'industrie laitière de notre district ne font pas non plus défaut; notre province si riche en produits miniers, forestiers et des pêcheries tirerait également avantage d'une exposition à Montréal.

Nous ne parlons pas de l'intérêt qu'offrirait aux éleveurs de chevaux, d'animaux des races bovines, ovines et porcines, des courses et des concours auxquels cette exposition donnerait lieu et qui attireraient des milliers de personnes de la campagne.

A cette partie utile, pratique de l'exposition, il est facile d'y joindre la partie agréable, les courses, les sports, les spectacles qui, eux aussi, apportent à une exposition, leur contingent de visiteurs.

De quelque côté qu'on envisage les choses, il est évident que Montréal peut, avec tous les éléments dont il dispose, avoir son exposition annuelle avec un succès tout au moins égal à celui qu'ont les expositions des autres cités.

Un certain nombre d'hommes d'affaires l'ont sans doute compris comme nous, puisqu'ils ont formé, il y a deux ans environ, un comité de l'exposition. Qu'est-devenu ce comité? Nous ignorons s'il existe encore, mais on n'entend guère parler de lui. Peut-être serait-il temps que la Chambre de Commerce et le Board of Trade prennent directement la chose en mains.

On ne peut guère, à la veille d'élections, demander au Conseil Municipal de s'occuper de cette question; mais il serait facile d'obtenir des futurs candidats à l'échevinat qu'ils se prononcent sur cette question si importante pour le commerce et l'industrie de notre cité.

LA GREVE DE VALLEYFIELD

La grève de Valleyfield a pris fin avec l'acceptation par les deux parties de s'en remettre à la décision d'une commission d'arbitrage. On connaît maintenant le texte du jugement de cette commission accepté par les directeurs et les employés de la Montreal Cotton Mills.

En vertu de ce jugement, les employés auront un supplément de 20 p. c. sur le prix de l'heure de travail régulier pour tout travail supplémentaire.

Quelques points plutôt techniques ont été également réglés à la satisfaction des deux parties en litige.

D'autres points d'importance plus ou moins grande devront être solutionnés, afin d'éviter des pertes de temps et des frais inutiles, par le représentant des ouvriers et le représentant de la compagnie manufacturière. Dans le cas où ils ne pourront s'entendre, la commission d'arbitrage demande que ces deux représentants soumettent leur différend à un comité permanent de conciliation,

Ce comité permanent de conciliation a ses devoirs bien définis dans le texte du jugement des arbitres; voici comment sa formation et ses attributions sont déterminées:

"Afin d'éviter de nouvelles difficultés qui pourraient surgir à l'avenir entre les employés et la Cie et afin aussi d'en arriver à un arrangement prompt et définitif, il est convenu qu'un comité permanent de conciliation sera nommé, composé de trois membres: d'un, représentant la Cie et devant être un membre du bureau de direction; d'un membre représentant les employés et choisi parmi eux et d'un troisième, choisi par les deux premiers membres du dit bureau de conciliation; le troisième représentant devra être un citoyen demeurant dans le comté de Beauharnois.

"Au cas où les deux premiers membres du bureau de conciliation ne pourraient s'accorder sur le choix du troisième arbitre, ils devront soumettre les noms de trois ou cinq citoyens au ministre du Travail, lui demandant de choisir parmi les noms, celui qui devra être le troisième membre du dit bureau de conciliation, qui en sera en même temps le président.

"Il est de plus convenu que M. Maurice Neveu, tisserand, soit nommé membre du comité permanent de conciliation en question pour représenter les ouvriers et que M. H. Markland Molson, un des directeurs de la "Montreal Cotton Co.", soit nommé membre de ce comité pour représenter la Cie susdite. Il est aussi entendu entre MM. Neveu et Molson, que M. James A. Robb, le maire de Valleyfield, soit le troisième membre de ce comité et qu'il soit respectueusement prié d'agir comme tel.

"Au cas où M. Robb ne pourrait remplir ces fonctions en temps opportun, les messieurs dont les noms suivent seront invités à remplir la dite charge: Monsieur Allard, curé de Valleyfield et M. S. A. Brodeur, protonotaire de Valleyfield.

"Au comité susdit seront référées en temps requis, toutes difficultés qui pourraient s'élever entre employeurs et employés et qui ne pourraient être réglées à la satisfaction générale des parties intéressées par les contremaitres, les surintendants, ou le gérant-général, à l'exception toutefois d'une augmentation ou diminution générale des gages.

"Il sera du devoir de ce comité de se réunir aussi promptement que possible quand il sera requis de le faire afin de donner une solution à toutes les questions qui lui seront soumises.

"Il est aussi décidé que le présent arrangement devra demeurer en vigueur entre les parties intéressées jusqu'à ce qu'un avis par écrit soit donné à l'une ou à l'autre partie, demandant l'annulation du dit arrangement. Cependant aucun avis dans ce sens, ne pourra être donné avant le 4 mai 1908."



RASSORTIMENT

Nous avons tout ce qui vous manque.

Envoyez-nous vos commandes qui recevront un soin particulier en étant exécutées et expédiées le jour même.

Rubans, Unis, Moirés, etc.
Plumes d'Autruche ^{et} de Fantaisie.

— NOUS AVONS AUSSI UN BEAU CHOIX DE —
Manteaux pour Dames et Enfants.

Fourrures

ETOLES et MANCHONS en MARMOTTE, couleur foncée ou claire.

Parmi le grand choix de Chapeaux que nous avons en main, nous avons les dernières Formes dans les nuances les plus en demande : BLANC, NOIR, MOUSSE, MARINE, BRUN, CANNELLE, VIN, Etc.

Soie

Nous avons prévu la demande actuelle pour les Soies Nuancées, Moirées ou Cordées. Notre assortiment est complet dans ces lignes, ainsi que dans les suivantes;

Velours Couché ou Uni.



DEBENHAMS (Canada) Limited

8 RUE STE-HÉLÈNE, MONTREAL.



Il est à souhaiter que patrons et ouvriers se pénétrât de plus en plus des avantages que leur offre la loi Lemieux pour le règlement sans secousse, sans irritation de part et d'autre et aussi sans perte de travail, des questions de salaires et autres qui peuvent les diviser.

CINQUANTE ANS AU PAYS

M. S. Carsley, fêté.

Les officiers et les acheteurs de la Cie S. Carsley, Ltée, ont offert dernièrement un banquet d'honneur à M. Samuel Carsley, fondateur de la dite Compagnie.

L'occasion de cette fête était le 50ème anniversaire de M. S. Carsley au Canada et de son entrée en affaires.

M. Samuel Carsley est né, il y a environ 70 ans, en Angleterre; il quitta la vieille mère patrie vers 1857 et vint à Montréal où il occupa pendant quelque temps la position de commis dans une maison de commerce. Mais l'esprit d'entreprise du jeune émigrant ne pouvait se contenter d'un emploi de subordonné, il se sentait de force à voler de ses propres ailes.

En 1881, M. Carsley quitta Montréal pour aller ouvrir un magasin pour son propre compte à Kingston et il y resta environ dix ans.

La position n'était pas encore ce qui convenait à celui qui, le premier en Canada, comprit le colossal avenir réservé aux grands magasins à rayons.

Le champ d'action était trop restreint.

En 1871, il revint donc à Montréal et ouvrit un magasin dans la partie Est de la rue Notre-Dame, non loin de l'Hôtel de Ville.

Mais bientôt le développement des affaires dépassa les possibilités du local et un autre magasin fut ouvert exactement où se trouve actuellement l'énorme immeuble de la S. Carsley Co., Ltd.

Il ne nous reste rien à dire de la prodigieuse croissance de cette affaire, c'est de l'histoire locale que chacun a pu voir se dérouler sous ses yeux.

Mais, ce qui est intéressant à constater, c'est le succès de cette idée qui germa, il y a 50 ans, dans l'esprit du jeune commis nouvellement débarqué, alors que personne ne pouvait supposer possible la centralisation de vingt commerces différents sous le même toit et sous la même direction.

Grâce à ce don de prévoir l'orientation future des affaires, grâce à une méthode stricte, à une scrupuleuse honnêteté et au sens des détails, M. S. Carsley est arrivé à mettre en pratique son idée avec un merveilleux succès. Le nom de Carsley est maintenant un "household word" à Montréal.

M. S. Carsley a le droit d'être fier de son œuvre, et tout en jouissant des fruits de son travail, il peut avec raison

se dire qu'il a rempli utilement sa tâche en ce monde.

M. S. Carsley comme beaucoup de grands travailleurs, aime à vivre un peu retiré; d'un abord extrêmement bienveillant et courtois pour les petits comme pour les grands, sa seule passion est la philanthropie; et maintenant qu'il s'est partiellement déchargé sur d'autres du poids de ses affaires, il consacre une grande partie de son temps à la société pour la protection des femmes et des enfants dont il est un des directeurs les plus actifs.

M. S. Carsley est également un des directeurs de la Banque Provinciale.

Tel est l'homme que ses lieutenants ont fêté samedi dernier à l'Hôtel Viger.

M. W. C. Palmer, gérant de la S. Carsley, Ltd., occupait le siège de la présidence.

Après la santé du Roi, la santé de l'hôte d'honneur fut portée et une adresse artistiquement énumérée, lui fut remise par M. C. W. Bath.

M. S. Carsley répondit aux compliments qui lui étaient présentés, faisant galement allusion à certains incidents de sa longue vie d'homme d'affaires.

Après un excellent programme musical, les convives se séparèrent non sans avoir dûment chanté "Luld Lang Syne" et le "God Save the King".

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

36ième Convention Annuelle

La 36ième Convention Annuelle des Manufacturiers Canadiens a eu lieu à Toronto, du 24 au 26 septembre, inclus. Le siège de la convention était au King Edward Hotel. La première journée a été consacrée à l'enregistrement des membres prenant part à la convention et à la réunion des différentes sections de l'Association.

D'après les rapports présentés l'après-midi du premier jour, il ressort, d'après le comité de recensement, que le nombre des membres de l'Association est de 2,189.

Le rapport de l'auditeur annonce une balance de \$10,298.38 en banque.

Le comité de transport demande dans son rapport la réorganisation de la commission des chemins de fer.

Le rapport du comité parlementaire fait ressortir que le travail organisé n'a pas sur les cercles parlementaires l'influence qu'il avait autrefois.

D'après le comité des tarifs, il ne serait pas dans l'intérêt des manufacturiers de réclamer une augmentation de production pour chacune des industries canadiennes.

Le rapport du comité d'éducation technique demande qu'un comité d'experts soit nommé pour s'informer des besoins

du pays en ce qui concerne l'éducation technique.

Le comité de renseignements commerciaux demande qu'il soit engagé un homme de loi qui aurait pour titre celui de gérant du département en loi.

Le comité d'assurances demande que M. E. J. Heaton représente l'Association dans les bureaux de directeurs des différentes compagnies d'assurance mutuelle contre l'incendie.

Le comité du bureau des affaires anglaises déclare que l'Association a, dans son bureau de Londres, des demandes pour 838 ouvriers.

L'organe officiel de l'Association "Industrial Canada" a un surplus de \$1,259.17.

Cette année, on a fait une innovation qui a été appréciée des membres ayant pris part à la convention. Des orateurs choisis en dehors de l'Association ont fait des conférences sur des questions réellement intéressantes pour les industriels; c'est ainsi que M. L. G. Read, de Montréal, ingénieur consultant, a parlé du coût de la force motrice.

Le docteur Fernow, doyen de la Faculté de la science forestière, à l'université de Toronto, a traité du reboisement des forêts.

M. Jos. A. Emery, très versé sur les questions de travail, a porté la parole sur l'éducation dans l'industrie.

M. Jas. Hardwell, officier du comité des chemins de fer, et M. Arch. Blue, chef du bureau de recensement du Dominion, ont été également entendus avec plaisir par les membres de la convention.

M. Blue a traité du développement du Canada au XXIème siècle. Voici quelques extraits de son discours:

"Notre commerce extérieur, dit M. Blue, si on laisse de côté l'échange des monnaies et les marchandises de provenance étrangère s'est élevé de \$336,018,000, chiffre de la dernière année fiscale du dix-neuvième siècle, à \$518,800,000 dans la sixième année du vingtième siècle. Il était de \$123,000,000 en 1870 et de \$162,374,000 en 1876. Il y a trente ans, à l'expiration d'une période de six ans, notre commerce n'avait augmenté que de \$39,391,000 et, à l'expiration de notre dernière période de six ans, nous venons de réaliser une augmentation de \$182,748,000.

Nos banques à charte ont vu le chiffre de leurs affaires passer de \$103,200,000 en 1870 à \$183,500,000 en 1876, alors que trente ans plus tard, elles passaient de \$459,700,000, en 1900, à \$878,500,000 en 1906, soit un gain de \$89,300,000 pour la première période de six ans et un gain de \$418,800,000 pour la seconde.

En 1870, la somme totale des espèces déposées dans les banques était de \$48,763,000 et de \$72,853,000 en 1876. Trente ans après, on enregistrait les chiffres de \$305,140,000 en 1900 et de \$605,968,000 en

Pourquoi les Fourrures de Paquet se vendent bien

C'est une question d'une importance capitale. Pourquoi donnent-elles autant de satisfaction? Pourquoi le marchand de fourrures se sent-il toujours à l'aise quand il vend un vêtement venant de la manufacture "Paquet"? Nous allons vous le dire.

Les fourrures de Paquet sont choisies par des experts — les peaux vertes sont achetées par des gens qui connaissent leur affaire. Elles sont préparées dans le sous-bassement de la plus grande manufacture de fourrures du Canada, sous la surveillance de spécialistes. Ensuite elles sont teintes dans d'immenses cuves, cette opération prenant plusieurs jours en bien des cas puis elles sont séchées dans des cylindres à rotation très rapide en un court espace de temps incroyable. Ceci étant fait, les inspecteurs commencent leur travail et mettent sans pitié de côté toutes les peaux qui ne sont pas parfaites. Les peaux acceptées sont envoyées à la salle de coupe où elles sont

étirées, coupées et passées aux opérateurs qui savent comment les assortir et, si parfaitement, que les joints ne peuvent être indiqués qu'à l'envers. Après une dernière inspection par les meilleurs experts du pays, elles sont expédiées à une autre salle où l'on y met la dernière main, de même que la doublure, et ayant encore subi un autre examen, elles sont enfin envoyées à la section des commandes où d'autres inspecteurs à l'œil exercé rejettent les morceaux où les vêtements qui ne donnent pas une satisfaction absolue.

Etonnez-vous après cela que les fourrures de Paquet soient considérées comme étalon, d'un rivage à l'autre de ce continent!

Si votre nom ne se trouve pas encore sur les listes de nos voyageurs, envoyez-nous une carte postale et nous y mettrons immédiatement.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE

DIVISION DU GROS

BUREAU-CHEF ET MANUFACTURE, QUEBEC, P. Q., ST-JEAN, N. B.

VANCOUVER — WINNIPEG — TORONTO — MONTREAL — OTTAWA

— POUR EVITER TOUTE ERREUR, VEUILLEZ TOUJOURS ADRESSER: DIVISION DU GROS —

"Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les seuls Fabricants de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort."

Aucune conversation ne fera vendre des marchandises comme la conversation que vous pouvez avoir avec vos clients au sujet des

Sous-Vêtements Ellis Côtelés à l'Aiguille à Ressort

Ce sont les sous-vêtements par excellence à tous les points de vue, mais spécialement à cause de leur merveilleuse élasticité et du fait qu'ils sont absolument irrétrécissables. Uniques pour le confort, la durée, l'ajustage et le finissage. Tous les marchands qui se connaissent en sous-vêtements savent que ces choses sont vraies. Dites-les à vos clients, quand vous leur vendrez des sous-Vêtements pour l'Automne et l'Hiver.

The Ellis Manufacturing Company, Limited

HAMILTON, ONT

MONYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de vente.

1906. Dans la première période de six ans, l'augmentation était de \$24,090,000 et dans la dernière de \$300,828,000.

La moyenne du fonds de réserve mensuel des banques était de \$32,372,000; à la fin de 1900 et de \$64,000,000 à la fin de 1906, et durant la même période leur capital versé a augmenté de \$25,881,000.

Les rapports des chambres de compensation indiquent que le volume des affaires du pays a cru de \$2,360,000,000 dans les six premières années de ce siècle, soit \$3,950,000,000 en 1906 contre \$1,595,000,000 en 1900.

À la fin de juin 1870, il y avait au crédit des déposants dans les caisses d'épargne des bureaux de poste et du gouvernement de la Puissance, une somme de \$3,411,000 qui s'était élevée à \$7,044,000 en 1876. Elle passa de \$53,150,000 en 1900 à \$61,911,000 en 1906.

| | | | |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| Total des distances parcourues, m. | 18,103,628 | 52,647,684 | 72,723,482 |
| Voyages, nombre | 5,544,814 | 17,122,193 | 27,969,782 |
| Marchandises, tonnes. | 6,331,757 | 35,764,970 | 57,966,713 |
| Recettes brutes. | \$ 19,358,085 | \$ 70,231,383 | \$ 125,322,865 |
| Bénéfices nets. | \$ 5,555,364 | \$ 22,826,383 | \$ 38,193,431 |
| Capital versé. | \$390,757,876 | \$998,264,000 | \$1,396,356,675 |

On trouve des chiffres non moins remarquables dans les statistiques du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, trois régions désertes et quasi inconnues il y a quarante ans.

En 1881 ces trois provinces — dont deux étaient de simples territoires — avaient une population totale de 219,305, en 1901, 459,512; en 1906, 808,863 soit en cinq ans une augmentation de 93 pour cent.

Il y avait dans les trois provinces 2,370 cantons habités et 4,365 en 1906, et le nombre des cités, viues et villages avait,

| | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Capital engagé dans l'industrie. | \$883,916,155 | \$446,916,487 | \$386,999,668 |
| Employés et ouvriers, nombre. | 383,920 | 339,173 | 44,747 |
| Gages et salaires. | \$162,175,578 | \$113,249,350 | \$ 48,926,228 |
| Valeur des produits. | \$706,446,578 | \$481,053,375 | \$225,393,203 |

M. Blue cite alors d'abondantes statistiques indiquant en détail le progrès industriel par provinces, par villes, par groupes d'industries. Tous ces chiffres, extraits des documents officiels, dit en terminant M. Blue, confirment avec éclat la parole de Sir Wilfrid Laurier: "Le vingtième siècle sera le siècle du Canada." On peut se permettre les plus gigantesques rêves d'avenir pour un pays où l'activité nationale a produit, en quelques années, de si merveilleux résultats.

Discours du Président.

L'assistant, M. Harvey Cockshutt, fait remarquer que l'année qu'il a à passer en revue est une année prospère qui a été marquée par un développement soutenu de la plupart des branches de l'indus-

D'autre part, il y avait en 1906, dans les banques à chartes et les banques d'épargne, une somme de \$667,880,000 au crédit des déposants. Là-dessus, près de la moitié, soit \$3...590,000 avaient été versés depuis 1900.

Dans les banques à charte seules l'augmentation formidable du chiffre des dépôts: \$48,763,000 en 1870, \$305,140,000 en 1900; \$605,968,000 en 1906, est une des preuves les plus frappantes de la prospérité des affaires.

Le réseau des voies ferrées du Canada avait en 1870 une longueur totale de 2,617 milles et en 1876, 5,218 milles. En 1900, la longueur totale du réseau était de 17,657 milles et en 1906 de 21,355 milles, à quoi il faut ajouter 815 milles de lignes électriques.

Le tableau suivant montre éloquentement le progrès de nos compagnies de chemins de fer.

| | | | |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| | 1876 | 1900 | 1906 |
| | 18,103,628 | 52,647,684 | 72,723,482 |
| | 5,544,814 | 17,122,193 | 27,969,782 |
| | 6,331,757 | 35,764,970 | 57,966,713 |
| | \$ 19,358,085 | \$ 70,231,383 | \$ 125,322,865 |
| | \$ 5,555,364 | \$ 22,826,383 | \$ 38,193,431 |
| | \$390,757,876 | \$998,264,000 | \$1,396,356,675 |

dans le même temps, augmenté de 84 à 185.

Le nombre des fermes a augmenté de 67,773 de 1901 à 1906.

La superficie des terres en culture qui était de 3,597,700 acres en 1900, était l'an dernier de 8,328,000 acres.

Dans une seule année, de 1905 à 1906, la superficie des terres en culture a augmenté de 2,070,000 acres, soit près de 33 pour cent.

Qu'on jette maintenant un coup d'oeil sur le progrès industriel:

| | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|
| | 1905 | 1900 | Augmentation |
| | \$883,916,155 | \$446,916,487 | \$386,999,668 |
| | 383,920 | 339,173 | 44,747 |
| | \$162,175,578 | \$113,249,350 | \$ 48,926,228 |
| | \$706,446,578 | \$481,053,375 | \$225,393,203 |

trie canadienne. La protection a augmenté d'une manière substantielle. Le flot de l'immigration a continué à augmenter de volume; les chemins de fer ont traversé 3,000 milles de nouveau territoire et les manufactures ont été maintenues actives. La prospérité de notre pays, dit-il, prend sa source directement dans nos industries fondamentales, et la pierre angulaire de ces industries est l'agriculture. Personne ne se réjouira plus que les manufacturiers du succès qui est dû au travail des fermes expérimentales.

L'attention accordée à l'industrie laitière, aux systèmes de réfrigération et au débouché du beurre et du fromage canadiens au dehors, a produit des merveilles pour se fermer.

On doit également se féliciter qu'il y ait un réveil dans l'intérêt qu'on porte à la question forestière. Le surintendant des forêts a déclaré qu'on pouvait, au plus bas mot, estimer à 281,204 milles carrés la superficie des terres boisées faisant encore partie du domaine de la Couronne. Si la production de ces terres boisées devait donner seulement 2,000 pieds par acre ou 1,280,000 pieds par mille carré, cela équivaldrait à une production de 359,987,200,000 pieds de bois prêt à couper, sur le quel la royauté du gouvernement au taux de \$1.00 par 1,000 pieds serait de \$353,987,200.00.

Le Canada tient la tête des différents pays du monde au point de vue de la valeur forestière. Le président estime que cette propriété forestière est assez importante pour justifier le gouvernement de créer un ministre des forêts. Il serait en faveur d'imposer un droit d'exportation sur le bois de pulpe. Les Etats-Unis consomment 2,500,000 cordes de ce bois chaque année, et le Canada leur fournit 25% de cette quantité.

Après avoir cité des chiffres fournis par le Bureau de Statistiques, M. Cockshutt fait remarquer que, pour substantielle que paraisse l'augmentation de la production, les manufacturiers canadiens n'ont guère fait que de faire face à l'expansion qui s'est produite dans les autres directions. Ils n'ont pas matériellement augmenté leur possession du marché domestique. Relativement parlant, les manufacturiers du pays sont aujourd'hui dans la même position qu'ils étaient il y a cinq ans; leur capital a augmenté; leur feuille de paie a augmenté, leur production a augmenté, mais leur place dans le marché domestique est restée pratiquement à un même point.

Notre commerce d'exportation, dit-il, indique d'une façon regrettable une diminution. En comparant les chiffres de 1907 à ceux de 1906, pour l'exportation des marchandises, il y a une diminution réelle de \$5,862,754.00. Toujours depuis 1901, nos importations se sont accrues beaucoup plus rapidement que nos exportations, avec ce résultat que la balance du commerce en notre faveur en 1907, de \$6,072,107, s'est, pendant les douze derniers mois finissant en juin dernier, convertie en une balance contraire de \$104,476,142.00. Une telle situation ne devrait pas exister dans un jeune pays comme le Canada, car, avec la variété et l'importance de nos ressources naturelles et en plus notre esprit d'entreprise inné, nous pourrions facilement produire suffisamment pour nos propres besoins et avoir un surplus substantiel à vendre à des pays plus peuplés et moins richement partagés. En adoptant une politique suffisamment protectrice, telle que notre Association l'a toujours demandée, les capitaux seraient irrésistiblement attirés par les opportunités qu'ils trouveraient

RASSORTISSEZ!

Votre stock d'ARTICLES POUR HOMMES pour le

Commerce d'Automne et d'Hiver

devrait être complet sous tous les rapports. Nous pouvons vous fournir IMMÉDIATEMENT:

Chemises Faux-Cols Cravates

Gants Sweaters Chaussettes

Gilets de Fantaisie Sous-Vêtements

Mouchoirs, Etc.



LES GENRES ET VALEURS DE TOOKE sont reconnus comme les meilleurs au Canada.

TOOKE BROS., LIMITED

MONTREAL

ainsi. Notre marché domestique serait aussi fourni par les industries domestiques. Chaque genre de manufacture pourrait se spécialiser davantage; le coût de la production en serait réduit et on verrait un fort commencement de développement du commerce d'exportation, qui nous permettrait de passer sans encombre au travers d'une période ordinaire de dépression domestique.

Un tarif qui, sous les plus favorables circonstances, permet à peine à nos établissements industriels de se maintenir, ne pourra que difficilement empêcher les importations, quand le producteur étranger se prépare sérieusement et systématiquement à décharger son surplus de production sur le marché canadien. C'est ce qu'il fera du jour où les jours sombres commenceront à restreindre son commerce dans d'autres endroits. Il n'est pas de tarif improvisé à la hâte qui alors puisse suffire pour assurer au Canada la continuation de sa prospérité présente. Le retranchement et non l'expansion sera la politique des capitalistes. La production sera diminuée, les ouvriers seront privés d'emploi et on trouvera que les temps durs viennent de nouveau frapper à notre porte.

Notre attitude, en ce qui concerne la politique d'une préférence impériale, a été si fréquemment mal interprétée qu'il est de mon devoir de répéter tout ce que mes prédécesseurs depuis 1902 ont déclaré dans leur message annuel. En tant que Canadiens, nous sommes, d'abord et avant tout, pour le développement de notre propre pays. Notre but est de produire au moyen de matériaux canadiens et avec le travail canadien tout ce que les conditions économiques de ce pays nous permettent de produire. A cette fin, nous demandons un tarif dont la protection minimum sera assez élevée pour réserver aux manufacturiers canadiens le marché domestique. Nous comprenons cependant qu'il y a beaucoup d'articles que nous ne produisons pas et ne pouvons pas produire en ce pays, et, quand il est pour nous nécessaire d'aller au dehors, nous avons croyance dans une préférence qui demandera à la mère-patrie et à nos colonies sœurs ce dont a besoin notre commerce, avant de le demander aux étrangers. En d'autres mots, notre devise est: "Conservez votre argent en circulation au pays, en achetant des marchandises fabriquées au Canada, et quand vous ne pouvez pas avoir ce que vous voulez au pays, achetez-le dans l'empire britannique."

Le président dit, au sujet de la rareté de la main-d'œuvre expérimentée, que, ou nous devons importer plus d'artisans des autres pays, ou nous devons donner des facilités d'éducation qui devront permettre à nos jeunes Canadiens d'arriver aux plus importantes situations dans les manufactures. La première méthode est le moyen d'obtenir un soulagement immédiat; la seconde est le seul moyen d'as-

surer pour l'avenir le personnel nécessaire.

Il nous est impossible de donner en extenso les discours des divers orateurs ainsi que les conférences dont nous parlons plus haut, qui sont d'ailleurs réservées à l'"Industrial Canada", organe de l'Association. Mais au besoin nous y reviendrons.

Les élections des officiers pour l'année prochaine ont donné les résultats suivants:

Président, Honorable J. D. Rolland, Montréal; Ontario, vice-présidents, John Hendry, Hamilton, Ont., et R. Hobson, Hamilton, Ont.; Québec, vice-président, D. L. McGibbon, Montréal; Nouvelle-Ecosse, vice-président, T. M. Cutler, Halifax; Colombie-Anglaise, vice-président, A. P. McLelland, Vancouver; Nouveau-Brunswick, vice-président, C. MacDonald St. John; Ile du Prince-Edouard, vice-président, F. E. Hazzard, Charlottetown; Alberta et Saskatchewan, vice-président, A. G. Cross, Calgary; trésorier, George Booth, Toronto.

Le banquet offert par la succursale de Toronto aux membres présents à la convention avait réuni 240 invités au Kig Edward Hotel. Le nouveau président, l'Honorable J. D. Rolland, en proposant la santé du roi, a fait ressortir l'importance nationale de l'Association. Elle est maintenant représentée dans chaque Cité du Canada, et on lui doit beaucoup pour les progrès constatés dans l'industrie. Il rappelle que, d'après le bureau de recensement, la valeur des marchandises manufacturées a augmenté de \$481,000,000 en 1901 à \$712,000,000 en 1906. Il rappelle l'époque à laquelle les manufacturiers canadiens, dans le but de vendre leurs marchandises, devaient cacher leur origine, quand maintenant les manufacturiers étrangers mettent le castor ou la feuille d'érable sur leurs marchandises pour les vendre. Le temps est venu de faire une campagne en faveur des marchandises "made in Canada." Il est heureux de constater que les manufacturiers ont réussi à obtenir l'abolition de la taxe qui pesait sur les commis-voyageurs. A la fin de son discours, l'Honorable J. D. Rolland, le président, reçut une ovation.

Parmi les divers discours prononcés à la fin du banquet, celui de Sir Wilfrid Laurier était un de ceux qu'on attendait avec l'intérêt le plus marqué. Au sujet des relations commerciales du Canada, Sir Wilfrid déclare qu'il aborde ce sujet avec quelque méfiance devant une association de manufacturiers. "Il y a quelques années, dit-il, nous avons adopté une politique de préférence envers la Grande-Bretagne. Je ne pense pas que quiconque ayant un peu d'expérience puisse trouver cette politique fautive. Elle n'a peut-être pas produit tout ce qu'on en attendait, mais il me reste encore à apprendre qu'une institution humaine est parfaite. En somme, je pré-

tends qu'elle a été satisfaisante, raisonnable et heureuse dans ses résultats. Si j'avais mon entière liberté, je pourrais dire en toute franchise que j'aurais un système différent. Je voudrais le libre échange universel dans l'empire britannique." Sir Wilfrid déclare que, s'il ne veut pas qu'on lui dicte du dehors la politique fiscale à suivre, de même il ne veut pas dicter aux gens du vieux pays leur propre politique fiscale. Il fait remarquer que nos relations diplomatiques conduites par le gouvernement britannique n'ont pas été aussi heureuses que nous l'aurions voulu. Aussi en est-on venu à la conclusion qu'il vaudrait mieux gérer nos affaires nous-mêmes plutôt que de les mettre entre les mains des ministres de la Grande-Bretagne. Cette réforme, longtemps attendue, est enfin devenue une réalité vraie. C'est ainsi qu'un traité de commerce vient d'être conclu entre la France et le Canada, traité qui a été l'oeuvre d'un Canadien seulement. Il pense que ce traité sera satisfaisant non seulement aux fermiers, mais encore aux manufacturiers canadiens. Parlant de la All Red Route, Sir Wilfrid dit qu'il a pleine confiance que ce projet peut être accompli, qu'il faut qu'il le soit et qu'il le sera.

Mr. George W. Stephens, président de la commission du havre de Montréal, a abordé le sujet des transports par voie d'eau. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce discours qui a valu à son auteur des applaudissements enthousiastes.

Pour terminer, l'assemblée chanta l'hymne national, après lequel, sur la demande de Sir Wilfrid Laurier, trois vivats pour le nouveau président furent poussés de tout coeur.

LISTE DE PRIX DES GINGHAMS POUR ROBES

Les gingham pour robes, pour 1908, ont à peu près les mêmes valeurs qu'il y a un an. Les modèles ordinaires et de fantaisie offrent quelques améliorations. Afin d'éviter les lenteurs livraisons de la saison dernière, les marchands de gros donnent des ordres importants. Quelques jolis effets nouveaux sont offerts et ces marchandises sont manufacturées par la Canadian Colored Cotton Mills. Les nouveaux prix sont donnés ci-dessous:

| | |
|-----------------|-------|
| G 70—25 pouces | 7½c. |
| G 71—25 pouces | 7½c. |
| G 72—25 pouces | 8 c. |
| G 73—25 pouces | 8 c. |
| G 74—25 pouces | 8 c. |
| G 75—26½ pouces | 10 c. |
| G 76—26½ pouces | 10 c. |
| G 77—26½ pouces | 10 c. |
| G 78—26 pouces | 10 c. |
| G 79—26 pouces | 10 c. |
| G 80—26 pouces | 10 c. |
| G 81—26 pouces | 10 c. |
| G 82—26 Pouces | 10 c. |
| G 84—26 pouces | 10 c. |
| G 86—26 pouces | 12 c. |
| G 87—26 pouces | 12 c. |

Geo. H. HEES, SON & CO.

LIMITED.

Toronto,
52 rue Bay

Montreal,
Coin des rues ST-PIERRE
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



MANUFACTURIERS DE

Stores pour Chassis

"Poles" de Rideaux
Rideaux Bobbinet
Panneaux en Dentelle pour Portes
Dessus de Meubles
Rideaux Tapestry
Rideaux Chenille
Dessus de Tables

Draperies
Soieries, Burlaps
Tentures
Peluches
Velours
Fournitures pour Tapissiers
Quincaillerie pour Tapissiers.

RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs. Les Ordres par la MALLE reçoivent une prompt attention.

N. B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui donne de forts profits au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.
LIMITED

PALETOT DE FOURRURE

L'étoffe du paletôt de fourrure représenté par la figure 882 est un cariset noir. Ce paletôt dont le dos est ample et droit, a une longueur de 50 pouces, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) et a une

quatre de chaque côté, sont placés à 8 1-2 pouces du bord. Les manches sont finies par une imitation de manchette.

Le beau paletôt représenté par la figure 883 est en beaver et est doublé d'astrakan.

avec le collet. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. Les bords ont deux piqûres espacées de 1-2 pouce et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette en fourrure de 4 1-2 pouces.

Les mesures sont les suivantes :
Mesure à l'aisselle 9 1-2 pcs.



Fig. 882.

Fig. 883.

fente centrale de 18 pouces. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. Le collet châle, qui est doublé de vison, mesure de 5 1-2 à 6 pouces au centre du dos et est fait pour se boutonner haut ou pour rouler librement. Les poches ont des pattes que l'on peut rentrer ou sortir. Les bords ont deux piqûres espacées de 1-2 pouce et les coutures sont unies. Les boutons,

Sa longueur est de 50 pouces pour un homme de taille moyenne et le centre du dos peut être coupé sans couture, auquel cas un dos box est préférable à un dos droit, car il donne plus d'ampleur au bas. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Le collet mesure 5 pouces à l'entaille et 6 pouces en arrière. Les revers mesurent 5 pouces à l'entaille et forment une ligne droite

| | | |
|--|--------|---|
| Longueur à la taille | 17 | " |
| Longueur totale | 50 | " |
| 1 ^e mesure d'épaule | 12 1-2 | " |
| 2 ^e mesure d'épaule | 17 3-4 | " |
| Mesure d'omoplate, plus | | |
| 1 1-4 pouce | 13 | " |
| Poitrine | 38 | " |
| Taille | 34 | " |
| Hanches | 39 | " |

Ajoutez 4 pouces aux mesures de poitrine, de taille et de hanches, 1 pouce à la mesure d'omoplate et 1 pouce à la longueur à la taille.

Menez à angle droit les lignes A F et A T.

De A à B, 9 1-2 pouces.

De B à C, 1 pouce.

De A à D, 18 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 50 pouces.

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

Z est à mi-distance entre A et C.

10 est à mi-distance entre A et Z.

De B à G, 21 pouces.

De G à H, 2 pouces.

De H à J, 1-2 pouce.

K est à mi-distance entre B et G.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire LW.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus un pouce, 14 pouces, de B à L et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre B et L.

De O à P, 1 1-2 pouce.

Menez la perpendiculaire R-18.

De A à T, 1-6 de la poitrine, 42.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne UR.

De R à S, 3-4 pouce.

De U à 23, 1-4 pouce.

Formez le dos tel qu'indiqué et ajoutez 1-4 pouce au-dessus de A.

De L à M, 1 1-4 pouce.

N est à mi-distance entre L et H.

De W à X, 1-2 de la taille, 38.

Abaissez la perpendiculaire X-19.

De 19 à 21, 1-6 de la poitrine.

Y est à mi-distance entre W et X.

Tirez la ligne Y-N-2.

Appliquez la 1^e mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 1-4 pouces, de A à 23 et de M à 2.

Appliquez la 2^e mesure d'épaule, plus un pouce, 18 3-4 pouces, de B à V et de M à 3.

De 3 à 4, décrivez une courbe ayant M pour centre.

De 2 à 4, 1-4 pouce de moins que de 23 à S.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne 2-Y.

De 2 à 6, 1-6 de la poitrine, 42.

Menez une ligne courbe de 6 à J.

De 6 à 8, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

De 2 à 7, 1-6 de la poitrine.

Tirez la ligne 7-8 et formez la gorge.

Ajoutez 1-4 pouce au point 2, tel qu'indiqué.

De J à 9, 4 pouces.

De X à 11, 4 pouces.

De 19 à 20, 2 1-2 pouces.

Formez le bord du devant.

De 1 à 13, 6 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1 pouce, 22 1-2 pouces de 14 à E et de 13 à 15.

De 15 à 16, 2 1-2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 16-22.

Tirez la ligne 22-15-17 et formez le côté du devant.

De 18 à 17 décrivez une courbe ayant P pour centre et finissez le bas.

Quand le collet est coupé, procédez de la manière suivante (voyez le diagramme inférieur) :

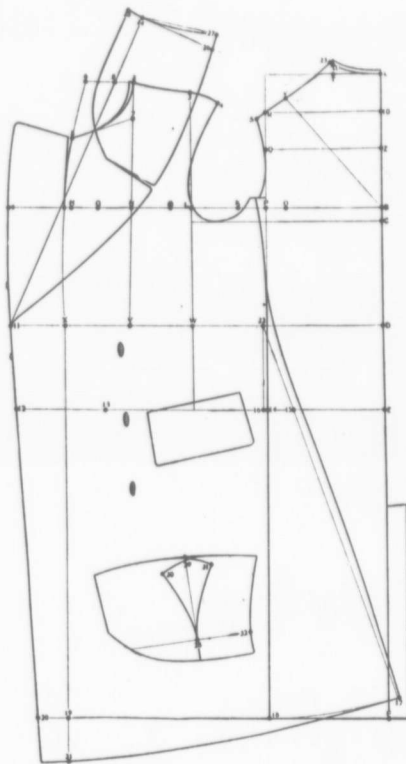
De 32 à 28, 1-4 pouce de plus que de A à 23.

Abaissez la perpendiculaire au point 28 et fendez le collet.

De 29 à 30, 2 1-4 pouces.

De 29 à 31, même distance.

Reformez le col, tel qu'indiqué.



Collet

De 2 à 5, 1 1-4 pouce.

Tirez la ligne 11-5-24.

De 5 à 24, 3-4 pouce de plus que de A à 23.

Abaissez la perpendiculaire 24-11.

De 24 à 26, 5 1-2 pouces.

De 26 à 27, 1 pouce.

De 21 à 25, 1 1-4 pouce.

De 5 à 33, 1 1-4 pouce.

Formez le collet tel qu'indiqué.

La Dominion Corset Company, de Québec, a acheté à E. R. C. Clarkson, le liquidateur, la propriété de la C. B. C. Corset Company, de Toronto, insolvable. L'actif sera transporté à Québec.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

LES ASSURANCES DANS LE QUARTIER CONGESTIONNÉ

Les vues des assureurs et des assurés

La décision prise par quelques-unes des plus importantes compagnies d'assurance contre l'incendie de ne pas accepter de risques nouveaux et même de ne pas renouveler de polices arrivées à maturité dans le quartier dit "Congestionné" de Montréal, a jeté un froid bien facile à comprendre chez les commerçants du dit quartier.

Pour que les compagnies d'assurance mettent pour ainsi dire en quarantaine tout un quartier, le quartier qui paie à ces compagnies le plus fort montant de primes d'assurance et les taux de primes les plus élevés, il devait y avoir des causes, nous le supposons du moins et, pour les connaître, nous nous sommes adressés aux compagnies elles-mêmes.

Voici, en résumé, ce qui aurait motivé l'attitude nouvelle des compagnies:

Depuis un certain nombre d'années, les compagnies d'assurance contre l'incendie n'ont pas fait d'affaires profitables à Montréal, malgré les augmentations des taux de prime qui ont pris naissance à la suite de la conflagration du Board of Trade.

À différentes reprises, les compagnies d'assurance ont déclaré que les mesures de protection contre l'incendie étaient loin d'être suffisantes, comme on avait dû malheureusement le constater en plusieurs occasions. Les assureurs formant partie du "Board of Underwriters" se sont depuis plusieurs années assurés les services d'un expert d'une compétence reconnue, M. Howe. Cet expert a fait des rapports très complets sur les améliorations absolument nécessaires pour éviter, autant qu'il est humainement possible de le faire, les conflagrations toujours à craindre avec les moyens dont la ville dispose actuellement pour combattre les incendies avec quelque efficacité.

Ces rapports ont été soumis aux autorités compétentes, mais il n'en est rien résulté.

Ce que demandent les assureurs, c'est qu'on améliore la capacité de production des stations de pompes de manière à obtenir un plus grand volume d'eau et des conduites d'eau de haute pression dans le district congestionné.

Les ruptures de pompes qui ont eu lieu à deux reprises différentes cette année ont amené les choses à une phase critique. Les assureurs ont alors fait appel au concours du Board of Trade, de la Chambre de Commerce et des Banquiers et, à une assemblée des représentants de ces corps, un comité de citoyens, comprenant des banquiers, des membres du Board of Trade, etc. et présidé par M. E. B. Greenshields, s'est formé et recueilli

TISSUS ET NOUVEAUTES

de les souscriptions dont le montant est destiné à couvrir les dépenses d'un expert qui devra faire rapport sur les conditions actuellement existantes au point de vue de la sécurité contre les incendies.

Au moment où nous écrivons, les souscriptions recueillies s'élevaient à \$5,000 et on fait remarquer qu'il n'y a aucun Canadien-Français parmi les souscripteurs. Mais, comme nous le fait remarquer le gérant d'une des plus grandes compagnies d'assurance, jusqu'à présent les anglo-canadiens n'ont pas obtenu dans cette question le succès désirable parce qu'ils ont négligé de s'assurer l'appui des franco-canadiens qui, eux, ont le contrôle de la ville.

Maintenant, les assureurs attendent les événements, c'est-à-dire le rapport de l'expert et la suite qui lui sera donnée.

Les assureurs interrogés sur la position prise par la Chambre de Commerce du District de Montréal la comprenant ainsi: Les membres représentant cette Chambre ne veulent pas s'associer au mouvement organisé pour assurer l'exécution des améliorations nécessaires, à moins que les assureurs ne s'engagent à réduire leurs taux dès que les améliorations réclamées auront été faites. À cela, les assureurs répondent qu'ils ne prendront aucun engagement avant de s'être rendu compte de l'exécution des travaux.

Il paraîtrait qu'en 1905, une somme de \$14,000 aurait été votée pour faire un raccordement avec la conduite de 24 pouces située à la station de l'Est du C. P. R. et que le raccordement est encore à faire.

À la dernière session de la Législature de Québec, la Cité de Montréal a été autorisée à faire un emprunt spécial de deux millions "pour acquérir des propriétés et faire certains travaux nécessaires à l'augmentation de la force hydraulique actuelle de l'aqueduc, et pour agrandir et améliorer l'aqueduc qui existe actuellement, et généralement pour satisfaire dans le présent et dans l'avenir, aux exigences de l'hygiène et de la protection contre le feu."

Qu'attend donc la Cité pour exécuter les travaux nécessaires à une meilleure protection contre le feu puisqu'elle est autorisée à faire ces travaux et à se procurer par voie d'emprunt les fonds indispensables?

Les travaux d'amélioration jugés nécessaires par les assureurs sont estimés à \$1,000,000 environ et l'emprunt nécessaire coûterait aux citoyens pendant 40 ans une somme annuelle de \$50,000 à \$60,000 pour le paiement de l'intérêt et de l'amortissement de la dette.

En attendant qu'on exécute ces travaux on pourrait installer à la station principale de pompes, dans le quartier St-Gabriel, la pompe électrique qu'on a dû re-

tirer de la station de la rue McTavish par suite du bruit qu'elle faisait.

Les citoyens de Montréal paient annuellement en primes annuelles d'assurance contre l'incendie une somme de \$2,000,000 environ; si la Cité de Montréal était au nombre des Cités "Standard", la dépense en primes pourrait être réduite considérablement.

Que Montréal n'ait pas une protection suffisante ni même égale à celle d'autres cités, cela ressort des chiffres suivants:

Montréal, avec les municipalités y annexées, dépense annuellement pour son département du feu \$300,000 pour une population de 450,000 âmes.

Winnipeg avec une population de 105,000 âmes dépense \$120,000 et se dispose à dépenser une somme de \$775,000 dans le district congestionné.

Toronto dépense annuellement \$222,200 pour son département du feu et sa population est de 220,000 âmes; elle va dépenser \$800,000 en améliorations dans le district congestionné.

St. John, N. B. vient de dépenser \$500,000 en améliorations du même genre.

Toutes ces cités reconnaissent la nécessité de prendre des mesures efficaces pour combattre l'incendie et pour protéger plus complètement les quartiers congestionnés. Pendant ce temps, on continue de discuter à Montréal au lieu d'agir comme on le fait ailleurs.

Les compagnies d'assurance déclarent qu'elles sont désireuses, non pas d'augmenter les taux, mais, au contraire, de les réduire. Elles préféreraient de beaucoup avoir une meilleure protection contre le feu et des taux de primes moins élevés. Mais, dans les circonstances actuelles, loin de pouvoir diminuer les taux, elles considèrent qu'il est prudent pour elles de réduire leurs risques dans le quartier congestionné.

Les assureurs ne modifieront pas leur attitude avant que la Cité ait changé la sienne au point de vue des améliorations reconnues nécessaires pour une protection efficace.

* * *

Nous venons de donner, aussi succinctement que possible, les vues exprimées par les représentants autorisés des compagnies d'assurance, vues déjà connues en partie d'un grand nombre de nos lecteurs.

Voyons maintenant ce que disent les commerçants, ou du moins quelques-uns des commerçants du quartier congestionné:

— Les compagnies d'assurance, nous dit l'un d'eux, abusent vraiment de la situation, et elles ne peuvent ainsi en abuser que par ce qu'elles forment une "combine", un "trust". Ayant formé une entente entre elles, ces compagnies imposent toutes des taux uniformes pour chaque classe. Qu'un commerçant ayant besoin d'assurance s'adresse à l'une ou à

COTONNADES

La cheville-ouvrière de votre commerce

Vous vendez plus de verges de Cotonnades que de tout autre produit textile que vous tenez. Eh ! bien, n'est-il pas évident que si vous donnez à vos clients les meilleures cotonnades, vos clients vous donneront leurs meilleurs achats ?

Examinez attentivement les cotonnades que vous donnez maintenant à vos clients. Puis voyez les lignes **Kingcot**.

Un plus grand nombre de marchands trouvent chaque jour que, dans les lignes **Kingcot**, ils peuvent donner à leurs clients des modèles plus frais, des tissus plus nouveaux, plus de valeur pour leur argent.

Les lignes **Kingcot** comprennent :

| | |
|------------------------|--------------------|
| Ginghams | Tissus pour Tentes |
| Etoffes a Robes | Shirtings |
| Ginghams pour Tabliers | Oxfords |
| Saxonys | Denims |
| Flanellettes | Galateas |
| Domets | Tissus à Matelas. |

Cotonnades.

Tout voyageur de toute bonne maison peut vous montrer les lignes **Kingcot**.

KINGCOT

Le Roi de tous les Cotons

L'autre de ces compagnies, il est d'avance assuré que le taux est uniformément le même dans l'une ou dans l'autre. Avant cette entente, l'assuré pouvait faire appel à la concurrence et obtenir des compagnies, même les plus solides, des taux réduits alors que ces taux étaient beaucoup moins élevés que ceux d'aujourd'hui. Le but de l'entente des compagnies a été de supprimer toute concurrence—et, de ce fait, elles tombent sous le coup de la loi. La concurrence supprimée, elles ont augmenté les taux.

Non seulement elles ont augmenté les taux à différentes reprises, mais depuis qu'elles ont formé leur entente, les sinistres se sont trouvés en face de compagnies arrogantes faisant traîner les règlements et soulevant toutes sortes de difficultés et de tracasseries. Avec des taux plus élevés, les règlements des pertes ont été moins satisfaisants pour les assurés. Autrefois, elles se faisaient un point d'orgueil de rembourser les pertes occasionnées par le feu sans léser et sans marchander; elles s'en faisaient aussi une réclame; mais maintenant il n'y a pas plus de concurrence pour la rapidité des règlements qu'il n'y en a pour les taux des primes.

Les compagnies prétendent qu'elles font des pertes à Montréal, mais alors où passent donc les deux millions de primes qu'elles prélèvent dans notre cité? Depuis l'incendie du Board of Trade, il y a bien eu quelques feux d'une certaine importance, mais pas de conflagration.

Ce qu'il y a, c'est qu'elles dépensent trop de toutes façons, en frais d'administration et en commissions à leurs agents notamment.

Il devrait y avoir une enquête sur tous ces faits; cette enquête démontrerait que si nous payons aujourd'hui des taux de primes aussi élevés, la cause en est due à l'entente entre les compagnies et à l'exagération de leurs frais généraux et non pas aux risques mêmes qu'elles ont eu à payer ici.

—Un autre commerçant nous dit: En admettant un instant pour vrai que les compagnies d'assurance aient été en pertes, comme elles le prétendent, depuis une quinzaine d'années, ces pertes ne justifieraient pas les augmentations de taux énormes qu'elles ont infligées aux commerçants du quartier congestionné. Parmi ces compagnies, il y en a qui font affaires au Canada depuis près d'un siècle, pourquoi ces compagnies n'ont-elles pas, pendant les nombreuses années qu'elles ont fait des profits, amassé des réserves pour les mauvaises années? Dans le commerce, dans toutes les branches du commerce, il y a de bonnes et de mauvaises années, est-ce que, quand une année a été mauvaise, le commerçant augmente ses prix? Il ne le pourrait certainement pas, car il trouverait un concurrent voisin qui l'en empêcherait,

Le mal vient justement de ce que les compagnies d'assurance ont pu, sans être jusqu'ici inquiétées, se liguier pour tuer la concurrence. Sans combine, nous ne paierions pas les taux qu'on nous impose maintenant.

Tout le tapage, tout le bruit qu'elles font actuellement à propos du quartier congestionné n'est guère que du "bluff." Elles peuvent momentanément refuser de prendre des assurances nouvelles dans ce quartier, mais elles ne pourront longtemps soutenir cette politique, car elle les priverait de trop gros revenus.

Les compagnies voudraient bien supprimer, si la chose était possible, tous les risques de pertes, c'est-à-dire, faire en sorte qu'elles n'aient qu'à encaisser des primes sans avoir jamais rien à débours.

Mais quand on aura satisfait à toutes les exigences des compagnies, quel taux de prime aurons-nous à payer?

Nous ne le savons pas, les compagnies se refusent absolument à dire ce qu'elles feront quand tous les travaux qu'elles demandent auront été exécutés. C'est-à-dire que s'il leur plaît de laisser subsister les taux actuels, nous devons sortir de notre poche tous les ans pendant 40 ans, une somme additionnelle d'une cinquantaine de mille piastres pour payer les travaux qu'exigent les compagnies d'assurance.

Si les compagnies voulaient s'engager à réduire les taux d'une façon raisonnable et nous dire quelle serait la réduction, on ne trouverait plus peut-être nulle part d'objection à ce qu'on exécutât les améliorations demandées; mais leur mutisme sur ce point n'est nullement encourageant.

Nous payons à Montréal pour les pertes que les compagnies ont subi dans d'autres villes; nous payons pour les pertes de Baltimore et de Toronto; on ne peut expliquer autrement les augmentations successives des taux en l'absence de conflagrations à Montréal depuis celle du Board of Trade.

Les Compagnies ont profité de ce qu'accidentellement il y a eu, cette année, des accidents aux pompes qui alimentent les réservoirs, pour être plus rigoureuses encore dans leurs taux. On ne doit jamais exagérer l'importance de faits accidentels et les considérer comme des faits habituels et durables. Tout le monde est sujet aux accidents et chacun doit supporter sa part des risques que peut causer un accident, les compagnies d'assurance comme les autres.

Dans la campagne qui se mène actuellement on a beaucoup remarqué le zèle des agents pour justifier, autant qu'il est en leur pouvoir de le faire, l'énormité des taux que nous font payer les compagnies d'assurance. Ce zèle se comprend quand on sait que ces agents reçoivent

sur les risques qu'ils prennent une commission de 20 p.c.

Autrefois, quand le taux d'assurance était, disons de \$100 p.c., ils recevaient la même commission de 20 p.c., soit 20 centins; comme le taux ancien de \$100 est approximativement le taux de \$300 actuel, il s'ensuit que les agents reçoivent aujourd'hui 60c au lieu de 20c pour chaque \$100 d'assurance qu'ils prennent. C'est une commission évidemment exagérée et si les compagnies voulaient couper un peu leurs dépenses de toute nature, comme le fait tout homme d'affaires avisé, nous ne serions pas taxés à ces taux exorbitants et les compagnies pourraient encore payer de forts dividendes à leurs actionnaires.

—Voici maintenant l'opinion d'un commerçant qui se place à un autre point de vue et qui pourrait se résumer en ces quelques mots: "contre la force, pas de résistance".

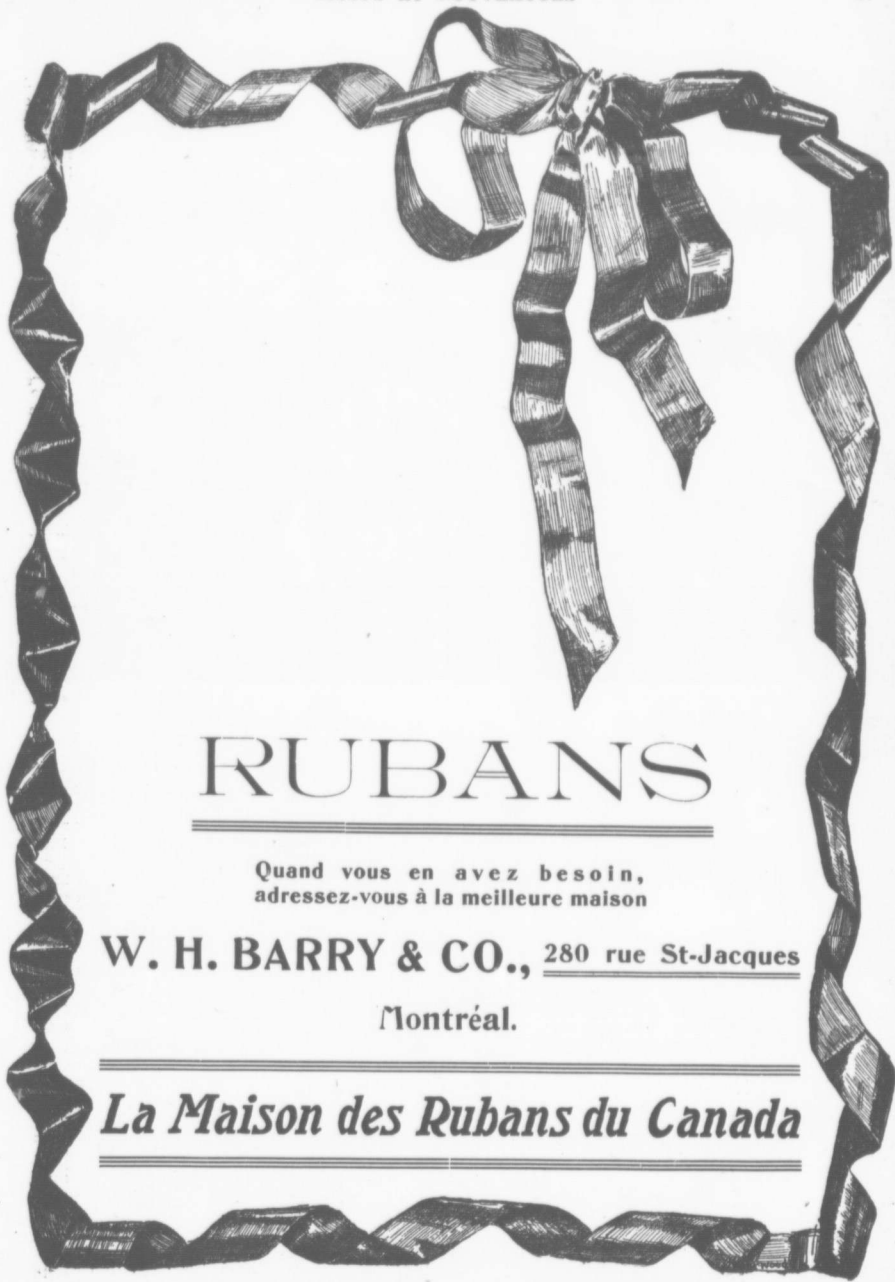
Nous sommes à la merci des compagnies d'assurance. Un commerçant ne peut pas se passer d'assurance; il doit à ses créanciers de préserver contre le risque d'incendie les marchandises qui font partie de la garantie de leurs créances. Partant de ce principe, il me faut payer les taux d'assurance que les compagnies exigent, que ces taux soient raisonnables ou non.

Et la preuve que les assurances nous tiennent bien, c'est que si un commerçant négligeait d'assurer ses marchandises, il se verrait refuser du crédit en banque.

Les taux actuels sont exagérés, c'est admis; mais qui nous dit que, si la Ville ne fait pas les améliorations exigées par les compagnies d'assurance, nous ne serons pas obligés de payer des taux plus élevés encore, car, encore une fois, pour un commerçant, ce n'est pas seulement la question des taux, mais encore et surtout la question d'assurance. Il faut être assuré, et si les compagnies se refusent à nous assurer, parce que la Ville aura refusé de dépenser un million en travaux jugés indispensables par les compagnies, c'est peut-être par plusieurs millions qu'il faudra chiffrer les pertes des commerçants. Pour ma part, je ne veux pas être ruiné par un incendie, si je puis éviter ma ruine même en consentant de nouveaux sacrifices.

Les compagnies ont certainement tort de ne pas dire qu'elles diminueront et de combien elles diminueront les primes, quand auront été faites les améliorations qu'elles demandent les choses seraient sûrement plus avancées qu'elles ne le sont, si les assureurs avaient donné une réponse à cette question.

Il est permis de penser tout ce qu'on veut de la manière dont les compagnies d'assurance traitent les assurés, surtout ceux du quartier congestionné, mais il est un fait indéniable c'est que nous avons



RUBANS

Quand vous en avez besoin,
adressez-vous à la meilleure maison

W. H. BARRY & CO., 280 rue St-Jacques
Montréal.

La Maison des Rubans du Canada

tous besoin d'être assurés. Nous pouvons nous incliner de mauvais gré, mais il nous faut pour le moment nous incliner.

—Les manufacturiers canadiens, nous dit un autre négociant, ont formé une compagnie d'assurances mutuelles; le moment vient pour les commerçants de chercher dans la mutualité le moyen de sortir des griffes de la combine; s'il n'est pas tout-à-fait venu il viendra bientôt. Plus les compagnies se montreront exigeantes et avides et plus aussi elles précipiteront les événements.

Plusieurs commerçants nous ont parlé dans ce même sens.

DECES DE M. JAMES EDWARDS WARNOCK

Une dépêche de Galt, Ontario, annonce le décès à l'âge de 43 ans, et après une longue maladie, de M. James Edwards Warnock, le plus jeune fils de feu Adam Warnock.

M. James E. Warnock naquit à Galt, où il demeura toute sa vie. Il reçut son instruction aux écoles publiques et au Collegiate Institute de Galt. Il débuta dans le commerce quand il était encore jeune, comme secrétaire-trésorier de la Galt Knitting Co., charge qu'il remplit de la manière la plus efficace, jusqu'à ce que la maladie l'eût mis dans l'incapacité de travailler.

Il aurait pu remplir facilement d'autres positions, mais il ne se souciait pas de la vie publique.

Pendant le printemps de l'année dernière, la santé de M. Warnock commença à décliner et il alla dans le sud pour se soigner; il fit un séjour à Ashville, Caroline du Nord.

A son retour en juin, sa santé ne s'était pas améliorée, il alla, sur le conseil de son médecin, à Saranac Lake, dans les Adirondacks et revenait chez lui de temps à autre.

Au mois de juin dernier, M. Warnock revint à Galt, rétabli en apparence; mais ses douleurs reprirent et des complications se produisirent qui nécessitèrent une opération chirurgicale. Cette opération réussit et on espérait qu'il aurait encore de longues années à vivre. Cette attente ne se réalisa pas. Dans tout le Dominion, M. Warnock était connu et estimé pour ses qualités peu communes en affaires et pour son caractère. Sa perte se fera profondément ressentir dans le monde des manufacturiers et des commerçants. Le défunt était un Anglicaan dévot et un conservateur ferme. Il laisse sa mère, une veuve et deux enfants.

LA SOLLICITATION D'ANNONCES

Méthodes à abandonner

Le temps est arrivé où les éditeurs devraient s'occuper de la question de la réglementation des agents de publicité et de leur sollicitation.

Les uns pensent que les solliciteurs devraient avoir une licence, d'autres que la loi devrait prévenir les annonceurs contre une sollicitation pour une publicité qui ne doit pas être faite dans des publications régulières. Il y a peut-être maintenant plus de fraude et de manœuvres déloyales dans l'obtention des annonces que dans tout autre genre d'affaires au monde. Un certain nombre de ces manœuvres ont été dévoilées, mais on continue à les pratiquer. Les éditeurs pris individuellement ne consentent pas volontiers à ce que leurs méthodes soient exposées ou critiquées.

Les pires méthodes usitées aujourd'hui, dit "Printer and Publisher", sont au nombre de trois: vient d'abord en premier lieu le stratagème mis à exécution dans presque toutes les villes du Dominion où une société, une église ou une autre organisation ont une réunion quelconque, pique-nique, assemblée annuelle ou vente de charité. Ces sociétés publient un programme, qui n'est pas nécessaire, simplement dans le but de solliciter des annonces auprès des marchands de l'endroit. Peu de marchands ont le courage de refuser. Ils savent que cette sollicitation constitue une manœuvre déloyale et que l'annonce qui leur est ainsi extorquée leur rapportera peu, si toutefois elle leur rapporte quelque chose. L'argent qu'ils paient est porté au compte des frais de publicité et c'est autant de moins pour la publicité légitime dans les journaux. Par tout les marchands détaillants devraient encourager unanimement toute mesure destinée à les délivrer de ce gaspillage inutile d'argent.

Deuxièmement, il y a des hommes experts en la matière qui se jettent, comme sur une proie, sur les grandes maisons de commerce des grandes villes et sur les manufacturiers. Ils publient un livre de renseignements pour quelque forte corporation ou organisation, prétendant qu'ils représentent cette organisation, que leur guide est une publication officielle, et que l'organisation sera ennuyée si les hommes dont on sollicite une annonce ne viennent pas en aide à l'organisation. Ces gens produisent une lettre, comme la chose a eu lieu récemment pour le chemin de fer du Grand Trunk, signée par le président, lettre qui a été reconnue fautive ensuite. Ces mêmes gens publient des livres de souvenir des pompiers; les profits réalisés par leur vente doivent aller au fonds de secours pour lequel ils sollicitent des annonces; mais si un commerçant dit qu'il ne se soucie pas d'annoncer, ils lui suggèrent une belle contri-

bution pour un fonds de secours qui n'arrive jamais à destination, pas plus d'ailleurs que les profits réalisés par les annonces. L'expérience du Press Club de Toronto, il y a un an, est un cas entre beaucoup d'autres. Un faiseur bien connu, discutant une question d'association avec un autre agent de publicité dernièrement, prétendait gagner \$20,000 par an au moyen de ces stratagèmes. Entre temps, ses stratagèmes font du tort pour au moins le double de cette somme aux hommes qui font de la publicité honorable.

En troisième lieu, il y a les journaux soi-disant commerciaux et les journaux financiers qui s'attaquent aux banques, aux compagnies d'assurance et à d'autres sociétés financières. Ce sont tout bonnement des maitres-chanteurs. Ils n'hésitent pas à dire à un banquier que s'il n'annonce pas chez eux, ils l'attaqueront. Pour quelque raison, les institutions financières sont assez sensibles à ces menaces. Ce en quoi elles ont bien tort. Elles n'ont pas besoin de craindre que ces publications leur causent le moindre préjudice. Quand le gérant général actuel de la banque Dominion établit une agence de cette banque à Montréal, le propriétaire d'un journal financier de cette ville alla le voir pour obtenir une annonce. Le gérant lui répondit que la banque ne faisait de publicité que dans les journaux quotidiens. Le journaliste lui dit qu'il ne serait pas avantageux pour la banque de ne pas figurer dans son journal. Le gérant exprima ses regrets, mais il lui était impossible de rien changer à sa règle de conduite. L'homme le menaçait d'avoir l'annonce de la banque Dominion, mais qui ne faisait de publicité que par des moyens légitimes. Cet éditeur conseilla au banquier de ne donner son annonce sous aucun prétexte. Le journal attaqua le gérant personnellement et la banque en général. Comme le deuxième éditeur l'avait prédit, cela n'eut aucun effet. Les affaires de l'agence augmentèrent et c'est aujourd'hui celle qui occupe le deuxième rang comme importance.

Des éditeurs se demandent souvent pourquoi les banquiers, qui ont une forte organisation ne se réuniraient-ils pas pour combattre le chantage dont ils sont l'objet de la part de ces journaux ou de ces hommes à stratagèmes variés auxquels ils donnent leur argent.

Beaucoup de banques sont considérées comme une proie facile par ces faiseurs.

Les diverses associations de la presse devraient étudier cette question et s'efforcer de développer une législation qui réduise au moins leur travail.

**Nous detenons
la Clef du Coeur
de toutes les
Femmes**

Styles exclusifs et
modèles élégants en
articles de cou et nou-
veautés d'habillement
pour dames.
Voyez notre spécialité
d'articles de cou en
boîtes séparées, pour
présents de Noël.
Les vendeurs ont
maintenant l'assorti-
ment complet pour
Noël.

**LADIES
WEAR
LIMITED
TORONTO**

Ladies Wear
Limited

STYL

MADE IN CANADA

LES GRANDS COUTURIERS DE PARIS

Quelques faits concernant certains grands couturiers de Paris auront sans doute de l'intérêt pour nos lecteurs. A Worth appartient peut-être le droit d'être mentionné le premier. Le fondateur de la maison, comme chacun le sait, était un anglais qui, jeune, sans expérience et inconnu, arriva à Paris vers le milieu du dix-neuvième siècle. La carrière de Worth commença du jour de son engagement dans une situation assez humble dans la maison Aurely qui était alors une des maisons les mieux connues de Paris. Peu à peu, il devint associé et finalement s'établit pour son propre compte dans la maison qui est occupée maintenant par la firme qui porte son nom. On peut dire que Worth a fondé une dynastie, car non seulement la seconde génération, mais la troisième génération est représentée dans la maison.

Worth peut être regardé comme un des premiers qui ait considéré la confection des robes comme un art. Toujours sur le qui-vive, travaillant nuit et jour, il n'épargna aucune peine pour atteindre, dans ses créations, ce qu'il considérait comme l'idéal de son art. On peut dire que Worth a atteint le summum de son ambition entre les années 1850 et 1860 ; il comptait alors parmi sa clientèle tous les membres de la cour de Napoléon III.

On a raconté beaucoup d'histoires sur les réceptions somptueuses données par Worth à cette époque dans sa splendide résidence située entre St-Germain et Chateou. Les invitations à ces réceptions étaient très recherchées, même par les plus aristocratiques de ses belles clientes. Il est même certain qu'à une de ces redoutes (bal marqué) l'empereur et l'impératrice étaient présents.

A cette époque, les clientes de Worth, à part les membres de la Cour Impériale, appartenaient exclusivement à la noblesse. Le couturier artiste en était très fier et quand, après la guerre fatale de 1870 et la proclamation de la République, les fêtes cessèrent à son château, il répondit à quelqu'un qui lui demandait la raison pour laquelle il ne continuait pas à donner des fêtes, que c'était parce qu'il n'y avait plus en France de cour à inviter.

Aujourd'hui, toutefois, les têtes couronnées sont de nouveau nombreuses parmi la clientèle de la maison Worth. Dans cette clientèle figurent l'impératrice de Russie, la reine Alexandra et la jeune reine de Hollande. Beaucoup de dames de la vieille noblesse française sont également restées fidèles à la maison qui compte également un grand nombre d'Américaines parmi ses clientes les plus importantes. On peut dire que les principales spécialités de l'établissement sont les trousseaux et les robes de bal, pour la confection artistique et la garniture desquelles elle demeure sans rivale.

TISSUS ET NOUVEAUTES

Célèbres salons de Paquin

Dans ces dernières années, la rue de la Paix est devenue peu à peu le centre des principales maisons de couture. Les numéros 1. et 3 de cette rue sont occupés par Paquin, dont les salons de réception et d'exhibition de modèles sont renommés pour leur élégance et leur splendeur. De chaque côté de l'entrée, il y a de grandes vitrines d'étalage pour l'exhibition des spécimens, de fourrures et de dentelles d'un prix considérable. Toutefois, c'est au premier étage que la véritable exhibition de costumes est faite et il n'y a bien entendu que les personnes initiées qui ont la permission de régaler leurs yeux des créations de Paquin.

Là, comme le cas se produit dans la plupart des maisons parisiennes, les modèles peuvent être examinés, mais ne sont pas mis en vente et on ne peut pas donner une commande pour la reproduction exacte d'un modèle quelconque. Les vêtements exhibés servent simplement à indiquer les styles du moment, dès lesquels on choisit des caractères séparés pour la création d'un tout harmonieux, de sorte que cette maison ne crée jamais deux toilettes absolument semblables.

La caractéristique principale de Paquin est ce qui est appelé la ligne; cela signifie la manière presque statuaire avec laquelle les plis de la jupe et les draperies de la robe tombent. Ce caractère convient naturellement d'une manière spéciale au genre Empire que Paquin a contribué beaucoup à lancer et dans lequel il excelle par-dessus tout.

Les robes de visite et les robes de bal étaient autrefois la spécialité de la maison, spécialité, dans ces dernières années, qui s'est étendue aux costumes tailleur. Paquin, qui donne à toutes ses productions un cachet d'élégance essentiellement parisienne, produit aussi beaucoup de robes pour les actrices.

Redfern

Dans la rue de Rivoli, en face du jardin des Tuileries, est la maison Redfern; c'est celle dont la réputation est la mieux connue des Américaines. Etabli depuis près d'un quart de siècle, Redfern compte parmi sa clientèle presque toutes les Cours de l'Europe. D'origine anglaise, mais ayant passé la plus grande partie de sa vie dans la capitale de la France, il possède un goût impeccable, surtout pour les menus détails du costume féminin. Des toilettes sortant de cette maison, célèbre ont remporté des prix dans les expositions qui ont eu lieu dans le monde entier.

Redfern reçoit lui-même ses clientes, et pendant qu'il écoute l'expression de leurs désirs et qu'il les guide dans leur choix, il fait une exquise du type de robe que son expérience lui indique comme convenant le mieux, et une toilette ne quitte

jamais sa maison sans qu'elle n'ait passé l'examen critique du maître. En outre de ses clientes parisiennes, Redfern fait de grosses affaires avec les Anglaises et les Russes. Il excelle dans les costumes tailleur et les toilettes de visites, et, depuis quelques années, la plupart des principales actrices sont parmi ses clientes

Doucet

Dans la rue de la Paix, plus près du boulevard que Worth et Paquin, est la maison Doucet, célèbre pour les robes de lingerie et les blouses du même genre. Toutes les descriptions de robes sont produites dans l'établissement Doucet et il s'est acquis un renom spécial pour la confection des trousseaux. C'est Doucet qui créa, il y a quelques années, la vogue des plis étroits, des plissés couteau et des garnitures similaires qui ont acquis une faveur si générale dans les vêtements-lingerie. La maison Doucet est une ancienne maison, bien qu'elle soit établie depuis peu rue de la Paix; elle était autrefois rue Daunou.

Drécol, Gruenwaldt et les soeurs Boué

Place de l'Opéra, en face de la rue de la Paix, est la maison Drécol, qui, bien qu'elle soit de fondation relativement récente, a déjà obtenu de la renommée parmi les élégantes parisiennes. Sa réputation pour les robes du genre tailleur est à peu près égale par son renom pour les manteaux magnifiques.

Rue de la Paix, du côté gauche, se trouve le magasin bien connu de Gruenwaldt où se vendent les fourrures les plus coûteuses ou des vêtements et des robes garnis de fourrure; parmi sa clientèle, cette maison compte la cour de Russie. L'entrée du magasin est gardée par un ours énorme qui, de ses pattes étendues, présente la carte de la maison aux visiteurs. Bien que les modèles les plus nouveaux ne soient visibles qu'à l'intérieur, au rez-de-chaussée, les vitrines contiennent un bon stock de vêtements de boas, de manchons, etc. C'est à Gruenwaldt que nous devons le costume "broadtail" si à la mode il y a deux ou trois ans, et dont la vogue est de nouveau prédite pour cet hiver.

Juste en face est la maison des soeurs Boué. C'est une maison moderne dont les clientes sont presque exclusivement des Parisiennes. Elle excelle dans la production de robes de bal et de costumes de visite, et le goût exquis de ses créations est surpassé par peu de maisons.

Bechoff-David

La maison Bechoff-David, à la tête du laquelle se trouvent deux jeunes Hollandaises, qui était autrefois place de l'Opéra, est maintenant place Vendôme, où elle occupe un hôtel qui appartenait encore récemment à un millionnaire. Ils sont

30,000

Nous avons acheté 30,000 pièces d'indienne anglaise pour le Printemps 1908 et celles-ci, avec nos lignes canadiennes et nos étoffes à robes anglaises et nos gingham de fantaisie, nous permettent d'offrir un assortiment de modèles et de prix qui ne peuvent être obtenus nulle part ailleurs.

Notre voyageur est en route pour aller vous voir et nous sommes sûrs que vous aurez avantage à examiner ses échantillons.

The **W. R. Brock Company** (Limited)
Montreal.

OCTOBRE 1907

C'est le mois ou vous aurez besoin de rassembler votre stock en lignes pour le commerce du début de l'Automne.

Nous pouvons exécuter tous vos ordres d'une manière satisfaisante. De grandes consignations de marchandises Anglaises, Américaines et Etrangères sont arrivées au cours des quelques derniers jours — marchandises dont vous avez besoin pour donner de l'activité à votre Commerce d'Octobre.

Nous offrons des échantillons pour le Printemps 1908 en **Lainages et Garnitures pour Tailleurs, Toiles, Tapis et Articles Blancs**. Nous vous prions de vouloir bien examiner nos lignes. Vous trouverez de bonnes valeurs parmi elles.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited
Vancouver, B.C.

Tapis et Fournitures de Maisons

DANS CE DÉPARTEMENT, LES MARCHANDS
TROUVERONT LES DERNIÈRES IMPORTATIONS,
LES MODÈLES LES PLUS NOUVEAUX ET DES
DESSINS EXCLUSIFS.

Carrés d'Art

TAPESTRY, BRUXELLES, AXMINSTERS SANS
COUTURES, VELOURS ET LAINE, UN BEL
ASSORTIMENT.

Cretonnes, Mousselines d'Art,
Rideaux de Dentelle,
Linoléums, Prélarts, Mats.

ASSORTIMENT SANS EGAL DE

Couvertures Grises et Blanches et de
Confortables

TOUT ICI POUR VOTRE DÉPARTEMENT DE
FOURNITURES DE MAISONS.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited
Vancouver, B. C.

surtout célèbres pour leurs costumes tailleurs et leurs manteaux; les premiers sont d'une coupe extrêmement simple, mais irréprochables; les seconds n'ont pas de rivaux pour l'élégance et la magnificence des garnitures.

Egalement place Vendôme, juste en face de l'hôtel Ritz, ce rendez-vous de toutes les élégantes parisiennes, où le thé de l'après-midi sert de prétexte aux réunions les plus sélectes de la capitale, est l'établissement des sœurs Ney. Les propriétaires de cette maison bien connue, dont la spécialité est peut-être les robes de bal, ont la réputation d'avoir « que les Parisiennes appellent des "doigts de fée" », expression charmante indiquant la légèreté de touche et la délicatesse de goût de leurs créations.

Doeuillet et autres

C'est également place Vendôme qu'est la maison Doeuillet qui, bien qu'elle ne soit pas très ancienne, peut se vanter d'avoir comme clientes la plupart des femmes que Paris considère comme les leaders de la mode.

Beer, Frances, Aine, tous dans le même quartier, sont, bien que récemment établis, des maisons dont la réputation est universelle. Les vitrines spacieuses de la maison nommée en dernier lieu indiquent la nature plus générale des affaires de cette maison; on y voit en montre des chapeaux ainsi que des robes et des vêtements.

Perdoux, place de la Bourse, est bien connu en Amérique des chefs de département et des grandes maisons de confections. Cette maison figure parmi les meilleures maisons de couture à Paris, surtout pour les costumes et les toilettes de visite.

Laferrière, rue Taillhot, une des maisons les plus anciennement établies à Paris, travaille presque exclusivement pour la noblesse française. Cette maison s'est acquise la réputation d'un goût irréprochable, d'une sobriété d'ornementation et d'une aversion à suivre beaucoup des exigences quelque peu bizarres de la mode.

Blanche Lebouvier

La maison Blanche Lebouvier est de fondation récente puisqu'elle compte à peine plus de douze ans d'existence. Ceci néanmoins ne l'empêche pas d'être considérée comme un établissement de premier ordre et absolument parisien sous tous les rapports. Blanche Lebouvier, issue de bonne famille, ayant perdu sa fortune, se mit bravement dans les affaires et remporta promptement du succès, ses clientes étant presque exclusivement les élégantes de Paris. Cet établissement est situé 3 rue Boudreau, près de l'Opéra.

La maison Ernest Raudnitz, 8 rue Royale, est une autre maison qui s'est acquise une réputation méritée et universelle.

Il ne faut pas oublier les sœurs Callot.

Une autre maison qui est aussi bien connue, surtout des maisons américaines de confections de la plus haute catégorie, est celle de D. Solovici et H. Simnoys. Cette dernière maison est située 8 Boulevard des Capucines, près de la place de l'Opéra.

Le nombre des ouvriers et ouvrières employés par ces grandes maisons varie beaucoup suivant les saisons, mais on peut affirmer qu'il y a des périodes de l'année où chaque maison a besoin d'employer de quatre à cinq cents ouvriers et ouvrières. Tous ne travaillent pas dans la maison même; c'est la minorité qui y est employée.

Ouvrières spécialistes

Chaque partie d'une toilette a ses spécialistes. Il y a la jupière pour les jupes, la corsagère pour les corsages, la manchière qui a pour spécialité les manches, et la garnisseuse au goût de laquelle incombe le travail de la garniture.

On trouve souvent une jeune fille qui se donne comme "première" d'une de ces maisons; ce terme indique qu'elle est une parfaite couturière. Cependant, cette prétention est absurde, puisque la première pour l'ensemble d'un costume n'existe en aucune grande maison parisienne. Une telle femme peut être une couturière parfaite pour les manches et cependant être totalement incapable de découper un corsage, ou bien les jupes qu'elle confectionne peuvent tomber en plis idéaux, tandis qu'elle ignore complètement tout ce qui concerne la garniture.

Il y a aussi l'essayante; c'est la jeune fille qui essaie sur elle la jupe et les autres portions du costume, travail qui demande beaucoup de temps, au moins deux ou trois séances.

Le premier essayage est fait avec la jupe, dont les lés sont apportés séparément et épinglés sur l'essayante pour former les plis requis. Les lés ne sont pas cousus tant que leur réunion parfaite n'est pas obtenue. L'essayage de la blouse et des manches exige une autre après-midi et il en faut encore une autre pour la pose de la garniture qui se fait toujours sur la cliente. Finalement arrive le jour où le costume complet, ayant reçu sa touche finale, est essayé, et alors, mais pas avant, le chef de la maison fait son inspection et approuve ou critique.

Les Mannequins ou modèles

Outre les femmes qui travaillent à la construction des costumes, il y a les femmes appelées "mannequins", dont le rôle consiste à essayer sur elles et à exhiber les costumes modèles. Il n'est pas facile d'obtenir de l'emploi comme mannequin. La jeune fille qui remplit ce rôle doit être grande et gracieuse dans ses mouvements, avec un buste svelte et une taille

ne dépassant pas dix-huit pouces. Son buste, ses épaules et ses bras doivent être aussi irréprochables. La position de mannequin est très convolutive et bien payée; le salaire est de 6,000 francs (\$1,200.00) ou environ, mais le travail est fatigant et est souvent nuisible à la santé.

Il y a aussi les vendeuses qui montrent les étoffes et les modèles, prennent les commandes et fixent le prix de la toilette. La vendeuse a un salaire fixe de 4,000 à 5,000 francs (\$800 à \$1,000) et un pourcentage sur les commandes qu'elle prend.

Il y a aussi deux ou trois inspectrices. Celles-ci reçoivent les clientes, donnent leur opinion et, quand la toilette est terminée, la passent en revue avant l'inspection finale par le chef de la maison. Ces inspectrices sont payées de 12,000 à \$20,000 francs (\$2,400 à \$4,000) suivant leur expérience et la longueur de temps qu'elles ont passé dans l'établissement.

Chez les ouvrières, il y a des classes distinctes. Il y a les couturières générales, des femmes mariées, qui gagnent environ six francs (\$1.20) par jour. Puis, il y a des jeunes filles de 16 à 20 ans, que l'on appelle les "midinettes". Le terme midinette dérive du mot midi qui est l'heure à laquelle elles sortent de la maison qui les emploie pour se rendre dans les restaurants du voisinage, pour le repas de midi. A ce moment, on peut à peine passer dans la rue tant la foule est considérable; mais c'est un joli spectacle de voir ces jeunes filles joyeuses et riennes, qui sont d'excellentes clientes, suivant la saison, pour les vendeurs de crème à la glace à deux sous, de châtagnes chaudes ou de bouquets de violettes.—("Dry Goods Economist.")

LE RETOUR DES PETITS CHAPEAUX

Le monde des modistes est sur le quai en raison des prédictions qui circulent au sujet des petits chapeaux qui seraient bientôt en vogue de nouveau, dit "Dry Goods Reporter".

Les modes au début d'une saison suivent invariablement le genre des modes de la dernière partie de la saison précédente, et cette tendance n'a jamais été marquée plus qu'en ce moment.

Le grand chapeau à bords de forme champignon, avec la partie arrière longue ou la partie avant courte ou bien avec le devant ou le côté relevé, a été le ton dominant des chapeaux dans la dernière partie de l'été, et nous avons maintenant la même forme identiquement avec, toutefois, des innovations dans les calottes pour les modèles du commencement de l'automne.

On prédit qu'avant longtemps, il est possible que l'on voie une réaction se produire en faveur du petit chapeau, les tendances des styles étant toutes dans cet a

Printemps 1908

Immense Assortiment de Nouveautés en **Etoffes**
à **Robes et Costumes**, pour la Nouvelle Saison.
Voyez les échantillons maintenant en possession de
nos voyageurs et demandez les qualités suivantes :

Mohairs pastel rayés, Taffetas à carreaux satinés, Bengalines, Tartans, Costume mélange, Ottomans, Drap Vénitien, Crépolines, Voiles, Khantonas, Loriento à carreaux, Baratheas, Rozellas, Popelines, Mohairs, Brillantines, Alpacas rayés, Mélange à carreaux, Granite Rayé, Drap Sédan, Voile Rayé, Taffetas, Mohair glacé, Rayés soie et laine, Mélange Pastel, Panama de laine, Mohair Pékin rayé, Popeline en laine, Armures, Cachemire laine, Cachmire coton.

INDIENNE

Notre assortiment est au complet et
nos dessins sont variés et de bon goût.

INDIENNE

Notre Drap à 6½ cts.,

Notre Drap à 8 cts.,

Notre Drap à 9½ cts.,

Notre Drap à 10 cts.,

Notre Drap à 10½ cts.

Sont les meilleurs sur le marché.

Commandez sans réserve, les prix sont encore à la hausse.

**TWEEDS—DRAP ITALIEN—DRAP A PARDESSUS
TAPIS—PRELARTS.**

P. Garneau, Fils & Cie, - Quebec

242 RUE ST-JACQUES
MONTREAL.

SALLE D'ÉCHANTILLONS :

INGLESIDE BUILDING
VANCOUVER.

direction. Il semble probable, toutefois, que le grand chapeau conservera sa suprématie pour les toilettes habillées. Les femmes américaines suivent de près les modes en faveur à Paris et, comme il paraît que le grand chapeau champignon n'est plus le grand chic à Paris, nous pouvons nous attendre, dans ce pays, à un changement dans la mode des chapeaux.

D'autres marchands, et ce sont ceux qui raisonnent le mieux, savent que la question des employés est une de celles qui comportent autre chose que des dollars et des cents. Ces marchands, s'ils ont un bon personnel, comme cela est bien probable, en savent très bien la raison. Si un de ces détaillants voit qu'un de ses concurrents est mal secondé, il n'en con-

tion d'excursions pour les employés du magasin, etc., dont nous désirons parler ici, dit "Clothier and Aberdasher". Nous voulons parler de l'attitude générale, journalière du patron intelligent vis-à-vis de ses employés.

Il y a des marchands qui semblent prendre plaisir à étaler aussi souvent que possible leur importance aux regards de leurs employés les plus humbles. Chez certains marchands, ce penchant semble se manifester le plus fréquemment quand ils sont à portée de l'oreille de certains clients ou de certaines personnes distinguées. Ainsi en parlant à un client au sujet de quelque erreur, un marchand de ce genre—quoique membre d'une maison dirigée par plusieurs associés—prendra la peine de dire: "Je ferai revoir votre compte par mon comptable et s'il a fait quelque erreur, je la lui ferai rectifier", se faisant ainsi valoir et abaissant l'employé aux yeux de la personne à qui il s'adresse, et établissant clairement que lui, tout au moins se place sur un plan entièrement différent de celui des employés. L'erreur de semblables méthodes est trop évidente de nos jours. Le marchand avisé procède d'une manière tout à fait opposée. Il s'efforce continuellement d'établir dans sa place d'affaires l'idée de la communauté d'intérêts. Au lieu de tâcher de reléguer ses employés loin de la direction, il cherche à les en rapprocher et à relever leur situation. L'emploi fréquent par un marchand, dans ses annonces, ses avis et autres communications à son personnel, d'expressions telles que "notre service de livraisons", "notre magasin", "nos marchandises", etc., est une preuve de l'attention apportée à cette question. En un mot, un marchand qui a des associés devrait éviter l'emploi des mots "Je" ou "Moi" pendant les heures d'affaires; même un marchand qui est en réalité le seul propriétaire d'un magasin devrait toujours se rappeler que les mots "nous", "notre", "nos", employés à propos, sonnent plus agréablement que la première personne du singulier. Bien plus, outre que les patrons, pendant les heures d'affaires, devraient éviter de parler trop souvent à la première personne du singulier, ils devraient aussi encourager sincèrement l'usage par leur personnel de la première personne du pluriel en ce qui concerne les affaires générales du magasin. Le marchand qui obtient de la bonne volonté de la part de ses vendeurs, recueille plus de profits, tandis que celui qui est en conflit avec ses employés a beaucoup moins de profits qu'il devrait en avoir. Le marchand et les vendeurs devraient agir de concert. Parlez librement. Offrez et acceptez de nouvelles idées. Travaillez pour le profit mutuel. Cela peut se faire aussi facilement que toute autre chose, si vous vous en donnez la peine.



Modèle de la maison
D. McCall Co., Limited, Toronto.

LE MARCHAND ET SON PERSONNEL

Une des grandes difficultés que le marchand-détaillant a à surmonter de nos jours est le recrutement de bons employés. Une autre difficulté consiste à garder ces employés. Divers commerçants ont essayé de résoudre la question de différentes manières. Une solution heureuse dépend grandement du point de vue auquel on considère la question.

Certains détaillants croient que ce n'est qu'une affaire d'argent. "Si vous donnez des salaires suffisants, disent-ils, vous aurez un bon personnel". Un marchand qui envisage la chose à ce point de vue, s'il a un bon personnel et s'aperçoit que celui de son concurrent n'est pas dans les mêmes conditions, en conclut immédiatement que ce concurrent ne donne pas de salaires suffisants à ses employés.

Il ne traite pas ses employés comme il le faudrait. Il reconnaît le fait, et l'a toujours présent à l'esprit, que les commis préposés à la vente et les autres employés du magasin, comme tous les êtres humains en général, dans des conditions normales, apprécient un traitement équitable; ce traitement ne consiste pas seulement à leur donner des salaires justes, mais aussi à faire cas de leurs sentiments personnels. Ces choses sont admises maintenant d'une manière plus générale; on le constate par le nombre plus considérable de maisons de commerce qui ont adopté le système de participation aux profits ou qui se proposent de l'adopter. Toutefois, ce n'est pas la participation aux profits, ni l'accord de demi-journées de congé, de vacances payées, l'organisa-



IL N'EST PAS TROP TOT



pour vous préparer aux besoins du commerce des jours de fêtes et, sous ce rapport ainsi que pour le réassortiment, nous attirons spécialement votre attention sur les lignes mentionnées ci-dessous.

Exceptionnellement bien achetées et d'une grande variété de styles, matériel et qualité, ces marchandises rempliront parfaitement le rôle d'articles qui réussissent à attirer des affaires au commerce de détail.

Mouchoirs

Nous sommes à même de vous fournir tout ce dont vous avez besoin à des prix corrects. Mouchoirs Brodés Suisses, Mouchoirs en Toile à Ourlets à Jours, Exceldas dans tous les dessins et un bon assortiment de Nouveautés.

Rubans

Notre stock de Rubans n'a jamais été en meilleure condition—il n'y manque pas une largeur ou une nuance, et les valeurs parlent par elles-mêmes.

Braids

Les braids pour garnitures n'ont jamais été en plus grande demande. Nous avons toutes les dernières nouveautés et un assortiment complet de largeurs et de couleurs.

Articles de Tablette et Bimbeloterie

Tenez à hauteur votre section d'Articles de Tablette. Rien ne paie mieux. Nous pouvons vous aider. Nos lignes sont complètes, nos prix corrects et les marchandises sont en stock.

Etoffes à Robes

Les récentes consignations d'Etoffes à Robes comprennent toutes les dernières nouveautés, et les besoins pressants peuvent être satisfaits promptement.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

COSTUMES ETRANGERS

De nos jours, la plupart des Japonais, sauf les coolies, portent des vêtements européens. Les vêtements européens sont plus forts, plus commodes et moins coûteux. Ils ont de nombreuses poches, tandis que les vêtements japonais n'en ont pas. Ils peuvent être faits au Japon pour vingt à cinquante yen (\$9.73 à \$24.32), tandis que le costume ancien des Japonais de la haute classe coûte près de 100 yen (\$48.66). Le costume ancien des Japonais consiste en un kimono, vêtement de dessus sans boutons, attaché au moyen d'un "obi" ou ceinture. Il y a en outre, le haori, ou jupe de cérémonie. Comme vêtements de dessous, les Japonais ont le "juban", en soie fine et de couleurs éclatantes. Suivant une coutume curieuse, principalement à Tokio, on dépense davantage pour la doublure du haori que pour l'étoffe dont ce vêtement même est fait. On considère comme plus élégant de dépenser de l'argent pour ce que les autres ne peuvent pas voir. Ainal les hommes portent un "juban" de belle soie de crêpe sous un kimono en coton grossier. En Angleterre, les gens brosent constamment leurs vêtements. Au Japon, on ne le fait jamais. Les Japonais il est vrai, repassent leurs vêtements, mais ne les brosent pas. Ils n'ont même pas de brosses à habits. Il y a à cela plusieurs raisons: d'abord au Japon, il n'y a pas autant de poussière que dans la plupart des autres pays; cela explique aussi pourquoi les Anglais se lavent plusieurs fois par jour et les Japonais, une seule fois. En second lieu, les marchandises textiles du Japon (soie ou coton) n'absorbent pas autant de poussière, et celle qu'ils ramassent peut être facilement secouée.

En passant quelquefois un linge sur ces vêtements ou en secouant un ou deux fois le kimono, la poussière disparaît. En troisième lieu, les produits textiles du Japon ne sont pas assez solides pour être brossés.

L'usage des vêtements européens est maintenant très répandu dans ce pays, autant que la langue anglaise. On y trouve partout, même dans les petites villes, des tailleurs et des buanderies. Les Japonais ont adopté les vêtements européens comme vêtements de cérémonie. Ils peuvent maintenant assister à n'importe quelle cérémonie, vêtus à l'européenne; aussi leur ancien costume de cérémonie, composé du haori et du hakama, tend-il à disparaître.

Sur la côte de Dalmatie, on voit des hommes vêtus de colottes allant jusqu'aux genoux, avec une grande ceinture faisant plusieurs fois le tour de la taille, une chemise ample formant sac et ayant un col fixe; mais on ne sait pas, dans ce pays, ce que c'est qu'une cravate. Sur le chemise, on porte un gilet croisé. On peut

TISSUS ET NOUVEAUTES

ajouter à cet habillement une sorte de veste; c'est surtout une question de température. Sur le gilet toutefois et sur les côtés de la colotte, on répand à profusion des ornements riches dus à l'habileté de la ménagère.

D'habitude ces ornements sont des broderies. Pendant les longs et rudes hivers des hauts plateaux, alors qu'il n'y a aucun travail à faire dans la petite ferme, qu'il n'y a pas de produits à transporter chaque semaine au marché de la capitale provinciale et que les voisins n'ont naturellement rien à se raconter, les femmes ne peuvent faire autre chose que de s'assoier et filer. La filature toutefois n'est pas achevée à cette époque; car, pendant tout l'été, tout en se promenant, la ménagère tient la quenouille d'une main et, de l'autre, tire le fil; le soir, assise sous le porche, elle travaille à son simple métier. Quand le tissu est fait, on peut voir dans le foyer de la cheminée une chaudière d'eau bouillante contenant des bourgeons de grenadier, suivant la couleur désirée, puis l'étoffe nouvellement teinte étendue sur le vert gazon pour y sécher. Après cela, cette étoffe est taillée et brodée.

Et quelles broderies on fait dans les Balkans! Le costume le plus grossier porte des dessins compliqués qui coûtent bien des dollars en Amérique, le pays où on se vante de porter des vêtements peu coûteux.

(Haberdasher).

LA RAMIE, FIBRE TEXTILE

Il n'est pas question de prétendre que le coton cesse jamais d'être la principale fibre pour la manufacture des tissus; mais on peut dire que le champ des découvertes n'a pas encore été exploré jusqu'à ses dernières limites, et il est probable qu'avec le temps on découvrirait de nouvelles matières pour la manufacture des tissus. La ramie en est un exemple; cette substance végétale a attiré beaucoup d'attention et a causé probablement la dépense de millions de dollars en expériences faites pour prouver ses qualités de tissage. Jusqu'à présent ces expériences ont prouvé que la ramie convient à un nombre infini d'usages.

Parmi les usages auxquels la ramie convient particulièrement, il faut citer les tissus employés à la confection des vêtements, les tapisseries, les rideaux, les dentelles et les broderies. On peut en faire des articles tissés et tricotés; elle est propre à la manufacture du linge de table damassé, des mouchoirs, des toiles à voiles, des tapis, des cordages et aux nombreux usages auxquels on peut employer une fibre filée. Sa force est plus grande que celle du coton et sa texture la fait ressembler plus à la

soie qu'aux autres fibres végétales, à tel point qu'on peut l'employer pour imiter ou adoucir les soieries, dont les caractéristiques sont le lustre et la force. Ainsi les expériences ont eu pour résultat heureux d'établir la ramie comme substance pratique, dit "Textile American."

Pour le moment, il a été prouvé que la ramie n'est pas susceptible de devenir jamais une rivale du coton. On ne la produit en quantités qu'en Chine, quoique le Japon en ait fait une certaine industrie. On a essayé de la cultiver aux Etats-Unis, mais cette culture est trop coûteuse pour justifier une compétition avec l'article chinois, qui peut être livré à San Francisco pour environ dix cents la livre. Ceci indique que la culture et la préparation de la fibre doivent être laissées à la Chine, où la culture de la ramie et sa conversion en fibre peuvent être faites au prix le plus bas possible.

Tandis que la laine est la matière principale pour la confection des tissus chauds et le coton pour les tissus qui conviennent pendant la chaleur, la ramie est considérée comme réunissant les propriétés particulières de la laine et du coton; elle est, en effet, fraîche sous la température la plus chaude et chaude sous la température la plus fraîche, propriétés qui la rendraient extrêmement populaire dans certaines localités et pour certains usages.

Il est évident que la ramie ne pourra jamais devenir une rivale du coton, mais ses usages avec le coton sont nombreux. Combinée au coton dans des tissus divers, elle donnerait des résultats très satisfaisants, et l'ingéniosité des manufacturiers devrait les mettre à même d'améliorer leurs produits de bien des façons.

Bien qu'on ne puisse pas estimer en ce moment la quantité de ramie qui pourrait être importée, il est à supposer que les localités qui en produisent pourraient arriver à en produire en immenses quantités et avec moins d'une certitude au sujet de sa récolte qu'on en a pour celle du coton, car la ramie est une herbe sauvage naturelle. Sous ce rapport, la ramie pourrait sauver la situation quand, pour une raison quelconque, la récolte du coton serait au-dessous de la normale ou ne donnerait pas satisfaction. A l'appui de cette théorie, les manufacturiers du Lancashire, Angleterre, ont admis que, pendant la dernière crise de l'industrie cotonnière, s'ils avaient pu s'approvisionner de ramie, ils auraient pu continuer à faire fonctionner leurs établissements.

A cette époque de prospérité, alors que le génie des Américains cherche à

Dépt. E

Voyez nos Rideaux.

Nous montrons, Messieurs les Marchands, une grande variété de dessins les plus nouveaux, pour le commerce des Fêtes, dans les Rideaux Nottingham et Suisses, tels que les Rideaux Bonne Femme, Irish Point et Renaissance.

Nets pour Rideaux.

Valence **Vitrage** **Brise Bise** **Bonne Femme**

Notre assortiment est maintenant complet et notre collection est très considérable, et quant aux prix, Messieurs, vous en jugerez par vous-mêmes. Voilà le temps pour les Nets à Rideaux, souvenez-vous que c'est à cette époque de l'année que vos départements de "Fournitures pour maisons" sont achalandés.

Couvre-pieds.

Honey Comb **Satin** **Marcelle**

Demandez à voir notre ligne spéciale de Couvre-pieds "Honey Comb" de couleur, portant le numéro 816, nous sommes certains qu'elle vous intéressera.

Dentelles, Broderies, Veilings et Articles de Fantaisie pour les Fêtes.

Nos échantillons pour la saison prochaine, dans les Dentelles, Broderies, Veilings et Dentelles All Over, ainsi que nos Articles de Fantaisie pour le commerce des Fêtes sont maintenant entre les mains de nos voyageurs, ne manquez pas de les voir.

Alphonse Racine & Cie

340-342 Rue St-Paul, - Montréal

Bureau à Québec:
70 rue St-Joseph
L. J. A. NOEL

Bureau à
Manchester, Ang.

Bureau à Ottawa:
111 rue Sparks
P.E. BISSONNETTE

produire du nouveau et que la prospérité de l'Amérique demande des produits de haute qualité, la ramie devrait offrir aux chercheurs un champ d'activité et, avec le poste avancé de la civilisation américaine—les Philippines—a portée de la Chine, le développement de la culture et de la manufacture de la ramie devrait être possible et profitable.

SPLENDIDE EXHIBITION DE BLOUSES

Il appartenait à la Pearl Manufacturing Co., de Bromptonville, Québec, de montrer aux manufacturiers de blouses, à manière de coopérer activement avec les marchands pour la distribution de leurs blouses. A l'exposition de Sherbrooke, le stand attrayant de la Pearl Mfg. Co., dans

blouses en dentelle all-over. Les blouses en soie à grands carreaux et de genre tailleur y étaient représentées. On voyait là des modèles à manches longues, à manches trois-quarts et à manches courtes, suivant le but à remplir par la blouse, ainsi que des genres sévères et des genres de fantaisie.

Cette firme, dont l'organisation ne date que de l'année dernière, a de bonnes relations qui prennent du développement. Elle vend directement aux détaillants et a quatre vendeurs. Elle peut se procurer quantité de bonnes ouvrières à Bromptonville et sa manufacture est moderne sous tous les rapports. Vingt-cinq machines supplémentaires y ont été ajoutées. Des hommes expérimentés et un capital abondant semblent assurer le succès de cette entreprise. La ligne manufacturée par cette maison sera offerte dans tout le Dominion.



Exposition de Sherbrooke.—Exhibition de Pearl Mfg. Co.

l'édifice principal, était un des plus intéressants pour les dames et les marchands qui visitaient l'exposition. Le jeune femme qui donnait des explications et M. L. E. Chamberlain, qui fait partie de la firme, étaient très occupés. Les profits faits par les marchands par les ventes directes indiquaient combien était bonne cette méthode insuïtée de publicité pour les manufacturiers de blouses.

Une ligne complète d'échantillons manufacturés par cette maison était disposée avec goût sur beaucoup de formes Palmenberg, et dans les bons cartonnages de la maison. M. T. De l'Isle, le dessinateur expérimenté de la firme, mérite des éloges pour les nombreux genres exclusifs exhibés.

Les blouses en taffetas et en soie japonaise formaient la partie importante de l'exhibition; elles étaient entremêlées à

NOMINATION DE M. L. DORAN COM-MEMBRE DE LA COMMISSION DU PARC QUEEN VICTORIA

La nomination de M. W. L. Doran, par le lieutenant gouverneur en conseil, comme un des commissaires du parc Queen Victoria, à Niagara Falls, a été annoncée.

L'Acte prévoit cinq commissaires et il a été jugé bon, en nommant un nouveau commissaire, de choisir pour cette fonction un homme résidant à Niagara Falls.

La nomination a été bien accueillie dans la ville et approuvée chaudement par les citoyens. M. Doran a vécu là pendant la plus grande partie de sa vie et est en haute estime par tous.

Il est relativement jeune et est un des plus grands manufacturiers du district de Niagara; il est considéré comme un des hommes les plus riches de ce district.

M. J. W. Langmuir, président de la commission, en parlant de la nomination, de M. Doran, a dit qu'il était très content que M. Doran eût été choisi et qu'il était certain qu'un homme qui avait obtenu tant de succès en d'autres choses, prêterait une aide précieuse à la commission.



RAPPORT DE LA MAISON DEBEN-HAMS SUR LA MODE

Voici un des derniers rapports que la maison Debenhams (Camda) Ltd. a reçus de sa maison de Paris, au sujet de la mode: "Pour les chapeaux, les formes sont grandes, dures, en velours, en glacé et en soie; on remarque une quantité de montures en plumes d'autruche et autres plumes. Les ailes sont en nuances unies et ombrées, les noeuds, larges, en velours et en taffetas. Les fleurs ne sont pas très en évidence en ce moment. Il y a toutefois des roses en soie et en velours et on aura bientôt des renseignements au sujet de cette fleur comme garniture pour les chapeaux. Les couleurs principales sont: violet, taupe, mordoré, émeraude et vieux bleu.

"Sous le rapport des costumes, je n'ai été frappé par aucun changement important dans la confection ou dans les étoffes employées, mais les nouvelles nuances sont très jolies. Le genre tailleur domine et pour les costumes de ce genre, le drap uni est aussi populaire que jamais, quand il est garni en braid. Pour le soir, on porte de la mousseline, des tulle, des nets, des crêpes-de-chine et du cachemire de soie garnis de broderies et dentelles. Les gazes imprimées de fantaisie occupent le premier rang pour les robes les plus compliquées et là, la garniture se place en grande partie au bas de la jupe, ce qui produit un effet de bordure ou un effet de panneau. Les nuances principales sont très jolies et sont les suivantes: Atlantique, Mexicain, Cormoran, Corfou, Bégonia, Apollon, Etna, Jaspé, Vert Chicorée, Iris. Il y a aussi une bonne quantité de nuances gris fumée et taupe.

CHAPEAUX PARISIENS

Chapeau, page 46.—Modèle très grand et riche, avec large bord en lignes d'une ondulation gracieuse. La calotte a une forme plutôt conique. La garniture consiste en un groupe de belles plumes d'autruche, formant un gros pompon, monté du côté gauche. La carcasse est soulevée

LA
Saison de Rassortiment 1907


« CHEZ »

S. F. McKinnon & Co.,
LIMITED.

MODES EN GROS.
S'OUVRIRA CETTE SEMAINE.

Nouveaux Chapeaux de New-York,
Nouvelles Formes "Flop" blanches et de toutes couleurs,
Nouvelles Plumes fantaisie dans les genres souples,
Nouveaux Chapeaux: Marchandises Exquises de Paris,
Nouvelles Fleurs et Nouveaux Feuillages.

Nouveaux Velours Couchés dans toutes les couleurs, Nouveaux Velours de Soie dans toutes les couleurs; Nouveaux Rubans, largeurs Nos 40 et 60, dans toutes les couleurs; Nouveaux Rubans de Velours dans toutes les couleurs, largeur No. 16.

 *NOS VOYAGEURS sont maintenant en route. Voyez leur joli rassortiment. Si vous ne pouvez pas les attendre, envoyez vos Commandes de Rassortiment au No.*

87 Rue St-Pierre, Montreal.

par un bandeau qui s'élargit vers la gauche. Le bord est un peu en forme de cloche et est plus large du côté gauche qu'en tout autre point. On ne peut pas faire cette forme, mais on peut arranger des capotes molles de manière à leur faire prendre la forme de ce modèle magnifique.

Chapeau, page 46. — Grand chapeau couvert en satin pourpre clair, fait avec une forme satinée.

On peut employer du velours qu'on taille pour l'ajuster au moyen d'un patron. Le bord est fini par un tuyauté du matériel employé. Un bandeau droit supporte la forme qui est garnie de trois longues plumes de couleur pourpre. Deux de ces plumes barrent le devant du chapeau de droite à gauche. La troisième, partant du côté gauche, barre le devant de la calotte et retombe un peu par-dessus le bord du côté droit. Le bandeau est enveloppé de malines brunes.

Dimensions de la forme:

| | |
|-----------------------------------|------------|
| Calotte: | |
| Largeur | 71-4 pces. |
| Hauteur | 21-4 " |
| Tour de tête | 19 " |
| Largeur de bord en bord | 19 " |
| D'arrière en avant | 16-14 " |

Chapeau, page 47.—Voici un des modèles qui ont obtenu le plus de succès pour la saison. Il est fait de soie améthyste étirée sur la forme et bordée d'un rempli d'un pouce. En dessus, le bord est couvert de quatre plis de biais, larges d'un pouce. La calotte est couverte d'une pièce circulaire tendue, avec de l'ampleur rempliée à la base. On peut la couvrir de plis en biais quand ce genre est préféré.

Le chapeau est garni d'un ruban large de six pouces rempli de deux pouces et formant cascade en avant, ce ruban va de l'avant jusqu'à l'arrière. Sa couleur est assortie à celle du chapeau. Une pièce de broderie orientale de couleur gris argent est placée sur chaque longueur de ruban jusqu'en avant. Une longueur de douze pouces est allouée pour chaque cascade de ruban et on emploie dix longueurs allant du bord au sommet de la calotte.

Une touffe de roses nuancées de teintes harmonieuses est fixée en arrière et à gauche et s'incline un peu en dessous du bord.

La calotte est une cloche satinée et le dessus en est échanuré. La passe est plus large sur les côtés qu'en avant et en arrière et est faite de deux morceaux réunis en avant et en arrière. L'arrière est courbé au milieu et l'avant est relevé. Un bandeau faisant tout le tour, large de 1-3/4 pouce en avant et de 1 pouce en arrière supporte la forme. La passe est faite séparément et la calotte y est posée en l'amenant à trois pouces du bord en

arrière et à deux pouces et demi du bord en avant. On la fixe et on la coud. La passe, de la base de la calotte jusqu'au bord à quatre pouces sur les côtés.

Dimensions:

| | |
|-------------------|------------|
| Bord: | |
| Avant | 43-8 pces. |
| Arrière | 51-2 " |
| Côtés | 6 " |

| | |
|-----------------------------------|--------------|
| Calotte: | |
| Circonférence à la base | 26 1-2 pces. |
| Circonférence au sommet | 17 " |
| Longueur au sommet | 53-4 " |
| Largeur au sommet | 4 " |

Chapeau, page 47.—Grande forme cloche, avec calotte carrée, couverte de velours noir uni, fini par du cordonnet au bord de la passe. Sur le dessus de la passe, six plis de biais se recouvrent, larges d'un pouce, sont posés comme finissage. Ils sont faits en soie ottomane. Le dernier petit pli uni est fixé par une pignure invisible.

Avec du ruban moiré noir, large de six pouces, et ayant des bords et des rayures en satin, on forme une demi-rossette en avant. On découpe cinq longueurs de quatorze pouces chacune. Une extrémité de chaque longueur est placée en plis de trois-quarts de pouce qui se recouvrent. Les longueurs forment la rosette en éventail.

Une longueur de ruban d'une verge et demie est pliée au milieu dans le sens de la longueur et coulissée à un pouce et quart des bords, formant un pouf avec bords à doubles plissés. Ce ruban est ramené autour du chapeau sur le dessus de la passe, jusqu'en arrière à droite, où il se termine en un noeud plat de trois boucles et deux bouts, ayant de quatre et demi à cinq pouces.

Trois longues plumes sont fixées en avant et s'étendent jusqu'en arrière. La rosette en ruban est assujettie en avant par une longue boucle en jais à la base de la calotte, qui supporte la rosette.

Les jupons en "Moirette", patrons écossais, sont en grande vogue en ce moment.

La maison J. M. Orkin & Co., nous avise que les affaires sont exceptionnellement actives et les paiements très satisfaisants.

Les formes rabattues dominent; les cloches vont très bien; les flops font fureur.

Le feutre dur est très employé; mais on voit aussi beaucoup de velours collé et de soie moirée.

Les plumes d'autruches demi-longues; les plumes de coq, les grandes ailes à effets souples sont très demandées; le marabout se vend peu.

Les grosses roses avec feuillage de velours assorti sont la grande vogue à New-York.

Les rubans sont bons également, surtout le taffetas.

Les couleurs les plus en vogue sont le brun, le bleu-merin, le vert.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous avisent que les affaires sont bonnes et que la collection s'est beaucoup améliorée.

Les chapeaux se portent plus petits. Les flops dominent, surtout les formes dures en feutre ras.

Les couleurs les plus en vogue sont: Noir, bleu marin et vin.

Les plumes d'autruche, les marabouts, les ailes souples, marchent très bien.

Les roses avec feuillage de velours continuent à être très demandées.

Les rubans de taffetas, sont très employés comme garniture; ceux de velours, se sont beaucoup vendus dans les dernières semaines, ils semblent se ralentir un peu.

Un nouveau chapeau de New-York, le "Lustania" a un grand succès.

La vente des chapeaux d'enfants est très bonne.

La maison Denbenhams (Canada), Ltd., nous confirme que l'activité des affaires est très grande dans les modes; les paiements sont assez bons.

Les formes préférées sont la forme cloche et les flops qui seront également très en vogue au printemps prochain, vu l'orientation de la mode parisienne.

Les chapeaux de grandeur exagérée n'ont pas pris, on revient aux formes plus raisonnables.

Les formes relevées devant et très rebattues derrière ont peu de succès.

Dans les plumes, les plumes d'autruche, nuancées, les plumes de coq, les grandes ailes molles à effet souple sont celles qui dominent.

Les fleurs sont bien portées, surtout les grosses roses de velours.

Les rubans larges, et même les écharpes, ont un grand succès comme garnitures.

Les couleurs les plus en vue sont le noir, le cuir, le brun, le bleu marin et quelques verts. Le rouge vin a eu une assez bonne vente qui ne semble pas devoir continuer; le prune a été une déception.

Le dernier cri de la mode à Paris est le chapeau de velours collé, de soie cor dée et de satin.

Ceci fait prévoir que, l'an prochain, la soie dominera.

MM. John C. Green & Co., Ltd., nous avisent que les affaires sont très satisfaisantes dans les modes; les paiements sont très bons.

Les formes les plus en vogue sont les cloches avec le bord plus étroit en avant qu'en arrière; les flops sont également bien portés.



" GANTS PERRIN "

GANTS D'AUTOMNE de toute description sont maintenant en stock et nous pouvons exécuter vos ordres promptement.

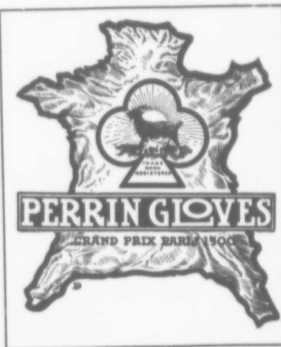
Gants de Peau, Gants de Laine, Gants Doublés.

Notre stock de Gants de Peau est le plus vaste au Canada. **Gants Longs ou Courts, toutes les nuances et toutes les longueurs, à des prix populaires.**

PRINTEMPS

1908

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet des derniers genres et nuances en gants en tissus et en peau.



PERRIN FRERES & CIE

28 Carre Victoria, MONTREAL

Les Lacets Ecossais de Paton pour Bottines et pour Souliers

— SONT LES MEILLEURS —

" SURPASSENT TOUTES LES IMITATIONS ALLEMANDES "

Voyez le nom sur chaque boîte. On ne peut pas obtenir de meilleure valeur. Demandez nos Echantillons et nos Prix.

COTON, LIN, LAINE, SOIE,
CUIR et PEAU de MARSOUIN.

Fil de Soie pour Machine à Coudre "WARD'S CORONET" Etiquette Rouge et Bleu.

Sans égal pour la Qualité et le Prix

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

AIGUILLES MARQUE CHURCH.

— SEULS AGENTS POUR LE CANADA: —

GEO. D. ROSS & CO., 72 rue Bay, Toronto,
142 rue Craig Ouest, Montréal.

Les chapeaux sont de dimensions plus raisonnables que précédemment.

Les feutres souples dominent; bien que l'on voie bon nombre de formes en velours, surtout dans les tailles réduites.

Comme garniture, on emploie beaucoup de panne de soie.

Les toques préférées sont le réséda, le cuir, le vieux bleu.

Les rubans sont très employés surtout les taffetas; les rubans de velours sont moins demandés.

Les plumes d'autruche et de coq, ainsi que les grandes ailes se portent beaucoup; le marabout semble être moins en vogue.

Les fleurs ne sont pas non plus très bonnes en ce moment, à l'exception des roses et sentes foncées qui se verront beaucoup sur les chapeaux de fourrures auxquels on prédit un grand succès cet hiver.

*Bonneterie
et
Mercerie*

LE COMMERCE DES GANTS A
GRENOBLE

Le "Dry Goods Economist" publie les informations suivantes reçues de Grenoble, en date du 9 septembre:

Le commerce local des gants est relativement calme. A cause de l'incertitude de la mode, les acheteurs hésitent à placer leurs commandes. Beaucoup attendent pour savoir, si possible, quelle sera la longueur des manchettes, l'année prochaine. A présent, les manchettes descendent juste au-dessous du coude; mais cette longueur prévaudra-t-elle au printemps prochain? Voilà la question qui n'est pas résolue. La plupart des acheteurs ont attendu aussi longtemps qu'ils pouvaient. Leurs stocks baissent maintenant et beaucoup d'entre eux n'ont donné que de petites commandes pour livraison immédiate. Peu d'ordres ont aussi été placés à cette époque pour le printemps, sauf des ordres pour gants courts.

Dans les ordres donnés auparavant, les gants longs dominent, les longueurs 8, 12 et 16 boutons occupant la première place. On donne quelques commandes portant sur les longueurs 18, 20 et 24 boutons pour porter le soir et dans les réunions mondaines, mais la demande pour ces gants est quelque peu limitée. Au contraire, les gants courts ont été commandés, cette saison, en plus grande quantité que cela n'a eu lieu depuis quelque temps. Quelques maisons ont donné de fortes commandes

de gants dans les longueurs courtes.

Quant aux couleurs, le noir continue à être le plus en demande; puis viennent les couleurs tan, gris, bleu, rose, vert et quelques-unes des dernières nuances à la mode, telles que aubergine et prune, mais ces dernières nuances sont considérées comme risquées et sont commandées parcimonieusement. Bien entendu, on ordonne aussi des gants blancs et il semble qu'il y ait une tendance à faire des commandes de gants blancs un peu plus fortes que pour la saison dernière, surtout en fait de gants courts.

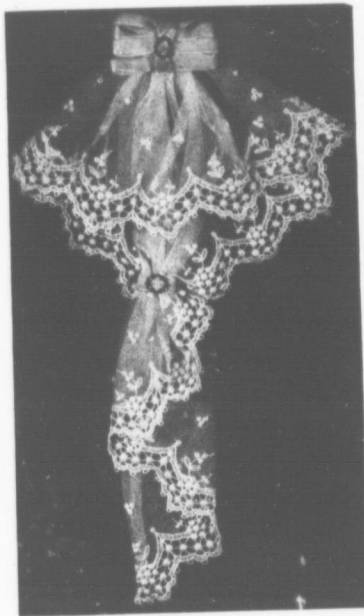
Bien que les affaires soient tranquilles, les prix sont fermes. Comme la chose a eu lieu pendant un certain

ARTICLES DE COU POUR DAMES

Les articles de cou pour l'automne promettent d'être très variés et c'est cette variété qui fait que les affaires sont bonnes. Au début de la saison, le commerce a porté principalement sur le chiffon, mais les nouveautés font maintenant leur apparition.

On a toujours la même incertitude sur l'avenir des cols en toile dure. Beaucoup de jolis effets sont offerts, mais bien que les ventes aient été meilleures que le mois précédent, ces articles se vendent lentement.

Une maison d'importation, désirant se prémunir pour l'avenir, a écrit à ses voyageurs leur demandant leur opinion à ce sujet. Les réponses reçues de tous les points du Dominion ont révélé que les



Modèle de Lady's Wear, Limited.

nombre de mois, les manufacturiers ne consentent pas toujours à garantir les prix pour plus de deux ou trois semaines. L'opinion générale est que les prix des peaux augmenteront encore dès que les ordres importants et réguliers commenceront à arriver; ce qui aura lieu aussitôt que les acheteurs n'auront plus d'hésitation au sujet des incertitudes de la mode, ou bien quand les conditions de leurs stocks les forceront à acheter.

marchands en général avaient mis ces cols en stock et en avaient encore une grande partie en mains. La réponse la plus favorable est venue de Winnipeg et même là on remarquait que ces cols durs n'avaient pas produit ce qu'on en attendait.

En tout cas, les cols rabattus mous, avec de larges bandes promettent de se vendre beaucoup mieux que les cols durs. On commence à en vendre et on porte avec eux des noeuds délicats en dentelle

MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE
CHIFFON, DENTELLE,
MOUSSELINE, LINON,
:: POINT DE TULLE ::

Le "Nec Plus Ultra" de la
Perfection:

Matinées Parfaitement Ajustées
dites "Pearl"

Confectionnées d'après la Célèbre Forme de
Palmenberg & Son, Patron de 1907 :: ::

Demandez-les à votre marchand.

PEARL M'F'G CO.
BROMPTONVILLE, QUE.

La principale différence entre les
GANTS de STOREY

et ceux de qualité inférieure, c'est
—ARGENT DANS VOTRE POCHE,
aussi longtemps que vous restez
dans le commerce des Nouveautés.

LES GANTS de STOREY

sont toujours demandés par les per-
sonnes difficiles, parce que LES
MEILLEURS GANTS sont une preuve
de bon goût et de manières raffi-
nées. Si vous voulez avoir la
clientèle payante, mettez en stock
et recommandez les gants de Storey.

W. H. Storey & Son
ACTON, ONT. Limited



Ce que nous avons
fait pour le

Printemps
1908

Créé la ligne de Blouses la plus originale.

Employé des matériaux et des garnitures chic.

Placé à votre service la manufacture de
Blouses Modèle du Canada :: :: :: ::

Employé des ouvriers habiles—les meilleurs
au Canada—et :: :: ::

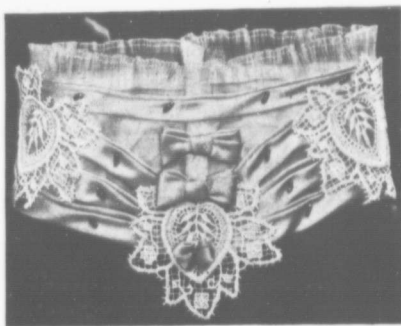
Nous produisons la ligne la plus forte au
Canada de Blouses à prix populaires :: ::

THE
Victor Manufacturing Co
QUEBEC, P.Q.

Représentant: M. H. A. BLAGDON,
Chambre 5,
Edifice Mechanic's Institute,
204, rue St-Jacques, - - MONTREAL.

en soie. Ces nœuds sont en dentelle tuyautée, en point d'Irlande, bordé de valenciennes; en mousseline bordée de dentelle et en ruban et soie.

Les cols de cette catégorie en dentelle sont maintenant des articles ordinaires; ils sont en haute faveur pour toilette du matin.



Jabots de fantaisie en dentelle et velours
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Une autre nouveauté est le jabot mobile, fixé par une épingle sous un nœud ou une torsade de soie. La majorité de ces jabots est en dentelle, mais on en fait aussi en mousseline et en soie avec bordure en dentelle. On en voit en quantité de grandeur modérée ainsi que des jabots longs.

On peut les porter avec des cols durs ou des cols mous rabattus. On peut aussi les épingler sur le devant d'un corsage avec une guimpé ou une blouse ayant un collet haut fixe. C'est la manière dont on les porte à Paris. Plus tard, quand on portera d'une manière plus générale des manteaux, beaucoup de ces jabots seront employés pour remplir l'ouverture en avant.

Ils seront aussi excellents pour porter avec des manteaux de fourrure.

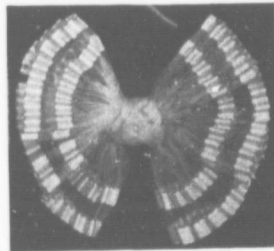
A présent, les cols stock à pointes sans jabots sont les articles qui se vendent le mieux; mais les jabots devraient être en vogue plus tard, car ils sont toujours bons pour la saison des fêtes.

Les cols stock de fantaisie avec bandes droites en dentelle, chiffon, ruban et ruche, et un nœud de fantaisie en avant, promettent d'être une nouveauté.

Les cols tab et les cols rabattus sont bons et sont offerts en des lignes élégantes: broderies en nansouk, toile forte, broderies mercerisées et dentelle. Une nouveauté qui promet bien pour l'automne, c'est un col rabattu en soie de Chine et chiffon, brodé en nuances artistiques. Ce col devrait être populaire pour porter avec les blouses en soie de fantaisie, à la mode maintenant.

Comme d'habitude, il y a une demande soutenue pour les cols stock en dentelle et, là encore, le col à pointes est préféré aux formes tab.

Les effets d'empêchement sont en évidence, non seulement pour les articles faits à la machine, mais aussi pour les dentelles coûteuses, faites à la main. On voit des empêchements en points de Bruxelles, de Bruges, de Malte et en dentelle Princesse, et les empêchements en crochet irlandais sont de haut style. Dans les dentelles imitées, les effets de crochet et de filet et ceux de filet et de guipure occupent le premier rang, et il y a aussi de bons genres dans d'autres dentelles. Une ligne qui se vend toujours et qui est souvent négligée par les acheteurs est celle des cols en dentelle pour enfants.



Nœud de fantaisie en soie.
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Ces cols sont de forme ronde; on peut en avoir à des prix populaires ainsi qu'à des prix élevés. Les couleurs foncées, riches si à la mode, cet automne, devraient amener de fortes ventes de ces cols.

Les ruches sont en excellente demande. La dernière nouveauté de New-York est une ruche en drap d'or.

Les garnitures assorties pour manteaux promettent de prendre une grande impor-

tance. Ces garnitures en toile et reps mercerisé sont décorées de lourde broderie.

A New-York, ces garnitures sont portées d'une manière générale et la broderie est en bleu nattier et en tan sur fond blanc—le blanc sur blanc est ce qu'il y a de plus choisi. La grande popularité du costume tailleur simple crée la demande pour ces garnitures. Des garnitures en dentelle se vendent aussi et là, le filet est très en évidence. Bien qu'on voie des sets tout en filet, le filet combiné à d'autres dentelles, principalement le crochet irlandais, la guipure et le point de Venise, sont en vogue.

Dans les magasins de haute catégorie on vend des boas et des tours de cou en plumes de coq, marabout et tulle.

Les Windsors se vendent comme d'habitude pour l'hiver. Les Windsors plaid, comme on pouvait s'y attendre, sont particulièrement bons.

Il y a quelque demande pour les écharpes en dentelle. On voit, pour les costumes de rue et les costumes du soir, de belles écharpes en chiffon et soie liberty, avec dessins floraux, persans et à rais, couleurs ivoire, blanc, rose, ciel, lavande, et tan jaunâtre. On vend aussi des écharpes en dentelle espagnole, noire et blanche.

La maison A. O. Morin et Cie nous avise qu'il règne une très grande activité dans le commerce de bonneterie, car c'est le moment où se font les réassortiments de bas de laine pour l'hiver. Un article qui marche très bien ce sont les sets composés de tuque, mitaines, ceinture et bas assortis, non seulement pour enfants, mais même pour dames. Le noir, domine, néanmoins, il se fait beaucoup d'articles en blanc, rouge, bleu et mélangés.

Tooke Bros., Ltd.

Construisent à Lachine

Dans le but d'olvier aux inconvénients et aux ennuis que présente le système de distribuer en différentes mains et sur différents points aux alentours de Montréal, le travail de parachèvement des chemises de leur fabrication, MM. Tooke Bros., Ltd. ont pris le parti de construire à Lachine une manufacture qui sera spécialement affectée à ce genre de travail. Ils ont déjà une installation similaire à St-Laurent et avec le nouvel établissement dans lequel 200 ouvriers et ouvrières trouveront de l'emploi, tout le travail pourra être contrôlé de la façon la plus complète.

La manufacture de Lachine sera à trois étages, la bâtisse en briques solides aura 83 pieds par 55 pieds; elle sera située 18e avenue et Broadway. Inutile de dire que cette manufacture aura toutes les améliorations modernes, un système d'éclairage et de chauffage et de ventilation absolument parfait et que tout est calculé pour en faire une fabrique modèle au point de vue du confort du personnel.

MM. McDuff & Lemieux sont les architectes de cette manufacture; les contrats ont été donnés aux divers entrepreneurs de la bâtisse et les travaux de constru-

Notre Département des Confections pour Femmes

se tient prêt à vous montrer une ligne des plus complètes en choses nouvelles pour 1908.

BLOUSES ET CHEMISETTES—La collection de Blouses en Soie Alexandria est beaucoup en avance sur la saison dernière. La bonne chose extra que nous avons à offrir est du Lawn Suisse, richement brodé, ouvragé à jours et à nuances changeantes. Notre ligne à \$9.00 est un article spécial qu'il vaut la peine de tenir.

ARTICLES BLANCS AU DETAIL—Les Articles Blancs réellement élégants sont remarqués pour leur vente. Nous nous sommes efforcés de réunir ce qu'il y a de meilleur dans les diverses lignes provenant des meilleurs fabricants d'articles blancs. Chemises, Pantalons, Jupons, Cache-Corsets, etc., à détailler à partir de 18c.

BAS ET GANTS—Bonnes marchandises à prix populaires dans cette ligne, tel est notre but, et nous offrirons deux articles spéciaux dans les lignes A 1 et B pour Femmes, à détailler à 25c. P. H., un beau bas, grand à couture unie, fait de fin Cachemire. Assortiment complet de Gants pleine longueur, en Soie et Lisle (Mitaines de Dentelle), stock à détailler à 50c.

KIMONAS EN SOIE JAPONAISE ET PETITS PEIGNOIRS DE TOILETTE—Ceci sera une ligne qui représentera à la fois l'assortiment, la qualité et le prix. Les marchandises arrivent directement de Yokohama et sont de l'ordre le plus élevé; elles feront une ligne attrayante pour Noël. Les prix varient de \$3.50 à \$15.00.

NOTRE COIN DE LA TOILE ouvrira la saison avec quelques numéros très forts en Nappes et Serviettes assorties, grandeurs 8/10 à 10/14, prix variant de \$1.80 à \$10.00 chaque.

Nous mettrons entre les mains de nos Voyageurs la ligne la plus complète de Corps et Caleçons Tricotés et de Cache-Corsets que vous désiriez voir. Ne placez pas un ordre avant de les avoir vus. Pensez à nous quand vous désirez des marchandises par la malle ou par express. Nous ferons bien les lignes et exécuterons les ordres le jour de leur réception.



JOHN M. GARLAND, SON & CO.

Nouveautés en Gros OTTAWA

Printemps

1908

Sous-Vêtements de Watson

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons à vous soumettre. Sous-Vêtements en Coton, Fil Lisle, Laine ou Soie, pour Hommes, Femmes et Enfants. Vous recherchez des marchandises qui aillent de paire avec la dignité de votre maison, et que vous puissiez recommander en toute sécurité à vos clients. Nous avons exactement ce que vous recherchez.

Sous-Vêtements

Qui Dureront et Ne Rétréciront Pas.

Watson Manufacturing Co., Limited.

Paris, Ontario, Canada.

Agents: **McCLUNG & BURNS,** **A. L. GILPIN,** **J. A. MURRAY,** **BRYCE & CO.**
 Toronto, Ont. Montréal, Qué. Sussex, N.B. Winnipeg, Man.

tion seront entièrement terminés pour le printemps prochain.

Tooke Bros., Ltd.

La maison Tooke Bros., Ltd. nous avise que leurs voyageurs sont actuellement sur la route avec l'assortiment le plus complet de bas de fantaisie pour hommes, pouvant se détailler depuis 25 cents jusqu'à 75 cents la paire.

Les couleurs les plus nouvelles sont dans les tons gris, vert, vin, tan, etc. Beaucoup de ces bas sont brodés en soie à la main. Les checks et les plaids seront également portés la saison prochaine.

L'assortiment des jerseys et sweaters pour sport et exercices athlétiques est également très complet. La dernière nouveauté est le "coat sweater" qui se boulotte en avant comme un gilet; ce sweater se fait avec et sans poches et il est extrêmement populaire parmi les chasseurs et les ouvriers.

Les dernières nouveautés en fait de sous-vêtements d'hommes font également partie de cet échantillonnage. Les rails et les effets de fantaisie seront très à la mode.

Nous rappelons ici que MM. Tooke Bros. sont les agents exclusifs pour le Canada de la bretelle française Guyot. Leur stock de sous-vêtements Woyley est très complet.

Pour le commerce de Noël, les robes chambre, dressing jackets, et smoking jackets se vendent beaucoup. MM. Tooke Bros. ont actuellement en mains un stock très important de ces marchandises.

Leur assortiment de chemises à devant souple et de chemises à plastron empaes est extrêmement complet, comme à l'ordinaire.



LA PRODUCTION DU COTON

D'après le rapport de M. Henry G. Hester, secrétaire du Exchange de la Nouvelle-Orléans, la quantité de coton devenue visible pendant la saison qui s'étend du 1er septembre au 26 juillet inclusivement, est de 13,336,612 balles. Cette quantité est en augmentation de 2,400,818 balles sur celle de l'année dernière.

Les filateurs du nord et du Canada ont pris sur cette quantité 2,526,122 balles, soit 170,037 balles de plus que dans la période correspondante de l'année dernière. Les filateurs du sud ont pris 2,374,353 balles, soit 130,825 balles de plus que pendant l'année précédente. Les exportations ont été de 8,320,488 balles; elles sont en augmentation de 1,937,933 balles.

LE COTON SEA ISLAND

Au point de vue technique le coton Sea Island devrait être divisé en deux groupes: l'un formé du fin coton récolté dans les îles situées près de Charleston, S. C., qui même maintenant se vend à des prix

variant de 30 à 75 cents la livre; l'autre groupe est formé du coton récolté sur le continent en Géorgie et en Floride; le marché le plus important de ce coton est Savannah, Ga.

Le coton Sea Island est un coton à longues fibres, et à graines noires. Il semble être affecté par l'air de la mer et ne vient pas bien quand il est semé à une grande distance de la côte, bien qu'on ait constaté des cas où ce coton a été produit avantageusement à 100 milles dans l'intérieur des terres. L'expérience a montré que le coton semé sur le continent se dégrade à moins que des graines fraîches ne soient importées des îles tous les trois ou quatre ans. La longueur des fibres de ce coton de Géorgie et de Floride varie en moyenne de un pouce et cinq huitièmes à un pouce trois quarts. Le sol qui convient le mieux au coton Sea Island est une argile sablonneuse. Là où l'argile est trop près de la surface, le cotonnier se développe beaucoup, mais produit peu de coton.

La saison de l'ensemencement varie beaucoup suivant les divers districts. Dans les îles de la Caroline, les planteurs prennent beaucoup plus de soins dans la préparation de leurs terres, leur entretien, la cueillette du coton et sa mise sur le marché, ou n'en prennent les cultivateurs du continent; mais comme c'est le continent qui produit la plus grande partie de la récolte, il ne peut être intéressant de décrire les méthodes employées par les cultivateurs du continent plutôt que celles des planteurs des îles.

Vers le premier janvier, ou dès que les plants de l'année précédente sont assez cassants pour être coupés, on procède à cette coupe avec des rouleaux à lames tranchantes et on laboure avec de pesantes charrues à deux chevaux. On laisse les tiges sur le sol pour qu'elles y pourrissent jusqu'au moment des semailles, qui ont lieu d'habitude dans la dernière partie du mois de mars ou la première partie du mois d'avril. Le terrain est divisé en rangées distantes les unes des autres de quatre pieds et demi à cinq pieds, et on forme des couches dans le sol. Ces couches sont ouvertes et on met de 300 à 600 livres de matières fertilisantes par acre dans les rangées. Les graines sont semées immédiatement après et recouvertes de deux pouces environ de matière.

Au bout de trois semaines, quand les plants sont tous sortis de terre, des hommes munis de hâches taillent les rangs en laissant seulement une ou deux tiges par butte. Les meilleurs planteurs laissent une distance de douze à dix-huit pouces entre ces buttes. Pendant le printemps et l'été, jusque vers le milieu du mois de juillet, on laboure une ou deux fois par mois ou plus souvent, selon la quantité de pluie tombée, afin d'ameublir le sol et d'enfouir les mauvaises herbes.

De bonne heure en juin, les plants commencent à fleurir: les fleurs sont d'un jaune pâle le matin et leur couleur tourne au rouge l'après-midi. Il y a sur chaque tige trois séries de glumelles, qui donnent naissance à trois récoltes, celle du bas, celle du milieu et celle du sommet. Les fibres produites par les trois cueillettes varient beaucoup, la fibre de la récolte du sommet étant en général bien inférieure à celle des autres récoltes.

Les fleurs demeurent sur les plants de vingt-quatre à quarante-huit heures, puis tombent en laissant la "forme" ou "carré" qui produit la glumelle. Les premières glumelles commencent à mûrir vers la fin d'août ou le commencement de septembre, les trois mois juin, juillet et août étant considérés comme les plus importants dans la culture du coton Sea Island. On ne s'attend pas à ce que les fleurs qui poussent après le 10 septembre arrivent à maturation, car les glumelles peuvent être saisies par la gelée.

Les pluies sont particulièrement nuisibles au coton Sea Island, car elles sont cause que la tige du cotonnier croît trop rapidement et abrite ainsi ses feuilles et ses glumelles.

Dès que les premières glumelles s'ouvrent, la cueillette commence et continue jusqu'en décembre, suivant l'importance de la récolte et l'avancement de la saison. Le coût de la cueillette, de l'égrenage et de la préparation pour le marché est à peu près le double de ce qu'il est pour le coton des hautes terres, et il a été démontré par expérience que, lorsque le prix du coton Sea Island baisse sur le marché et arrive à un prix moindre que le double du coton des hautes terres, les cultivateurs sèment ce dernier au lieu du coton Sea Island, leurs terres convenant également bien à l'une ou l'autre culture.

Le coton est égrené avec un égreneur à cylindre et devrait être préparé avec soin avant l'égrenage alors qu'il est encore pourvu de ses graines. Dans les îles, on emploie des femmes pour la cueillette du coton exempt de taches, de feuilles et de flocons non arrivés à maturité. Il est important aussi que le coton ne soit nullement humide quand on l'égrene, car autrement la fibre se bouclerait et serait matériellement endommagée. D'autre part il ne faut pas la faire sécher au point que l'huile essentielle provenant de la graine soit extraite de la fibre, ce qui laisserait cette dernière cassante et peu désirable.

Le coton de Géorgie et de Floride est mis en balles rectangulaires pesant environ 400 livres. Dans les îles, on le met en sacs pesant environ 350 livres.

Le tissu employé pour la mise en balles est un jute à mailles serrées large de cinquante pouces et pesant deux livres à la verge. Les bords sont cousus ensemble avec de la ficelle de chanvre.

REEFERS ELEGANTS

MODELES A REVERS BORDES DE SOIE

COULEURS

Noir
Perle
Blanc
Pourpre
Bleu Marin
Rouge Grenat
Vert Nyrte
Bleu Alice



Soie Brillante
avec Extrémités
à Ourlets Piqués



Votre ordre par la
Malle reçoit notre
meilleure attention.



MIEUX VAUT
VOUS HATER



\$15.00 la douzaine

Articles
de Cou Corrects
pour Hommes,
pour le Froid



Attrayants,
de Bon Service,
Nécessaires
pour le Confort



Peuvent se plier aussi
bien qu'un mouchoir
et être portés dans la
poche quand on ne
s'en sert pas.



Nous offrons un
grand assortiment de
Reefers de \$12.00 à
\$27.00 la douzaine.



MIEUX VAUT
VOUS HATER

Articles de cou pour les fêtes prêts maintenant

ECHARPES DE REID POUR HOMMES

FAITES PAR

FEATHERBONE NOVELRY MFG. CO., LTD.

BUREAU A WINNIPEG:
EDIFICE HAMMOND

TORONTO

BUREAU A MONTREAL
EDIFICE IMPERIAL BANK

BENGALINE REELLE POUR CRAVATES D'HOMMES

Quand on emploie de la toile à sac de bonne qualité, cela donne au coton une protection satisfaisante et les balles sont reçues aux filatures dans un état bien meilleur que les balles de coton ordinaire des hautes terres.

Les caractères exigés pour le coton Sea Island sont les suivants: la fibre doit être longue, forte, fine, soyeuse et uniforme; préparée, elle doit être unie et propre et exempte d'imperfections et de déchets.

Les planteurs de la Caroline ont réussi à produire, dans quelques cas, une fibre longue de 2¼ à 2½ pouces, et le véritable coton des îles est filé au titre de 120's à 400's. On prétend que le coton des meilleures qualités a été filé jusqu'au titre élevé de 2000's.

LES EXPORTATIONS DU JUTE DE L'INDE

La saison du jute de l'Inde, pour les douze mois compris entre le 1er juillet 1906 et le 30 juin 1907, est terminée, et le consul général à Calcutta, M. W. H. Michael, en résume ainsi les résultats:

Les exportations de jute pendant la saison ont excédé de 434,245 balles celles de l'année précédente; cette augmentation comprend 22,579 balles de débris. Le tableau suivant indique le mouvement du jute de Calcutta et de Chittagong, en balles, pendant les quatre dernières années:

| | Jute et Refus | Débris | Total |
|-----------------|---------------|---------|-----------|
| 1906-1907 . . . | 4,277,661 | 332,359 | 4,560,020 |
| 1905-1906 . . . | 3,815,995 | 309,780 | 4,125,775 |
| 1904-1905 . . . | 3,209,992 | 339,906 | 3,549,898 |
| 1903-1904 . . . | 3,521,181 | 295,907 | 3,817,148 |

Le prix du jute a baissé constamment et est considéré normal aujourd'hui. L'année dernière cet article à l'état brut et sous forme d'article manufacturé constituait un quart des exportations totales de l'Inde; il continuera à être l'article d'exportation le plus important. Le jute brut exporté en 1906-1907 avait un poids de 15,970,000 quintaux et une valeur de \$89,460,000, tandis que les exportations de jute manufacturé avaient une valeur de \$52,385,000, le grand total étant de \$141,845,000. C'est presque le double de la valeur des exportations de 1904-1905 et ces exportations ont été supérieures de 41 pour cent à celles de l'année dernière. Cette augmentation est due à l'accroissement de la demande, car les récoltes n'ont pas été déficitaires.

L'année dernière, les principaux achats ont été faits en quintaux et se répartissent de la manière suivante: Royaume-Uni, 6,860,000; Allemagne, 3,466,000; Etats-Unis, 2,059,000; France, 1,631,000. Tous ces pays ont acheté, en 1906-1907, des quantités plus fortes que l'année précédente. Tandis que les prix payés pour le jute brut ont été les plus élevés qui

soient connus, les avances de prix du jute manufacturé n'étaient pas en rapport avec les premiers. Le jute brut a augmenté de 10 pour cent en quantité et de 57 pour cent en valeur, et les sacs de jute ont avancé de 10½ pour cent en quantité et de 31 pour cent en valeur. La toile à sac a avancé seulement de 6 pour cent en quantité et de 31 pour cent en valeur. Cela indique une tendance de la part des Etats-Unis à employer la matière brute pour la manufacture, et il semblerait que l'Angleterre, l'Allemagne et la France soient disposées à en faire autant.

Bien que l'année ait été prospère en général pour le commerce du jute, les manufactures indiennes de jute ont passé par une période pénible, à cause de leur incapacité à mettre en stock une quantité suffisante de jute, avant la hausse du prix, des taux élevés par les banques, la forte hausse du prix du charbon et la rareté de la main-d'œuvre. Sans le manque d'ouvriers expérimentés, plusieurs nouvelles manufactures auraient été mises en opération.

L'Amérique est le principal pays producteur de burlaps de haute qualité et paie 50 pour cent de plus qu'autrefois; le prix augmente toujours. La demande pour la toile à sac est plus faible, ce qu'on attribue à l'emploi de sacs de seconde main et à la concurrence faite par Dundee, tandis que l'Inde n'emploie pas en ce moment un si grand nombre de sacs.

Les plus forts acheteurs de sacs en "Gunny", en 1906-1907, ont été le Royaume-Uni, 33,900,000; l'Australie, 42,000,000; les Etats-Unis 25,800,000; la Chine, 24,000,000; le Chili, 22,900,000; l'Egypte, 12,600,000 et les Antilles, 10,700,000. Les Etats-Unis ont acheté de l'Inde 479,250,000 verges de tissu, soit plus que tous les autres marchés réunis. Les achats de l'Argentine ont été de 97,200,000 verges et ceux du Royaume-Uni, de 62,200,000 verges.

DENTELLES

Les dentelles larges et les "all-over" sont très demandés.

Les bonnes qualités prennent le dessus. Il se vend beaucoup de dentelles de Plauen, dentelles de Saxé et dentelles brodées en soie sur fillet. Au printemps les Valenciennes seront probablement supplantées par les points Homton et Cluny faits à la main.

Les dentelles de Valenciennes, les dentelles orientales, de Plauen, les dentelles torchon, les dentelles square mesh et celles de Nottingham marchent très bien en ce moment-ci.

Le commerce des broderies est également très satisfaisant, bien qu'il y ait peu de nouveautés.

La maison A. O. Morin et Cie nous avise que, dans le commerce des dentelles et broderies, l'activité est très grande; les paiements sont assez satisfaisants. Il y a peu de nouveautés en broderies, la mode restant presque toujours la même.

Dans les dentelles, les qualités qui marchent le mieux sont les dentelles valenciennes, torchon, surtout les dentelles de Plauen. Saxé, qui ont eu ce moment-ci une vente énorme.



LA LAINE MOHAIR DE RUSSIE

Le consul Alexander Heingartner écrit de Riga que, parmi les laines qui sont travaillées dans l'industrie du tissage de la soie, en même temps que la soie, celle de la chèvre angora, appelée mohair, occupe le premier rang à cause de ses excellentes qualités. Il décrit de la manière suivante sa production dans la Russie d'Asie, dit "Textile American":

Un fait qui n'est pas très connu, c'est que dans certains districts de la province de Kars, en Transcaucasie, il existe une race domestique de chèvres angora, dont le nombre s'élève à plusieurs milliers; les habitants, travaillant dans leurs maisonnettes, font avec la laine de ces chèvres divers articles. La tonte n'a lieu qu'une fois par an, en avril ou en mai. A cette époque de l'année, la laine pousse très lentement jusqu'à la fin du mois d'août; elle n'augmente que d'environ 3 à 3 pouces.

Mais à l'approche de l'hiver, la croissance de la laine devient très rapide et, au moment de la tonte, sa longueur atteint 13½ pouces.

Sauf la tête, le cou et les pattes, le corps tout entier de l'animal est tondue et la laine fournie par une bonne chèvre pèse en moyenne 4½ livres.

On commence d'habitude à tondre ces animaux à l'âge de 2 ans.

La laine est vendue sur le marché local pour l'usage domestique et pour l'exportation et rapporte, suivant sa qualité, de 23 à 46 cents la livre. A présent, la production annuelle de la laine dépasse à peine 36,000 livres; mais les conditions climatiques en Transcaucasie sont très favorables aux animaux et la production de la laine mohair pourrait être beaucoup augmentée.

LA PRODUCTION LAINIERE

La vie économique des nations est soumise, comme toutes choses, d'ailleurs, à cette loi du changement incessant, à l'évolution continuelle.

Telles nations qui, jadis, vivaient de la vie pastorale, sont aujourd'hui usinières; telles autres vouées exclusivement à la

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES



STYLE 159 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN. 349 2 IN. 2 IN. 359 2 IN. 2 IN. 249 2 IN. 1 1/2 IN. 39 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE 159 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 199 2 IN. 1 1/2 IN. 269 2 IN. 2 IN. 269a 2 IN. 2 IN. 39 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE 399 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 229 2 IN. 1 1/2 IN. 359 2 IN. 1 1/2 IN. 139 2 IN. 1 1/2 IN. 449 2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE ETON FRONT 2 IN. BACK 2 IN. 459 1 1/2 IN. 1 1/2 IN. 509 1 1/2 IN. 1 1/2 IN. 569 1 1/2 IN. 1 1/2 IN. 469 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE ALBON FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 209 2 IN. 1 1/2 IN. REGAL 2 IN. 2 IN. 359 2 IN. 2 1/2 IN. 329 2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE 169 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN. 439 2 1/2 IN. 1 1/2 IN. 399 2 1/2 IN. 2 IN. STYLE Chumpe 1 1/2 IN. 1 1/2 IN. 499 2 IN. 1 1/2 IN.



STYLE 18 WIDTH 3 1/2 IN. 29 2 1/2 IN. 9 2 1/2 IN. 279 3 1/2 IN. 259 3 1/2 IN. 381a 3 1/2 IN.



NO 8 SIZE 8 1/2-9 1/2 NO 10 SIZE 10 1/2-11 NO 10 1/2 SIZE 11 1/2-12 NO 11 SIZE 12-13 NO 12 SIZE 13 1/2-15 NO 14 SIZE 15 1/2-17 1/2

Articles en Toile non surpassés pour la **Qualité**, le **Fin**, l'**Ajustage** et la **Perfection**. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL
Montreal Que.

J. A. CHANTLER
Toronto. Ont.

FOURRURES

VENEZ ET VOYEZ
— NOS —
FOURRURES

Nous avons des Valeurs Spéciales en

CAPOTS

en

CHAT SAUVAGE

MANTEAUX

en

MOUTON DE PERSE

Pour Dames, etc., etc.

PEAUX DE VISON,

LOUTRE ET

MOUTON DE PERSE,

ETC., ETC.

Les **VOIR**, c'est
Les **ACHERER**

CAR VOUS AIMEREZ LA

QUALITÉ ET LE PRIX.

CASQUETTES D'AUTOMNE ET D'HIVER

(Bandes de Fourrure à l'intérieur.)

Les Voyageurs sont maintenant en route pour le commerce du printemps, avec le meilleur assortiment que nous ayons jamais tenu.

SWIFT, COPLAND & Co.,
LIMITED

VENTE EN GROS DE

FOURRURES, CHAPEAUX, CASQUETTES ET CHAPEAUX DE PAILLE.

478, RUE ST-PAUL,

Ancienne Bâtisse Seybold,

MONTREAL.

barbarie, il y a peu de siècles, sont devenus des peuples de pasteurs.

C'est ainsi qu'au point de vue spécial qui nous occupe: la production lainière, nous voyons les pays jadis gros producteurs, diminuer d'importance, et de vieilles contrées, comme la Turquie, prendre la tête du mouvement. C'est précisément cette nouvelle situation de l'Empire Ottoman dans la production lainière, qui va faire l'objet de cette étude.

D'après les statistiques les plus récentes, les troupeaux de moutons accusaient en 1904, une diminution en Autriche de 2 millions 405.372 têtes, en Belgique, 350.763; au Danemark, de 671.783; en France, de 466.317; en Allemagne, de 15.306.905; en Hollande de 165.000; en Hongrie, de 6.954.216; en Italie, de 1.696.108; en Russie, de 11.582.970; en Suisse de 147.111; en Suède et Norvège, de 977.476; Uruguay, de 984.169; dans l'Empire britannique (avec ses colonies) une diminution de 32 millions 286.176 têtes.

Si l'on fait un examen rétrospectif, on reconnaît que les pertes dans quelques-uns de ces pays remontent à des années bien antérieures. Par exemple, en Allemagne, les troupeaux de moutons n'ont cessé depuis 1873, de diminuer, la diminution totale à la fin de 1904 dépassant 60%. Les troupeaux de l'Autriche-Hongrie ont diminué de près de 45% depuis 1869 et ceux du Royaume-Uni de 10% pendant la même période. La diminution de l'Angleterre a été retardée par les grosses importations annuelles de viande et de moutons vivants qui ont arrêté un excès de destruction.

Une statistique remontant à 55 ans, donnait pour la campagne française 33 millions de têtes de moutons et elle n'en aurait plus que 20 millions aujourd'hui.

On constate ainsi que les troupeaux du monde ont diminué au moins de 93 millions de têtes depuis 1873, soit une perte moyenne annuelle d'environ 2 millions 40 têtes.

Les résultats ne sont naturellement pas les mêmes pour certains pays d'élevage: l'Argentine, par exemple, accuse une augmentation de 7.500.000 têtes, le Natal, la Jamaïque, Malte et le Transvaal accusent en 1904 une augmentation de 101.357 têtes sur les données précédentes.

Or, les principaux pays industriels comme la France, l'Angleterre, etc., où les troupeaux de moutons diminuent dans des proportions inouïes et qui ont besoin d'immenses quantités de laines comme matières premières nécessaires à leurs fabrications, vont se voir forcés de s'adresser aux pays surproducteurs de laines, parmi lesquels l'Empire ottoman peut occuper un des premiers rangs.

En effet, ce pays, après avoir satisfait à ses propres besoins, a exporté en 1321 (1905-1906) une quantité de 28.783.194 livres, de laines, représentant une valeur

de piastres de 50.053.556. Si l'on ajoute à ces chiffres, le total et la valeur des exportations annuelles en peaux de moutons et de chèvres, soit 24.355.850 livres et 60.224.111 piastres respectivement, on se rend un compte exact de l'importance majeure que cette branche de l'activité humaine, l'industrie pastorale, représente en Turquie.

Citons, à ce propos, un rapport que M. Amassian effendi, ingénieur agronome, vient d'établir sur le commerce d'exportation des laines de Turquie à Marseille, le plus important débouché des laines turques à l'étranger.

L'auteur du rapport déclare que l'élevage du mouton est une spéculation agricole des plus répandues dans les diverses provinces de l'Empire ottoman.

Cette industrie fait partie intégrale du régime économique qui régit l'agriculture des régions montagneuses soumise, nécessairement, au régime pastoral, comme elle est aussi adéquate au système de culture de vastes plaines, dont la rotation et l'alternance reposent sur la jachère avec le minimum d'avance en numéraires consenti à la terre.

En raison de l'étendue vaste de l'aire géographique de l'Empire, qui s'étend depuis l'Albanie, aux montagnes neigeuses, jusqu'aux fins du golfe Persique, où fructifie le dattier, la population ovine, très dense, s'y présente sous diverses races sous-races et variétés, fonction de cette diversité de latitudes, et adaptées aux exigences des conditions de milieu, où elles vivent.

Cet élevage alimente, avec l'important commerce des peaux de moutons et d'agneaux, un autre, non moins considérable, celui des laines dont les quantités exportées se sont élevées, suivant les statistiques officielles des douanes ottomanes, pour les deux années, 1314 et 1315 de l'Hégire, respectivement aux chiffres suivants:

| | Livres | Piastres |
|-------------------|------------|------------|
| 1314 (1897) . . . | 25.800.706 | 39.641.814 |
| 1315 (1898) . . . | 29.642.830 | 42.856.558 |
| Moyenne | 27.721.768 | 41.249.201 |

La moyenne biennale des exportations de ces deux années s'est, donc, élevée à 27.721.768 livres, correspondant à une valeur de 41.249.201 piastres.

Ce commerce est, donc, une source de richesse et de prospérité, pour l'empire, en raison du numéraire qu'il y fait rentrer.

Le développement de l'industrie et de la fabrique lainière française, d'une part, et la décroissance de plus en plus marquée de l'élevage du troupeau ovin en France—à cause de la difficulté croissante qu'y présente le recrutement des bergers—d'autre part, sont les causes qui provoquent l'importation des laines

étrangères et ce, d'une manière progressive.

En effet, si l'on considère les importations réalisées, seulement, par le port de Marseille, on constate, ajoute l'auteur du rapport, qu'elles se sont chiffrées, en laines de toutes provenances, pour les cinq dernières années, aux quantités suivantes:

| | | |
|----------------|--------|---------|
| 1902 | Balles | 101.260 |
| 1903 | | 126.632 |
| 1904 | | 123.556 |
| 1905 | | 161.295 |
| 1906 | | 195.678 |

La part prise par l'Empire ottoman dans ces importations s'élève respectivement, pour les trois dernières années, aux chiffres sous-indiqués:

| | | |
|----------------|---------------|----------|
| 1903 | 35.481 balles | soit 29% |
| 1904 | 42.749 balles | soit 28% |
| 1905 | 45.688 balles | soit 23% |

de l'importation générale.

La moyenne triennale des importations ottomanes s'établit, donc, à 26% des importations générales.

Cette quote-part fait ressortir, d'une manière fort éloquent, toute l'importance du rôle joué par les laines de l'Empire ottoman sur la place de Marseille, qui, tout en étant un marché de consommation et d'approvisionnement, sert aussi d'entrepôt pour les qualités destinées au transit et à la réexportation aux Etats-Unis et ailleurs.—(La Gazette Commerciale.)

La Debenhams (Canada), Ltd., nous avise qu'il y a une grande demande pour les blouses de laine avec empiècements en dentelles de fantaisie, et aussi pour les blouses de laine garnies de broderies grecques en soie.

Pour robes de dames, les draps unis, drap Amazone, drap Diane sont en grand vogue; les couleurs effacées dominent, entre autres les nuances vieux bleu, lie de vin, pastel, fumée de Londres, etc.

Ce qui se vend le mieux pour les pardessus est le beaver noir et les chevriots unis dans les tons gris fer également quelques fantaisies unies et à carreaux.

Pour les costumes d'automne, il n'y a pas de nouveau bien saillant, ce qui se vend le mieux, ce sont les tweeds écossais de fantaisie et les worsteds, toujours dans des teintes très foncées.

Pour les robes de dames, les broadcloths français se vendent beaucoup. Les couleurs préférées sont le noir ou des couleurs très claires et effacées. On voit pas mal de carreaux.

Les beavers noirs et les meltons ainsi que les chevriottes noirs et gris fer sont ce qui marche le mieux dans la ligne des pardessus pour hommes. Pour les costumes complets, les tweeds dominent dans

REVILLON FRERES

A Responsabilité Limitée,

134-136 Rue McGill, Montréal.

PARIS LONDRES NEW-YORK LEIPSIK SHANGHAI EDMONDTON
MOSCOU NIJNI NICOLAEIV RHABAROSK BOKHARA PRINCE ALBERT

Stocks Nouveaux de Marchandises Désirables

Des contrats favorables et faits de bonne heure nous permettent de faire de promptes livraisons dans de nombreuses lignes à des prix considérablement inférieurs aux valeurs actuelles du marché. Le réassortiment du stock a aussi dévoilé des marchandises que nous désirons liquider et qui ne sauraient manquer de vous intéresser, car elles sont toutes des meilleures marques "Révillon," synonyme de qualité et valeur supérieure.

Taffetas

Noir et dans les principales Couleurs

Lignes Spéciales à des prix allant de

50c. a \$1.00

la verge.

Soieries en Vogue

Malgré la fermeté du marché de la soie, qui règne en cette saison, vous trouverez que nos prix sont inférieurs aux prix courants du marché.

Dans notre stock vaste et varié de Taffetas (teint en écheveau et à la pièce), nous attirons spécialement votre attention sur nos lignes spéciales, finissage "Révillon," ce qui veut dire articles durables et sur lesquels on peut compter.

Nous garantissons que certaines de nos lignes dureront deux saisons.

Soies de Fantaisie, à carreaux nouveaux et nouvelles rayures, Damas, $\frac{3}{8}$ lats, Faconnés, Pékins, Moirés, sur Fonds Faille ou Satin.

Rubans

Taffetas Uni et Duchesse, de 2 lignes à 70 lignes.

Rubans de Velours dans toutes les nuances, largeurs No 1 à 16, et en noir jusqu'à 40 lignes.

Rubans de Soie Fantaisie, assortiment complet des dessins les plus nouveaux.

L'attention est appelée particulièrement sur la supériorité de texture, nuances et finissage de nos rubans.

Dentelles

Notre stock choisi de Dentelles Valenciennes, Guipures, Princesse, Point de Gaze et Duchesse, surpasse en attrait tout ce qui a été vu auparavant.

Boas PLUMES D'AUTRUCHE et MARABOUT

Les prix de ces articles varient de \$3.25 à \$84.00 pièce.

Echantillons soumis ou envoyés avec plaisir. Attention spéciale et prompte donnée aux Ordres par lettres.

les tons bruns. Le gris fer est aussi en demande; néanmoins, l'on verra moins de gris que l'an dernier.

* * *

Dans les étoffes à robes pour dames, les draps unis se vendent beaucoup, principalement le broadcloth français et le drap Vénitien. Les couleurs préférées étant le bleu marin et le brun mordoré.

Dans les étoffes pour manteaux, il y a encore une grande demande pour les étoffes de teinte pâle, ce qui a été une surprise pour le commerce.



La maison Alphonse Racine et Cie nous avise que le commerce est actif et que les collections se sont sensiblement améliorées depuis quelques semaines.

Le stock de Gilmour, Nephew & Co., 366 rue St-Paul, Montréal, a été cédé à M. J. A. Ouimet, agent de manufactures et marchand de gros, qui a démissionné de la rue Notre-Dame à l'adresse indiquée ci-dessus.

Greenshields, Limited, Montréal

Il y a de l'activité dans tous les départements de la maison Greenshields, Limited en ce moment. Les lignes du printemps, dans la plupart des cas, occupent l'attention des chefs de départements et le personnel est très affairé.

Le département des confections a beaucoup d'ordres de répétition pour les lignes populaires offertes cette saison. La maison s'attend à être à court dans beaucoup de lignes de marchandises en coupons pour les maisons de confection et, en conséquence, elle a placé des ordres de bonne heure et en grande quantité, de manière à assurer les livraisons des commandes de répétition et les expéditions tardives. L'assortiment des jupes de robes offert dans ce département pour le printemps est le meilleur comme styles et comme prix qui ait été présenté au commerce. Dans tous les cas, les valeurs sont meilleures que les saisons précédentes. Les nombreuses autres lignes nécessaires à un département de confections complet sont offertes en une variété illimitée. Les affaires de la maison en articles blancs, pour livraison en décembre, ont été plus considérables qu'on ne les attendait et les lignes de cette maison sont maintenant complètes, de sorte que des livraisons promptes sont assurées. Dans le département "E", les affaires sont actives dans toutes les lignes. Le stock comprend bas, sous-vêtements, gants, mouchoirs et rubans. Il se fait de fortes affaires en sous-vêtements, Wooley pour dames, tant en combinaisons qu'en corps. Il a été très difficile, disent MM. Greenshields d'obtenir des livraisons de sous-vêtements d'automne et, en conséquence, les marchands devraient prévoir leurs besoins aussitôt que possible.

Dans les bas, la maison offre un des plus beaux assortiments de bas en coton ordinaire, dentelle lisse, ainsi qu'en bas

TISSUS ET NOUVEAUTES

brodés. De plus, la maison est à même d'exécuter tous les ordres de bonne heure, mais, d'après elle, les ordres de répétition seront difficiles à obtenir. Les lignes en coton canadien auront le même prix que cette saison. Dans quelques-unes de ces lignes, la maison Greenshields a quelques numéros spéciaux qui lui sont propres et avec lesquels elle espère faire de bonnes affaires. Les mouchoirs, pour le commerce de Noël sont offerts en diverses variétés. Tous les ordres de répétition dans ces lignes arrivent à des prix supérieurs de 25 p. c. à ceux des derniers achats, sans chance de livraison avant l'automne prochain. Les mouchoirs en broderie irlandaise et broderie suisse sont parmi les lignes offertes.

Parmi les mille petits articles de tablettes que le marchand de marchandises sèches est tenu d'avoir, nous lui signalerons les lacets de bottines et de souliers de la maison Paton. Qu'ils soient en coton, en lin, en laine, en soie, en cuir ou en peau de marsouin, les lacets de cette maison ne redoutent aucune concurrence sérieuse.

La maison Geo. D. Ross & Co., 142, rue Craig Ouest, Montréal, enverra des échantillons et des prix à tout marchand qui en fera la demande, de manière à permettre de juger par comparaison de la valeur de ces articles.

La même maison a l'agence de la vente des aiguilles renommées de la marque Church ainsi que des fils de lin de Paton, et des fils de soie pour machine à coudre "Ward's Coronet". Ces articles sans rivaux donnent la plus complète satisfaction à la clientèle.

M. J. Alphonse Ouimet, importateur, a quitté son ancien local, 8 rue Notre-Dame Est, pour venir s'installer dans un magasin beaucoup plus vaste, 366 rue St-Paul.

M. Ouimet qui est entré depuis 4 ans et demi dans le commerce d'importation a réussi à se créer une belle clientèle et l'accroissement de ses affaires l'a contraint de choisir un établissement plus en rapport avec les nécessités de son commerce.

M. Ouimet importe des dentelles de Valenciennes, de Nottingham, de Plauen, etc., des bas, des rubans, des chapeaux de paille, des fleurs, etc.

Il a toujours en stock un assortiment considérable de parapluies; il est également agent de la manufacture de bretelles bien connue, la Globe Suspender Co., de Rock Island.

Nous appelons l'attention des marchands sur l'annonce de la maison P. Garneau, Fils et Cie, de Québec.

Ses voyageurs ont maintenant en mains les échantillons de toutes les nouveautés en étoffes à robes et à costumes pour le printemps 1908 et, comme on peut le voir par la nomenclature des étoffes indiquées dans la page d'annonce, l'assortiment est vaste et offre un choix remarquable.

Les acheteurs de la maison se sont appliqués d'une manière toute spéciale à rechercher tout ce qui, dans les nouveautés, convenait d'une façon particulière au commerce canadien comme nuances, dessins, etc. Les marchands profiteront aussi de l'expérience des acheteurs et chefs de départements et ne risqueront pas de mettre en stock des marchandises de vente difficile, d'autant plus que, dans le grand assortiment que les voyageurs leur

montrèrent, ils auront encore eux-mêmes à exercer leur propre choix.

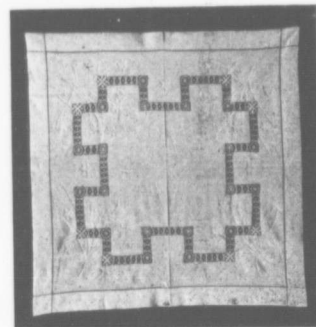
Les marchands trouveront chez MM. P. Garneau, Fils et Cie, un splendide assortiment de tapis et prélatris à des prix très attrayants et dans les modèles et les dessins les plus nouveaux.

La W. R. Brock Co., (Incorporated), Montréal, vient de recevoir une consignment de dessus de tables pour service à thé en soie japonaise de fantaisie ouvragée, de dessus de plateau, de centres de tables, doilies, etc., que nous considérons comme étant d'une valeur très spéciale. Cette



maison a aussi reçu une consignment de centres de tables et de doilies en dentelle Battenberg, et nous sommes sûrs que ces articles se vendront facilement pour le commerce des fêtes. Quelques-uns des dessins sont d'un bon goût extrême, comme on peut le voir par les gravures en dimensions ci-jointes.

La compagnie accorde aussi une attention particulière aux dentelles, ce mois-ci, et en a un très grand assortiment à offrir. On peut se procurer, dans cette maison, des rideaux à la portée de toutes les bourses, et les valeurs offertes sont très spéciales, particulièrement en cette saison de prix élevés.



Le stock de mouchoirs est aussi très complet et l'assortiment est bien meilleur qu'il n'était les années passées, beaucoup des nouveautés pour le commerce de Noël étant très jolies.

Octobre 1907

Au Commerce

PARTICIPATION AUX PROFITS

NOUS OFFRONS un stimulant spécial aux marchands et à leurs acheteurs pour visiter nos magasins pendant les mois d'octobre et de novembre 1907.

POUR PARTICIPER au bénéfice de cette offre, il est nécessaire de visiter nos magasins, où nous vous expliquerons le but que nous avons en vue, et que nous croyons d'un avantage mutuel en ce qui concerne les Marchandises Sèches en général, les Articles pour Hommes, la Mercerie, les Tapis, les Fournitures de maisons, les Confections, les Lainages et les Garnitures pour Tailleurs.

John Macdonald & Co., Limited
RUES WILLINGTON ET FRONT EST,
TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.



Chapeau artistique, avec large bord et calotte conique,
garni d'un pompon de plumes d'autruche.



Elégant modèle en velours noir avec plumes d'autruche,
couleur khaki.





Grand et gracieux chapeau avec garniture de plumes, de ruban satin et boucle de jais.



Chapeau artistique en velours bleu saphir avec large bord.
Belle plume de coq avec bouts en autruche bleue.



On se rappellera que les nouveautés offertes, l'année dernière, par cette maison ont été l'objet de beaucoup de commentaires dans le commerce et que la ligne offerte, cette année, est encore meilleure. Nous sommes certains qu'elle fera l'impression sur les marchands de la ville.

Cette maison a installé dernièrement un monte-charge électrique dans le but de servir ses clients plus rapidement et elle se vante qu'un client peut ainsi terminer ses achats en moins de temps que dans toute autre maison.



LE PRIX DE LA SOIE BRUTE

D'après un avis de New-York, les acheteurs sur ce marché surveillent les prix de très près et attendent l'occasion de faire des achats à un moment favorable. Ils seront bientôt forcés de s'approvisionner pour le printemps et espèrent que les prix seront plus en leur faveur, quand cette époque arrivera. En attendant, des commandes sont données pour la soie brute au jour le jour pour couvrir les besoins immédiats et pressants. Les prix sont un plus faciles qu'ils l'étaient il y a quelque temps, mais les approvisionnements sont loin d'être aussi considérables et le caractère de la soie offerte ne répond pas à l'attente des acheteurs.

D'après des câbligrammes reçus de Yokohama, il y a un peu ou pas de changement sur ce marché, car le récent mouvement causé par les prix plus bas nommés s'est arrêté en raison des prix qui durcissent de nouveau.

Un petit nombre de transactions sont faites aux prix nouveaux et plus fermes, mais la demande est plutôt sans activité. On rapporte que le marché de Canton est tranquille à des prix soutenus, à cause des prix élevés demandés pour les cocons dans l'intérieur du pays. Malgré qu'il se fasse très peu d'affaires à Shanghai, ce marché reste très ferme.

D'après des avis reçus d'Europe, les marchés italiens restent fermes, mais il s'y fait très peu de transactions. Le fait que les prix restent fermes, malgré le manque de demande, montre très clairement que les stocks sont bas et qu'il y a très peu de possibilité pour une baisse sérieuse pendant plusieurs mois à venir, si la consommation et la demande pour les soieries en coupons se rapprochent de ce à quoi les manufacturiers s'attendent.

Pour robes de dames, il se vend beaucoup de soies à carreaux écossais; les patrons de fantaisie sont en faveur, ainsi que les vrais "clans".

Les taffetas chiffons se vendent aussi très bien, ainsi que toutes les étoffes souples.

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

Les couleurs en vogue sont le vieux bleu, le pastel, le lie de vin, le fumée de Londres, l'ardoise, etc.; en un mot, les couleurs effacées.

Les panes de velours sont en grande demande.

La mode semble s'orienter vers les étoffes de qualité supérieure.

Les velours de prix restent probablement très en vogue l'année prochaine.

Le marché s'est ralenti dans le commerce des soies, à cause des prix extrêmement élevés et aussi de la difficulté que l'on éprouve à se procurer la marchandise. Le taffetas chiffon se vend très bien, ainsi que le velveteen. Les couleurs qui dominent sont le bleu marin, le cuir et, dans les couleurs claires, le pastel, fumée de Londres et toutes les couleurs effacées.

M. Hector Racine, de la maison Alphonse Racine et Cie, nous avise qu'il y a un très forte demande pour les pull braids en soie, de couleurs mélangées qui sont employés comme garniture de costumes.

Le commerce des rubans va très bien; les qualités les plus en demande sont les rubans de taffetas, de faillette et les rubans duchesse. Les rubans de velours se vendent aussi beaucoup.

Les couleurs unies dominent.



LA MODE POUR LES FOURRURES

D'après une personne qui fait autorité et la matière, dit "The Commercial", il semble que le vison doit être à la mode l'hiver prochain. La forte demande a maintenu les prix élevés et cette fourrure est si chère, qu'on en fait de très jolies imitations qui se vendent facilement. Le vison japonais figure parmi les fourrures à prix moyens qui sont l'objet d'une grande attention. Quelques maisons sont en faveur du rat musqué et rapportent qu'elles font de bonnes affaires avec cette fourrure. Le "kollinsky" est aussi parmi les fourrures à prix populaires qui se vendent beaucoup.

Le caracul noir est très employé non seulement pour les manteaux, mais pour les toirs de cou et les manchons. On offre des vêtements en caracul brun qui se vendent modérément bien. La peau "pony", noire et brune, est aussi parmi les fourrures qui se vendent beaucoup. On l'emploie principalement pour les manteaux. L'écuréuil est bien considéré dans le commerce. De fortes commandes ont été données pour cette fourrure et

on s'attend à ce qu'elle continue à être en bonne demande pendant toute la saison.

De fortes affaires ont été faites en toirs de cous et manchons. La tendance, cette année, est aux fourrures de fantaisie, c'est-à-dire aux fourrures avec têtes, queues et pattes que l'on voit dans presque toutes les qualités. Le tour de cou court, l'écharpe descendant jusqu'à la taille, celle dont les bouts sont rejetés en arrière, et celle qui descend jusqu'au genou, toutes se vendent bien.

Il y a une grande vente d'étoiles pour la ville et de storm-collars pour la campagne. La marmotte, l'imitation de vison et le petit gris sont très demandés.



L'INDUSTRIE DES TAPIS AU MAROC

L'industrie textile est très répandue au Maroc et la fabrication des tapis y est l'objet de transactions importantes.

Rabat et Casablanca sont les deux villes où le tissage des tapis a pris le plus d'extension; leurs produits sont les plus vulgarisés, et il n'est pour ainsi dire pas au Maroc une famille de quelque aisance qui n'ait son tapis *bidhaoui* (de Casablanca) ou *rebati* (de Rabat). A côté de ces deux productions, il convient de noter les tapis fabriqués à Fez, à Tétouan, à Ouezzan, à Meknès, à Saffi, à Marrakech et enfin dans les bourgades des régions montagneuses entre le Rif et le Haut-Atlas; les tapis de la montagne varient suivant la province où ils sont tissés; ils ont en général beaucoup d'originalité et sont d'une solidité à toute épreuve. Les plus connus sont les *berberi*, qui proviennent des tribus berbères installées au sud de Fez.

La fabrication des tapis est exclusivement réservée aux femmes, qui emploient leurs loisirs à tisser des produits destinés à la vente hors de la famille. A Rabat et à Casablanca, où les métiers à tapis sont très nombreux, il est probable que le développement de cette industrie est dû en partie à la facilité avec laquelle on pouvait se procurer des laines d'excellente qualité et à très bon compte.

Les femmes lavent et filent elles-mêmes les laines que leurs maris achètent en toison sur les marchés. Certaines d'entre elles teignent les fils destinés au tissage; néanmoins la teinture est laissée généralement aux soins des professionnels ayant atelier ouvert.

A cet égard, il faut regretter sincè-

NOUVEAUX ET ELEGANTS



ALHAMBRA

Couleurs—Noir, Bleu Marine, Tan, Brun, Perle, Myrte, Cardinal, Blanc.

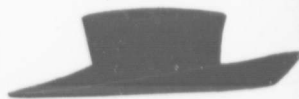
Couleurs, prix par pièce, - \$0.85
Blanc, prix par pièce, - - 1.00



BROADWAY

Couleurs—Noir, Bleu Marine, Tan, Brun, Myrte, Perle, Cardinal.

Couleurs, prix par pièce, - - \$0.85
Blanc, prix par pièce, - - - 1.00



SYBIL

Couleurs—Noir, Bleu Marine, Tan, Brun, Cardinal, Myrte, Perle, Vin.

Couleurs, prix par pièce, - - \$0.90
Blanc, prix par pièce, - - - 1.10

PROMPTE ATTENTION DONNÉE À TOUTS LES ORDRES.

"LA MAISON RENOMMÉE POUR LES MODES."

THE D. McCALL Co., LIMITED TORONTO
 QUEBEC OTTAWA WINNIPEG

Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

Pour la manipulation économique et scientifique des confections pour Hommes et Femmes

Garde-Robes à Sections—
Chacun est complet par lui-même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés. Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

Weir Wardrobe Co. of Canada, LIMITED

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa.

rement que les teinturiers de ces deux ports n'aient pas su mieux résister que leurs confrères des pays voisins, Algérie et Tunisie, à l'introduction des teintures minérales d'origine européenne et à base d'aniline. Les teintures végétales employées à Rabat, à Casablanca et dans toutes les localités marocaines où l'on fabrique des tapis sont excellentes; elles sont le résultat de plusieurs siècles d'expérience locale et donnent des produits pour ainsi dire inaltérables. On est donc surpris de constater la facilité avec laquelle ils pratiquent l'emploi des teintures minérales.

A Casablanca, l'usage des anilines est général et celui des produits végétaux a à peu près complètement disparu. De là une grande dépréciation sur les tapis de cette ville dont les teintes trop criardes choquent souvent l'œil le plus complaisant et dont la durée est passagère. Ces tapis pâlissent rapidement et sans uniformité, de sorte qu'au bout de quelque temps, leur couleur (teint se complique de marbrures blafardes du plus fâcheux effet. La mauvaise qualité de ces tapis rend leur prix d'achat très abordable.

Ceux de Rabat, où les teinturiers respectent la tradition, continuent à être fort appréciés. Les autres n'ont, sur ceux de Casablanca, que la valeur du dessin et de la composition, qui sont certainement plus raffinés et plus élégants à Rabat.

Ailleurs, les couleurs végétales subsistent en général. Cependant, les anilines commencent à pénétrer à Fez, à Tétouan, à Saffi. Il n'y a guère jusqu'ici que les villages des montagnes qui soient indemnes de cette désastreuse invasion, principale cause de l'aviissement de l'industrie tapissière dans l'Afrique du Nord.

Pour reconnaître le genre de teinture d'un tapis, il suffit de mouiller légèrement un linge blanc et de le frotter sur le tapis; si la teinture est minérale, elle déteindra sur le linge. Les

amateurs européens, les touristes préfèrent les tapis anciens, aux couleurs estompées, légèrement fondues (et non pas déteintes).

On estime à 4000 le nombre des tapis annuellement mis en vente par les productions marocaines. Le travail de tissage est très long. Un petit tapis demande au moins quinze jours; il faut trois ou quatre mois pour finir un beau et grand tapis de Rabat. Les prix se déterminent à forfait dans l'intérieur au poids dans les villes du littoral. Le prix du kilogramme (2,2 livres oscille entre 3 et 7 francs (\$0,60 et \$1,40) suivant la valeur de la pièce et aussi parfois suivant la naïveté de l'acheteur.

La *Dépêche Coloniale*, étudiant cette question, donne quelques détails intéressants sur le débouché des tapis marocains. Ils s'exportent en Egypte, il s'en exportait, il y a quelques années, de grandes quantités en Algérie par la voie de terre, qui les exonérait des droits de douane à l'importation. La révolte du Prétendant ayant intercepté les communications entre Fez et Oudja a arrêté ce commerce. Par mer, les tapis marocains paient en Algérie les mêmes droits qu'en France, ce qui, grâce à des taxes très élevées, constitue une véritable prohibition. Seuls quelques produits achetés très bon marché par des courtiers peuvent braver les tarifs prohibitifs.

L'industrie tapissière marocaine peut constituer pour le pays une source intéressante de bénéfices et le dédommager, grâce à cette industrie familiale, des progrès que fait la concurrence européenne par l'importation d'objets manufacturés fabriqués auparavant au Maroc. Mais il est nécessaire, pour cela, que les ouvriers en tapis réagissent contre leur tendance à produire du bon marché et du "toc" et que, pour en favoriser l'exportation, les tarifs douaniers se départissent des rigueurs qu'ils opposent aux tapis marocains.

(A travers le monde.)

Meilleurs genres que jamais

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Limité, annoncent qu'ils ont mis en stock beaucoup plus tôt que d'habitude un grand nombre de marchandises de leur propre manufacture, aussi bien que de marchandises importées. Ces marchandises étaient destinées à l'origine aux affaires du printemps, mais, à cause de leur arrivée de bonne heure dans les magasins de la maison, ils peuvent être expédiés à un moment quelconque. Le lot comprend des dessus de meubles, des rideaux en tapestry, des rideaux de dentelle, des dessus de tables, etc. Les genres sont meilleurs que jamais auparavant. Cette maison offre un immense assortiment de dessus de coussins, tous de genres nouveaux et provenant pour la plupart des manufactures françaises. La maison a dernièrement fondé un nouveau département de rideaux de dentelle nouveauté, et la demande pour ces marchandises a été si grande que des arrangements sont faits pour augmenter la production. Une autre nouvelle ligne que cette maison manufacture maintenant, c'est celle des dentelles, qu'elle produit en grandes variétés. Le voyageur de cette maison, pour la province de Québec, est maintenant en tournée dans cette province.



Notes d'Or

Le 23 septembre, il y a cinquante ans. M. W. R. Brock, président de la W. R. Brock Co., et Malan Brock étaient mariés à l'église Trinity à Toronto. Ils ont célébré leurs noces d'or très tranquillement chez eux, Queen's Park. Seuls, des membres de la famille étaient présents. Beaucoup de lettres et de télégrammes de félicitation leur parvinrent d'amis personnels et d'amis d'affaires, de toutes les parties du Dominion.

"Tissus & Nouveautés" et ses lecteurs, nous en sommes sûrs, se joindront du plus grand cœur à ces félicitations.

—M. J. J. Cussack, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., est à Ottawa cette semaine, dans le but de rencontrer ses clients de la ville et des environs.

—M. Henry Bague, agent de la maison J. M. Orkin & Co., à Québec, est actuel-

J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES

EN GROS

Nos Voyageurs seront sur leurs routes respectives, vers le commencement de Novembre, avec un set d'échantillons complet des dernières nouveautés pour le printemps 1908.

Nous sollicitons la faveur de vos commandes.

214 RUE NOTRE-DAME OUEST, MONTREAL.

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

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

4.4, 6.4, 8.4, 10.4, 12.4,

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

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

**Toutes nos Riches et
Élégantes Fourrures**

A vingt pour cent de réduction du-
rant les mois d'Été. Nous avons toutes
les **Pelletteries** en vogue en une im-
mense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse,
Electric Seal et Near Seal.
Collerettes, Etoles et Man-
chons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les
fourrures. Emmagasiner et Assurance
des fourrures pour la Saison d'Été.

T. A. DURAND

309 RUE ST-PAUL
MONTREAL.

**Les Gants
de Peau de**



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.



Vous ne courez aucun
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

AUTOMNE 1907

**HOMESPUNS
HARRIS**

**Etoffes à Costumes
pour Dames**

Draps pour Manteaux

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

lement à Montréal où il est venu dans le but de réassortir son stock. Il nous confirme que dans la région de Québec, les affaires sont bonnes, quoique moins actives qu'à Montréal.

—M. J. C. Béliele est actuellement dans les Cantons de l'Est dans l'intérêt de la maison S. F. McKinnon & Co.

—M. Raoul Mathieu, représentant de la maison J. M. Orkin & Co., voyage actuellement sur la Rive Nord.

—M. J. F. Labelle, de la maison S. F. McKinnon & Co., est actuellement sur la Rive Nord dans le district de Trois-Rivières.

—M. Albert McKercher, de la maison J. M. Orkin & Co., est actuellement dans les Cantons de l'Est.

—M. E. Labelle et M. Le Cavalier, représentants de la maison S. F. McKinnon & Co., font actuellement la visite de leur clientèle de Montréal.

M. E. Labelle dans la partie Est et M. Le Cavalier dans la partie Ouest.

—M. J. M. Orkin est parti pour New-York, où il restera environ une semaine.

—M. Norman Paulet, de la maison Alphonse Racine et Cie, qui est revenu d'Europe, il y a quelques semaines, est actuellement à Québec en tournée d'affaires dans l'intérêt de la maison Alphonse Racine et Cie.

—M. A. O. Morin, de A. O. Morin et Cie est actuellement en Europe pour ses achats de dentelles, broderies, etc. Il sera de retour le 27 courant.

—M. James A. Sword, directeur-gérant de la Sword Neckwear Co., Ltd., a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal.

L'INSTRUCTION DU PERSONNEL VENDEUR

En engageant des hommes à votre service, vous leur avez montré le point intéressant pour eux de votre proposition, vous leur avez indiqué où cette proposition mérite leur confiance et leurs meilleurs efforts. Le premier pas à faire dans l'instruction d'un personnel de vendeurs, c'est d'insister là-dessus, de ne laisser aucune ombre de doute dans leur esprit quant aux possibilités que leur offre leur situation.

Avant d'enseigner réellement aux vendeurs les méthodes de vente et, pendant que vous faites ressortir les possibilités d'avenir, faites comprendre à l'homme nouveau dans le métier la nécessité d'agir suivant les règles établies. Les ordres reçus du bureau principal doivent être considérés comme des ordres réels; les faits, quelles que soient les personnes à qui ils peuvent nuire, doivent être rapportés sans être défigurés par une opinion personnelle; les affaires doivent se faire sous des circonstances défavorables comme sous des circonstances favorables, dit B. C. Bean, dans "Salesmanship".

Dans l'enseignement des méthodes de vente, il est une règle dont dépend le succès, non seulement de cet enseignement, mais peut-être même de tout votre commerce.

Certains de vos vendeurs sont prêts à se mettre en route et à faire des ventes, après quelques entrevues avec vous. Après avoir compris votre proposition en général, ils sont prêts à en établir d'eux-mêmes tous les détails. Leur activité les pousse à se mettre à l'oeuvre. Envoyez ces hommes au dehors—il y a de bonnes raisons pour agir ainsi.

La meilleure de ces raisons est la suivante: certains vendeurs sont des hommes aux vues très larges et ont des méthodes qui leur sont propres. Ils ont le même plaisir à chercher la solution de nouveaux problèmes de vente qu'un coupeur de bois expérimenté en a à fendre du bois nouveau ou un joueur d'échecs habile à étudier un coup difficile. Ces hommes possèdent l'art de faire les choses à leur manière et de les bien faire.

Une autre bonne raison est celle-ci: quand vous mettez la main sur un homme de ce genre—un homme qui peut vendre après avoir reçu quelques instructions seulement—vous pouvez l'employer comme entraîneur. Il n'y a rien qui excitera autant les hommes de votre personnel que de voir un des leurs faire de fortes ventes et gagner de bonnes commissions. Si votre travail est local, faites venir cet homme pendant que votre classe est en train, pour qu'il fasse part aux autres de son expérience. Non seulement c'est une manière précieuse

RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs de Modèles et Manufacturiers



ARTICLES DE COU POUR DAMES
CEINTURES POUR DAMES
VALANTS PLISSES
RUCHES



HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VÊTEMENT

"CEETEE"

PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

Sous-Vêtement "Ceetee"

SOUS-VÊTEMENT

"CEETEE"

Et Sous-Vêtement à Cotes Élastiques S'ajustant Parfaitement

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.

Prosperité avec les Overall.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overall, examinez avec soin les qualités des

Overall "Marque Engineer"
Overall "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marquée "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.
ROCK ISLAND, P. Q.

COMMENT VOUS EN TIREZ-VOUS AVEC LES FILS ?

Vous n'y êtes pas du tout pour les profits, si vous tenez des fils faits par des trusts étrangers. Quand les combines et les ententes ont fait monter les prix du gros—et que la douane a perçu le droit d'entrée—il ne reste rien pour le détaillant.



LES FILS DOMINION

sont les fils d'un "commerce équitable." Il n'y a pas de droit à payer sur eux et ils sont faits par la seule compagnie indépendante au Canada.

Nous les vendons directement aux marchands à des prix qui rapportent net un cent de plus par bobine que les fils faits par le trust.

Demandez les prix et une bobine échantillon.

SEULS AGENTS DE VENTE

The Andrew H. McDowell Co., Inc. Montréal et Toronto



PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptian.



ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar. Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



HERCULES RIB

La limite de Résistance

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.

Manufacturés pour le commerce de gros par

CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS

TORONTO ET MONTREAL.



The Robert Ryan Co.

REGISTERED
TROIS-RIVIERES, Que.
Manufacturiers de

Gants, Mitaines, Raquettes,
Mocassins, (Souliers Mous)

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."

Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

d'instruire le personnel, mais le fait que ce vendeur fait le travail et le fait à un gros profit stimulera le reste du personnel à faire de son mieux lorsqu'il sera dehors.

A part ces hommes spécialement doués — et vous aurez de la chance si vous pouvez vous en procurer un ou deux — le personnel des vendeurs a besoin d'un enseignement soigné et systématique. Cet enseignement peut être individuel ou collectif; il peut être donné par une personne ou au moyen de livres préparés dans ce but ou au moyen de correspondance.

Quel que soit le système employé, il doit être basé sur deux choses: le manuel et les questions à débattre. Quelquefois ces deux choses sont réunies dans un même livre, bien qu'il y ait des raisons pour qu'elles soient séparées. Quand un personnel de vendeurs est considérable et a un vaste territoire à couvrir, la maison de commerce pourra aussi tenir un journal.

Un manuel a pour but de donner des instructions simples et détaillées pour tout ce qui concerne la vente d'un produit, afin qu'un débutant qui s'y conforme ne soit jamais embarrassé. Ce n'est pas un recueil de règles arbitraires, mais plutôt un livre d'instructions fondées sur l'expérience d'hommes qui ont réussi dans le métier de vendeur.

Le livre des questions à débattre contient les réponses aux objections qui sont faites le plus communément au produit qui doit être vendu. Il y a certaines objections classiques qui seront sûrement faites; il y a aussi des objections occa-

sionnelles qui exigent pourtant une réponse. En outre il y a une classe d'objections qui peuvent être appelées objections individuelles. Le livre dont je parle devrait contenir des réponses à toutes les objections qui peuvent être faites contre le produit à vendre. Pour les objections les plus communes, un grand nombre de réponses devraient être indiquées; pour celles qui ne se produ-

sent pas aussi souvent, un petit nombre de réponses modèles suffiront. Le but de ce livre est de répondre à tout argument qui peut être fait par quelqu'un contre un produit offert en vente.

L'enseignement par correspondance est utile dans deux cas: quand le personnel est disséminé, et qu'il n'a pas été possible de lui donner toutes les instructions nécessaires avant son départ; aussi quand le personnel n'a jamais été réuni en un point central, mais a été dirigé dès le début par lettres.

L'enseignement personnel, individuel ou collectif a toujours été et sera toujours la meilleure méthode pour former un personnel de vendeurs. Quelquefois, cet enseignement n'est pas pratique à cause des frais qu'il nécessite; mais c'est toujours le système le plus efficace.

La maison John C. Green & Co. continue sa série d'expositions de modes. Leur seconde ouverture d'automne où ils ont exposé des modèles de Paris et New-York a été un succès. Cette semaine a eu lieu une autre exposition de chapeaux, de fourrures et nouveautés exclusives pour Théâtre et Tea parties.

La vogue des plumes d'autruche Gainsborough, marque représentée par John C. Green & Co., continue à s'affirmer de plus en plus.

Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.

Gérant de Ventes Demandé

Une grande maison d'importation générale, qui s'est fait une spécialité des Marchandises Sèches, mais qui a une grande variété de Marchandises demande un gérant des ventes qui puisse organiser et diriger un personnel de vendeurs.

S'adresser à

" SALESMANAGER, "
P. O. BOITE 495,
MONTREAL.

A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussures Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

PAGINATION DES ANNONCES

| | | | | | |
|--|-------|---------------------------------------|-------------------|---|----|
| Arlington Co. (The) | 41 | Garneau, Fils et Cie, P. | 25 | Pearl Mfg. Co. (The) | 35 |
| Barry, Walter H. | 17 | Greenshields, Ltd. | 1, 22, 23, 51, 56 | Perrin Frères | 53 |
| Baldwin, J. & J. & Partners, Ltd. | 57 | Hamilton Cotton Co. (The) | 51 | Racine et Cie, Alphonse | 29 |
| Brook Co., Ltd., The W. R. | 2, 21 | Harris & Co. | 51 | Révillon Frères | 43 |
| Brophy, Cains & Co. | 27 | Hees, Son & Co., Geo. H. | 11 | Rock Island Overall Co. (The) | 53 |
| Chipman, Holton Knitting Co. (The) | 53 | Ladies Wear, Ltd. | 19 | Ross & Co., Geo. D. | 33 |
| Debenhams (Canada), Ltd | 5 | McCall Co., D. (The) | 49 | Ryan Co., The Robert | 33 |
| Dominion Thread Mills Co. (The) | 53 | MacDonald & Co., John | 45 | Storey & Son, Ltd., W. H. | 35 |
| Dominion Wadding Co. (The) | 53 | McKinnon Co., Ltd., S. F. | 31 | Swift, Copland & Co. | 11 |
| Durand, T. A. | 51 | Menzie Wall Paper Co. (The) | 55 | Tooke Bros., Ltd. | 9 |
| Ellis Mfg. Co. (The) | 7 | Morin et Cie, A. O. | 54 | Turnbull Co., C. (The) | 52 |
| Fairbairn, Rhys D. | 52 | Morrice, Sons & Co., D. | 15 | Victor Mfg. Co. (The) | 35 |
| Featherbone Novelty Co. (The) | 39 | Orkin & Co., J. M. | 50 | Watson Mfg. Co. (The) | 37 |
| Garland, Son & Co., John M. | 27 | Paquet Cie, Ltée (La) | 7 | Weir Wardrobe Co. (The) | 49 |

Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

Laine à Tricoter Double Beehive. Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

Laine pour "Rugs" Beehive. Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

Laine Eider Beehive. Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

Laine Plume Beehive. Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.

White Heater. "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Petticoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX, ANGLETERRE

Etabli en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Ce qu'il y a de meilleur en
PAPIERS DE TAPISSERIE

"La Ligne Menzie"

Qualité et Valeurs sans Egaux.

Tenez-vous nos papiers?

Si vous ne les tenez pas, vous devriez les tenir.

Ecrivez pour avoir des Echantillons et faites des comparaisons. Vous verrez pourquoi.

Envoi par Express payé d'avance, sur demande.

The MENZIE WALL PAPER Co., Limited

TORONTO, CANADA.

TISSUS ET NOUVEAUTES



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soumise à l'épreuve de l'eau.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS' WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.