



TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES AND DRYGOODS

DECEMBRE 1904

"The Queen," de Londres, Ang., qui fait autorité en matière d'Etoffes à Robes, dit:—Le fameux "Panneau" Cloth de "Priestley" ne doit pas être négligé."



Un Costume Genre Tailleur en Drap Panneau Uni.

Ecrivez-nous pour avoir des échantillons.

Matériaux Anglais et Teinture sans défiant. Garanti épongé. Rétréci et intachable.

LE DRAP "PANNEAU" DE

Priestley

Enr.

52 POUCES—TOUT LAINE

ET LE

Cardono

Enr.

EN NOIR ET DANS
TOUTES LES PLUS
NOUVELLES NUANCES

Greenshields Limited, Montreal

SEULS AGENTS AU CANADA.



The W.R. Brock Company, (Limited)

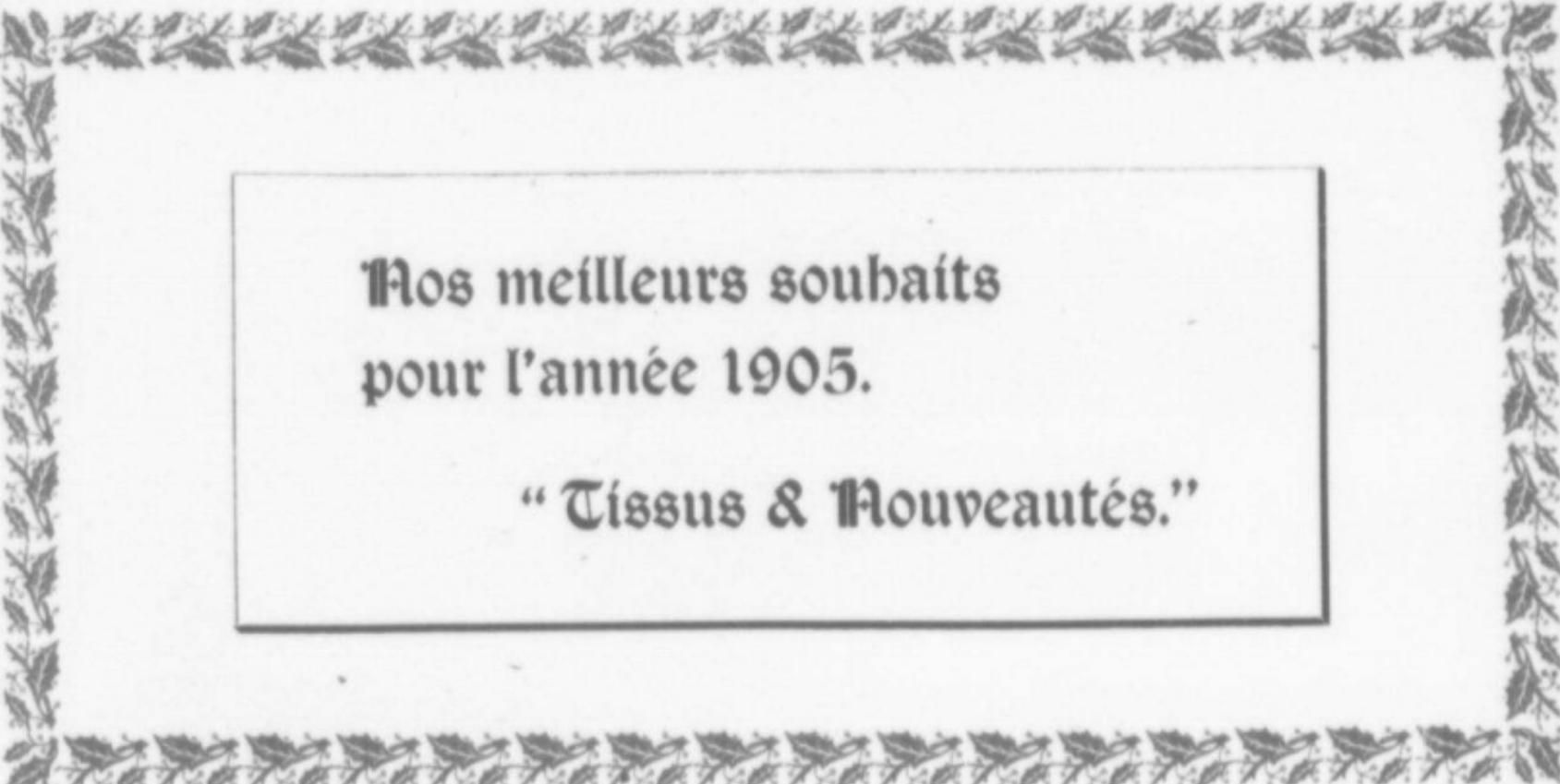
26, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

NOUS prions les Marchands d'accepter nos remerciements pour leur patronage de l'an dernier et nous leur souhaitons à tous et à chacun prospérité et bonheur pendant la nouvelle année.

Vos bien dévoués

The W. R. Brock Company, (Limited)

R. A. Brock Director
Montreal

A decorative border of repeating floral motifs, possibly laurel leaves, surrounds the central text area.

Nos meilleurs souhaits
pour l'année 1905.

“Tissus & Nouveautés.”

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co's), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 247, 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 arrangements et l'année en cours ne sont pas payés.
Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTES, MONTRÉAL, Can.**

Vol. V

MONTRÉAL, DECEMBRE 1904

No 12

BANQUET DE LA SOCIÉTÉ DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Ce banquet donné le 1er Décembre, à l'hôtel de la Place Viger, a eu un très grand succès. Près de 300 commis appartenant au monde commercial et aux classes dirigeantes de Montréal y assistaient :

A la table d'honneur, aux côtés du président de la Société des Marchands de Nouveautés, M. J.-O. Gareau, avaient pris place MM. F.-D. Monk, M.-P., H. Gervais, M.-P., l'hon. P.-E. LeBlanc, M. P.-P., Son Honneur le maire Laporte, le Dr G.-A. Lacombe, M. P.-P., Godfroy Langlois, M. P.-P., C.-H. Catelli, représentant la chambre de commerce du district de Montréal; J.-A. Beaudry, secrétaire de la Fédération des Marchands-détailleurs de la cité de Montréal; les échevins L. A. Lapointe, Lévy, Proulx, Leclaire, Lemay et Couture; le comité de la société des marchands-détailleurs composé de M. Ernest Lamy, premier vice-président; Arthur Vallières, 2e vice-président; J.-D. Couture, secrétaire; W. N. Boivin, ass.-secrétaire; Thomas Oakes, sec.-correspondant; Armand Giroux, trésorier; J.-M. Marcotte, ass.-trésorier; Eugène Viau, commissaire-ordonnateur.

Il est donné lecture des lettres d'excuses de Sir Wilfrid Laurier, de l'hon. R. Préfontaine, de l'hon. Geo. A. Drummond, président du Board of Trade, de l'hon. L. Guoin, de M. A. S. Lavallée, de M. Jos. Lamoureux et de M. A. Trépanier.

Après le santé du Roi, M. J.-O. Gareau, le président se lève et dit :

« Etre président d'une société importante est chose fort agréable. Ce l'est plus particulièrement ce soir en voyant ce bel auditoire et ce succès de notre banquet. Je crois représenter le sentiment de tout le comité de la Société des Marchands de nouveautés en disant que le succès dépasse nos espérances. Merci à ceux qui ont pris part à ce banquet; c'est nous inviter à le répéter à l'avenir; et à nous faire regretter de n'en avoir pas donné dans le passé. C'est la plus belle occasion que nous ayons de nous réunir, de nous serrer la main et de nous bien connaître. Ce succès nous l'enregistrerons en lettres d'or dans nos annales et nous y reviendrons souvent pour nous en rappeler le beau souvenir. »

M. le président termine en proposant la santé du parlement fédéral et invitait MM. F. D. Monk et H. Gervais à y répondre.

Le député de la division St-Jacques remercie chaleureusement les marchands de l'invitation qui lui a été faite de prendre part à ce banquet. Il les félicite d'avoir su si bien s'unir et se grouper. C'est en s'unissant ainsi que les

marchands-détailleurs ont eu et auront de l'influence dans la formation des parlements.

« Probité, Labeur et Progrès » est la devise de la société, et les marchands en y restant fidèles, ont beaucoup fait pour la prospérité dont jouit le pays.

M. Gervais termine en félicitant les marchands de leur bonne entente et de la sympathie qu'ils lui ont accordée.

Le député de Jacques-Cartier, comme son collègue, M. Gervais, est fort bien accueilli. Après avoir remercié les marchands de la santé qu'ils ont portée au Parlement fédéral, il se demande si celui-ci est bien ou mal. Il croit que c'est du côté gauche de la Chambre où il siège où on a besoin de santé. M. Monk profite de la présence de M. Langlois, à ses côtés, pour lui souhaiter de ne pas attendre aussi longtemps que lui avant de siéger à la droite de l'orateur, allusion qui provoque les rires et les applaudissements.

Continuant, M. Monk parle des libertés parlementaires, et dit qu'il a fallu six siècles de lutttes à l'Angleterre pour les obtenir. Ce sont les villes avec leurs sociétés commerciales, leurs associations ouvrières, qui ont autrefois soutenu ces lutttes aboutissant à la conquête des libertés dont jouissent les sujets britannique dans tout l'empire. Les marchands de nouveautés en s'unissant, en se groupant, peuvent faire un bien immense au pays en dictant à ceux qui les gouvernent la politique intérieure à suivre, pour lancer le pays dans la voie de leur devise—le Progrès.

Passant ensuite à la question économique qu'il traite avec beaucoup de clarté, M. Monk termine en souhaitant succès et prospérité à l'association des détailliers de nouveautés.

M. P. E. Leblanc, député de Laval répond à la santé de la législature provinciale dans un joli discours où il fait l'histoire du Parlement de Québec, de la Confédération à nos jours; et il définit ses attributs, ses devoirs et son utilité. Il espère que la prochaine législature verra aux intérêts de la province, de la ville de Montréal, et de ses marchands.

M. G. Langlois, le nouveau député de la division St-Louis, se dit heureux de pouvoir profiter de l'occasion pour remercier les marchands de l'appui reçu d'eux, à son élection. Il ira à Québec les représenter, non pour détruire mais pour édifier, et surtout préconiser des réformes dans notre instruction publique.

M. le maire Laporte dans un superbe discours très applaudi, répond à la santé de la ville de Montréal, proposée par M. Gareau.

Il est suivi de M. C. H. Catelli, en réponse à la santé de la Chambre de Commerce.

Je suis heureux, dit-il, Monsieur le président, de consta-

ter le succès de votre banquet, mais encore plus du succès de votre association.

Monsieur le président, si le marchand de gros, par son immense commerce, fait la prospérité et l'orgueil de Montréal, il n'en est pas moins vrai, que le marchand-détailléur mérite aussi toute la considération du public. Les qualités qui doivent distinguer le marchand-détailléur sont: l'intelligence, l'affabilité, une grande connaissance des besoins du public, une politesse à toute épreuve, une honnêteté qui ne se dément jamais et une patience invulnérable. Le marchand de gros peut vendre pour \$10,000, à une seule personne et en une seule fois, tandis que le marchand-détailléur est obligé de plaire, bien souvent à plus de cent personnes pour vendre pour une centaine de dollars. Dans ces conditions il lui faut donc sans cesse étudier et travailler, s'il veut réussir.

Monsieur le président, la Chambre de Commerce n'est pas indifférente aux travaux de votre société et au but qu'elle se propose d'atteindre. Veuillez croire que les meilleurs vœux de chacun de nos membres vous accompagnent dans tous vos efforts. Permettez-moi de vous dire qu'un grand nombre de membres de notre chambre, désireux d'avoir le concours de votre association, ont favorisé le choix de quelques-uns de vos membres afin de les faire entrer dans notre conseil. Si le succès n'a pas encore couronné leurs efforts, veuillez croire qu'à la prochaine occasion, dans quelques mois, ce projet sera mis à exécution et notre Chambre, j'en ai la ferme conviction, comptera parmi les membres de son conseil, plusieurs des vôtres. C'est notre désir et notre président m'a spécialement chargé de porter ce désir à votre connaissance et il m'a de plus prié de vous assurer de son concours.

Un des discours les plus remarquables de la soirée a été celui de M. A. O. Morin qui, en répondant à la santé du commerce de gros, a conseillé aux marchands de détail de combattre cette pierre du commerce, les timbres dits de commerce. Il a dit avec beaucoup de raison que les commerçants se désintéressent trop des grandes questions politiques. Ils ne sont pas représentés dans les chambres, ni même dans les conseils municipaux. Sous ce rapport, les associations ouvrières qui ont des intérêts beaucoup moins considérables en jeu ou à sauvegarder que les commerçants, comprennent mieux l'utilité de se faire représenter dans la législature, en cherchant à faire entrer au Parlement quelques-uns des leurs ou des députés dévoués à leur cause.

M. Sumner, répond à la santé du commerce de gros; MM. A. H. Hardy et B. Dixon, à la santé des voyageurs de commerce; M. J. A. Beaudry, à la santé des Sociétés sœurs et MM. F. E. Fontaine, du "Tissus et Nouveautés"; Caswell du "Dry Goods Review", et M. Picard de "La Patrie", répondent à la santé de la presse.

MM. Gervais et LeBlanc proposent pour terminer le banquet, la santé de M. J. O. Gareau, le président, à laquelle on but avec enthousiasme.

Parmi les convives présents nous avons remarqué: MM. Eugène Desjardins, de St-Henri; A. Sauvé, F. Caldecott, J. H. Palmer, de chez Debenham, Coldecott et Co.; A. W. Birnie, de Henry Morgan et Co.; Rodrigue Goulet, de Goulet et Frère; D. Chevalier; Leslie H. Gault, président Gault Brothers Co.; William Agnew, J. E. Parent, de P. Garneau, Fils et Cie; J. A. Lecompte, de Gervais et Lecompte; H. J. Wyse, de Tooke Bros., Ltd.; J. P. Gervais, L. H. Desjardins, de Terrebonne; C. X. Tranchemontagne, J. J. Cusack, de P. Garneau, Fils et Cie, Québec; Philip de Gruchy, Arthur Roy, de Chaley et Orkin; Jos. Ethier, C. E. Paquette, de W. R. Brock et Co.; A. Faille, L. Houle, C. N. Robitaille, de Geo. H. Hees, Sons et Co.; J. A. Danis, de Danis Frères; J. E. Michaud, Spencer B. Scott, R. G. Paquette, de R. G. Paquette et Co.; J. O. Authier, de Liddell et L'Espérance; A. J. Dugal, de W. H.

Seroggio, Ltd.; A. E. Rozard, de Woodhouse, Rozard et Co.; A. Prendegast, du collège McGill; J. A. Roch, de Roch, Prévost et Cie; D. Gagnon, de D. Gagnon et Cie; Z. Arcand, Henri Audette, gérant de la Cie de Construction St-Laurent; Albert Nohi, de Perrin Frère; Ed. Labelle, de S. F. McKinnon et Co.; J. E. Lafontaine, de Hodgson, Sumner et Co.; Henri Dupuis, de Chs Donohue et Co.; J. N. Dupuis, de Dupuis Frères; George Cooke, de la Belding Paul Co.; C. M. Cameron, B. Charbonneau, de chez Greenfields, Ltd.; Burton Dixon et Jules Lemaître, de chez Hodgson, Sumner et Co.; R. E. Chevrier, C. A. M. Quevillon, E. Champagne, J. N. Coultée, de chez Caverhill et Kissock; J. Alph. Ouimet, J. L. A. Racine, de A. A. Racine et Cie; Louis Lafond et J. Brophy, de Brophy, Cains et Co.; E. Trahan, de Trahan Frères; Louis Viens, de A. O. Morin et Cie; L. F. Robert, inspecteur des boulangeries; Israël Cardin, de P. P. Martin et Cie; Thos. P. Oakes, de Archambault et Oakes; J. M. Marotte, A. Rouleau, Ernest Lamy, A. P. Vallières, Eugène Viau, Jos. Filiatrault, de Filiatrault et Lessage; H. Prévost, de Caverhill et Kissock; William Kissock, Alexander Spénard, représentant The Stewart, Howe et Weeks Co., de Toronto; D. A. Blackburn, représentant de Gordon, Mackay Co., Toronto; Albert Laurent, gérant chez Haycock et Dudgeon; A. H. Hardy, Alph. Moisan, de chez Greenfields Co., Ltd.; Hercule Giroux, de Thos. May et Co.; Geo. Sumner, de Hodgson, Sumner; Alphonse Racine, échevin L. A. Lapointe, Wilfrid Lauriault, Adélaïde Fleury, A. C. Cuning, de W. R. Brock Co.; Emile Bourassa, Jos. Levy, échevin; H. Pinet, de W. R. Brock et Co.; J. A. Lessard, de Hoing et Stuffmann; J. A. Melançon, F. B. Pelletier, gérant chez J. Arthur Paquet; E. Routhier, Jos. Lamoureux, J. A. Lalonde, de Hermann H. Wolff et Co.; A. M. Bradford, de Haycock et Dudgeon; Louis de Guise, gérant de la banque Nationale; Arthur Gareau, de Hermann H. Wolff et Co.; J. O. Généreux, Horace Dufort, de la maison Dufort Frères; J. E. Roy, P. Bruneau, S. A. Lanctôt, N. Gauthier, L. A. Picard, J. L. H. Marcell, Avila Prévost, Vernand J. Brousseau, Guardian Association; Raoul Brousseau, banque Nationale; Richard Beaudry, avocat; Jules L. Clément, de la librairie Granger; Ferdinand Tremblay, J. D. Gauthier, M.-D.; Médéric Martineau, J. A. Picard, C. B. Lafond, Henri Dubord, J. H. Gagnon, W. R. Laflèche, de Letendre Fils; L. P. Dion, marchand; A. F. Ducloux, R. W. Houston, W. H. Morgan, J. A. Panneton, de McIntyre, Son et Co.; Thomas Allard, de Dupuis frères; Henri Dupuis, de Dupuis Frères; W. R. Laflèche, de Letendre, Fils et Cie; J. Eugène Flenny, A. T. Constantin, F. E. Fontaine, E. Jobin, J. A. L'Heureux, gérant S. F. McKinnon et Co.; O. Lemire, B. Mercier, A. Jetté, Léonidas Jetté, A. O. Morin, S. Harris, de MM. Hirschson et Co.; Sam Lagowitz, de la Distinguished Waterproof Co., Ltd.; Nap. Minguy, Z. Gincereau, O. Létourneau, O. Dufour, de Drolet, Dufour et Cie; Alphonse Archambault, Théophile Trudeau, O. Marois, Geo. E. Fraser, de la "Dry Goods Review"; A. B. Caswell, de la "Dry Goods Review", etc., etc.

COMBINE DES MANUFACTURIERS DE COTON

Depuis un certain temps des tentatives pour amalgamer la Dominion Cotton Company, la Merchants Cotton Company, la Colonial Bleaching Company et la Montgomery Cotton Company se poursuivaient. Ces tentatives ont été finalement couronnées de succès et il paraît avéré maintenant que toutes les Compagnies ci-dessus ne formeront plus qu'une seule entreprise avec un capital d'environ 10 millions tant en bons qu'en actions ordinaires et de préférence.

On donne pour raison de cette consolidation la nécessité de diminuer les frais d'administration et de mettre fin au sys-

Dept. A
Corons, Coton
nades, Flanellettes, etc.

Dept. Bx
Bimbloterics.

Dept. B
Indiennes, Batistes,
Cretonnes, etc.

Département C



Tweeds—Ecoissais, Anglais, Canadiens.

Serges—Unies, Croisées, Noires et Blenes.
Vicunas, Noires Bleues et Grises.

Etoffes à Robes—Crêpe de Chine, Eolienne, Voile de Paris.
Alpaga, Sicilienne, dans toutes les nouvelles nuances.

Draps—Drap Venitien, Bleu Marin, Brun, Vert et Noir.
Drap Covert, Drap pâle pour Manteaux.

Soies—Gros Grain, Taffetas, Peau de Soie, Tamaline et Japonaise.

Satins—Satins Noir et Couleur de 20 à 24 pes de largeur.
Demandez notre Poplin de Soie à 40c.

Rubans—Ruban de Satin, Soie Gros Grain, Taffeta et Duchesse
en Noir et Couleur.

Dentelles, Broderies, Mirets, etc.



Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec toutes ces lignes et se feront un plaisir de vous les montrer.



Nous venons de recevoir une forte co-signation de Toiles Françaises expressément pour l'usage des communautés.



A. RACINE & CIE

Importateurs de Marchandises Sèches en Gros

MONTREAL

Dept. D
Merceries

Dept. E
Tapis, Produits,
Fouritures de
Maison.

tème de coupage des prix qui résultait de la concurrence et qui était désastreuse pour les compagnies.

Les promoteurs de la nouvelle entreprise ont, comme garantie de leur bonne foi dans cette transaction, déposé une somme de \$1,000,000 à la Royal Trust Company.

Le capital actuel des diverses compagnies devant faire partie de la combine est comme suit:

Dominion Cotton Company, \$3,032,000.
 Merchants Cotton Company, \$1,500,000.
 Montmorency Cotton Company, \$1,900,000.
 Colonial Bleaching Company, \$300,000.

LES FLEURS ET LES PLUMES ARTIFICIELLES AU CANADA

L'industrie des fleurs artificielles au Canada ne demanderait qu'à prendre son essor, mais elle a contre elle le tarif des douanes.

Ainsi, les fleurs artificielles importées de l'étranger qu'elles soient de coton, de mousseline ou de soie acquittent un droit de 25 p. c. *ad valorem* et celles importées d'Angleterre ne paient que 16 2-3 p. c., alors que les matières premières nécessaires à leur confection sont frappées de droits variant de 30 à 35 p. c. *ad valorem*.

Il y a là une anomalie qui devrait disparaître du tarif. Pourquoi imposer des droits sur des matières premières qui ne peuvent être fabriquées dans le pays?

Qui empêcherait, par exemple, que nos manufacturiers soient traités comme les manufacturiers de fleurs artificielles américains qui ne paient pas de droits sur les matières premières qui leur sont nécessaires?

Il nous vient de fortes quantités de fleurs artificielles des États-Unis; pour enrayer cette importation et favoriser notre propre industrie, nous pourrions dégrever, comme on le fait chez nos voisins, les matières premières destinées à la fabrication de ces fleurs.

L'industrie des fleurs artificielles demande à être encouragée par le gouvernement pour prospérer, se développer et employer un plus grand nombre de mains.

Actuellement cette industrie, y compris l'industrie anexe de la préparation des plumes emploie un peu plus de cent-cinquante personnes, pour la plupart des jeunes filles à qui elle procure un travail sain, agréable et artistique.

De l'avis du commerce de gros, les fleurs artificielles manufacturées à Montréal, répondent d'une manière parfaite aux besoins du commerce canadien. Dans bien des cas, on les préfère aux fleurs importées; étant plus fraîches, plus nouvelles, n'ayant pas eu à subir les outrages d'un long transport, elles sont de vente plus facile à prix égaux.

Le commerce de gros serait très désireux de pouvoir s'approvisionner sur place en tout temps et il est évident qu'il trouverait plus de facilité à le faire si l'industrie des fleurs artificielles débarrassée des droits qui pèsent sur les matières premières qu'elle emploie n'avait pas à redouter une concurrence qui n'existe guère que parce que nos voisins sont précisément exempts de ces droits.

Il est à espérer que l'industrie des fleurs artificielles ne sera pas oubliée lors de la révision prochaine du tarif des douanes.

PROBITE DANS LES AFFAIRES

Il ne peut y avoir aucun doute que le niveau moral dans la vie commerciale s'élève toujours plus. Les transactions qui touchent à l'improbité deviennent de plus en plus rares. Et c'est comme ça que cela doit être. La confiance est un des éléments principaux dans la vie commerciale.

Dans des achats et des ventes de grandes quantités de marchandises, la confiance réciproque joue le rôle le plus important.

Très souvent l'acheteur ne voit les marchandises qu'à leur livraison.

Si, en ce qui concerne la qualité, on faisait des fausses indications, cela donnerait lieu à des troubles sans fin, et sous lesquels les deux parties souffriraient beaucoup. Le vendeur par les réclamations sur les marchandises, l'acheteur par le désagrément de ne pas recevoir à temps la marchandise attendue et dont il a grand besoin.

Par conséquent, nous pouvons dire qu'un fabricant ou marchand qui n'accomplit pas ponctuellement et scrupuleusement les choses comme on en est convenu, fait preuve d'un manque de probité, mais aussi d'un certain degré d'incapacité commerciale.

Nous donnons comme exemple les relations réciproques entre le fabricant de chaussures et le marchand.

Ils signent ensemble un traité plusieurs mois avant la livraison des chaussures. Les deux parties tâchent de signer un traité aussi avantageux que possible, et vu l'énorme concurrence d'aujourd'hui, il est probable que l'acheteur se trouve dans une position plus avantageuse que le fabricant.

Tous les deux prennent sur eux le risque des changements dans les prix du marché, car au moment de faire le traité il est encore incertain en faveur de qui les prix changeront.

Mais une fois l'affaire faite, ce serait malhonnête au plus haut degré de vouloir y changer quelque chose en sa propre faveur.

C'est un vieux proverbe que dans chaque troupeau il y a des brebis galeuses. Ainsi nous avons des exemples qu'il y a dans notre branche des individus qui ne lui font pas précisément honneur. Comme preuve à cette avance, nous mentionnons les expressions de fabricants de chaussures dont les clients ont pertinemment annulé une commande donnant pour cause l'impertinente excuse qu'on leur a offert des marchandises de la même qualité à meilleur marché.

Il y a quelque temps un commis-voyageur reçut une commande pour plusieurs milliers de paires de chaussures. Le traité avec tous les détails devait être signé le lendemain à une heure fixée d'avance. Lorsque le commis-voyageur se présenta à l'heure indiquée, on lui dit qu'un concurrent avait offert des marchandises semblables à des prix plus bas, et que, par conséquent, il ne recevrait pas la commande.

Nous doutions de la vérité de cette impudence sans pareille, si nous ne connaissions le narrateur comme étant un homme de la plus sévère probité et sincérité.

L'expérience d'un autre voyageur fut la suivante. Cet homme est associé dans la maison pour laquelle il voyage. Il vendit à un marchand en gros sept différentes façons de chaussures, dont la nomenclature exacte se trouva dans le traité, de sorte qu'un malentendu ne fut plus possible. Il arriva chez lui et commença aussitôt la fabrication des chaussures commandées.

Après quelque temps, il reçut une lettre de l'acheteur de n'envoyer que trois façons. Il répondit, et en se basant sur les clauses du traité, demanda une explication. L'acheteur lui écrivit qu'il ne se laisserait pas du tout forcer d'acheter des marchandises dont il n'a pas besoin. On apprit ensuite qu'un autre voyageur lui avait offert les marchandises à meilleur marché.

Un tel acte de malhonnêteté ne rapporte généralement aucun bénéfice à celui qui l'a commis, il lui fait au contraire un tort irréparable. Une bonne renommée est d'une valeur inappréciable pour le commerçant.

Les commerçants qu'on connaît à cause de leur ruse malhonnête et de leur mauvaise foi, payent, avec le temps, ces qualités très cher.

D'abord, ils ne seront jamais à même d'acheter leurs marchandises sous les mêmes conditions favorables que leurs concurrents.

Et quand même ces gens parviendraient à se faire une fortune, cette fortune sera toujours marquée d'une tache ineffaçable. (*Schuh und Leder Anzeiger*).

"LE DERNIER APPEL"

Pour garantir les livraisons de Janvier en ETOFFES A ROBES, SOUS-VÊTEMENTS, JUPES, BLOUSES, ROBES, TABLIERS D'ENFANTS, PARASOLS, LINGERIE, MOUSSELINES, SATINS, PIQUÉS, DELAINES, GINGHAMS, BOUTONS et GARNITURES, il est nécessaire que nous recevions vos commandes durant ce mois. Nos voyageurs montrent maintenant un assortiment complet d'échantillons des lignes ci-dessus, pour le Printemps 1905.

Kyle, Cheesbrough & Co.

93, rue St-Pierre, 231, Fort St., et 35, Milk Street,
 MONTREAL WINNIPEG LONDRES, Ang.

LES "ELLIS"
 SOUS VÊTEMENTS DE PRINTEMPS
 CÔTE LÉS À L'AIGUILLE
 Rien n'équivaut à ces produits
 dans toute la ligne des Articles entricot
IRRÉTRÉCISSABLES
REMARQUABLEMENT ELASTIQUES
THE ELLIS MANUFACTURING COMPANY LIMITED.
HAMILTON, ONT.



W. R. Brock Co., Ltd.

Immédiatement après le désastreux incendie qui eut lieu à Toronto, au mois d'avril dernier, et qui détruisit de fond en comble les entrepôts de la W. R. Brock Co., Ltd., la firme se mit à l'œuvre pour édifier de nouveaux magasins.

Le mois de décembre verra la W. R. Brock Co., Ltd., dans sa nouvelle bâtisse dont nous donnons la reproduction ci-contre. C'est une première, car nous sommes persuadés qu'aucun journal n'a eu jusqu'à présent la satisfaction de la présenter aux regards de ses lecteurs.

Cette immense et superbe construction est située au coin des rues Wellington et Bay, elle fait honneur à la puissante maison qui va l'occuper. De même que les dimensions de l'édifice donnent une idée de l'importance commerciale de la firme, de même, aussi, la rapidité avec laquelle les plans de la nouvelle construction ont été conçus et exécutés, donnent une idée de son esprit d'initiative et d'entreprise.

La bâtisse couvre une superficie d'environ 90.600 pieds carrés; nulle autre maison de gros dans le commerce des marchandises sèches n'occupe une pareille superficie.

La construction est à quatre étages avec un sous-bassement et une voûte construite sous la rue.

Dans cette voûte seront emmagasinés les couvertures et les sous-vêtements en laine où ils seront à l'abri des effets pernecieux de la chaleur.

On aurait pu donner facilement plus de hauteur à la construction, mais on s'est arrêté à quatre étages, parcequ'il y a économie de temps et d'argent dans la manutention des marchandises quand on peut les élever moins haut. Plus grand est le nombre d'étages, plus fortes également sont les dépenses

de force motrice, d'éclairage, de chauffage. Pour la manutention économique des marchandises, mieux vaut étendre la construction en longueur qu'en hauteur, c'est ce qu'a fait la W. R. Brock Co., Ltd.

Elle a également adopté le système le plus nouveau pour la réception et l'expédition des marchandises. D'après ce système qui, bientôt, fonctionnera également à la succursale montréalaise de la firme, on économisera la moitié du temps nécessaire actuellement pour l'expédition des marchandises.

Nos lecteurs qui connaissent l'importance de la maison W. R. Brock Co., Ltd., pourront se faire une idée approximative des économies qu'elle pourra ainsi réaliser dans la manutention des immenses quantités de marchandises qu'elle reçoit et distribue.

Les clients de cette maison profiteront naturellement du système perfectionné des expéditions.

Les chapeaux pour l'hiver

La coiffure devient de plus en plus artistique, dit le "Delineator" de janvier. Un des modèles les plus élégants est le bonnet Victorian, avec son large bord qui se relève et se déploie en ondulant; c'est une mode qui sied beaucoup.

Pour cette saison, les chapeaux tout en fleurs sont en train d'obtenir une très grande vogue, bien que ce soit une coiffure qui ne soit convenablement portée qu'au théâtre ou aux matinées. Non seulement la monture de la toque est couverte de fleurs, mais les formes Louis XIII et Marquise sont aussi ornées de cette manière. On remarque surtout les roses mousseuses, les dahlias, les violettes et les chrysanthèmes, la rose

PRINTEMPS 1905

LAINAGES

Notre assortiment de Lainages en tous genres pour le Printemps comprend toutes les
DERNIERES NOUVEAUTES

SPÉCIALITÉ DE

TISSUS POUR
Costumes

ET POUR

Pardessus
Articles et
Fournitures

— POUR —

Marchands
Tailleurs



Encore en mains pour
le rassortiment des Marchandises d'Automne.



Tweeds

— ET —
Serges

IMPORTES et
CANADIENS.



Nos Voyageurs seront à
Montréal du 29 au 31 décembre
et sur la route à partir du
1er janvier.

Examinez leurs échantillons
avant de placer vos commandes.

A. McDougall & Co., 196 rue McGill, MONTREAL

Propriétaires de la célèbre marque TYKE & BLENHEIM.

Aussi des Serges VOTSMAN. Les meilleures Serges sur le marché.

Succursale : Angle des rues du Pont et St-Joseph, ST-ROCH, Quebec.

A.M. les Marchands de la Campagne ; Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer sur
demande nos prix et échantillons. Vos ordres seront remplis au mieux de vos intérêts.

Succursales et Salles d'Echantillons : McKinnon Building, Toronto,

27 Queen Street, Truro, N. E., Jarvis Building, St. John, N. B.

étant peut-être la fleur la plus en évidence. Les fleurs de teintes plus foncées sont généralement colorées d'une manière conventionnelle, tandis que les fleurs d'une teinte plus claire sont colorées plus strictement d'après la couleur de la fleur naturelle.

Les chapeaux tout plumes sont élégants dans toutes les circonstances sauf celles qui exigent une toilette très recherchée.

Les chapeaux de feutre sont à la mode en dépit de la demande pour les chapeaux de velours, les plus élégants étant ceux en feutre satiné. On rend attrayants les chapeaux en feutre fourré au moyen de garnitures de fleurs. Le vieux rose est une couleur favorite pour les chapeaux de soignée et on le voit sur les chapeaux de feutre et de plumes.

Les plumes sont en haute faveur pour l'élégant chapeau Cavalier. La couleur brune se voit peut-être plus que toute autre couleur dans les grands modèles Cavalier, bien que les nouveaux tons d'un vert riche, qui parfois se dégradent jusqu'au brun ou à la couleur rose thé, sont aussi en usage.

Le grande plume de l'oiseau de paradis orne beaucoup des plus beaux chapeaux de la saison, et en est souvent la seule garniture.

CAUSERIE AVEC LES COMMIS DE MAGASIN

Retenez votre langue. — Il est hors de doute que les vendeurs sont souvent assez provoqués par les clients pour leur répliquer, mais cependant l'homme qui espère arriver au succès en vendant des marchandises doit réfréner cette disposition à répondre du tac au tac. Le vendeur qui ne peut pas modérer sa langue devrait chercher un autre emploi.

La même observation s'applique au piquant Alec qui bavarde avec les clients et leur pousse des pointes.

On raconte une bonne histoire au sujet d'un jeune garçon épicier qui a rencontré à qui parler l'autre jour.

Le client entra au magasin et demanda s'il y avait des melons d'eau tenus sur la glace. Le jeune et pétulant commis répondit qu'il n'y en avait pas sur la glace, mais qu'il y en avait en-dessous, expliquant factieusement que l'air froid se dirige de haut en bas.

Le client remercia le jeune homme du renseignement et lui dit qu'il craignait que les melons ne lui coûtent trop cher, s'il les achetait dans un magasin où l'on emploie des jeunes gens si savants; puis il salua et sortit en disant qu'il allait aller plus loin, pour essayer d'avoir des melons d'eau tenus sur la glace.

N'essayez jamais de convaincre les gens malgré eux. L'autre jour une dame faisait un achat dans un magasin et avait une discussion avec le commis au sujet de la qualité des marchandises qui lui étaient montrées. La cliente et le commis avaient chacun leur opinion bien arrêtée, mais ce dernier s'oublia jusqu'à faire cette remarque sarcastique que sa cliente devait avoir une bien mauvaise vue. Tout naturellement celle-ci tourna le dos et quitta le magasin.

L'espèce en est rare. — Il est difficile de trouver un homme qui prenne à vos affaires le même intérêt que vous-même. Comme David Harum l'a dit, "L'espèce en est rare." D'un autre côté, il se trouve des commis qui montrent un tel intérêt pour les affaires de leurs patrons, qu'ils se rendent indispensables à l'établissement. Le jeune homme qui se borne simplement à exécuter son travail, n'arrivera jamais à une position supérieure, tandis que celui qui a l'œil ouvert sur les occasions qui peuvent se présenter de faire un peu plus que ce pour quoi il est payé, n'attendra pas longtemps pour être apprécié dans un établissement qui se respecte. L'homme qui ne pense qu'à son affaire, fera son chemin partout, et on ne peut pas davantage l'obliger à faire un travail payé six piastres par semaine, qu'on ne peut empêcher le Niagara de couler.

Une des choses qui plaît le plus à un patron, c'est de trouver dans son établissement un homme qui prend constamment soin de ses intérêts, et qui est toujours prêt à prendre en main une partie quelconque du travail, lorsqu'on le lui demande.

D'un autre côté, un patron se sentira peu disposé à donner de l'avancement à un employé qui borne uniquement ses efforts à faire l'ouvrage qui lui a été assigné, et qui, lorsqu'on lui demande de faire quelque chose en dehors de sa partie, le fait d'une manière désagréable, ou même se plaint de ce que cela ne rentre pas dans son travail. Le commis qui désire de l'avancement n'y parviendra, qu'en se donnant de tout cœur à son travail, et en faisant tout en son pouvoir pour servir les intérêts de la maison qui l'emploie.

Loguauté. — Certains commis ont l'habitude de s'exonérer de tout blâme aux dépens de l'établissement. Ils pensent qu'il est convenable de faire des confidences aux clients et de leur parler de la mauvaise gestion du magasin et de traiter le propriétaire de vieux mastodonte. Dans tout désaccord entre les clients et la maison, ils font cause commune avec les premiers, très souvent au détriment de cette dernière. Le commis qui prend cette habitude perd bientôt son utilité. Tandis qu'il est tout naturel de reconnaître les erreurs qui ont pu être commises, il n'est pas du tout nécessaire de dénigrer votre maison et partant votre patron.

Il se peut que les méthodes adoptées dans le magasin ne soient pas d'accord avec vos idées, mais ce n'est certainement pas une telle manière de faire qui pourra les changer. Si votre patron est facilement abordable et qu'il encourage une telle démarche, suggérez-lui tranquillement quelques-unes de vos idées; ceci aura plus d'effet que toutes les remarques vexantes que vous pourriez faire au sujet des marchandises ou du magasin. N'encouragez pas le dénigrement des marchandises que vous vendez, mais faites tout en votre possible pour prouver leur valeur. Soyez jaloux de la réputation de votre magasin de commerce; soyez fidèle à votre patron, si vous désirez avoir du succès dans la carrière des affaires.

Le vendeur égoïste. — Nous avons cette espèce-là derrière le comptoir, comme partout ailleurs. L'homme qui veut arriver le premier sans s'occuper des commis ses compagnons de travail, appartient à la plus méprisante espèce d'égoïstes. Le commis qui pense que sa seule utilité consiste à entasser les ventes, manque son but en tout cas, mais lorsqu'il le fait aux dépens des autres commis, il est difficile de dire où son ambition peut le mener. S'il ne se fait pas scrupule d'employer envers les commis ses camarades des moyens déloyaux pour s'assurer des ventes, c'est à peine s'il hésitera, à l'occasion, à se montrer injuste envers son patron.

Un homme qui n'a pas de fermes convictions sur la franchise en certaines choses, n'en aura pas non plus en d'autres.

Il y a différentes façons d'enlever des ventes au commis à qui elles appartiennent à juste titre; mais là où le fait se produit le plus fréquemment, c'est dans les magasins où des échantillons sont donnés aux clients, sur leur demande. Au bout de quelques jours, après la réception de l'échantillon, le client revient pour se procurer les marchandises, et le premier commis à qui il s'adresse peut, s'il en a envie, s'attribuer le mérite de la vente, tandis que la peine d'avoir montré les marchandises réclue à celui qui a donné l'échantillon.

Le livret de ventes d'un vendeur montre à un haut degré son savoir faire, et naturellement, le but de celui-ci est de remettre un livret de ventes bien rempli. Si cependant un certain nombre de ventes obtenues d'une manière peu loyale sont enregistrées, le commis a mal agi envers la maison, car celle-ci naturellement estime à une trop grande valeur le savoir-faire de son commis. Cette pratique de s'approprier des ventes rapporte très peu d'avantages durables, et un homme consciencieux ne jouera jamais ce jeu-là.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

ONT EN MAGASIN LES NOUVEAUX ARRIVAGES DE

Dessus de Coussins.

Panneaux de Dentelles pour Portes.

Rideaux de point de Bruxelles et de Mousseline, notre propre fabrication, nouveaux dessins.

Fournitures de tous genres pour Rideaux de Dentelle.

Nouveaux Patrons de Rideaux de Tapestry et de Tapis de Table.

Nouveaux Patrons de Rideaux de Chenille et de Tapis de Table, notre propre fabrication, à prix spéciaux.

Velours de Soie et de Coton, unis et dessins de fantaisie nouveaux.

Couvertures de Lits et de Meubles, nouveaux dessins provenant de nos propres métiers, aussi les dernières attractions dans ces lignes en fait de marchandises importées.

RIDEAUX de DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle et avons en stock une immense quantité de ces marchandises **prêtes à être livrées**, à partir de **20 cents** jusqu'à **\$30.00** la paire.

Nous avons maintenant en stock un fort assortiment de Burlaps pour Tentures Murales et une ligne complète de Denims.

Toiles à Chassis, Pôles et Garnitures de Pôles, Articles en Cuivre et en différents Métaux ainsi qu'un assortiment complet de Fournitures pour Meubliers.

N.B. — Nous vendons ces marchandises à des prix qui donnent de GROS BENEFICES AUX DETAILLEURS.

GEO. H. HEES, SON & CO.,

LIMITED

TORONTO, ONT.

ENTREPOT DE MONTREAL, No. 20 rue Ste-Helene.



Modèle 701 de la Montreal Waterproof Clothing Co.

DISCOURS DE M. A. H. HARDY

Banquet des Marchands-Détailleurs de Nouveautés 1er
Décembre 1904

Monsieur le Président, Messieurs,

Je suis content pour les Voyageurs de Commerce et pour moi-même comme membre de l'Association des Voyageurs de Commerce de la Puissance du Canada, que votre Association ait pensé à une classe ou section du commerce qui généralement est négligée ou oubliée dans les grandes occasions. Soyez sûrs que nous vous serons reconnaissants pour l'honneur que vous nous accordez, et ceux qui sont ici présents n'oublieront jamais cette réunion intime qui servira certainement à rapprocher deux divisions importantes du commerce.

Le Voyageur de Commerce possède des qualités qui, malheureusement, ne sont pas assez connues ni assez appréciées par ceux qui sont en contact avec lui. Il occupe une position plus ou moins ingrate, et malgré tout il réussit à se faire des amis et à se créer avec le marchand des relations qui durent toujours. Le bon voyageur de commerce est d'abord travailleur, il donne son temps, il met son énergie pour le bien de son patron et de son client. Il ne compte pas ses heures de travail, il est tout entier à la disposition de ceux qui ont besoin de lui, soit le jour, soit la nuit; il est aussi dévoué que le médecin. Il n'a pas peur des distances ni du manque de confort, il est toujours prêt et disposé à travailler. Il est missionnaire et colonisateur. Il est le premier rendu dans les endroits les plus éloignés et souvent il conseille à un ami de s'établir dans une paroisse nouvelle, à côté ou vis-à-vis de la chapelle du missionnaire [chose que l'ami n'a jamais à regretter]. Il encourage la colonisation dans des endroits où il

voit de l'avenir, et ses petits sermons de circonstance aboutissent toujours à de bons résultats. Il travaille toujours, jeune ou vieux, et toujours dans l'intérêt de son patron et de son client. Son utilité est reconnue et sa consolation c'est de savoir qu'il est maintenant indispensable et qu'on ne pourra jamais inventer de machines à vapeur ou automatiques pour le remplacer.

Messieurs, mettez au nombre de vos amis sincères les voyageurs et vous n'aurez jamais à le regretter. Soyez sûrs que ce que vous ferez pour eux vous sera rendu au centuple.

Monsieur le Président, Messieurs. Comme les voyageurs de commerce vont toujours au devant des coups, je me permets ici de vous donner des statistiques qui vous rassureront sur la prospérité du pays et du commerce Canadien. Je crois vous ennuier, mais pardonnez-moi d'avance car c'est important. En temps d'élections il se fait toujours des commentaires et on donne toujours à supposer qu'une crise commerciale est imminente, et le commerce en général en souffre pour quelque temps. Les élections sont faites et notre commerce va reprendre son essor ordinaire. Afin de vous rassurer je vous donne le dernier rapport des 34 Banques qui ont leur charte au Canada. Ce rapport est officiel et est pour ainsi dire la clef de nos opérations financières et commerciales, voici:—

Le rapport de nos 34 Banques pour le mois d'octobre dernier est la preuve d'une bonne augmentation dans le commerce général du pays. Comparaison faite avec septembre 1903 — la circulation des billets de septembre 1904 montre une augmentation d'un peu plus de \$50,000, mais en comparant les billets émis pour octobre de cette année avec octobre de l'année dernière, l'augmentation est d'à peu près \$1,750,000. La circulation à la fin d'octobre était de \$72,216,306, et la plus grande circulation durant le mois [octobre] était de \$72,716,817, qui est le plus gros chiffre de circulation jamais atteint, et tout près des \$79,000,000 du capital total payé. Le total en dépôts du public Canadien montre une augmentation de plus de \$7,000,000 pour le mois et plus de \$52,000,000 pour l'année. L'augmentation est remarquable dans les deux cas, c'est-à-dire dépôts courants et dépôts portant intérêt. Les dépôts courants se chiffrent maintenant à \$130,969,564 et les dépôts portant intérêt à \$315,323,431. D'un autre côté, les dépôts dans les succursales de Banques ou agences en dehors du pays montrent une diminution de plus de \$4,000,000 pour le mois, mais une augmentation de \$4,000,000 pour l'année et se portent maintenant à \$33,200,104. Les prêts remboursables à demande et à courte échéance sur obligations et actions au Canada montrent une petite augmentation de tout près de \$500,000 pour le mois et une diminution d'à peu près \$4,500,000 pour l'année. Les prêts remboursables sur demande en dehors du Canada montrent une légère diminution d'à peu près \$4,750,000 pour le mois, mais une augmentation dépassant \$14,000,000, comparaison faite avec octobre 1903. Les prêts remboursables sur demande au Canada, le mois dernier [octobre], se montaient à \$36,233,712 et les prêts en dehors du pays à \$44,603,469.

Les prêts courants et escomptes continuent à augmenter. Comparée avec le 1er septembre dernier l'augmentation est de tout près de \$4,000,000 et comparée avec octobre 1903 ils sont en gain de plus de \$35,000,000. Les prêts courants et escomptes se chiffrent maintenant à \$416,344,885. Les prêts courants, c'est-à-dire argent prêté par les Banques en dehors du pays, montrent une bien petite différence en comparant, octobre avec septembre, mais tout de même une baisse d'à peu près \$4,500,000 en comparant le mois dernier [octobre] avec octobre 1903. Ces prêts se montent maintenant à \$19,426,308. Comme information particulière des transactions étrangères connues ici, la Banque continue à en transiger la moitié. L'actif des Banques montre une augmentation de \$7,000,000 pour le mois et de \$66,000,000 pour l'année, se chiffrent maintenant à \$726,963,269, tandis que le passif

Kleinert's
HOOKON
HOSE SUPPORTER



Maintient les
BAS EN HAUT
 et le
CORSET EN BAS

A DETAILLER:
 25c à \$1.00 la paire.

En vente dans toutes les
 premières maisons de gros

I. B. KLEINERT RUBBER CO.
 TORONTO, ONT.

**La Jarretelle de
 FOSTER**

“Le NOM est sur les
 BOUCLES.”



I. B. Kleinert Rubber Co.
 TORONTO, Ont.



Seuls Propriétaires et Manufacturiers
 pour le Dominion du Canada.

Une Occasion Exceptionnelle

d'acheter a tres bas prix est offerte a tous les Marchands.

Nous attirons l'attention du commerce sur le fait que jusqu'à la fin du mois, c'est-à dire

Avant notre Inventaire

de fin d'année, nous liquiderons à des prix excessivement bas des marchandises désirables

Dans toutes les lignes.

A. O. MORIN & Cie, Importateurs

337 Rue St-Paul, Montréal.

montre une augmentation d'à peu près \$8,000,000 pour le mois et environ \$62,000,000 pour l'année se chiffrant en tout à \$582,965,579.

Messieurs, si après ce rapport on peut voir l'ombre d'une crise, les choses ont besoin de changer rapidement. A part cela il y a de suite des millions à dépenser pour le projet du Grand Tronc Pacifique et toutes les provinces en bénéficieraient et ainsi tout le peuple Canadien.

Merci, Monsieur le Président, merci Messieurs les membres de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la province de Québec, et soyez sûrs que nous, les Voyageurs de Commerce nous garderons un bon souvenir de cette fête.

LE COMMIS VOYAGEUR DE NOTRE EPOQUE

A notre époque de progrès et d'activité, si un voyageur de commerce veut avoir du succès dans sa carrière, il doit être à la hauteur des temps modernes, alerte, prompt à prendre une décision, et toujours "debout et affairé". Ainsi s'exprime M. Albert L. Trostler qui ajoute:

Le commis voyageur de jadis, était un Monsieur jovial, à la figure ronde, avec beaucoup de bonne humeur, et non moins de petit change. Or, aujourd'hui, bien que ces particularités soient désirables, elles ne sont pas indispensables aux commis voyageurs.

Un jugement sûr, un langage persuasif, de la tenacité ; le tout ajouté à un travail acharné, telles sont quelques-unes des caractéristiques du vendeur moderne.

Remarque comme dans la guerre actuelle, les petits Japonais, qui, cependant, n'occupent qu'une petite île, si on la compare à l'étendue de l'empire russe; et qui en fait de fortune et d'équipement ne possèdent que ce que contiendrait un havresac, par comparaison à la malles si pleine des Russes; remarquez, dis-je, comment le courage, l'audace, l'énergie, l'activité des Nippons capture des lauriers. De même, par son tact, le vendeur peut capturer des commandes, même de proportions gigantesques; tandis qu'un autre ne vendrait même pas essayer, se plaignant que sa ligne est inférieure, que son concurrent a de l'avantage sur lui, se contentant enfin de ne prendre que de petites commandes. Pourrions-nous trouver un exemple plus frappant où la détermination et le travail, peuvent miner les difficultés les plus grandes, peuvent atteindre aux sommets apparemment inaccessible du succès? Travaillez! Travaillez! Travaillez fort! Travaillez encore plus fort!

Un jour je demandais à un jeune homme qui vendait depuis plus longtemps que moi, qu'elles étaient ses ambitions dans la vie; qu'est-ce qu'il comptait accomplir ici-bas? Il me répondit que tout ce qu'il souhaitait, c'était de satisfaire ses désirs, et qu'il ne vivait que pour lui. Aujourd'hui, il est sans ouvrage; quant à moi, je lui dis que si je le voulais, dès demain, je pourrais me procurer cinquante-sept nouvelles sources d'occupations, en représentant d'autres maisons de commerce.

Le commis voyageur ne devrait pas suivre sa carrière, seulement pour des considérations d'argent. Son travail lui sera une source de plaisirs, s'il s'en occupe comme il faut. S'il se décide à faire à son semblable tout le bien qu'il peut; à rendre ses frères heureux et contents; à soulager ceux qui sont accablés d'ennuis; inconsciemment il deviendra l'ami de ces gens. Or, l'homme qui peut gagner la confiance de ses clients, est celui qui reçoit les grosses commandes.

Si vous pouvez parvenir à faire conter ses peines à un client en perspective, vous lui serez sympathique et vous joindrez de sa confiance. L'art de savoir plaire est nécessaire avant de pouvoir faire une vente. Jamais vous ne pourrez vendre une somme de marchandises à un homme qui est furieux contre vous.

Il n'est pas nécessaire de "gaspiller votre argent" avec

vos clients, à moins que cela ne serve à vous les faire connaître plus intimement. Offrir une consommation à un acheteur, tout bonnement parce qu'il vous aura donné une commande, tend à lui laisser croire qu'il vous a favorisé et que vous l'en récompensez.

Si vous rendez visite périodiquement à vos clients, en les abordant avec une franche poignée de main et aux lèvres de bonnes et sincères paroles. L'expression de physionomie de votre client devrait alors signifier: "Tiens, voici un homme que j'aime, que j'admire."

Vous aimerez à voyager, parce que vous aimez à voir vos amis; s'ils sont ce qu'ils devraient être.

Un caractère jovial réagit sur l'acheteur tout comme le clair soleil sur les fleurs. Des dispositions d'esprit froides et moroses sont les précurseurs d'une réception glaciale. Soyez agréable; libre; et ayez un sourire même s'il devait être emprunté. Soyez tel qu'un arc-en-ciel, même si, *in petto*, vous étiez découragé et sombre. L'homme qui est jovial n'est pas seulement celui qui a du succès; mais c'est aussi le plus sain de corps et d'esprit.

Un naturel mesquin, grognon et avaricieux se reflète sur le visage, et y laisse la marque des rides; jusqu'à la voix qui, dans ce cas, devient rude et gutturale, au lieu d'être agréable et sympathique. Tachez donc que la bonté, la générosité, des manières courtoises et de l'ingéniosité soient vos qualités.

QUELQUES REGLES POUR LE MAGASIN.

Les règles suivantes sont mises en vigueur dans un des grands magasins de New-York; il nous semble intéressant de les reproduire ici:

1. Tous les vendeurs devront être à leur poste chaque matin à (8 heures 30). Les emballateurs, les jeunes commissionnaires, les garçons de magasin et les porte-faix à (7.45).

Une heure est accordée pour le lunch, excepté le samedi, jour où le lunch et le souper ne devront prendre qu'une demi-heure.

Les jours de grandes ventes, durant la semaine, il sera donné moins d'une heure pour le lunch.

3. Afin qu'en tout temps le magasin paraisse en ordre, de bon ton et commercial, on demande que les vendeurs portent des vêtements noirs ou bleu foncé. Les blouses blanches étant admises pour les demoiselles de comptoir.

Quant aux hommes, en tout temps, ils devront être rasés de frais.

4. Ce qui suit est spécialement prohibé:

- (a) Le groupement de trois vendeurs ou plus.
- (b) Les conversations à haute voix et toute conduite bruyante.
- (c) La lecture de livres ou celle de journaux durant les heures d'affaires.
- (d) De s'asseoir avec les clients sur les sièges à eux réservés.

(e) D'entretenir un client ou un visiteur pendant un laps de temps déraisonnable.

5. On devra accorder une attention particulière aux articles suivants:

(a) Il est positivement défendu de cracher à terre, dans les escaliers, ou dans les radiateurs.

(b) Défense de fumer ou de manipuler négligemment des allumettes soit dans la cave, soit dans les entrepôts.

6. La plus grande courtoisie doit être employée à l'égard des personnes qui échantonnent des marchandises, ou désirent acheter. Aussitôt qu'un vendeur s'aperçoit qu'il ne peut plaire à un client, il doit en faire part sans retard au gérant du département; lequel choisira un vendeur convenable, afin d'intéresser le client.

7. En parlant entre eux, les employés devront, dans le

Etoffes a Robes ^{pour} le Printemps

Marchandises de Haute Nouveauté
et Tissus Unis à la Mode.

Nos assortiments sont exceptionnellement considérables, et les styles font décidément de l'effet.

Lustres

Veilings

Eoliennes

Mohairs

Canevas

Cachemires

Siciliennes

Voiles

Crépolines

ET

Toutes sortes de Draps pour Costumes.

Indubitablement ces étoffes égalent, si elles ne surpassent pas, toutes celles offertes précédemment et que nous ayons jamais soumises au commerce.

Les acheteurs judicieux, dans tout le Dominion, apprécieront nos choix soigneux, nos dessins exclusifs et nos prix modérés.

Bons styles. Bonnes qualités. Bonne livraison.

Attention spéciale donnée à toutes les commandes
faites par la malle.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

magasin, employer les termes: "Mlle" ou "Mr." et non le nom patronymique.

8. Les vendeurs devront toujours se trouver dans leur département, à moins qu'ils ne soient excusés par leur gérant.

9. Les clients ayant des objets à échanger ou à faire réparer, devront être envoyés au comptoir des échanges ou à celui des réparations.

10. Les vendeurs devront donner assistance aux garçons de magasins, afin de mettre en ordre les marchandises; quand les dits vendeurs ne seront pas occupés.

11. Les vendeurs ayant des paquets, devront les faire contrôler par le gérant du département et laisser les dits paquets au comptoir. La maison sera responsable de la livraison convenable des dits paquets, à la fin de la journée.

12. Les clients qui désireront ouvrir un compte, devront être envoyés au bureau. L'acceptation des vendeurs étant nulle dans ce cas.

13. Les vendeurs ne devront pas se servir du téléphone, sans la permission du bureau.

14. Les portes étant promptement fermées à six heures du soir, personne ne devra quitter sa place de travail avant que les rideaux ne soient baissés.

15. Toutes les réclamations faites par les clients devront être rapportées au surintendant, ou, en son absence, au gérant du département.



UNE NOUVELLE MAISON DE GROS

M. A. Falle qui, pendant de longues années, a occupé une position importante chez MM. Alph. Racine & Cie vient de s'associer avec M. Jos. Ethier, marchand de nouveautés très bien connu de la rue Ste-Catherine Est, pour faire le commerce de gros sous la raison sociale A. Falle & Cie.

La nouvelle maison de marchandises sèches en gros fera une grande spécialité des marchandises de tablette (small-wares), et comme les deux associés sont des commerçants très compétents dans leur ligne et bien connus du commerce, le succès de leur entreprise ne peut faire aucun doute.

Il y a, nous dit-on, une bonne reprise pour les manteaux de pluie en caoutchouc du genre "MacIntosh". Cet article avait été comparativement délaissé depuis la grande vogue des rainproofs et autres vêtements de pluie confectionnés en tweeds imperméabilisés.

M. J. L. Woods, représentant de plusieurs manufactures anglaises des plus importantes, nous avise que ses correspondants sont unanimes à lui écrire que le marché anglais des lainages est plus ferme qu'il ne l'a été depuis de nombreuses années et que, pour peu que les augmentations sur les "Yarns" continuent, les manufacturiers se verront dans l'obligation d'augmenter le prix des articles manufacturés.

Ces remarques s'appliquent aussi bien aux lainages pour habillements et costumes qu'aux laines qui sont employées pour la confection des sous-vêtements, bas et gants.

Les yarns canadiens ont considérablement augmenté de prix depuis quelque temps; jusqu'à présent cette hausse n'a pas eu d'effet sur les articles manufacturés, car les fabricants ont basé leurs prix de vente sur les filés qu'ils avaient et stock.

M. J. T. Wood, autrefois de Rockwood, vient de compléter

l'installation d'une importante manufacture de mitaires et autres articles tricotés à Brussels, Ont.

La demande pour les gants du printemps a été très forte jusqu'à date. Il n'y a aucun changement à noter dans la coupe ni dans l'apparence des gants qui seront portés la saison prochaine. Les nuances préférées sont les blancs, les bruns, les tans, les nuances Modes. Les gants noirs se vendent toujours couramment. On a également pris quelques commandes pour gants verts.

D'après M. A. O. Morin, bien que nous soyons entrés dans une période de l'année qui est toujours relativement calme, les affaires n'en sont pas moins satisfaisantes et de bonnes ventes ont été faites dans les tissus pour ameublements, dans les rideaux et nœts à la verge.

Les lainages continuent à être de plus en plus fermes; quant aux cotonnades, la baisse qui vient d'avoir lieu dans la matière brute ne produira pas d'effet perceptible avant trois ou quatre mois. Les paiements sont assez satisfaisants.

Nous appelons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur les lignes de bas et gants de laine offertes en vente par M. J. L. Woods, 214, Bâtisse Coristine, Montréal. Les prix qu'il cote sont les plus avantageux que l'on puisse obtenir.

M. Jos. Lamoureux nous rapporte qu'il est actuellement très occupé à préparer ses modèles de confection pour le commerce du printemps. La demande pour ce genre d'articles s'annonce comme devant être très forte.

La Montreal Waterproof Clothing prie sa nombreuse clientèle de bien vouloir placer à bonne heure les commandes pour la livraison du printemps pour qu'elle ait de promptes livraisons. Cette recommandation est rendue nécessaire par le nombre très considérable de commandes qui ont déjà été enregistrées.

Le Standard Umbrella Mfg. Co. nous avise qu'elle mettra prochainement ses voyageurs sur la route avec un assortiment complet de parapluies pour le commerce du printemps. La compagnie prie sa clientèle d'examiner ces échantillons avant de placer des commandes.

Nouvelle Compagnie

La Standard Shirt Manufacturing Co., est le nom d'une nouvelle Compagnie qui s'est formée à Montréal, au capital de \$1,000,000, pour acquérir et continuer le commerce que faisait autrefois la Standard Shirt Co. Ltd. et tel que récemment acquis par David Yulle et al., de la dite compagnie pour manufacturer, acheter, vendre et commercer en chemises, faux-cols, fournitures de merciers, vêtements d'hommes, de femmes et d'enfants, de toutes sortes. Les membres incorporés par la charte sont: David Yulle, manufacturier, Charles Blair Gordon, manufacturier, William Yulle King, caissier, James Roy Gordon, marchand à commission et Robert Andrew Dunton, notaire, tous de la cité de Montréal.

Greenfields Limited.

Les représentants-voyageurs de Greenfields Ltd. montrent en ce moment, des échantillons de leur assortiment complet de Gants pour le printemps, de bas et de sous-vêtements qui sont regardés comme les meilleurs marchandises qu'ils aient jamais offertes, tant sous le rapport des valeurs que du style. La firme désire spécialement que les détailliers ayant besoin de leurs assortiments de printemps, ne placent pas le gros de leurs ordres sans avoir d'abord vu leur assortiment d'échantillons qui présente une très haute valeur.

Greenfields Ltd. ont, en mains, prêt pour livraison immédiate, un complet assortiment de bas de laine et de cachemire, soit unis, soit à côtes, dans des valeurs qui sont "A.1." et satisfont sûrement les acheteurs les plus clairvoyants. En ce qui concerne les Gants de cachemire et de laine, ils sont encore approvisionnés avec de bons assortiments en blanc, noir, ardoise et effets de fantaisie. Tous les ordres reçus en n'importe quelle quantité pour ces gants, seront promptement livrés.

Le stock de Greenfields Ltd. en sous-vêtements pour Dames et Demoiselles, est en excellente condition en faveur des marchands, dont les assortiments dans ces articles sont quelque peu dégaris et devront être regarnis bientôt.

AUTOMOBILES

VENTE D'AUTOMNE

DE

Voitures Neuves et d'Occasion



VOITURES NEUVES

| | | |
|-----------------------------|--------|--------|
| 2 TOLEDO à vapeur..... | \$1125 | \$ 650 |
| 2 BUCKMOBILE 10 chx. | 1550 | 750 |
| 1 RAMBLER, modèle "C" | | 750 |
| 1 COVERT runabout..... | 900 | 800 |

VOITURES D'OCCASION

| | | |
|---|------|------|
| 1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top..... | 1600 | 650 |
| OLDSMOBILE 1903, siège dos à dos..... | | 625 |
| SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top..... | 2500 | 1050 |
| LONG DISTANCE tonneau, 12 chx. avec extras..... | 3500 | 1100 |
| CADILLAC tonneau, 8 chx. | 1100 | 800 |
| FORD, tonneau détachable | | 875 |
| CAMERON tonneau, 7 chx..... | | 850 |
| De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant | | 650 |
| DARRACQ, 9 chx. voiture française..... | | 1050 |
| ACME tonneau, 16 chx..... | 2500 | 1500 |
| CAMERON runabout, 6½ chx | | 600 |
| MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers..... | | 1200 |
| 1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres, tonneau | 4750 | 3000 |
| TONNEAU FREDONIA, 10 chx..... | 1500 | 1000 |
| RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canopy, top et paniers | | 1500 |
| WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canopy. top, lampes et paniers | | 1850 |
| PANHARD, 12 chx. canopy, top; voiture française | 7500 | 3150 |
| QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx..... | | 825 |
| 2 BUCKBOARD à deux vitesses | 525 | 400 |
| OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf | | 475 |
| VOITURE ELECTRIC WOODS, batterie de 20 cells..... | | 500 |

Un escompte de 5% sera alloué sur toutes les commandes qui me seront données d'ici au premier Décembre prochain, pour livraison immédiate.

Pour plus amples renseignements s'adresser à

H. LIONAIS, 25 St-Gabriel
Montreal.

TELEPHONE MAIN 2547

Le meilleur moyen d'atteindre le but, est de ne charger son fusil que d'un seul numéro de plomb.

Le meilleur moyen d'empêcher un Département de chemises de se dilapider, est de ne tenir qu'une seule marque.

La marque de Tooke a une grande réputation dans le Canada, pour la qualité, le style et l'ajustage, simplement parce qu'elle le mérite.

Les faux-cols de Tooke sont faits d'après un système. Le système n'est pas un de ceux qu'on doit au hasard. Il est l'œuvre d'un dur travail. Le Département des faux-cols de Tooke est à l'ascension, si l'on peut dire. Récemment, la véritable valeur des faux-cols importés a été mise à jour. Les faux-cols Américains et Autrichiens qui se vendaient au Canada, sont remplacés, chaque jour, par les faux-cols, à un dollar, de Tooke, et pourquoi n'en serait-il pas ainsi? Le public serait un lot d'insensés s'il payait vingt cents pour un faux-col tout en coton, simplement parce qu'il est fait en dehors du Canada; alors qu'il peut acheter les meilleurs faux-cols en toile pour le même prix.

Le Département des chemises de Tooke Bros, a été un grand succès, si on en juge par les ordres pour le printemps 1905. Ils semblent choisir, en tout temps, les vendeurs, car rarement, ou jamais, nous n'entendons dire que leurs marchandises sont "jobées", ce qui est une très bonne indication que les marchandises sont parfaitement achetées et parfaitement finies. Ce que veut le marchand de détail, c'est une chemise que demande le public, et qui se vende bien au profit régulier.



LA FOIRE DE NIJNI-NOVGOROD EN 1904

Les fourrures en baisse

Le marché aux fourrures a été moins animé qu'au cours des foires précédentes bien que les arrivages aient été relativement beaucoup moins considérables. D'une part, la demande, surtout de l'étranger, a sensiblement baissé sur la plupart des fourrures; d'autre part, la faillite d'une importante maison de gros a amené la vente de stocks importants d'où il est résulté une baisse de prix considérable comparativement à l'année dernière.

Les zibelines de Vitimsk et de Bagroussine se sont vendues 100 à 150 roubles la pièce, contre 150 à 250 roubles en 1903; celles de l'Amour, 20 à 25 roubles; celles de l'Iénisséï et celles de la région de l'Ob, 14 à 17 roubles; celles de l'île de Sakhaline, 12 à 15 roubles.

Les peaux de renard ont subi une dépression d'environ 20 0/0 aux prix suivants: suédois, 1re qualité, 100 à 125 roubles la fourrure; qualité ordinaire, 90 à 100 roubles; renards de l'Ukraine, 50 à 60 roubles; renards de Karzane, 30 à 40 roubles la fourrure.

Il s'est vendu beaucoup moins de peaux d'écuréuil de d'habitude; les prix en ont baissé de 30 à 40 0/0, savoir: provenances de Nertchinsk, 30 à 35 kopeks la pièce; de Yakouisk, 26 à 27 kopeks; d'Ob et de l'Iénisséï, 14 à 15 kopeks; les queues d'écuréuil sont tombées à 100-150 roubles le poud (= 16 kg. 17); vers la fin de la foire, les queues claires d'écuréuil de la région de l'Ob ont atteint 160 roubles; les teintes foncées, 250 roubles, prix bien inférieurs à ceux de 1903 qui avaient varié entre 400 et 500 roubles le poud.

L'hermine a été plus favorisée et les prix sont restés à peu près les mêmes que l'année précédente, 2 r. 20 à 3 roubles la peau.

Il s'est vendu d'assez grandes quantités de peaux de chat aux prix suivants: bigarrés, 4 roubles la fourrure; gris, 7 à 9 roubles; noirs, 9 à 12 roubles; roussâtres, 12 à 15 roubles.

Les peaux d'agneaux d'Astrakan-caracoul, très peu demandées au début de la foire, ont repris pendant la dernière semaine, sans atteindre cependant les prix de l'année dernière. La qualité supérieure est montée de 62 à 68 roubles la dizaine de peaux, contre 100-110 roubles en 1903; la qualité moyenne, de 52 à 57 roubles; les peaux pour chapellerie, de 35 à 45 roubles.

Les fourrures en peaux de moutons ordinaires ont été l'objet de très importants achats de la part de l'intendance militaire en vue de la campagne d'hiver en Mandchourie.

Jamais on n'avait vu aussi peu de peaux brutes à la foire de Nijni-Novgorod que cette année: 100,000 peaux de veaux et génisses (contre 500,000 en 1903), 200,000 peaux de bœufs (contre 700,000), 170,000 peaux de chevaux (contre 250,000). C'est que les mégissiers indigènes, surchargés de commandes en vue de la guerre, avaient dû s'approvisionner, dès le printemps, à la foire de Tioumène, qui avait été particulièrement animée en ce qui concerne ces articles. Aussi les prix en ont-ils considérablement haussé, d'autant plus que la demande de l'étranger était également très forte.

La plupart des affaires se sont traitées aux prix suivants: peaux de veaux et génisses de Russie et de Sibérie, 12 à 24 roubles le poud; du Caucase et de l'Asie Centrale, 10 à 11 roubles 50 kopeks. Peaux de bœufs de Russie, 24 à 25 roubles le poud; de Penza et de Sibérie, 22 roubles à 22 roubles 50 kopeks. Peaux de chevaux de Russie, 4 roubles 50 à 5 roubles 50 kopeks le poud; de l'Asie Centrale, 3 roubles 80 kopeks à 6 roubles 50 kopeks.

En ce qui concerne les peaux de moutons et de chèvres, les arrivages ont atteint les quantités ordinaires et les prix en ont haussé de 5 à 7 0/0, savoir: peaux de moutons des steppes, 1 r. 30 à 1 r. 40 la pièce; peaux de chèvres des steppes, 1 r. 15 à 1 r. 25 la pièce.

Les peaux de chameaux se sont vendues 6 à 8 roubles le poud.

Parmi les produits d'animaux qui trouvent à la foire de Nijni-Novgorod un marché régulier, la laine de mouton perd de plus en plus de son importance. Cette année surtout, en raison des nombreux achats faits par les fabricants de drap en vue des besoins de l'armée, il n'a été apporté de cet article que 3,000 pouds qui se sont vendus au prix de 12 roubles 50 kopeks le poud.

On constate la même tendance en ce qui concerne le crin de cheval dont il n'a été envoyé cette année que 12,000 pouds, de belle qualité, provenant surtout de Sibérie. Aussi les prix ont-ils haussé considérablement et ont atteint 32 à 35 roubles le poud pour les queues, 14 roubles pour la tonte et 8 roubles pour les crinières.

Les soies de porc ont été également très demandées; il y en avait environ 10,000 pouds, dont 8,000 pouds provenant surtout de Sibérie, vendus 85 à 90 roubles le poud pour les qualités supérieures, 65 à 70 roubles pour les qualités ordinaires, et 2,000 pouds de provenance russe vendus 32 à 60 roubles le poud suivant la qualité.

Presque toute la production de poil de chameau de Mongolie, environ 80,000 pouds, s'est vendue sur place 9 roubles à 9 roubles 50 kopeks le poud. Il n'y a eu à la foire que 20,000 pouds de poil de chameau de Gourieff vendus 8 à 9 roubles le poud, contre 7 roubles 50 kopeks en 1903.

Au contraire, il a été apporté à Nijni-Novgorod environ 100,000 pouds de poil de vache, contre 60,000 pouds en 1903. Cependant, en prévision de la campagne d'hiver en Extrême-Orient, la demande a été très forte et les prix sont montés à 10 roubles 50 kopeks le poud pour les poils blancs, 8 roubles pour les noirs, 7 roubles 50 kopeks pour les gris et 6 roubles 25 kopeks pour les rouges.

Il s'est vendu environ 10,000 pouds de cornes de bœufs au prix de 1 r. 40 à 1 r. 80 kopeks le poud pour les cornes de Russie; de 2 roubles à 2 r. 20 kopeks le poud pour les

DEBENHAM, GALDEGOTT & Co.

Hautes Nouveautés pour le Commerce des Modes

Chiffons et Garnitures de Chapeaux

Nous aurons au mois de Janvier un assortiment très grand et très choisi de ces articles venant des meilleurs manufacturiers Français, Anglais et Américains.

CHIFFONS DE FANTAISIE, CHIFFONS OMBRÉS,

CHIFFONS GAUFRÉS,

FLEURS, PLUMES, BANDEAUX.

La Maison par Excellence pour les Rubans et Soieries.

*Alors que certaines
maisons prennent
orgueil de leur
âge, nous sommes
jeunes et entendons
rester jeunes et le
démontrer par une
politique vigou-
reuse et agressive.*

QUEBEC
43 rue St-Joseph

MONTREAL
18 rue Ste-Hélène.

OTTAWA
111 rue Sparks

cornes d'espèces tcherkesses. Très peu de bois de cerfs, à peine 500 pouds, et environ 200 pouds de bois d'éclans.

M. Nap. Minguy de la North Western Fur Co. nous rapporte que les affaires sont satisfaisantes.

Depuis que la température est devenue plus froide, il y a une demande pour les fourrures de tous genres et plus spécialement pour les manteaux en chat sauvage.



LE COTON A LA TRINITE

Les expériences de culture du coton se multiplient un peu partout. Des renseignements précis, dit la "Dépêche Coloniale", viennent d'être publiés sur celles entreprises dans l'île de la Trinité. La variété dite de "Sea Island", ailleurs réputée une des plus satisfaisantes, n'y a que partiellement réussi, les plants n'ayant pas résisté aux insectes. Le coton dit "Créole" a donné des résultats plus encourageants; quelques échantillons en ont été évalués à un prix supérieur au coton américain "Upland". Dans la saison future, ces essais seront poursuivis, et tout espoir de faire réussir le "Sea Island cotton" n'est susceptible d'atteindre les prix les plus élevés n'a pas été abandonné.

BLANCHIMENT DU LIN

On a fait de nombreux essais afin de découvrir un procédé, à même de remplacer l'exposition dans les champs; du lin, du chanvre, et des autres fibres qui pratiquement l'on blanchit sur l'herbe; et aussi, pour permettre le blanchiment d'autres fibres qui ne requièrent pas cette exposition sur l'herbe. Le plus récent de ces essais a été breveté par un ingénieur français; il est basé sur l'application d'actions chimiques qui permettent; étant données des fibres telles que celles du lin ou du chanvre, d'en effectuer le blanchiment, sans le concours de l'atmosphère et du soleil. Quant aux autres fibres ou tissus que l'on blanchit sans les mettre sur l'herbe, ce procédé servirait, dit-on d'auxiliaire, pour les libérer des matières étrangères qui les salissent, quand on les soumet aux lessives alcalines, au traitement chimique et aux acides. Ce procédé est basé sur les propriétés que possède l'acide nitrique, et, subsidiairement, les autres composés oxygénés de l'azote, lesquels agissent sur les matières organiques, soit pour les décolorer, les oxyder, les transformer, ou même en détruire quelques unes. Par l'action de ces agents, le lin, le chanvre et d'autres fibres sont préparés comme s'ils avaient été exposés sur l'herbe. Ainsi, il est donc possible d'effectuer le blanchiment des fibres soit dans leur état naturel, soit sous forme d'écheveau, de fil, ou de pièces de tissus. Afin d'appliquer ce procédé, dit le "Textile Américain", on opère de la façon suivante:

Comme d'habitude, les matières sont traitées par des lessives alcalines, et, si nécessaire, par des bains d'acide hydrochlorique ou d'autre acide, [ainsi qu'on était accoutumé de le faire avant de les exposer sur l'herbe]; bien entendu, après ces traitements préliminaires, les produits textiles ne sont pas mis sur l'herbe, et cette opération est remplacée par l'action directe de bains étendus d'acide nitrique, ou subsidiairement par des bains de l'un quelconque des autres composés nitriques peuvent être employés entre les immersions préliminaires dans les lessives. Les proportions d'acide nitrique ou les composés oxygénés de l'azote, que l'on doit em-

ployer, varient évidemment, selon la nature de la fibre, la nature du composé employé, la nature du degré de concentration de ce dernier et le degré qu'à atteint le procédé de blanchiment. Comme indication, supposons que l'on veuille remplacer la première exposition sur l'herbe, par l'action directe d'un bain d'acide nitrique; on obtient de bons résultats dans le traitement des tissus textiles de force et d'épaisseur moyenne, en employant environ cinq litres d'acide nitrique du commerce par mètre cube d'eau; et en laissant agir ce bain pendant cinq heures environ, sur le tissu.

Il est évident que si le bain était appliqué chaud, l'action serait plus rapide et plus énergique, mais cela ne serait obtenu qu'au dépend de la force, ou pouvoir de résistance du tissu à blanchir. Afin de compléter le blanchiment, il est nécessaire de traiter les marchandises, une fois ou plus, au moyen des bains décrits; les multiples usages de ces bains devant être séparés par les traitements variés auxquels, dans la pratique jusqu'ici adoptée, on soumettait les fibres ou les tissus entre les diverses expositions sur l'herbe. L'usage de ce procédé, tandis qu'il dispense des expositions sur l'herbe, permet de réduire la durée des opérations de blanchiment; ce qui a le double avantage, si l'on considère le capital employé, de se passer de prairies couvertes d'herbe, et de travailler plus rapidement. Suivent les détails.

Les tissus à blanchir sont sujets une ou plusieurs fois, à l'action directe d'un bain étendu d'acide nitrique, ou subsidiairement à celle d'un ou de plusieurs composés oxygénés de l'azote; cette action étant intercalée une ou plusieurs fois entre les différents groupes d'opérations ordinaires. Il est préférable que, chaque fois, cette action chimique, soit précédée par l'application d'une lessive alcaline, de façon à effectuer, autant que possible, l'application du bain d'acide nitrique, entre deux lessives alcalines.

Plus de cent ouvriers venant de Belfast, Irlande, sont arrivés à Bracebridge, Ont., où ils vont être employés à l'importante manufacture de toiles qui sera ouverte sous peu dans cette ville.

La baisse du coton brut n'a pas causé un mauvais effet dans les milieux manufacturiers. On semble croire qu'avec du coton brut à des prix abordables on pourra activer la production qui non-seulement s'était ressentie de la rareté de la matière première, mais qui avait diminué dans des proportions assez marquées par suite du peu de demandes de la part des consommateurs vu les hauts prix des cotonnades.

La baisse si accentuée qui vient de se produire sur le prix du coton brut à intéressé au plus haut point le commerce de gros de notre ville.

Bien que l'on s'attendit à une réduction de prix, on ne croyait pas qu'elle aurait d'aussi fortes proportions. Cette baisse n'a eu aucun effet sur le prix des cotonnades qui n'ont pas changé depuis le mois de novembre. Il est cependant probable que les manufacturiers réduiront leurs prix lorsqu'ils enverront leurs représentants prendre les commandes pour la livraison de juin, ce qui fait que l'on peut compter sur un marché ferme d'ici au mois d'avril et mai.



LA SERICULTURE EN EGYPTE

Le "Financial Adviser" fait connaître les résultats auxquels ont abouti d'importantes expériences de sériciculture entreprises en Egypte par le Gouvernement. On mentionne

Sous-Vêtements ABSOLUMENT DIGNES DE CONFIANCE ET **Irrétrécissables**

Les
Sous-vêtements

EILDON

SONT UNIQUES
SOUS LE RAPPORT
DE LA
FABRICATION,
DU FINI
ET DE
LA QUALITE.

**Confortables,
Durables
et**

Irrétrécissables

VOILA LES TROIS
POINTS
QUI FONT

l'IDÉAL des
Sous-vêtements

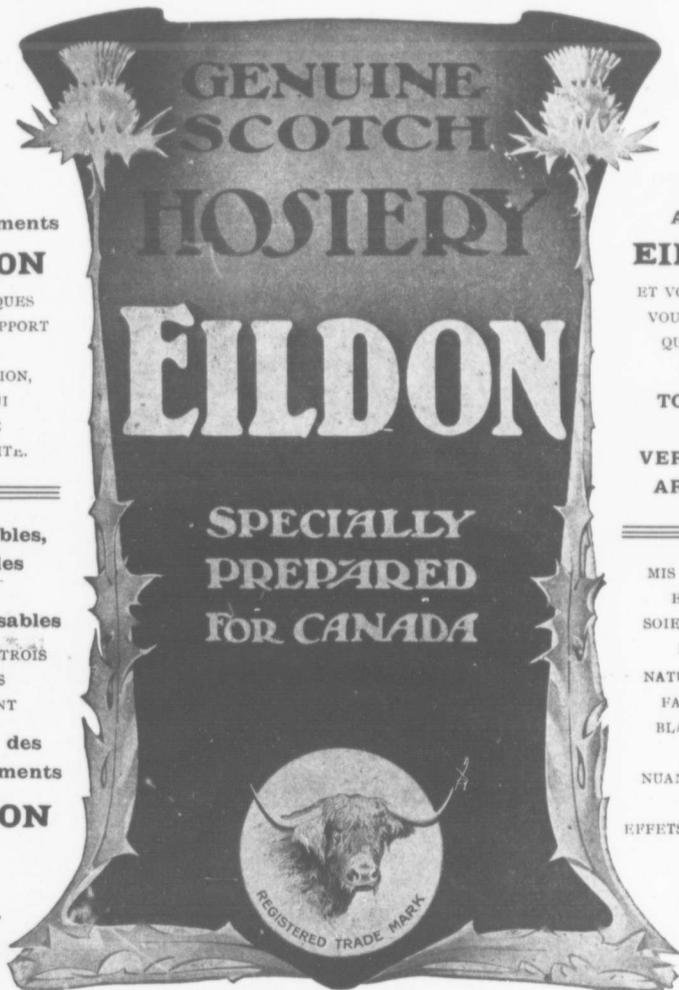
EILDON

AVEZ
EILDON

ET VOS CLIENTS
VOUS DIRONT
QUE VOUS
AVEZ

**TOUCHÉ
LE
VERITABLE
ARTICLE.**

MIS EN STOCK
EN SOIE,
SOIE ET LAINE,
LAINE
NATURELLE ET
FANTAISIE,
BLANC, GRIS
ET
NUANCES D'ART
ET
EFFETS A RAYURES.



NOTRE LIGNE PRINCIPALE

EILDON "Garantie Pure Laine Irrétrécissable"

Soutient favorablement la comparaison avec toute autre marque sur le marché et nous donnons une garantie incontestable avec chaque vêtement: Ces vêtements sont étiquetés "GUARANTEED UNSHRINKABLE" en plus de l'étiquette Eildon.

Seuls Fabricants: **A. P. INNES & CO.,**

MANUFACTURE: HAWICK, N. B.

122 WOOD STREET, LONDRES, E. C

GLASGOW: 40, ST. ENOCH SQUARE

Représentant à
Montréal: **J. L. WOODS,**

ESSAYEZ-LES!

Représentant à
Toronto: **A. ROLAND WILLIAMS,**

214 BATISSE CORISTINE.

BATISSE MANCHESTER.

► AUSTRALIE—PATTERSON & RHPUS,
Finders Lane, MELBOURNE,
Wyarrard Street, SYDNEY.

AFRIQUE DU SUD—G. T. DOWELL,
JOHANNESBURG—CAPE TOWN.
EGYPTE—MACDONALD & CO, LE CAIRE

PARIS—G. COHADE.
CONSTANTINOPLE—G. STRATI.

d'abord les opérations préliminaires auxquelles les expérimentateurs ont dû se livrer :

Les terrains cédés par le Gouvernement pour les expériences étaient imprégnés de sel et il fallait bien laver la terre avant de commencer la culture. Ce lavage n'allait pas sans grandes difficultés, à cause de l'irrigation défectueuse de l'endroit, mais, avec le temps, ces obstacles ont été vaincus.

Les jeunes mûriers plantés dans cette terre grandissaient merveilleusement et ont atteint une croissance rarement obtenue même dans le sud de la France.

L'élevage des vers à soie n'a pas eu moins de succès, et les résultats surpassent les anticipations les plus optimistes. Le rendement moyen de 1,000 grammes d'oeufs a été de plus de 2,000 livres de cocons; en d'autres termes, un acre de terre planté de mûriers produit, après qu'on déduit toutes les dépenses, un revenu net de 30 livres sterling.

En somme, il est à prévoir que l'Égypte est appelée, dans un temps donné, à prendre un rang important dans la production de la soie. C'est là une éventualité que nos producteurs feront sagement de ne pas perdre de vue.

VELOURS DE COULEUR A PARIS

Quelques-unes des nouvelles et belles productions, très convenables pour garnitures.

On écrit de Paris, à la date du 21 novembre 1904: Les nouvelles productions de velours de couleur sont fort belles, et elles conviennent très bien à toutes sortes de garnitures. Les nuances de ces nouvelles créations, comportent trois couleurs combinées, par exemple: le rouge, qui commence par du marron et se nuance graduellement en un rose presque blanc. Cette nuance est suivie de vert simultanément nuancé, et enfin de brun se fondant graduellement aussi, dans de l'orange et du jaune. Ces trois couleurs ainsi disposées, prennent toute la largeur du tissu, et la transition de l'une à l'autre de ces couleurs est si harmonieuse et si bien graduée, qu'elles n'ont rien de criard.

Pour servir de garnitures

Ces velours sont très employés comme garnitures, et aussi dans la fabrication des chapeaux; auquel cas, tout le chapeau est fait de velours nuancé; la garniture, une plume, ou un ruban, étant d'une des couleurs du chapeau.

On emploie aussi ces velours pour faire des manchons; les manchons de couleur étant une des nouveautés de cette saison. L'aspect de ces manchons est très joli; on les garnit de dentelle couleur crème, de fourrure brun foncé, ou encore de marabout.

Pour quelques-uns de ces velours, chaque couleur passe par toute la gamme de ses nuances; d'autres cessent par une teinte moyenne, mais commencent invariablement par une couleur foncée; c'est à dire que ces effets de couleur, ne ressemblent pas le moins du monde, par conséquent, aux nuances Loie Fuller, si à la mode il y a quelques années, et dont les couleurs étaient toujours claires. Actuellement, l'arrangement des couleurs est beaucoup plus beau, et plus attrayant.

Brun garni de vert

Plus d'une fois, il a été dit, que: le brun est maintenant la couleur à la mode. Au commencement de la saison, les costumes de cette couleur étaient principalement garnis de même couleur, sur une nuance de jaune. Ces deux combinaisons sont encore bonnes; cependant, il y a maintenant une nouvelle couleur que l'on oppose au brun, et qui rencontre l'approbation générale, c'est le vert aux nuances douces d'amanthes, tilleul ou myrthe.

C'est surtout du velours qu'on emploie pour de telles garnitures, quoique le satin soit aussi populaire dans le même but. Nous voyons cette combinaison employée, non seulement pour des robes, mais aussi lorsqu'il s'agit de vêtements pour

lesquels les nouvelles nuances de brun, tirant plus ou moins sur le bronze, sont cette année très en vogue.

Sur des tissus gris clair ou blancs

Ces nuances de vert trouvent aussi leur place sur des tissus gris clair ou blancs, lesquels sont également à la mode pour toilettes de jour ou de soirée. En somme, on peut dire que les vêtements blancs occupent le plus grande place parmi toutes les descriptions de très beaux vêtements; cependant, ils montrent invariablement quelques taches d'une couleur qui les relève, soit en point, soit en garniture.

Pour de telles garnitures, l'assemblage du velours et de la dentelle est de tout premier ordre, un grand dessin descendant: de craque côté du devant et formant le devant des manches; quant au collet, il est fait en combinant ces deux tissus si différents.

Un nouvel arrangement de doublure

Il est très à la mode de faire les jupes des costumes de promenade, avec de grands plis, ou même des godets. Ceux-ci commencent à seize ou dix-huit pouces au-dessus de l'ourlet. Afin d'obtenir ce résultat, la partie supérieure de la jupe est seule doublée, la doublure se terminant au point où commencent les plis et étant remplacée par un volant plissé, du même tissu que le reste de la doublure. Ce dispositif sert à supporter la partie inférieure de la jupe, et représente une des idées les plus nouvelles.

Quant aux tissus de laine, il est rare, maintenant, que les vêtements dans lesquels ils entrent, n'aient pas une bordure du même tissu; cependant, une large bande transversale de taffetas est préférable, car elle est moins lourde. Ceci, bien entendu, dans le cas de jupes non doublées; car, lorsque celles-ci sont doublées de soie, ce procédé de doublure est appliqué jusqu'à un pouce du bas de la jupe.

Comme il fallait s'y attendre, avec la venue de l'hiver, la confection de jupes seules est devenue générale; au moins en tant qu'il s'agit de toilettes de promenade. Cependant, les vêtements demeurent encore populaires, lorsqu'il est question de robes de plus grande toilette et par-dessus tout, pour des robes de théâtre et de bal.

Les jupes seules dont nous parlons, dit le "Dry Goods Economist," sont ornées de garnitures plates; car si ces jupes sont seules, il ne faut pas s'imaginer qu'elles soient unies; au contraire, parfois leur ornementation est très travaillée.

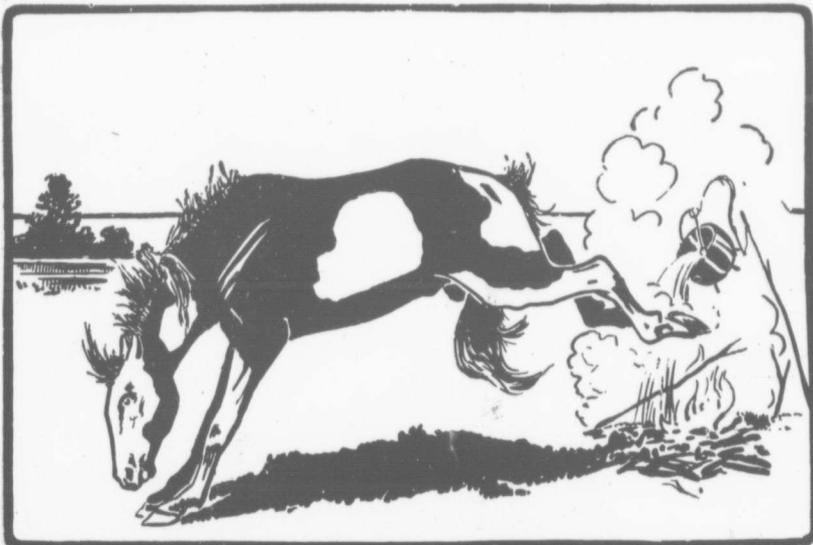
Garniture à effet

Une jolie garniture de ces jupes, garniture qui est très en vogue, consiste: en une bande de velours large de 10 pouces, placée presque au bas de la jupe et portant des appliques. Au centre, se trouve une bande large d'un tiers de la première, et faite de la même étoffe que la jupe. Sur la surface des deux bandes, courent des séries de lignes serrées, dont le dessin est piqué, et de la même couleur.

Le corsage s'ouvre sur un gilet de velours, qui est aussi piqué; sur les manches et le collet, on voit une répétition des doubles bandes de la jupe, bandes qui retournent sur les manches et le collet tout entier, quand celui-ci est un collet rabattu.

Cette garniture très simple a un effet attrayant, et est très belle; mais elle ne convient qu'à des tissus teints par pièces, et surtout pour du drap. Quant à la substitution du satin, au velours, elle est presque également satisfaisante.

L'on nous informe que le marché de la soie brute a une forte tendance à la hausse. Les avances qui ont eu lieu pendant le courant du mois de novembre sont plus que maintenues, car il y a eu plusieurs autres avances de prix depuis cette date. Le marché Japonais est surtout très ferme, car des avis venant de Yokohama rapportent que des augmenta-



La résistance engendre la résistance.



Le cuir de "Pinto Shell Cordovan" est le cuir le plus résistant qui ait jamais été tanné.

Il provient de l'animal le plus résistant revêtu de peau.

Il fait les mitaines et les gants les plus résistants qui aient jamais été manufacturés.

Il ne contient pas d'huile, ni de produits minéraux, conducteurs du froid, qui puissent le brûler, le faire craquer ou le durcir.

Il est à l'épreuve de l'action de la chaleur, de la vapeur, de l'eau chaude ou froide.

Avec ces traits caractéristiques et les qualités qui font son mérite, il ne peut manquer de faire les mitaines et les gants qui résistent le mieux dans le monde à l'user.

H. B. K. Co. a seule le droit de contrôle pour le cuir de "Pinto Shell Cordovan."



THE HUDSON BAY KNITTING CO.

Montréal.

Winnipeg.

Dawson,

tions de prix variant de 10 à 20 points ont eu lieu sur plusieurs lignes. On attribue ces avances au fait que la demande pour les soieries ainsi que pour les rubans s'annonce comme devant être très forte ce printemps, les acheteurs américains ayant placé beaucoup plus de commandes qu'à l'habitude.

La production de la soie brute pour l'année courante a été estimée par l'Association des Manufacturiers de Soieries de Zurich à 18,100,000 kilos.

The China & Japan Silk Co. Limited, informe les lecteurs de "Tissus et Nouveautés" que sa nouvelle adresse à Toronto est maintenant, 77 Bay Street.

On trouvera à sa maison de Montréal, 290, rue St-Jacques, un assortiment complet de Soieries et de Nouveautés de la Chine et du Japon. Un grand nombre d'articles conviennent d'une façon toute spéciale pour le commerce des fêtes.

La maison A. Racine & Cie vient de recevoir une forte cargaison de toiles françaises, telles que batiste de fil, toile fine pour chemises, toile à draps et toile pour nappes d'antels, ces toiles sont de la plus pure fabrication française et très utiles pour les communautés.



Nouvelles manches pouvant être appliquées à tous les modèles présentés par la Montreal Waterproof Clothing Company

PERSONNELLS

— M. H. H. Judah, chef du département de la soierie de la maison Debenham, Caldecott & Co. est actuellement en Europe ou il visite les principaux centres manufacturiers.

— M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd. de Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. W. R. Brock, chef de la W. R. Brock Co. Ltd, est actuellement à Montréal.

— M. Sam Wener, de la Montreal Waterproof Clothing Co., partira vers la fin de décembre pour un voyage d'achat en Europe.

— M. G. Ferrier Torrance de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. vient de faire une tournée d'affaires dans la vallée de l'Ottawa.

— M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Toronto; il a par la même occasion, visité Buffalo et les Chutes du Niagara.

— M. F. W. Fisher accompagné de Mme Fisher viennent de partir pour un voyage d'agrément en Europe.

— M. Geo. Harper, acheteur européen de la maison Caverhill & Kissock, a passé quelques semaines à Montréal en novembre et est reparti pour un voyage d'achats sur les principaux marchés d'Europe.

— M. G. H. Cooke, du département des indiennes de la Green Shields Limited, vient de faire un excellent voyage d'affaires dans Ontario.

— M. E. Delavault gérant de la succursale de MM. Révillon Frères à Prince Albert, T. N. O. a tout dernièrement visité Montréal.

— M. S. L. Holstein, de la Standard Neckwear Co. de Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

— M. T. Miehlin, manufacturier de blouses et corsages a tout récemment fait un voyage d'affaires à Toronto.

— M. A. Kyle, Jr., de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., est de retour à Montréal après un voyage d'achats à New-York.

— M. S. Ubukata, de MM. K. Ishikawa & Co., vient de partir pour un voyage d'affaires en Australie et au Japon.

— M. Nap. Robitaille, représentant de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. visite actuellement le commerce de détail de Montréal.

— M. R. W. Pentecost, un des directeurs de la W. R. Brock Co. Ltd, résidant à Toronto, a tout dernièrement passé plusieurs jours à Montréal.

— M. T. P. Williams, chef du rayon des tapis de MM. Green Shields Ltd, a tout récemment fait un voyage d'affaires à New-York.

— M. J. Bergeron, représentant de MM. Debenham, Caldecott & Co., fait actuellement une tournée d'affaires dans les Carters de l'Est.

— M. James Alexander, chef de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd., est de retour après un voyage d'achats en Europe.

— M. A. B. Mole, gérant général de la Dominion Cotton Co. vient de faire un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

— M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co. est arrivé à Montréal au commencement de décembre après avoir fait un long séjour dans les principaux centres manufacturiers d'Europe.

— M. Edouard A. Davidson, représentant MM. James Alexander & Co., de Glasgow, Ecosse, est présentement à Montréal.

— M. Lyon Lévi, de la Montreal Waterproof Clothing Co., vient de partir en tournée d'affaires.

— M. C. Quéry représentant de la Montreal Waterproof Co. est actuellement en tournée avec un assortiment complet de vêtements imperméables pour le commerce du Printemps.

— M. Geo. H. Hees et Mme Hees viennent de partir pour un voyage d'agrément d'une durée de six mois pendant lesquels ils visiteront l'Egypte, la Palestine, la Grèce, la Turquie, la Russie, l'Italie, la France, l'Espagne, la Belgique, la Hollande, l'Allemagne et l'Angleterre.

— M. J. A. Paré, voyageur de MM. Debenham, Caldecott & Co., vient de terminer une excellente tournée d'affaires dans le district du Nord.

— M. Wilmot W. Kissock est de retour à Montréal après avoir fait un voyage d'affaires dans le Nord-Ouest.

— M. A. O. Morin, à l'intention de partir pour un voyage d'achats en Europe dans la première partie du mois de janvier.

Viennent d'Arriver!

**Nos lignes de Marchandises
de Modes, pour le Printemps,
et celles de vente courante.**

Si nous
avons votre com-
mande de printemps,
et que vous vouliez une
prompte **livraison spéciale** de
la dite commande, envoyez-
nous une carte postale,
et vous recevrez vos
marchandises.

Si vous
n'avez pas encore
placé chez nous votre
commande de printemps;
une carte postale vous
vaudra la visite de
notre voyageur-
représen-
tant.

Nous sommes prêts à faire de promptes expéditions
spéciales de Marchandises de Modes de printemps,
ou des lignes de vente courante.



Caverhill & Kissock

MONTREAL

Quelques-uns de nos modèles de Vêtements à l'épreu

Nous avons beaucoup de plaisir à présenter ci-dessous plusieurs de nos
Nous avons encore des quantités de modèles



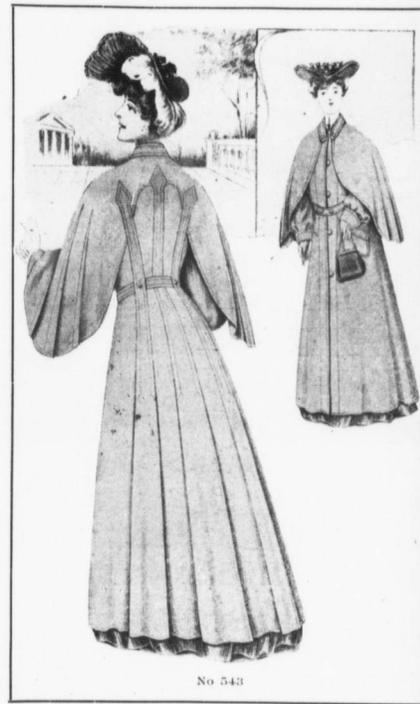
Nous n'avons jamais offert une ligne plus forte, jamais une pareille collection de choix de
commerçants du pays tout entier. Leur fini est des plus attrayants, dans toutes
très grandes et très encourageantes. Nous vous invitons spécialement à ins
-parcourent toutes les princi

Les vêtements à l'é-
preuve de la pluie, de la
marque "ELITE," sont
rendus imperméables
par le procédé "Mille-
rain" qui est le meilleur
au monde et celui au-
quel on peut accorder
le plus de confiance.

The MONTREAL
CLOTHING
MONT

ve de l'eau et de la pluie pour le Printemps 1905.

modèles populaires pour le Printemps 1905. Il n'y en a que quelques-uns.
élégants, parmi lesquels on peut choisir.



modèles exclusifs. Leur correction est garantie par l'approbation obtenue des principaux
les couleurs, avec garnitures assorties. Nos ventes durant le dernier mois ont été
pecter nos échantillons actuellement entre les mains de nos voyageurs, qui
paies villes du Dominion.

WATERPROOF
COMPANY,
REAL.

Notre nouveau
grand catalogue
illustré,
sera prêt à
être distribué
en Janvier.

— M. H. T. Johnson visite actuellement le commerce du Nouveau-Brunswick pour le compte de MM. Alph. Racine & Cie dont la clientèle va sans cesse en augmentant dans cette province.

— M. Napoléon Minguy de la North Western Fur Co. vient de partir pour un voyage d'affaires à New-York.

— M. Pantaléon Jobin, un spécialiste bien connu dans la ligne des fourrures, vient d'accepter une position importante dans la North Western Fur Co.

— M. David Nadeau, voyageur de la maison C. X. Tranchemontagne, vient de terminer une tournée d'affaires dans la région du Lac St-Jean.

Aussitôt après la saison des Fêtes M. J. L. A. Racine à l'intention de faire une tournée étendue dans la Province de Québec dans le but de visiter la clientèle de la maison Alph. Racine et Cie.

— M. F. J. Bernier de la maison C. X. Tranchemontagne compte passer une partie de la saison des fêtes dans la Beauce.

— M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, est attendu à Montréal dans la dernière semaine du mois de décembre.



TEINTURE DES TISSUS MELANGES

Constamment, le monde des modes s'enrichit de nouvelles couleurs; et l'art du teinturier s'est déjà tellement développé, que, après la fabrication et souvent, même pendant les opérations de celle-ci, on peut, quant aux nuances, teindre et assortir des fibres animales et végétales. Les récentes inventions et découvertes, concernant l'action des teintures extraites du goudron de houille, ont considérablement facilité la tâche de l'art en question. Une révolution immense s'est produite dans les procédés de teinture des laines mélangées et des tissus de coton; cela, au point, dit le "Textile Américain"; que, seul un expert, peut certifier si un tissu est tout en laine; est un mélange de laine et de coton; ou de quelque autre fibre végétale. Sous ce rapport, les moyens de déception ne furent jamais aussi considérables, actuellement, ils mettent le consommateur à la merci du marchand ou du manufacturier, quand le dit consommateur tient à savoir quelle est la matière première avec laquelle on a fait le tissu. Le mélange et la teinture des fibres animales et végétales, sont maintenant faits avec tant d'habileté, que pas une personne sur cinq cents ne peut dire ce qu'elle achète, spécialement si les tissus sont convertis en vêtements. Peu nombreux sont les marchands qui tiennent à en savoir long sur ce sujet, afin de répondre aux demandes de leurs clients. Presque toutes les nuances à la mode: magenta, nuances champagne, bleu, vert, mauve, etc., peuvent être données facilement à ces tissus mélangés. Or, la teinture des fibres mélangées devant avoir la même nuance, ne comprend pas seulement le coton et la laine; mais aussi: la "soie et coton"; cette teinture a été portée à un tel degré de perfection, qu'il est presque impossible de s'en apercevoir par une observation ordinaire. L'obtention de ces résultats a été très grandement facilitée par l'usage du coton mercerisé, lequel se prête à une teinture qui se rapproche beaucoup de celle qu'on donne à la soie.

A l'assemblée annuelle de la section des Marchands de Marchandises Sèches en Gros du Board of Trade qui a eu lieu le 14 décembre, M. Geo. B. Fraser a été réélu président. Les autres officiers sont MM. A. Scott Robertson, vice-président; Robert Henderson, trésorier; Thos. Brophy, G. R. Martin, R. W. McDougall, R. N. Smythe, directeurs.

M. Leelle H. Gault qui a représenté l'Association auprès

du Conseil du Board of Trade pendant l'année dernière a reçu la nomination à l'unanimité des voix.

M. E. B. Priestley, gérant et directeur de la "Priestley's Limited" une compagnie manufacturière de nouveautés, très connue dans ce pays; vient d'être élu maire de la ville de Bradford, en Angleterre. M. Priestley occupe, depuis plusieurs années, une position éminente, dans les affaires publiques de cette ville qui, en particulier, lui doit de nombreuses améliorations quant aux facilités de l'éducation technique. Il est intéressé de remarquer que le père du maire actuel, fut aussi maire de Bradford. En effet, en 1877-78 Briggs Priestley fut le maire habile et populaire de cette même ville.

La plupart des marchands de gros que nous avons questionnés au sujet du résultat de leur inventaire paraissent assez satisfaits.

L'année 1904, sans avoir été exceptionnelle, a été beaucoup moins mauvaise que l'on ne pouvait s'y attendre, si l'on prend en considération la température contraire que nous avons eue pendant l'hiver et une partie de l'été.

M. R. A. Brock constate que les affaires ont été passablement actives perdant le mois de novembre et à la hauteur de celles transigées l'an dernier à même époque. Les prix sont très fermes sur les lainages; relativement aux cotonnades, la baisse qui a eu lieu sur les cotons bruts n'a produit aucun effet jusqu'à présent.

D'après M. Sam Wener, de la Montreal Waterproof Clothing Co., les apparences pour les commandes du printemps sont des plus favorables. Les modèles d'imperméables pour hommes sont sensiblement de la même coupe que ceux en vogue actuellement. Les nuances grise-olive et drab sont les préférées. Quant aux genres pour dames il y a de nombreuses modifications; on préfère le genre avec plis retenu par une ceinture avec manche forme "Gigot" ou "Leg of Mutton".

Un des représentants d'une de nos maisons de gros qui revient d'un voyage dans le Nord-Ouest, nous dit que Marshall Field & Co. de Chicago viennent d'acheter une importante propriété située au centre des affaires à Winnipeg et qu'ils ont l'intention d'y établir une maison de commerce.

D'après M. J. L. A. Racine, de MM. Alph. Racine & Cie, le commerce est en général satisfaisant. Il y a une demande soutenue pour les indiennes, les cotonnades et autres marchandises du printemps. Les prix sont très fermes sans aucune exception; la baisse du coton brut n'ayant jusqu'à présent produit aucun effet. Les paiements sont réguliers.

Les affaires d'assortiment sont assez calmes, nous disent MM. Brophy, Cains & Co.; par contre, la demande pour les marchandises du Printemps est satisfaisante. Les prix des marchandises sont fermes.

Les remises se font régulièrement.

M. Arthur Frédéric, 489 rue St-Jean, Québec, a en mains l'assortiment complet des échantillons de la maison A. O. Morin & Cie. La clientèle du district de Québec fera bien d'examiner ses lignes variées qui offrent des valeurs vraiment exceptionnelles tant au point de vue de la qualité qu'à celui des prix.

La maison A. O. Morin & Cie offre actuellement à des prix de jobs des lignes variées de flanellettes, d'étoffes variées pour la confection des robes et manteaux, ainsi qu'une très vaste collection de foulards en soie dans toutes les nuances.

Nous rappelons à nos lecteurs du district de Québec que la salle d'échantillons de la maison Alph. Racine & Cie, à Québec est située 70 rue St-Joseph.

Une manufacture florissante

Nous avons tout dernièrement eu l'occasion de visiter la

*Au Commerce :**Decembre*

Saison du Printemps

1905

Après la 1ère semaine de décembre 1904 nous offrirons à l'inspection les nouvelles marchandises suivantes, pour la saison du printemps 1905 :

*Rideaux de Dentelle**Nets à Rideaux**Mattes et Rugs**Cravattes**Mouchoirs et Gants pour Hommes**Marchandises de Blanc—Lawns Victoria,
Lawns de Perse, Toiles de l'Inde, Brocades
Mercerisées et Broderies**Etoffes pour Costumes Belwarp, Etoffes à
Manteaux, Serges et Etoffes à Pantalons, Serges
et Etoffes à Manteaux Oakland, Tweeds
Ecoisais et Canadiens, et Worsteds pour
Costumes**Toiles—Serviettes de Table, Essuie-mains, Toiles
à Essuie-mains, Etoffes à dessus de table
blanchies, écrués et rouge de Turquie.*

Nous vous souhaitons une
heureuse et prospère

Nouvelle
Annee.

John Macdonald & Co.

Wellington and
Front Sts. East.

 **Toronto.**

manufacture de la Montreal Waterproof Clothing Co. qui occupe 204 Avenue Papineau une grande bâtisse à trois étages.

Cette manufacture est munie de la machinerie la plus perfectionnée et toutes les opérations pour l'imperméabilisation des vêtements de pluie, waterproofs, macintoshs, etc., y sont faites.

Les ateliers de la Montreal Waterproof Clothing Co. sont vastes et bien aérés et les articles qui y sont confectionnés sont entourés de toutes les garanties hygiéniques, ce qui fait qu'en achetant les imperméables portant la marque "Elite", on évite tous les dangers de vêtements préparés dans des ateliers encombrés et connus généralement sous le nom de "Sweet Shops".

M. J. L. Woods, 214 bâtisse Coristine prend actuellement des commandes d'importation pour les sous-vêtements portant la marque bien connue "Eldon". Ces sous-vêtements ont la réputation bien établie d'être supérieurs à tous les articles analogues et ils sont de plus offerts à des conditions très avantageuses.

L'assortiment de tissus pour ameublements de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., est certainement le plus complet que l'on puisse trouver à Montréal; il comporte les dernières nouveautés des marchés européens et domestiques. Les prix que cote la maison sont très avantageux et donnent une excellente marge de profit au détailler.

La Standard Umbrella Manufacturing Company, met en vente à l'occasion des fêtes de fin d'année une collection choisie de parapluies du dernier genre. Ces parapluies sont munis de manches haute nouveauté en or, en argent, en nacre et en bois de perdrich. Ces parapluies sont emballés en boîtes séparées.

Brophy, Cains & Co.

Les collections d'étoffes à robes pour le printemps sont maintenant presque achevées, et l'assortiment est d'un complet qui ne laisse rien à désirer. Les échantillons sont maintenant dans les mains de leurs représentants, et un coup-d'œil, même occasionnel, atteste la beauté de la ligne. Durant Novembre, les arrivages nouveaux se sont succédés avec rapidité, dans tout ce qu'on peut concevoir en fait de tissus nouveaux et de couleurs populaires, au point que maintenant ils considèrent que leur assortiment est au-dessus de toute comparaison. Lustres, Mohairs, Siciliennes, beaucoup de gent-cloth, etc., etc., sont offerts dans une variété sans fin, dont ve dans ce numéro.

Le département des mouchoirs regorge de nouveautés pour Noël. Une ligne d'articles brodés suisses, surplus de production, est une véritable occasion que les détailliers devraient saisir.

Comme on pouvait s'y attendre, Green Shields Ltd. offrent un assortiment très étendu de marchandises dans leur département d'articles de fantaisie et de bimbeloterie pour le commerce de Noël, y compris quarante sortes différentes de jouets mécaniques. Cet établissement a des facilités exceptionnelles pour se procurer les dernières inventions et les articles de meilleure vente qu'on puisse trouver sur le marché. Européens et Américains, et les acheteurs semblent apprécier ce fait.

Green Shields Ltd. viennent justement de recevoir un excellent assortiment de tabliers en lawn blanc avec et sans bavettes, pour détailler de vingt à soixante-quinze cents chaque.

Kyle, Cheesbrough & Co.

M. James Kyle vient justement de revenir des marchés Français, Suisses et Allemands, où il a choisi un assortiment exclusif de patrons et de genres dans la série complète des accessoires pour costumes. Les Dentelles Net Top sont représentées d'une manière particulièrement forte, dans des dessins exsifis; alors que l'assortiment des Dentelles Valenciennes et Torchon pour la garniture de Costumes élégants est au complet. Les Gulpures en éru et ivrore sont également recommandées par cette maison. Cette maison traite directement avec les manufactures et est ainsi en position d'obtenir les dessins les plus exclusifs et les plus élégants. Les articles au métier à la main se voient dans les garnitures brodées de soie sur Dentelle Net Top. Les brocatelles d'art qués et les plus ingénieux. Les collections d'étoffes à robes pour le printemps, indiquent la vogue des tissus légers en

Broad Cloths, aussi bien que dans une grande quantité de Crépôles, Eoliennes, Volées et Etoffes similaires; les effets mercerisés sont fortement représentés, même dans cette dernière classe de marchandises.

L'assortiment de nouveautés, pour les fêtes, en Cravates, Ceintures, etc., etc., est complet, et on peut s'attendre à un grand nombre de surprises. Pour le printemps, on offre des coutures en cuir écrasé et en tissu avec un assortiment choisi de nouveaux ornements. La nouvelle Cravate (Draw tie) se voit dans les articles en lin et brodés suisses pour le cou parmi un grand nombre d'autres idées nouvelles.

LA PRESSE SPECIALISEE

La presse technique et professionnelle du commerce, dit le "Printers' Ink"—la presse spécialisée, comme la appelée un investigateur sérieux de cette branche du journalisme—est un anneau de la chaîne de la machine distributive, dont on ne peut se passer dans aucun système concerté d'annonces. Quand le manufacturier ne peut payer pour ses produits qu'une seule sorte d'annonces, le journal commercial est le moins coûteux, et celui qui rend le plus, sur une grande étendue; car, par lui, le dit manufacturier cultive la clientèle de détail et profite de la machinerie distributive de détail. Quand le manufacturier est en position de faire usage des moyens généraux et qu'il annonce ses produits auprès du consommateur, le journal commercial franchit, en quelque sorte comme un pont, l'espace qui sépare la manufacture du magasin, et il rend les annonces générales beaucoup plus profitables que lorsqu'on essaye d'imposer aveuglément les marchandises au détailler. Pour le manufacturier dont la position ne permet pas d'avoir un personnel organisé pour la vente, les journaux commerciaux remplacent les voyageurs de commerce. Par l'usage judicieux de tels journaux, un manufacturier peut profiter des commis voyageurs de toutes les maisons de gros qui écoulent des marchandises dans le champ commercial qu'il exploite. Avec beaucoup de perspicacité, l'éditeur d'un grand journal de New-York, fait remarquer que: la presse spécialisée est en réalité une forme concentrée d'annonces pour le client; car de nos jours, le détailler est tout puissant quant à la distribution; c'est lui qui détermine ce que le manufacturier doit faire, et ce que l'importateur doit faire venir des pays étrangers.

LES DENTELLES A LA MODE

La "Canada Veiling Co.", de Toronto, nous écrit: La demande courante pour les dentelles est très bonne. Tout indique que, pour le printemps, les marchandises légères: Tissus Panama et Eoliennes légères, seront en demande; de là la demande pour les garnitures de dentelles. Les beaux tissus de mode ancienne, remis au jour sous des noms de fantaisie, ainsi que les dentelles françaises à tissage lourd, épais, seront très populaires. La mode adopte les couleurs à deux tons et les couleurs combinées dans les dentelles et les insertions. Les dentelles orientales, Vénitiennes, et les lourdes dentelles françaises seront les favorites pour les tissus qui se lavent et les organdis. Les dentelles de Cluny, Torchon et la fine Valenciennes tiendront la tête.

LA PROTECTION CONTRE LES VOLEURS

Les détailliers de Boston, discutent la formation d'une association destinée à poursuivre les voleurs à l'étalage. Les pertes qu'ils subissent de ce chef, sont évaluées à plusieurs milliers de dollars par an, quelques experts disent qu'elles s'élèvent vers les \$500,000. Le mouvement en faveur d'une telle association fait des progrès, car on ignore pas que les sévères et exceptionnelles condamnations infligées récemment à des voleurs à l'étalage l'ont été à la suite des efforts faits dans ce but, par l'association des détailliers de New-York.

Les détailliers de Montréal pourraient imiter avec avantage leurs confrères des grandes villes américaines.

C'est le Fini

dans les détails
de la fabrication et
la doublure
en Soieries de choix
qui font
que nos Cravates faites
par des
ouvriers expérimentés
et à hauts salaires
se vendent
à votre
Comptoir et augmentent
vos affaires,
et non pas des
Cravates indifférentes
achetées
à bas prix avec
des escomptes ou
de longs termes de
paiement
qui surprennent.



NIAGARA
NECKWEAR
CO., Limited
NIAGARA FALLS



LA MODE

OUVERTURE DES MODES

On semble croire que les ouvertures des Modes du printemps auront lieu dans la dernière partie du mois de février. Nous ne pouvons répéter à ce sujet que ce que nous avons dit précédemment, c'est qu'à notre humble avis, avis du reste partagé par un grand nombre de modistes et de marchands de détail, les ouvertures du printemps, ainsi que celles d'automne, ont lieu beaucoup trop tôt et longtemps avant l'époque à laquelle les marchandises exhibées trouvent leur emploi.

Si nous nous souvenons bien, les ouvertures du printemps de cette année ont eu lieu au commencement du mois de mars par une tempête de neige qui avait bloqué les chemins de fer et, par conséquent, empêché une grande partie des commerçants du dehors de venir à Montréal.

Notre opinion est qu'il faudrait plutôt reculer qu'avancer la date des expositions des modes du printemps.

Nous savons que dans ce siècle d'électricité c'est à qui montrera le plus tôt les nouveaux modèles et c'est l'intérêt particulier qui guide chaque maison à devancer les autres.

Nous croisons qu'au moyen d'une entente entre les commerçants en gros de la mode pour fixer une date plus tardive que de coutume dans les années dernières, on donnerait plus de satisfaction au commerce général de la mode.

BRODERIES

Costumes de luxe et lavables, garnis de toiles brodées à la main

Les manufacturiers des meilleurs costumes lavables, dit le "Dry Goods Economist," comptent beaucoup, que les toiles brodées à la main, serviront d'ornement à leurs costumes. Ils ont donc commandé libéralement beaucoup de ces ornements, à grands dessins et à tissus épais, on emploiera ces ouvrages faits à la main, même sur des étoffes légères et de poids moyen. Les broderies dont nous parlons, sont généralement sur fond de toile, mais on en voit aussi sur fond de coton. Ces deux sortes d'articles font un effet considérable.

Pour le commerce populaire

S'il s'agit d'un commerce plus populaire, nous ajouterons que ces broderies sont naturellement en dehors des articles de vente courante. Elles sont trop coûteuses pour qu'on s'en occupe de ce chef; dans ce cas, ce seront les broderies anglaises qui prédomineront. A part de ces ornements, on s'attend à voir des "allovers" et des médaillons à effets combinés; de fait, ces derniers sont assez considérablement employés, pour pouvoir répondre à la demande d'une meilleure classe de clients. Quelques semaines à peine nous séparent du jour de l'an; il convient donc que dans tout le pays, les détailliers pensent sérieusement à la saison nouvelle, et à leurs étalages de broderies; et pour que ces étalages puissent être prêts en janvier ou en mars, il faudrait que, d'ici là, ils soient préparés à cet effet.

Dans les petites villes

Il est entendu, qu'en ce qui concerne les petites villes, ou celles d'une moyenne importance, leurs magasins ne vendent que des variétés de broderies qui s'écoulent couramment. Dans ces sortes de villes, les Hambourg et autres articles de ce genre, sont en demande pour répondre aux besoins de la lingerie; ils sont à bords étroits, bandes, etc. Le malheur

de la chose, soit dit à l'égard de trop de maisons de commerce, c'est qu'elles se contentent de cet état de choses; semblant ne pas se rendre compte qu'il y a autre chose à faire.

Des marchandises de vente courante, telles que celles que nous venons de nommer, sont indubitablement excellentes et nécessaires pour assurer le succès du département auquel elles appartiennent; mais, cependant, elles ne résument pas tout ce qu'il faut. La raison pour laquelle on ne demande pas de broderies d'un travail plus fantaisiste c'est que les marchands n'en montrent pas. Il faut cultiver le goût de la clientèle en faveur de ces marchandises, et plus tard on en sera récompensé.

De meilleurs profits

Les broderies de choix, et particulièrement les plus nouvelles, offrent de meilleurs profits, que celles de vente courante. Car, le prix de ces dernières est pratiquement fixe, et on ne peut le changer que difficilement.

Qu'un marchand s'avise de demander un prix plus élevé que ses concurrents, pour un modèle de broderie de vente courante, et, très certainement il aura de l'insuccès, car les femmes surveillent ces choses-là de près; surtout dans les petites villes. Aussi, ne manquent-elles pas de faire leurs achats, là, où elles peuvent mieux trouver leur avantage.

Marchandises plus luxueuses

Quant aux marchandises plus luxueuses, leur prix ne peut être aussi bien établi. Il n'y a rien à quoi on puisse les comparer, et, c'est la nouveauté des modèles et la beauté des dessins que l'on paie, et non le coût de la fabrication.

Lorsque nous parlons de broderies de luxe, c'est-à-dire de fantaisie, nous ne visons pas les broderies de toute première classe; celles-ci ne sont à la portée que des riches; mais nous entendons parler des broderies de modèles nouveaux et jolis, que l'on produit constamment. Disons que les détaillants peuvent se procurer des broderies d'un très joli effet, et de toutes les largeurs, pour garnitures de robes; broderies qui sont à un prix très populaire. Ces marchandises sont actuellement à la portée des marchands qui les désirent pour leur vente de début, au printemps.

JOLIE ROBE DE DRAP ROUGE, D'UNE NOUVELLE NUANCE

Une des plus jolies robes de drap que l'on ait vues au récent "Horse Show" de New-York, était de la nouvelle nuance de rouge, comprise entre celle de la rose rouge et celle de la framboise. Aux séances de l'après-midi, les femmes les plus fashionables portaient cette couleur. Les robes de ces dames étaient faites, autant pour convenir aux "in-step-length skirt," qu'aux "all around-skirt;" cependant, dans les deux cas, ces robes étaient du genre tailleur et finies avec beaucoup de soin.

Quant, en particulier, à la robe de drap framboise, elle était faite avec une de ces nouvelles redingotes qui tombent jusqu'au bas de la "in-step-length skirt." Les garnitures consistaient en bandes de même drap, piquées; en remplis de morceaux de soie de même nuance, ainsi qu'en une petite quantité de soutache. Les remplis de soie, étaient placés dans le centre du dos, et aux coutures sous les bras, jusqu'à hauteur de la taille.

En outre, ces remplis étaient pointus en haut et en bas, et larges d'à peu près deux poises à la taille; leurs contours étant dessinés par des appliqués de soutache. Le derrière du corps de l'habit était garni d'un agencement de bandes piquées, placées de telle sorte qu'elles augmentaient apparemment la largeur des épaules, et diminuaient celle de la taille.

Quant au devant en drap rouge, il faisait effet de surplus sur un gilet de suède blanc, à larges revers d'hermine au cou.

Les basques de l'habit s'ouvraient en triangle sur une "in-step-length skirt," parfaitement unie.

POUR LES MODISTES

Après le règne plutôt long et accentué du brun dans ses nombreuses teintes, dit l'"Illustrated Milliner," il semblerait que quelque couleur tout-à-fait étrange devrait être introduite pour la saison du printemps. Je puis affirmer, d'après la source la plus autorisée, que le brun continuera à être en vogue pour la saison printanière.

Les plumes d'autruche et d'oiseau de paradis, quoique toujours en faveur, ont été obligées d'abandonner la première place aux fleurs.

Les roses et les camélias sont les garnitures de fleurs favorites; on les emploie sur des chapeaux d'une simplicité charmante.

Le velours forme la base de nombreux modèles à trois et quatre cornes ayant beaucoup de chic, tandis que d'autres chapeaux sont formés de feutre, de nuance mate ou brillante, suivant les cas.

Jusqu'ici les nouveautés de la saison, aperçues dans les magasins, sont peu nombreuses, et celles-ci sont limitées presque exclusivement aux fourrures et aux chapeaux; il y a peu de robes d'un genre remarquablement nouveau.

On entend beaucoup parler de simplicité, mais les modes d'aujourd'hui ont prouvé qu'il faut être bien simple pour y croire.

Il est bien difficile de mettre d'accord la grande variété des genres adoptés avec les modèles définis indiqués de bonne heure dans la saison; par les meilleurs dessinateurs de modes. Les principales nouveautés résident dans les couleurs; car il y a longtemps qu'on n'avait offert à l'approbation du public une telle variété de nuances bizarres. Une nuance brillante de bronze, appelée mordoré en français, est la plus remarquable de toutes et est en grande vogue aussi bien pour les chapeaux que pour les robes et les manteaux.

Viennent ensuite, par ordre d'importance, les jolies nuances vert d'olive qui s'harmonisent si bien avec le brun, qu'elles semblent presque être une gradation de la même couleur.

Le vieux rose et les nuances rouges terre de tapisserie sont les suivantes en vogue; puis viennent les teintes bleues, principalement celles qui rappellent la lavande.

Tout indique que les couleurs pour le printemps seront extrêmement délicates, mais différeront peu de celles qui se portent aujourd'hui, excepté qu'elles seront plus délicates.

Un chapeau extrême délicat

On ne peut imaginer rien de plus beau qu'un chapeau fait d'un grand feutre de couleur blanche pure, garni d'une masse de plumes de marabout. On voit quelques modèles exquis faits entièrement de ces plumes qui ressemblent à du duvet, et souvent le blanc est légèrement tacheté de noir, ce qui n'enlève rien à la légèreté de l'effet, mais la fait plutôt ressortir.

Le Rouge

L'engouement pour le brun s'est quelque peu abattu, et maintenant nous sommes menacés d'un excès de rouge dans toutes ses nuances décoratives.

La mode des chapeaux se ressent le plus de cet engouement, car le rouge n'est pas susceptible de s'adapter au costume entier comme au chapeau.

Les chapeaux rouges font rage aussi bien dans la classe moyenne que dans la classe élevée.

(The Illustrated Milliner.)

DERNIERES NOUVELLES DE LA MODE A PARIS

Un des principaux charmes de la vraie Parisienne, c'est son manque d'uniformité. Contrairement aux femmes Améri-

Lainages de Printemps

TWEEDS ECOSSAIS, WORSTED POUR COSTUMES

NOTRE STOCK

Est rempli de suggestions avantageuses pour les acheteurs avisés. Les qualités offertes, combinées avec les nombreux genres qui dominent dans les nouveaux patrons font que vous pouvez choisir les articles les plus chics qui soient offerts au commerce avec une facilité relative.

Nous nous efforçons

de dépasser la meilleure saison que nous ayons jamais faite et les ordres reçus jusqu'ici justifient pleinement la croyance que nous y arriverons.

Ne manquez pas de voir nos nouveautés en

CHEVIOTS, SERGES et VICUNAS

LES PLUS GRANDS ASSORTIMENTS! LES MEILLEURES VALEURS!

Greenshields Limited

MONTREAL.

calmes, qui souvent agissent sans souci du qu'en dira-t-on, la Parisienne étudie avec soin ses propres défauts, et les dissimule d'une manière si heureuse, qu'elle arrive à la perfection ou à un excellent semblant de perfection.

A Paris, rien ne devient réellement commun, car les Parisiennes, en général, évitent les vêtements et chapeaux tout faits; il en résulte qu'elles sont considérées comme atteignant le plus haut degré de la perfection dans leur manière de s'habiller, parce qu'elles achètent et façonnent le matériel qui s'harmonise le mieux avec leur teint et qui fait ressortir les avantages de leurs formes.

En ce moment, il y a un penchant marqué pour les élégants manteaux Directoire et Louis XVI, avec chapeaux artistiques assortis. Ces manteaux sont faits façons Pompadour et brocart; ils s'ouvrent sur des chemisettes de dentelle boursofflée, de préférence dans les teintes tendres de crème. Le chapeau Directoire a subi de grandes modifications, et sa forme primitive n'a pas rencontré la faveur qui lui avait été prédée.

Il faut convenir que les modèles modifiés font réellement plus d'effet que les modèles primitifs; ils séduisent beaucoup mieux à la moyenne des femmes.

La mode des chapeaux de la saison n'a pas été, dans son ensemble, aussi extravagante que le promettait le commencement de la saison; aussi a-t-elle surpris agréablement les élégantes qui, pour parler franchement, portaient à peu près tout ce que leur dictent les caprices de leur fantaisie.

On porte les chapeaux genre élevé et genre plateau, et la croyance générale, d'après les nouvelles recueillies, est que le glas de la coiffe élevée a sonné, et que, vers le printemps, le plateau deviendra dans tout le pays encore plus populaire qu'autrefois. Il est certain que les effets obtenus par les chapeaux à haute coiffe, tout artistiques qu'ils soient, ne peuvent convenir qu'à un certain type de beauté, et pour cette raison, s'il en faut d'autres, ne pouvaient pas être en faveur bien longtemps. Les chapeaux à haute coiffe que l'on porte, sont ornés à l'excès par l'addition de noeuds flottants. Ces modèles jouissent d'une faveur considérable là où les effets artistiques sont admissibles. La plume marabout est surtout en vogue, car un grand nombre de chapeaux sont garnis à profusion de ces plumes bouffantes, et l'on voit de nombreux et beaux manchons et tours de cou faits de ces plumes.

De simples chapeaux, on peut en faire de très-riches, au moyen de matériel coûteux et de charmants effets de couleur.

Un grand chapeau est celui qui se fait avec une forme dont la coiffe, du genre tourmaline, est en vison, et les bords sont en ruban mordoré.

Un autre chapeau est fait d'un turban en appliqué de forte dentelle blanche. Ce modèle a un grand air de distinction, en raison des grands contrastes qu'il présente et de la simplicité de son élégance.

Un chapeau enveloppe en vison, coquettement garni de ruban moiré bleu-ciel et d'une rosette en dentelle, montre bien la vogue qui existe pour la fourrure et la dentelle de l'espèce la plus belle et la plus recherchée.

Un grand modèle à coiffe élevée en velours moiré gris platine est garni de bandes de moleskine et orné d'une grosse rose en velours d'une teinte délicate.

Dans un autre chapeau, forme enveloppe, en velours chiffon vert de mousse, une bordure formée d'un ruban de tapisserie, garnit les bords, et une gracieuse plume blanche, prise sous le bord gauche inférieur par une agrafe d'or mat forme toute l'ornementation de ce chapeau.

Dans un gracieux modèle d'une teinte rose veinée, le duvet de castor et le feutre lisse se combinent avec le velours, des bouts de plume d'autruche et une aigrette.

Un dernier modèle est fait d'un turban orné de dentelle Valenciennes couleur crème; le dessus est en chinchilla.

Un noeud plat de ruban à plusieurs boucles est inséré sur le côté. — [The Illustrated Milliner].

LA MODE A LONDRES

On écrit de Londres à "The Illustrated Milliner":

"En parlant des conditions qui régissent la mode à Londres, à cette époque, il est nécessaire que je fasse précéder mes remarques d'une préface sur les fourrures. La température, plutôt hors de saison que nous avons subie, ne justifie pas le déploiement tout-à-fait inaccoutumé de fourrures, ni leur usage extraordinaire dans les modes de chapeaux.

Un chapeau de fourrure est devenu maintenant un article indispensable dans la garde-robe d'une femme élégante. Le fait qu'un chapeau garni de fourrure est d'un prix élevé, ne semble pas entrer en ligne de compte le moins du monde.

Grâce à l'ergouement remarquable pour le brun et toutes les nuances qui s'en rapprochent, les fourrures qui réalisent ce genre de couleurs obtiennent la part du lion dans la faveur du public. La zibeline n'est à la portée que des personnes très-riches, cependant on voit quelques modèles exquis de chapeaux en zibeline.

Le vison est, sans contredit, la fourrure de la saison et s'adapte à toutes les teintes et même au blanc d'ivoire, en faisant bon effet.

Une chose technique, telle qu'un chapeau de théâtre, n'existe plus; et, si l'on veut jeter un coup d'oeil sur des chapeaux d'un travail plus élaboré, il faut fréquenter les restaurants et cafés à la mode, ou faire un tour de voiture dans le parc aux heures favorables.

Les impressions fournies par l'observation, comportent une idée de gaité, due à l'emploi immodéré de couleurs claires et de nombreuses fleurs. Tandis qu'un chapeau noir est un article absolument nécessaire dans la garde-robe de toute femme, on le porte rarement, à moins que ce ne soit avec une toilette si extravagante, que le chapeau noir devient nécessaire pour en contrebalancer l'effet.

Les chapeaux de dimensions exagérées sont d'une popularité douteuse dans notre ville plutôt formaliste; en conséquence on voit des formes de chapeaux à bords complètement roulés, qui sont extrêmement élégants.

On fait un grand usage de rubans qui sont employés de manières variées, recherchées et curieuses. Un retour avec modèles gros-grains et moirés d'autrefois est marqué par un mouvement remarquable qui s'est prononcé contre les tissus plus mous et plus souples.

Les modes du jour ont un cachet féminin distinctif, accentué par l'usage de dentelle bouffante et de flots de rubans. Les fleurs, dans leur beauté veloutée, se pelotonnant dans des lits de duvet de cygne ou de marabout le plus moelleux, ont un charme qui leur est propre, et qui est séduisant à l'extrême par la suggestion d'innocence et de simplicité qu'elles font naître.

Assurément, il y a des effets extrêmes, principalement les bords de chapeaux de feutre crépé, retournés brusquement; mais il n'y a rien là-dedans qui blesse le bon goût.

Les chapeaux de dentelle, ou de toute autre matériel léger, le mot léger s'appliquant aussi bien à la couleur qu'au matériel, sont garnis, dans bien des cas, de plumes, de fleurs, ou de plumes d'oiseau de paradis de couleur brune.

M. F. Caldecott, de MM. Debenham, Caldecott & Co., rapporte que les affaires sont généralement satisfaisantes; la demande pour le commerce du printemps porte sur les chapeaux, les fleurs, les soieries, rubans et chiffons.

Les paiements sont en règle générale assez satisfaisants.

D'après M. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., les affaires à Montréal sont assez calmes, tandis que l'on prend au dehors de bonnes commandes pour le printemps.

Marchandises de Modes en Gros



LA MAISON RENOMMÉE POUR SES MARCHANDISES DE MODES



*Nous vous
offrons nos
meilleurs souhaits.*

THE D. McCALL CO., LIMITED

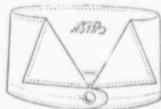
Toujours au Sommet.



MARQUE DE

Trade
W.G.R.
Mark

COMMERCE.



Avez-vous reçu notre circulaire sur les Faux-Cols ?

Si vous ne l'avez pas, écrivez-nous pour en avoir une copie.
Préparez-vous en vue de la demande de ces genres.

Nous pouvons les livrer maintenant.

Où en est votre stock dans les Chemises Blanches ?

Avez-vous fait des préparatifs pour la saison des Chemises de Toilette.

Nous pouvons donner notre attention immédiate à vos besoins.

ÉCRIVEZ-NOUS A CE SUJET.

The Williams, Greene & Rome Co.,

*** BERLIN, ONT. ***

LIMITED.

La demande porte sur les chapeaux garnis, les rubans et les soieries de fantaisie.

La collection est satisfaisante.

MM. König & Stufmann nous disent que tout indique que la saison prochaine sera excellente pour le commerce des dentelles. C'est l'impression générale en Europe ainsi qu'à New-York.

Les genres préférés sont les "alovers" dans les nuances écrus, ainsi que les "nets tops". On peut également mentionner les galons et les insertions de deux et trois largeurs. Les broderies promettent aussi d'être de grande vente étant donné que l'on portera beaucoup de blouses blanches nécessitant l'emploi de cet article. On peut recommander pareillement les broderies de fantaisie dans les nuances brunes, vertes et bleu marine.

M. P. E. Raymond, manufacturier de fleurs artificielles nous dit que la saison prochaine s'annonce bien et que la demande pour les fleurs a été jusqu'à présent des plus satisfaisantes; elle s'est en grande partie portée sur les pompons et effets de pompons en fleurs. Les grosses roses, ainsi que les touffes de petites fleurs ont également été de grande vente.

Relativement aux nuances M. Raymond recommande les nuances pastel à deux tons, de couleurs différentes, le violet-rose, les bruns, les castors, les verts-téséda et le bleu ciel.

MM. Caverhill & Kiscock nous avisent qu'il y a une bonne demande pour toutes les lignes courantes d'articles de modes pour le printemps, telles que les chapeaux de paille, les soieries de fantaisie et les rubans. Les pompons de fleurs; les grosses roses et les feuillages dans les nuances pastel sont pareillement de grande vente.

Comme la Blouse de soie en peau de soie, marche encore sur le sommet des vagues de la popularité, Greenshields Ltd. désirent annoncer qu'ils en ont une ligne spéciale pour être principales: Ivoire, Bleu ciel, Bleu marine, Brun et Noir.—On peut également mentionner une ligne spéciale de Blouses en Soie japonaise, qu'ils ont en mains, et qui se vend en grandes quantités; elles sont en nuance ivoire et en noir, et donnent un profit raisonnable quand elles sont détaillées à \$3.25 chaque, prix auquel, elles attireront forcément les ventes.

Rubans

MM. Debenham, Caldecott & Co. de Montréal sont en mesure de garantir pour les livraisons de février et de mars des rubans de tous genres et à des prix variés.

MM. Debenham, Caldecott & Co., 18 rue Ste-Hélène, Montréal, nous prient de porter à la connaissance des modistes qu'à partir de la première semaine de février ils ouvriront un atelier où l'on pourra copier des modèles exclusifs de chapeaux provenant des meilleures maisons de Paris, Londres et New-York.

Ces messieurs insistent d'une façon toute particulière sur le fait que tous leurs modèles sont strictement importés. Les modistes qui voudront profiter de cette offre très avantageuse feront bien de faire application par lettre afin qu'une place leur soit réservée.

Nous recommandons à nos lecteurs les vêtements confectionnés par la maison Jos. Lamoureux, 178, rue Montcalm, Montréal. Les marchands de la campagne ayant besoin de colerettes de drap, doublées de fourrures, devraient s'adresser à cette maison qui a constamment et les plus récentes créations de la mode et qui vend au plus bas prix du marché.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., de Montréal, ont en magasin les dernières nouveautés en fait d'articles pour le commerce du printemps; elles comprennent les formes de chapeaux de New-York, les fleurs, les soieries et les rubans de haute nouveauté.

MM. Chaleyzer & Orkin prendront possession de leur nouvel établissement vers le 15 janvier. La bâtisse qu'ils ont fait tout spécialement construire pour les besoins de leur commerce sera sans contredit un des plus beaux magasins de modes du Canada; on y trouvera tous les derniers perfectionnements et toutes les facilités voulues pour un commerce qui va sans cesse en augmentant.



PRESENTATION

Une réunion aussi agréable qu'intéressante pour la présentation d'un cadeau, a eu lieu le samedi, 5 novembre, dans le bureau de MM. John Fisher, Son & Co., Montréal.

Avant le départ de M. F. W. Fisher, pour Toronto, les voyageurs de commerce et le personnel des magasins de Montréal de cette firme, ayant appris son mariage, avec Mademoiselle Nelson, de Toronto, le 9 décembre, ont présenté, à M. Fisher, en même temps qu'une adresse, une jolie pendule en marbre et bronze avec deux magnifiques candélabres d'un joli travail. M. George Lamothe a lu l'adresse et présenté le cadeau de la part des employés. M. Fisher a répondu, en termes choisis, à l'adresse. M. Fisher a également eu la surprise de recevoir une bourse de prix des "Vics," témoignage frappant de la considération qu'on a pour lui dans les cercles militaires. "Tissus et Nouveautés" s'unite à tous ceux qui ont présenté leurs souhaits à M. Fisher à l'occasion de son mariage.

PROCEDES DE FABRICATION DU FEUTRE

On a récemment inventé un procédé pour associer ou feutrer ensemble certaines fibres. Le but de ce procédé, est d'établir une méthode de traiter des matières fibreuses quelconques: animales, végétales et minérales, ou leur mélange, de façon à produire avec ces fibres une feuille ou une masse, qui ait de la consistance et de l'unité, se'on un degré voulu de consistance et de ténacité.

Le feutrage de la laine et du crin, ou celui d'un mélange de ces fibres avec d'autres fibres animales et végétales, dépend des propriétés physiques naturelles de la laine ou du crin; bien que le corps qui en résulte, subisse subéquemment un traitement par un liquide à base de colle, afin de lui donner des propriétés spéciales, telles que: de la raideur, de la dureté ou une certaine apparence de surface. Cependant, en l'état actuel de l'industrie, dit le "Textile American," les procédés de feutrage, ne peuvent être appliqués à des fibres d'origine végétale ou minérale, à moins que l'on ne fasse usage de laine et de crin, qui, par leur présence, rendent possible cette fabrication. Vu l'état de l'industrie, de nos jours, on formule de nombreuses objections concernant le feutrage de la laine et du crin; car celui qui comporte la présence de la laine et du crin mélangés à d'autres fibres; car dans ce cas, on éprouve de la difficulté à produire une feuille ou une masse de fabrication uniforme. Mais, la plus importante et la plus consistante de ces considérations, c'est le rétrécissement inévitable et aux conséquences sérieuses, qui résulte des méthodes actuelles de fabrication du feutre.

Grosso modo, le procédé consiste à introduire une matière sèche convenable; et finement pulvérisée, entre les fibres à traiter; cette matière qui sert à lier ensemble le tout, doit être telle, qu'en présence d'un dissolvant convenable, à la suite de réactions chimiques, ou par sa nature, elle serve à maintenir ensemble les fibres qui forment le feutre. Il est préférable que, étant sèches, les fibres soient dans un état

Pardessus et Robes de Fourrures

**MONTEZ
DANS
NOTRE
SLEIGH**



*Ne voyez-vous pas
que nous avons une
forte avance et que
l'on ne saurait nous
rattraper ? . . .*

THE J. H. BISHOP CO.,
SANDWICH, - - - - - ONTARIO.

TRADE MARK

REGISTERED

Laine à Tricoter

BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN

& PARTNERS, Limited.

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs de

TOUS LES GENRES DE LAINES A TRIT

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE.

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Souple
Laine Fine de Berlia
Laine Fine Balmoral

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

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

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

AGENT:
DUNCAN BELL,
MONTREAL et TORONTO.

plus ou moins lâche, souple et duveteux, quand le corps en poussière fine, est appliqué ou introduit entre les fibres; car il est alors à même de pénétrer uniformément dans la masse fibreuse et de venir en contact avec chaque fibre. Et, il en est ainsi, parce que la matière qui sert de lien, est, nous l'avons dit, sous forme de poudre, ou dans un autre état de grande division, au moment de son introduction dans la matière à feutrer; ce qui permet de l'appliquer ou de la distribuer avec plus d'uniformité, et mieux, que si l'on agissait autrement; et aussi, parce qu'elle n'adhère pas aux machines, ni n'y fait adhérer le mélange fibreux dans lequel elle entre. Cet état du futur feutre, peut être qualifié d'état "sec"; il a pour but de profiter de toutes les conditions de la matière liante et très divisée qui est introduite entre les fibres.

Bien que l'on préfère faire usage d'une poudre liante très fine, que les fibres tamisent, en quelque sorte, lorsqu'elles sont soumises à son action; cette matière pulvérulente n'est pas essentielle, car le corps liant peut être divisé en minuscules feuilles, ou en fils ténus, que l'on introduit quand on le désire entre les pellicules, couches de fibres, ou autres parties du futur feutre.

La matière liante peut être d'une nature unique, ou être un mélange de deux ou plusieurs matières de nature différente.

Par exemple, on peut employer de la dextrine sèche, comme matière liante, quitta, ensuite, à la soumettre mécaniquement à l'action de l'eau, convertie en vapeur, ou ce peut être de la gélatine, ou de la colle, que l'on peut appliquer en addition à une matière déliquescence, telle que du chlorure de magnésium; le liquide nécessaire pour dissoudre la matière liante, est fourni, dans ce cas, par l'intermédiaire du sel déliquescence. On peut aussi se servir d'un lien tel que l'empois, la farine, etc., auquel on ajoute une substance contenant chimiquement de l'eau, — par exemple du carbonate de soude cristallisé, — l'humidité nécessaire au rûe du lien est alors fournie par la substance hydratée, qui, sous l'influence de la chaleur, ou d'un autre agent, met en liberté l'humidité qu'elle contient.

On peut encore introduire parmi les fibres une substance liante, qui n'est qu'un composé de deux substances au plus, très divisées, et dont la nature est telle, qu'elles réagissent les unes sur les autres naturellement, ou autrement, pour produire une nouvelle substance qui lie les fibres ensemble. C'est ainsi qu'on peut se servir par exemple d'un savon soluble, du savon à la soude, et de l'un des sels d'un métal convenable, du sulfate de zinc, que l'on introduit séparément ou mélangés, parmi les fibres, pour les traiter ensuite par la vapeur. Cette opération fait que le métal du sel, s'unit au savon, et forme un savon métallique insoluble, qui, pour les fibres, devient un lien à l'épreuve de l'eau. Dans ce cas, le savon soluble suffirait à constituer un lien; cependant sa valeur à cet égard, est inférieure à celle du savon métallique insoluble, lequel résulte de la réaction chimique qui survient entre le savon soluble et le sel métallique, lorsque ceux-ci sont en présence l'un de l'autre.

Une autre matière liante — par exemple: de la colle ou de la gélatine — peut aussi être introduite, en même temps qu'une substance appropriée, n'ayant pas par elle-même de vertus cohésives — un sel de chrome ou d'aluminium, par exemple. — Cependant cette dernière substance, est appelée subsequmment à rendre insolubles les matières liantes, qui conséquemment demeurent insensibles à l'action de l'eau.

La méthode spéciale suivante, a donné des résultats très satisfaisants. La fibre à traiter, — celle du coton par exemple — est réduite en pellicules convenables par la machine à carder, et la matière liante convenable — disons la gélatine ordinaire, ou la colle et le chlorure de magnésium — est envoyée en poudre, entre les fibres, ou entre les rangées successives de pellicules. L'ensemble fibreux est alors sou-

mis à la chaleur et à la pression, de préférence, en présence de la vapeur d'eau. Dans le but de faciliter: le travail mécanique; la continuité des opérations; et l'économie de la production; on fait passer entre des rouleaux chauffés, le feutre dans lequel on a introduit la matière liante convenable. Il résulte de ce traitement, que la gélatine ou la colle, lient efficacement le coton et font une masse de feutre.

Quant à la laine, ou aux autres fibres animales, ou végétales, elles nécessitent d'autres matières liantes, qui naturellement suggèrent leur emploi.

FABRICATION DU MOHAIR.

La bible nous assure qu'on faisait usage du mohair, du temps d'Abraham, et on ne pourrait guère douter, que, plus tard, dans certains pays (en Turquie et en Asie) il ait été continuellement en usage depuis cette époque; sinon, la chèvre d'angora aurait très probablement disparu. Bien que toute la production du mohair soit employée par les tisserands français et anglais, depuis qu'ils ont appris sa valeur, — il y a probablement cinquante ans, quand ils achetèrent toute la quantité de cette toison produite par la Turquie, arrétant de ce fait toute la fabrication locale — généralement, cette particularité n'a jamais été connue des personnes qui font usage de ces marchandises manufacturées. On peut seulement conjecturer pourquoi le public a été tenu dans une telle ignorance. C'est, probablement, que les manufacturiers eurent peur que les fausses idées qu'on se fait généralement sur le compte des chèvres, ne provoquassent un désastre commercial. C'est ainsi que le mohair fut par eux employé avec empressement dans la co-fec-tion de certains tissus, sans que ces derniers suggérassent jamais qu'ils contenaient du poil de chèvre.

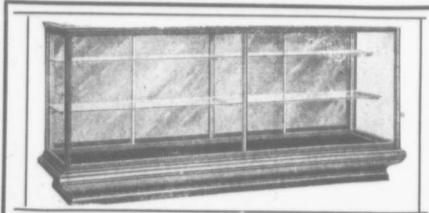
Telle est la raison pour laquelle nous avons des châles cachemire, des châles d'alpaca, des tissus en poil de chameaux, des fourrures du thibet, des boas du thibet, des astrachans, brillantines, zibelines, etc., toutes marchandises qui ne sont que des imitations de la chose véritable; mais, il est vrai que le mohair dont sont faites ces imitations, est, sous plusieurs rapports, supérieur aux matières premières imitées, n'étant en aucune façon leur inférieur.

Une des particularités les plus remarquables des tissus de mohair, c'est leur lustre, qui ressemble beaucoup à celui de la soie. Ce lustre ne résulte pas de la manipulation, comme le supposent de nombreuses personnes, mais il est la caractéristique de la toison, telle qu'elle croît sur l'animal. Il est vrai, il y a des toisons qui manquent de ce lustre, mais c'est qu'elles sont fourries par des animaux malades, ou par d'autres vivant dans de mauvaises conditions; de telles toisons ne sont pas nombreuses. Le lustre dont nous parlons, est toujours présent dans toutes les opérations de la fabrication; aucune méthode ne peut le détruire, même si on le désirait; et il persiste tant que durent les tissus dans lesquels il entre. C'est une des caractéristiques désirable de ce produit animal.

Une autre particularité non moins importante que le lustre du mohair — sinon plus — c'est sa durée remarquable, qui dépasse celle de toute autre fibre. Souvent, et non sans raison, on dit que: personne n'a jamais vu un morceau de mohair usé. Conséquemment, cette particularité de durabilité, rend l'usage du mohair économique, même, si tout d'abord son prix paraît élevé.

A notre époque, il est assez difficile d'énumérer les usages du mohair; et il serait beaucoup plus difficile de prévoir son usage dans l'avenir; car, à l'état naturel, il se prête à la fabrication d'un grand nombre de tissus, et peut en outre figurer comme partie composante de beaucoup d'autres étoffes. Les manières d'employer le mohair ne sont maintenant limitées que par sa production.

C'est dans la fabrication de la peluche dont on se sert pour



LA MARQUE DE COMMERCE DE QUALITE

Les *Silent Salesman* toutes en
Vitrines *TRADE MARK* verre de
d'Étalage PHILLIPS

Sont hors de pair sous le rapport
de la Beauté et de l'Efficacité.

Elles représentent les dernières créations et ce qui se fait de mieux en fait de Vitrines d'Étalage. Fabriquées avec la meilleure glace française, assemblées sans rivets, ni trons—ce qui les assure contre le bris—Les portes en glace allemande fonctionnent sur billes et glissières en métal, tablettes en grosse glace française sur supports nickelés, mobiles, base solide en marbre.—Dimensions: 42 pouces de haut par 26 pouces de large.

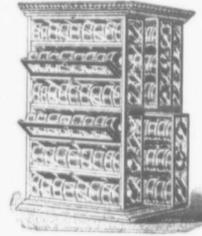
Construites pour être expédiées, démontées au tarif de fret de première classe, faciles à monter; bref, à tous les points de vue, la Vitrine d'Étalage la plus solide, la plus belle et la meilleure de toutes celles sur le marché.

Nous enverrons sur demande, plus amples renseignements ainsi qu'un catalogue des plus belles Vitrines d'Étalages du monde.

JOHN PHILLIPS & CO. LTD.,
DETROIT, Mich. Etablis en 1864. WINDSOR, Ont.
Fabricants de Vitrines d'Étalages pour les gens qui s'y connaissent.

Meubles Pratiques pour Magasin.

..:Cabinets Pratiques pour Rubans..:



LISTE DE PRIX

| Cabinets Nos | Capacité Broches | Prix |
|---------------------------|------------------|---------|
| 0 27 1/2 x 6 1/2 x 20 1/2 | 50 | \$ 6.00 |
| 1 28 1/2 x 14 x 20 1/2 | 100 | 10.00 |
| 2 24 1/2 x 14 x 38 | 150 | 13.50 |
| 3 28 1/2 x 18 1/2 x 38 | 250 | 18.50 |
| 4 28 1/2 x 24 1/2 x 38 | 325 | 22.00 |
| 5 28 1/2 x 27 1/2 x 38 | 400 | 26.00 |
| 6 28 1/2 x 32 1/2 x 38 | 475 | 30.00 |
| 8 28 1/2 x 42 1/2 x 54 | 700 | 42.00 |

Fabriqués en Chêne,

En vente seulement par les maisons de grande Marchandises Séches et Bimbeloteries.

Étalage pratique de Marchandises en Pièces

L'Étalage qui convient pour les Ginghams, les Indiennes et les Tissus en pièces, en général, exige un Meuble pratique pour le comptoir ou le planche. Chacun de ces Meubles peut contenir 40 pièces. Chaque pièce étant enlevée sans déranger les autres. Les étagères sont en forte broche à ressort et s'ajustent à toutes les épaisseurs des pièces.

Meuble de comptoir pratique hauteur 3 pieds 6

ins 20 pes. d'épais sur le comptoir. Prix. \$6.50

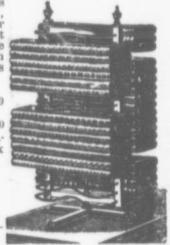
Meuble pratique pour plancher, hauteur 5 pieds

Prix 7.50

Pour description complète des Meubles d'étagère pratique, demandez un catalogue aux manufacturiers.

A. N. RUSSELL & SONS,
LILION, N. Y., U. S. A.

En vente par les principaux jobbers en Nouveautés et Articles de Fantaisie.



Ventes Rapides et plus Nombreuses Assurées par nos
Vitrines d'Étalage *Quick Sales* Illuminées

(John Petz, Détenteur du Breveté)

L'individualité attrayante de nos Vitrines d'Étalage et les grands avantages qu'elles offrent pour l'étagère des marchandises attirent les acheteurs.

Nos vitrines sont fabriquées avec de meilleurs matériaux, mieux construites et possèdent plus de dispositions exclusives que n'importe quelle autre vitrine d'étagère au monde. Vendue à prix correct.

Vitrines d'Étalage pour l'Intérieur et l'Extérieur fabriquées pour donner satisfaction, orner et vendre les marchandises.

DETROIT SHOW CASE CO.
"Fabricants de Vitrines d'Étalage pour marchands progressifs"

482 à 490 Fort Street, West, DETROIT, U. S. A.
Succursale Canadienne, Windsor, Ont.
JOHN PETZ, Prés. et Surintendant. HERBERT MALOT, Sec. et Trés.

Il y a quelques jours, l'écrivain offrait des jupes dans un magasin. Le marchand prit notre jupe de \$18.00 en "Silkette" et la montra à une de ses clientes qui était près de nous. Sans la regarder, elle dit: "Oh, je suis fatiguée des jupes confectionnées, elles sont toutes si étroites." Quand elle vit la largeur des nôtres, elle en commanda une.

MORALE —Vendez les jupes qui sont très larges et "Parfaites comme fabrication, comme ajustage et comme fini;" mais ne vendez pas des jupes étroites et mal faites qui éloignent vos clientes des jupes confectionnées.

Prix:\$6.90 à \$54.00 la douzaine.

Promptes livraisons.

Nos voyageurs vont partout au Canada.

Voyez-les ou écrivez-nous pour des échantillons.

The Pugh Mfg. Co.,

33 Church St.
TORONTO,

les voitures de chemins de fer, et pour les meubles, que l'on fait le plus grand usage de cette fibre. Peu de personnes se rendent compte que lorsqu'elles voyagent dans un sleeping-car, dans un wagon-salon, dans un wagon à chaises, ou dans un char ordinaire, elles reposent sur les poils de la chèvre angora. Il fut un temps où quelques "sleepings" furent munis de peluche de laine; on n'en retira pas de satisfaction, ce tissu manquant considérablement de lustre et aussi de durabilité. On peut se figurer combien grande est la demande du mohair, quand on pense au grand nombre de chars qui continuellement nécessitent son emploi. Ce fait est tellement vrai, que, l'année dernière, les fabriques de peluche de la Nouvelle-Angleterre, furent obligées d'employer, pour faire de la peluche, tout ce qu'elles avaient de mohair. Une de ces fabriques occupait soixante métiers, qui ne faisaient que de la peluche.

A ce sujet, disons que les manufacturiers de peluche ont besoin d'une qualité de mohair aux poils longs; cependant, les usines reçoivent une grande quantité de mohair qui ne répond pas à ce desideratum, on doit donc le consommer d'autre façon. Ceci se rapporte au déchets qui consistent en poils courts, noueux et rugueux; actuellement, on retire un pourcentage considérable de ces déchets des toisons de mohair.

Jusque récemment, on mélangait les dits déchets noueux, à de la laine, et on les employait pour fabriquer des couvertures, à chevaux; cependant, depuis deux ans on les combine à de la laine, et on en fait de l'étoffe à robes, dite zibeline. Ces marchandises jouissent de tant de popularité, que les usines n'ont pu répondre à la demande qu'on en fait; et il est probable que cette demande se continuera l'année prochaine. Les déchets dont nous parlons, sont aussi en grande partie employés dans la fabrication des chapeaux de dames et de demoiselles. Disons que la laine entre considérablement dans la fabrication des zibelins et des chapeaux, car c'est elle qu'il faut, pour donner aux tissus l'apparence du feutre, ce dont le mohair est incapable.

Les brillantines, toujours populaires, pour robes, peuvent être entièrement de mohair ou être un mélange de mohair et de laine. Le mohair est aussi considérablement employé en mélange avec de la soie; donnant, dans ce cas, un très bel effet. Les effets artistiques que l'on peut tirer du mohair, se montrent avantageusement dans les rugs, couvre-pieds, couvertures de coussins de sofa, couvertures de voiture, etc.

Nous n'essayerons pas davantage ici, de nommer les sortes de tissus qui intégralement ou en partie, sont faits de mohair; mais, nous attirons l'attention sur la question de teinture. Aucune autre fibre ne prend mieux la teinture que le mohair. La teinture de quelque couleur qu'elle soit, ajoutée au lustre de celui-ci, et aucune quantité de soleil ou d'humidité ne peut la faner.

LE LAVAGE DE LA LAINE EN BELGIQUE

En Belgique, toute l'industrie de la laine, est concentrée dans le district de Verviers. La concentration de cette industrie dans ce district, tient à ce que les principales villes, où l'on s'occupe spécialement de la fabrication de la laine, sont situées sur les bords des rivières Venre et Hoegne, dont les eaux possèdent des propriétés particulièrement convenables au lavage de la laine; propriété que l'on trouve rarement dans les eaux des autres rivières belges, dit le "Textil American." Les eaux dont nous parlons, sont très douces et très pénétrantes. Elles n'éteignent complètement la matière première, en enlevant toutes les impuretés, tout en conservant la flexibilité et l'élasticité de la laine. Depuis la construction de la digue de Gleppe près Verviers, le lavage de la laine est devenu une des industries les plus importantes du district, car les usines sont toujours sûres d'avoir une abondante quantité d'eau pure à leur disposition. Ces usines

sont constamment en opération, parce que non seulement elles lavent la laine fabriquée en Belgique, mais aussi la plus grande partie de celle employée par les manufacturiers allemands. La laine employée par les manufacturiers Belges, provient de la République Argentine, de la Colonie du Cap, et de l'Australie, on l'achète à Londres et à Anvers, où ont lieu des ventes publiques, tous les deux ou trois mois.

Suivant un télégramme de Melbourne, les expéditions de laines de l'Australie se sont élevées, du 1er juillet au 31 octobre de l'année courante, à 232,000 balles; celles de la Nouvelle-Zélande, pour la même période, sont évaluées à 20,000 balles. Comparativement aux résultats de la campagne précédente à pareille époque, ces chiffres font ressortir une augmentation de 65,000 balles.

Le représentant de la maison C. X. Tranchemontagne rapporte que le commerce de rassortiment est assez satisfaisant et que la maison reçoit un bon nombre de commandes par la maille.

Un des articles se vendant le mieux actuellement est certainement le drap "Beaver" qui est de plus en plus employé pour la confection des pardessus doublés de fourrure.

MM. A. McDougall & Co. nous informent que les affaires de rassortiment ont été relativement calmes pendant le mois de novembre mais que, par contre, la prise des commandes pour la saison prochaine est satisfaisante.

La collection laisse un tant soit peu à désirer, ce qui est dû en grande partie au fait que les marchands-tailleurs n'ont pas été aussi occupés que de coutume depuis le commencement de la saison d'hiver.

Relativement aux prix des lainages ces messieurs nous disent qu'ils sont des plus fermes avec tendance à la hausse; selon eux, le marché anglais des lainages n'a jamais été en meilleur position.

Le marché des laines brutes et, par conséquent, celui des lainages est plus ferme que jamais. Aux dernières ventes aux enchères des laines brutes tenues à Londres à la fin du mois de novembre des avances de prix ont eu lieu sur toute la ligne.

Cette fermeté est en grande partie due à ce que d'importants contrats pour la fourniture de vêtements pour l'armée japonaise viennent d'être placés.

Le marché américains sont également très fermes, il y a eu une augmentation de 2-2 à 5 pour cent sur les étoffes à robes américaines.

MM. John Fisher, Son & Co. nous avisent que les affaires pour le printemps sont actives. La demande pour les rassortiments est à peu de chose près égale à celle des années précédentes. Quant à la collection elle est satisfaisante.

Relativement aux prix des lainages, ils sont des plus fermes avec tendance à la hausse.

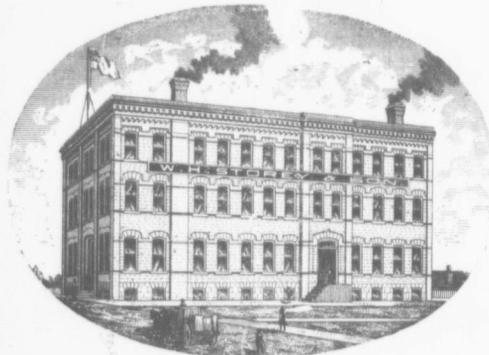
Nous rappelons aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés" que MM. A. McDougall & Co., 196, rue McGill, Montréal, sont les seuls propriétaires des célèbres serges enregistrées sous les marques bien connues de Tyke, Blenheim et Yotsman.

Il n'y a aucune autre marchandise similaire qui puisse rivaliser avec celles portant ces marques au point de vue de la qualité et du prix.

MM. A. McDougall & Co. s'empresseront d'envoyer des échantillons aux commerçants qui leur adresseront une demande à cet effet.

MM. John Fisher, Son & Co., 5, Carré Victoria, Montréal, disposent de quelques liges de Worsteds de fantaisie qu'ils vendent à des prix très réduits. Ils enverront des échantillons sur demande.

La maison A. McDougall & Co., 196, rue McGill, Montréal, a actuellement en magasin un assortiment superbe de tweeds et de draperies diverses pour le commerce du printemps. Ces



Pour le Commerce du Printemps
Gants et Mitaines

Trente et quelques années durant, nous avons tenu à honneur de conserver la suprématie dans la fabrication des **Gants et Mitaines**. Nous avons, sur des données nouvelles, fourni au commerce des marchandises ayant du cachet, et alliant l'originalité à la solidité et à la durée. Vous recevrez la visite de nos voyageurs en temps voulu. Examinez leurs échantillons, considérez les prix. Nous vous offrons les plus belles valeurs aux prix les plus bas.

W. H. Storey & Son, Limited.
Etablis en 1868
Les Gantiers du Canada, AGTON, Ont.

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

Green Shields Limited,
MONTREAL.

M^{ON}. ALBERT, Direction, PARIS, 2^e A^{VE} M^{EM}BRE DU JURY HORS CONCOURS

E COQUET

(38^e ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: des-
sus inédits, patrons coupés et découpés, travaux de dames et de maison,
conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chroniques mondaines et
industrielles, menus, recettes, gravures coloriées, et 2 grands panoramas
coloriés par un artiste de l'édition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

| | 1 an | 6 mois | 3 mois |
|--|-------|--------|--------|
| " 1 (Hébdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an | 135,- | 7,50 | 4,0 |
| " 2 (Bimensuelle) | 24,- | 15,- | 8,- |
| " 3 (Hébdomadaire, simple) | 18,- | 9,50 | 5,- |
| " 4 (Hébdomadaire, la plus répandue) | 30,- | 16,- | 10,- |
| " 5 (Hébdomadaire) | 40,- | 21,- | 12,50 |
| " 6 (Hébdomadaire) | 40,- | 26,- | 15,- |
| " 6 (Bi-hébdomadaire) | 60,- | 34,- | 22,- |

E JOURNAL DES MODISTES

(36^e ANNÉE)

Paraît 2 fois par mois:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les unions de Modistes et non
publiant que de modèles inédits. Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois
7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale)
1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

E JOURNAL DES LINGERES

(1^{re} ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSANT LE 1^{er} DE CHAQUE MOIS:

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

ES SILHOUETTES PARISIENNES

1^{re} ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

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

PARIS FIGURINE

28^e ANNÉE ÉDITION DE LUXE

PARAI 2 FOIS PAR MOIS:

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

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

Suppléments.

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

La Direction

peut aussi envo-
yer, aux inté-
ressés, contre la
somme de 10 fr.,
les 2 magnifiques
albums de hési-
tations, cravates, etc.,
plus de 100 ma-
dies, qu'elle pu-
blie pour les Sa-
sons d'Été et
d'Hiver.

Édition mixte

pour Robes et Modes.
Moyennant un supplément
annuel de 10 fr., pour la
France et 12 fr., pour l'É-
tranger, on peut faire
joindre, dans le premier
numéro de chaque mois,
4 planches coloriées spé-
cialement de modes de
Robes, soit 4 plan-
ches par an.

Gravures et Travaux de main - 2000 costumes - Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et Papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les Libraires de France et de l'Étranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.
ENVOI GRATUIT D'UN N^o SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

merchandises représentent ce qu'il y a de plus nouveau et de plus élégant sur les marchés anglais. Les prix que cote la maison sont les plus avantageux qui soient faits.

La maison C. X. Tranchemontagne a actuellement en magasin un magnifique assortiment de Draps "Beaver" dans toutes les nuances, qui est offert à des prix avantageux. Des échantillons seront envoyés sur demande.

MM. A. McDougall & Co. font une spécialité des fournitures pour marchands-tailleurs dont ils ont le plus beau choix. Leurs étoffes pour costumes, pour pantalons et pour parmafactures les plus réputées pour la qualité, le fini et le style des tissus de laine.

Jamais leurs lignes pour le printemps n'ont été meilleures que celles qu'ils offrent actuellement.
Echantillons envoyés sur demande.

Les voyageurs de la maison A. McDougall & Cie, 196, rue McGill, Montréal, seront sur la route à partir du 1er janvier avec un assortiment complet de lainages pour le printemps 1905. Cette maison offre un tel choix de tissus dans tous les prix qu'il est de l'intérêt du commerce et des marchands-tailleurs de voir la collection de ses voyageurs avant de placer leurs commandes.



**TAPIS
et
PRELARTS**

Il y a eu à New-York pendant la dernière partie du mois de novembre une importante vente à l'encan de tapis faite par MM. Alexander, Smith & Sons Carpet Co., au cours de laquelle 40,000 pièces d'Axminster, 13,000 pièces de tapis de velours, 15,000 pièces de tapestry et 25,000 ballots de rugs

ont été vendus. Ces marchandises ont généralement rapporté de pleins prix.

Cette vente est la plus importante de ce genre qui ait jamais été faite.

* * * * *
M. Henri Duvergay, gérant de la succursale montréalaise de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. rapporte que les affaires ont été actives pendant le mois de novembre.

La demande porte sur les rideaux ainsi que sur les tissus pour ameublements. Les prix continuent à être des plus fermes.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur le stock très complet de rideaux mis en vente par MM. Geo. H. Hees, Son & Co. On trouvera aux magasins de la rue Ste-Hélène les dernières nouveautés en fait de rideaux de dentelle et de net. Ces rideaux sont vendus par paire ou bien encore à la verge.

MM. Alph. Racine & Cie, attirent d'une façon toute spéciale l'attention du commerce sur leurs lignes variées de tapis et prélaris.

Les affaires, dans le département des Tapis et Fournitures de maisons, de Greeshields Ltd. sont actuellement très brillantes. La firme est occupée à remplir les ordres pour les différentes lignes que comprend ce département, et pour lesquelles les clients ont été assez sages de placer leurs ordres d'avance. Ces Messieurs rapportent que le placement des ordres pour le printemps est excellent, et que les perspectives sont encore placées très fortes. Les Marchands qui n'ont pas encore placé leurs ordres pour les Tapis, Rideaux, Lino-leums, Carrés, Mousseline d'art, etc., etc., feraient bien d'agir promptement pour être certains d'avoir des livraisons à bonne heure.

L'Alaska Feather & Down Co. Limited, Montréal et Winnipeg, arrorce, d'autre part, son amalgamation avec la Toronto Bedding Co. Limited, sous la marque sociale "The Ideal Bedding Co. Limited.

Nos lecteurs savent que l'Alaska Feather & Down Co. s'est toujours recommandée au commerce par la qualité de ses

The Arlington Co. of Canada,

MANUFACTURIERS DE
FAUX-COLS, MANCHETTES
et DEVANTS DE CHEMISES

EN
CAOUTCHOUC

Ce qui se fait de mieux dans les tout derniers genres. Toutes les maisons de gros les tiennent.



Agent dans l'Est:

DUNCAN BELL,
MONTREAL, Que.

Agent dans l'Ouest:

JOHN A. CHANTLER,
TORONTO, Ont. & WINNIPEG, Man.

NOUS désirons annoncer que le 1er janvier 1905, nous amalgamerons notre commerce avec celui de "The Toronto Bedding Co., Limited" sous la raison sociale

THE IDEAL BEDDING COMPANY Limited.

Notre nouvelle fonderie de Lits en Métal, qui est la mieux équipée du continent américain, commencera ses opérations le 1er janvier. . .
Les facilités combinées des trois établissements à MONTRÉAL, TORONTO et WINNIPEG nous permettront d'exécuter toutes les commandes avec les meilleurs avantages possibles. . .
Nous remercions nos nombreux clients de leur patronage passé, et respectueusement nous sollicitons qu'ils continuent à favoriser la nouvelle compagnie. . .

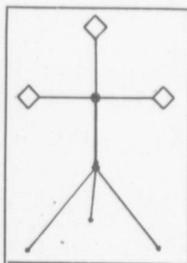
The Alaska Feather & Down Co.,

MONTREAL.

LIMITED.

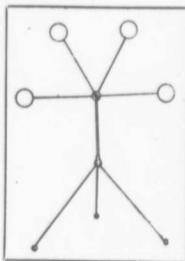
WINNIPEG.

LE PROFIT



Dans ces marchandises dépasse la croyance. Leur vente ne s'arrête jamais. Elles ne se détériorent jamais. Tout ce qu'il leur faut, c'est d'être bien entretenues. Elles fonctionnent mieux, dans une bonne apparence.

Demandez le Catalogue complet de nos Ameublements de Magasin et la Liste des Prix. Nous faisons des dispositions d'ameublement spéciales pour toute sorte d'usages.



Faites-nous part de vos idées, et nous vous soumettrons un dessin et un devis.

THE TORONTO BRASS M'F'G COMPANY

98-100 rue Lombard, TORONTO, Ont.

produits; elle a continuellement donné la meilleure valeur pour l'argent en couvre-pieds, oreillers, matelas, etc.

La nouvelle fonderie de Lits en métal, la mieux équipée qui existe sur le continent américain, fonctionnera dès le 1er janvier et complètera ses lignes d'articles de literie de qualité supérieure.

La nouvelle compagnie avec ses trois établissements de Montréal, Toronto et Winnipeg sera plus que jamais en mesure de répondre à la demande de sa clientèle qui ne peut croire d'année en année.

The W. R. Brock Co.

Nous sommes informés qu'en ce qui concerne les doublures, les tissus lisses, tels que les "Glass Cloths," sont spécialement en demande, et MM. W. R. Brock Co., espèrent faire de bonnes affaires dans ces lignes.

Les nappes avec serviettes de table assorties forment un trait saillant dans le département des toiles, et nous sommes sûrs que les commerçants seront satisfaits de ce qu'ils pourront trouver dans cette section du magasin.

Au rez-de-chaussée, les indicateurs, somme d'habitude, sont au niveau du type élevé établi par la maison. Les nouveaux modèles sont très jolis, les valeurs de première qualité, et il est difficile de trouver ailleurs une copie de ces marchandises.

La série des toiles pour costumes, est plus nombreuse que jamais cette saison. Le bleu pâle est la nuance la plus populaire; elle est suivie de près par le vert et la couleur champagne. Les prix sont un peu plus bas qu'on ne s'y attendait, et les valeurs sont de tout premier ordre. Les dessus de cousins à carreaux sont aussi dignes d'une mention spéciale, et les marchandises promettent d'être aussi populaires qu'à la dernière saison.

Les essuie-mains pouvant être détaillés à des prix populaires sont ceux qui se vendent, et MM. Brocks en ont acheté un stock beaucoup plus considérable et bien meilleur qu'ils ne l'avaient fait jusqu'ici. Les serviettes turques, les serviettes glacées et damassées peuvent être obtenues en beaucoup de genres de passateurs différentes, et à tous les prix, et, en vérité, il serait difficile de trouver ailleurs une série plus complète.

Les chemises utiles en bleu marin et brun sont en faveur pour les corsages de ce printemps, et les principaux marchands de gros s'approvisionnent de ces nuances.

Allez visiter MM. Brocks, et voyez leur approvisionnement. Les soies moelleuses, telles que les "sozeuze" et "jacquelines" à la mode, sont offertes pour costumes complets, etc., et aussi pour costumes de soirées; et nous ne sommes pas surpris des gros stocks emmagasinés par les marchands de gros, vu la faveur dont a joui ce matériel, la saison dernière. Des nuances très jolies sont offertes.

Le département des lainages répond à tout ce qu'on attendait; en ce qui concerne la valeur et l'aspect des lignes en stock; et, quant aux tweeds, woolseds, et homespuns pour le printemps, le stock regorge de toutes les nouveautés les plus récentes. Une à tertin spéciale est donnée aux serges, et on offre une belle série de serges bleues et noires.

Un drap "coverit" pouvant être détaillé à \$2.00, est exposé, et c'est certainement un article extraordinaire pour le prix. La maison a un grand assortiment de jolies nuances, dans le gris aussi bien que dans la couleur taupe, et devrait tirer un bon parti de ce drap, car il devient populaire pour l'habillage des dames.

On peut se procurer quelques jolis tweeds de fantaisie et d'Hallfax, pour le détailler de 25 à 50 cents; le tweed d'Hallifax est particulièrement apprécié, car c'est l'étoffe idéale à porter au printemps et en été.

On trouve chez Brock des tissus pour blouses de 44/8" avec entre-deux de toile, qui peuvent se détailler à 50 cts. Ces marchandises valent facilement un dollar, et l'homme qui les tient, trouvera que les affaires sont actives dans ce département.

L. A. BERGEVIN,

AGENT DE
MANUFACTURES

115 Rue St-Joseph, - - - - - QUEBEC.

REPRESENTANT :

DOMINION SUSPENDER COY. } Niagara Falls, Ont.
NIAGARA NECKWEAR COY. }
E. VAN ALLEN & COY. } Chemises "Star Brand," Hamilton, Ont.
JAS. E. OGDEN, } Manchester, Angleterre.
Calottes pour Hommes et Garçons, pour le Gros et le Détail.
Correspondance sollicitée.

Pour citer les paroles du gérant: "Le voile en laine 'G B 30 41.' à détailler à 35 cents, est certainement digne d'une mention spéciale," et nous sommes d'accord avec lui. Cette ligne est une valeur hors de pair, et il est évident d'après les ordres qui arrivent, que les acheteurs sont du même avis. Demandez à la voir, la prochaine fois qu'un voyageur de la maison Brock passera chez vous, et soyez convaincu.

Le lustré noir J A H 12 74" à détailler à 60 cents, peut être appelé le lustré. Bien entendu, vous savez que les lustrés vont être en vogue au printemps, et vous devez avoir ce qui se porte, sinon vous perdrez votre clientèle, ce que vous ne désirez pas.

La sicilienne de couleur J A H 14 se détaillant à 50 cents est encore une chose qu'il serait avantageux pour vous d'acheter et de vendre. Cette marchandise plaira à vos clients, et ceci est dans votre intérêt.

Dans la bonneterie, nous sommes informés que les couleurs tan et grise seront les couleurs principales pour les articles de femmes et les articles d'hommes.

On peut en voir un stock très bien assorti au magasin de Montréal de la maison Brock, car ses marchandises pour le printemps sont maintenant arrivées.

Les sous-vêtements en labragin forment aussi un caractère particulier de ce département. Ils sont toujours populaires, et vous ne pouvez pas faire d'erreur en vous en approvisionnant.

Vous avez certainement entendu parler des bretelles "Président" et "Cyclo," dans le cas contraire, la faute n'en est pas au manufacturier, car on fait à ces bretelles une réclame assez étendue. Les Messieurs qui désirent un "confort solide," demandent toujours une de ces marques; et, si vous ne les avez pas, ils "prendront l'habitude" de s'adresser à un magasin qui les a. Ces marchandises se détaillent avec profit à 50 cents la paire, et remportent la palme à ce prix. Bien entendu, la maison a également en magasin d'autres bretelles, parmi lesquelles, les bretelles "Perfection," qui pourraient être dénommées "Pour la vie"; car elles sont en cuir et sont pratiquement irrecussables.

Elles conviennent spécialement aux hommes qui travaillent dehors.

La maison a aussi un joli stock de parapluies pour hommes, comprenant les parapluies "Self-oil-ers," avec les derniers perfectionnements qu'on y a apportés; à détailler à \$1.00. Ces marchandises devraient bien s'écouler, et la maison Brock les tient.

Le département des tapis a reçu ses marchandises de printemps, et elles justifient tous les éloges. Les patrons sont tout ce qu'on peut désirer, et les valeurs Al. D'Écosse, cette maison a aussi reçu des Lino-leums, et nous pouvons dire, en toute sécurité, qu'on n'en a jamais importé un meilleur lot au Canada; nous vous conseillons donc de les voir.

On trouvera aussi dans ce département, des tapis de table, en herille et en tapisserie; et, en général, l'excellence du

SIMPLE. CORRECT. PEU DISPENDIEUX.

Mesure correctement sans les déplier tous les genres de Tissus en pièces, depuis les Rubans et les Klofes à Robes jusqu'aux Tapis et aux Lino-leums, laissant in place en parfaite condition, comme quand on est neuve, supprimant le travail nécessaire pour développer et dérouler les pièces, sans compter les annuis et la mauvaise apparence du magasin, qui en résultent.

Ce système mathématiquement exact est le seul système parfait inventé pour mesurer les marchandises en pièces, dans le détail, aussi simple qu'une pièce



de marchandise peut être mesurée dans la meilleure partie du temps nécessaire pour tous les autres modes de mesurage. — Il vous épargnera plusieurs fois son prix en un seul an d'usage.

Il est insuprable pour mesurer des parties de marchandises enroulées. — On devrait toujours l'employer lorsqu'on reçoit des marchandises enroulées, pour se rendre compte de la correction du mesurage et la mesurer sans le nombre de verges comptées dans la facture. — Il est d'une nécessité absolue dans le magasin et c'est un plaisir de l'employer.

VENDU PAR

The W. R. BROCK Co., Ltd., Montréal et Toronto,

PRIX : \$1.50 chaque.

"CEETEE"

Sous-vêtements
Ne rétrécissant pas
Façonnés sans couture.

Ne durcissent jamais au blanchissage. Gardent leur élasticité.
 Conservent leur forme. Sont doux et chauds.

Faits de pure laine fine.

Nous remplaçons tous ceux qui rétrécissent. Se font en légère mousseline de l'Inde, pour le printemps et l'été; en laine naturelle moyenne et pesante pour l'hiver.

Sous-vêtements à côtes élastiques pour 1904

Nos corps, caleçons, combinaisons, cache-corsets, maillots, etc., pour dames, enfants, bébés, tiendront absolument la tête pour la qualité, la nouveauté des modèles et la nouveauté des garnitures.

Nos voyageurs vous rendront visite sous peu.

The C. Turnbull Co.,
 of GALT, Limited.

GOULDING & CO.
 30 Wellington St. East,
 TORONTO.

JOS. W. WEY
 7 Bastion Square,
 VICTORIA, B. C.

JOHN FISHER, SON & CO.

LAINAGES

ET

Fournitures pour Tailleurs
EN GROS

Angle Carré Victoria = **Montreal**
 et Rue Saint-Jacques,

67 Yonge Street, = **Toronto.**

ET

55-57 Rue Dalhousie, Quebec.

Eté 1905

TOURS DE COU,
COLLERETTES et MANTEAUX
 en Soie, Taffetas et Peau de Soie

JUPES DE ROBES FANTAISIE,
 en Soie, en Net et en
Ettoffes de fantaisie

Les plus récentes Créations de la Mode.

PHONE: BELL, EST 2603

JOSEPH LAMOUREUX,
 Manufacturier.
 178, RUE MONTCALM,
 MONTREAL.

LES

LAINAGES FABRIQUÉS A LA MAIN DURERONT

A cause de la qualité de la laine employée à leur fabrication.



HARRIS & CO. LTD., - ROCKWOOD, ONT.,

emploient les meilleures laines et produisent au moyen de machinerie d'excellents Draps à Pardessus et Draps à Costumes pour Dames.

AGENTS POUR LA VENTE :

Dignam & Monypenny, 8 Colborne St., Toronto, Ont.

stock est supérieure à ce qu'elle était dans les saisons précédentes. Les mousselines d'art, et les cretonnes, sont offertes en plusieurs patrons, et aussi, les tissus romains rayés, pour couvrir les meubles. Les tapissiers qui donneront leur commande chez Brock, trouveront qu'on s'occupe bien de ce dont ils ont besoin.

Quant aux rubans, nous comprenons que le vert est à la mode. On en offre un très joli stock, et la firme fait de son mieux, pour se maintenir à la hauteur du "Standard" des années passées. Les voiles seront populaires ce printemps, spécialement dans les différentes nuances de bleu.

Si nous en jugeons d'après les stocks en magasin, la demande de broderies de toutes sortes, sera très forte; les marchands en gros en offrent dont les dessins sont excessivement jolis. Bien entendu, vous voulez ce qui est populaire, et chez Brock, vous obtiendrez de meilleures valeurs qu'ailleurs.

À troisième étage, on offre un assortiment de parapluiers, de dames, pour le printemps. Ce stock a de très bonnes valeurs, et les prix sont aussi bas qu'on peut le désirer, quand on considère la valeur des marchandises.

Comme le représentant de "Tissus et Nouveautés" traversait cet étage, on a attiré son attention sur le stock des mouchoirs, stock qui, nous le croyons, ne peut être surpassé au Canada. Cette maison se fait une spécialité de ce département, et quand Brock fait une spécialité d'une chose, c'est l'endroit où l'on peut trouver tout ce qui appartient à cette ligne.

Les collets dits: "Tab collars," sont encore très populaires et on en offre un très joli assortiment, lequel comprend de nouveaux modèles; apparemment, le gérant de ce département n'a épargné aucune peine, afin de maintenir le stock, à la hauteur du jour, sous tous les rapports.

Nous remarquons que les "effets" militaires redevennent en vogue, les boutons de métal sont donc naturellement en

demande. On peut en voir de très jolies lignes dans le département des petits articles. Les assortiments de boucles de ceinture sont aussi très populaires.

Les épingles à cheveux à tête dorée, sont aussi une nouveauté. En avez-vous? Les peignes blancs pour le côté et le derrière de la tête, sont aussi populaires et ils promettent de l'être pendant quelque temps encore; tandis que les peignes pommador, malgré tout ce qu'on en a dit, sont encore en bonne demande.

La demande de la mesure "Perfection" pour drap, augmente. Cette mesure doit sa popularité, au fait qu'elle permet de déterminer le nombre de verges voulu, d'une pièce de marchandise, sans avoir à dérouler celle-ci; ce qui permet d'économiser beaucoup de temps. Dans plusieurs départements cette firme fait usage de "Perfection" et les commis disent que cette mesure aide beaucoup. Si vous désirez épargner du temps, et faire votre ouvrage d'expédition façon, commandez-en une.

Nos remerciements à M. W. Maynard, représentant, à Québec, de la maison S. F. McKinnon & Co., pour le magnifique calendrier de cette maison.

Avis au Commerce

Si l'un vous plaît prendre notre que M. H. Girard n'est plus à notre emploi. "Montreal Waterproof Clothing Co., 1873, rue Notre-Dame, Montréal.

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "TISSUS ET NOUVEAUTES".

LA SEULE MAISON
CANADIENNE-
FRANÇAISE
DANS LA DRAPERIE
ENCOURAGEZ-LA
L'UNION FAIT LA FORCE



Mgr P. ESSIS

"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE

"Affirmons nos droits"



CHAPLEU

"N'allons pas négliger nos avantages."

AUTOMNE 1904.

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps et l'assortiment d'automne dans les

Tweeds Anglais et Ecosais

Draps à Pardessus, un's et de fantaisie

Beavers et Meltons

Fournitures en tous genres pour Tailleurs

Draperies pour Costumes

et Manteaux de Dames

Demandez à voir nos Italiens, Doublures de Manches et Canevas

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:

Notre Spécialité.

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

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DÉFAUT, ÉCRIVEZ-NOUS

C. X. TRANCHEMONTAGNE

315, RUE SAINT-PAUL

MONTREAL.

Une race doit être
maîtresse des ins-
titutions qui sé-
parent ses épar-
tées.

"LA SAUVEGARDE,
Assurance, - Vie,
Montréal."



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens"



CARTIER

"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERCIER

"Employons notre énergie à développer nos ressources."

The China & Japan Silk Co., Limited,

**Toronto et Montreal, Canada.
Yokohama, - - Japon.**

Toutes les dernières soieries et nouveautés de la Chine et du Japon.

**290, RUE ST-JACQUES, 77, BAY STREET,
Montreal. Toronto.**



Attention Soyez certains d'ACHETER vos BLOUSES de SOIE de leur créateur

Les grands esprits inventent toutes sortes de machines pour économiser le travail. J'ai créé une

Blouse de Soie POUR DETAILLER A BAS PRIX

elle vous évite de parler, car elle se vend d'elle-même, et avec un très bon profit. Commandez-en quelques-unes comme échantillons, et il est certain que vous répéterez vos ordres.

I. MISHKIN,

1853 Rue Notre-Dame, - Montréal

Je suis prêt à satisfaire à tous vos besoins pour le commerce des fêtes.

Les Fabriques de Lainages

D'INGERSOLL

FABRIQUENT LE MEILLEUR

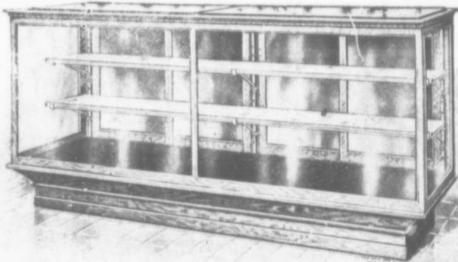
TWEED INUSABLE

Demandez-le à votre voyageur et n'en prenez pas d'autre.

FRANK W. NELLIS, agent pour Montréal et les Provinces Maritimes.

WM. M. ANGUS & CO., agents pour Toronto.

Waterhouse & Bradbury, Ingersoll, Ont.



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.

No. 30 Vitrine d'Etalage.

En glace polie, dessus biseauté, 42 pcs. de haut, 26 pcs. de large. Toutes les longueurs, dernier fini, nuance chêne doré, poli au tampon, seulement \$5.00 du pied.

F. O. B. DETROIT.

THE REID MFG. CO.

DETROIT, MICH.

Agents Canadiens :

IMPERIAL JOBBING CO.

Boite Postale 347 WINDSOR, Ont.

NOS DENTELLES POUR LE PRINTEMPS 1905 SONT MAINTENANT PRETES

Nous donnons livraison le 1er janvier, et nous avons une grande variété de Valenciennes et de dentelles de fantaisie, comprenant tous les plus nouveaux points de manufactures anglaises, françaises et allemandes.

Voyez sans faute nos modèles exclusifs. Tout ce qui se fait dans les dentelles.

LES PRIX LES PLUS BAS

CANADA VEILING CO.

93 York St., Toronto



Greenshields Limited

=====
MONTREAL
=====

Pour conserver votre Clientèle

Vous devez avoir à vendre les marchandises correctes. Marchandises sur lesquelles votre client peut compter.

Votre Jugement

vous suggèrera sûrement de choisir vos

Marchandises de Printemps

dans notre stock bien assorti. Vous trouverez parmi les échantillons de nos voyageurs, plusieurs lignes qui AUGMENTERONT VOTRE CLIENTÈLE ET VOUS RAPPORTERONT DE BONS PROFITS NETS.

Greenshields Limited

MONTREAL