



TISSUS & NOUVEAUTÉS

(TISSUES & DRYGOODS)

MARS 1910

NOUVELLES ETOFFES PRIESTLEY

POUR LE COMMERCE DU DÉBUT DU PRINTEMPS

MAYFAIR, Drap pour Costumes

CHEVIOT, Drap pour Costumes

La mode actuelle demande des diagonales et des serges à larges côtes. Les étoffes qui répondent le mieux à cette demande sont les Draps à Costumes MAYFAIR et CHEVIOT de

Priestley

Ils sont larges de 52 pouces, d'une pesanteur correcte et offerts dans les couleurs les plus nouvelles. Ne manquez pas de faire une exhibition de ces lignes.



DES ECHANTILLONS SERONT SOUMIS AVEC PLAISIR

SEULS AGENTS CANADIENS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL



Pour le style, l'ajustage, le fini et la valeur, vous trouverez que les vêtements "INVADER" valent les meilleurs sur le marché.

Dessinés par des experts et faits dans notre manufacture au moyen des meilleurs matériaux et par les méthodes les plus approuvées. Nous croyons que l'assortiment offert, cette saison, a une valeur bien meilleure que ce que nous avons jamais offert.

Pouvons-nous vous envoyer une commande à titre d'échantillons ?



The W. R. BROCK COMPANY, (Limited),
Montréal.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2867. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. XI

MONTREAL, MARS

No 3

LE BILL DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

La mort du Bill Harris

Nos lecteurs savent que le bill Harris relatif aux Sociétés coopératives de production et de consommation a été rejeté par le Comité des Banques et du Commerce de la Chambre des Députés.

C'est le sort qu'il méritait.

Il est injustifiable, en effet, d'accorder à des Sociétés des privilèges et des fau-veurs exceptionnels. Toutes les Sociétés ou compagnies commerciales indistinctement doivent être mises sur le même pied. Il n'existe pas une seule raison valable qu'on puisse invoquer pour traiter les unes d'une façon et les autres d'une autre. Il n'est pas juste que les unes aient toutes les charges et les autres toutes les faveurs.

Les commerçants, en s'opposant au bill Morris, demandaient une chose absolument juste : celle que la loi ne créât pas une classe commerciale privilégiée.

La loi, disaient-ils, ne peut être qu'une pour tous. A tous elle doit imposer mêmes devoirs et accorder mêmes droits. Nous ne réclamons pour nous aucune faveur et nous protestons à l'avance contre celles qu'un projet de loi veut accorder à des sociétés spéciales qui utiliseraient ces faveurs contre nous.

Les commerçants faisaient appel au principe de justice et leur appel a trouvé un écho à la Chambre des Députés auprès des membres du Comité chargé d'examiner le bill Harris.

Félicitons donc l'Association des Marchands-Détaillants du succès qu'elle vient d'obtenir grâce à la délégation qu'elle a envoyée à Ottawa et au labeur opiniâtre et éclairé de ses officiers auprès de la députation fédérale.

QUI EST RESPONSABLE DES MARCHANDISES EN TRANSIT?

En principe, la responsabilité du vendeur cesse dès l'instant où il a remis la marchandise entre les mains du transporteur : camionneur, compagnie de chemins de fer, compagnie de navigation, etc.

La marchandise remise au transporteur est censée être livrée aux mains de l'acheteur au point de vue du vendeur. Car, à moins qu'il n'en ait été autrement stipulé, la marchandise est livrable au domicile du vendeur.

L'art. 1344 du Code Civil dit : " Dans la vente des choses mobilières, l'acheteur est tenu de les enlever au temps et au lieu où ils sont livrables".

Or, la marchandise étant livrable, d'après un usage qui a force de loi, au domicile ou magasin du vendeur, il s'ensuit que l'acheteur en prend possession par l'entremise du transporteur qui opère pour son compte à cet effet et non pour celui du vendeur.

La marchandise peut, toutefois, voyager aux risques et périls du vendeur quand il y a convention à cet effet entre les deux parties contractantes.

Ainsi, le marchand peut acheter " la marchandise livrée à son domicile", et s'exonérer par là des risques et périls du transport; mais, nous ne saurions trop le répéter, il faut que le fait soit clairement spécifié dans la commande et que la dérogation aux usages établis soit acceptée par le vendeur.

Le marchand doit se bien mettre dans la tête que, dans les conditions ordinaires du commerce, les Compagnies de transport agissent comme agents de ceux à qui sont adressées les marchandises et non des expéditeurs.

Quand des marchandises leur sont adressées et ne leur parviennent pas, c'est contre les compagnies de transport et non contre les vendeurs que les marchands doivent exercer leur recours. De

même, quand les marchandises leur parviennent endommagées en cours de route.

Si le marchand éprouve des difficultés à obtenir satisfaction du transporteur, il peut alors utilement s'adresser à son fournisseur. Le marchand de gros est toujours heureux de rendre service à son client et, on peut avoir l'assurance qu'il appuiera invariablement les justes réclamations de l'acheteur lésé.

LES MANQUANTS

Il y a impossibilité matérielle pour le marchand-détaillant de mesurer les marchandises qu'il reçoit en pièces : étoffes à robes, rubans, dentelles, etc. Le temps, d'abord, lui fait défaut et une marchandise dépliée ou déroulée, puis repliée ou roulée de nouveau est moins présentable que quand elle conserve l'aspect qu'elle possédait au sortir de la manufacture.

Pour le mesurage des étoffes ou des autres articles en pièces, le marchand dépend donc entièrement du manufacturier. Si celui-ci est malhonnête, de mauvaise foi, il augmentera ses profits en enlevant une verge ou deux et quelquefois plus sur une pièce, avec de grandes chances que le détaillant ne s'en aperçoive pas.

Les manufacturiers malhonnêtes sont l'exception; mais, à côté d'eux, il en est qui étant très honnêtes sont négligents ou ne surveillent pas suffisamment leur personnel. Les uns et les autres sont la cause que les marchands subissent des pertes du fait d'un mesurage volontairement ou involontairement inexact.

Les marchands de détail étudient le remède à apporter à une telle situation. Ils cherchent un moyen de forcer le manufacturier à lui donner bon gré mal gré le nombre de verges ou de mètres pour lequel la marchandise a été vendue. Ce moyen doit également permettre au marchand de contrôler l'exactitude du mesurage sans avoir à déplier la marchandise.

Ce remède nous croyons l'avoir trouvé: il est simple et sûr. Il nous a été inspiré par l'enroulement des pièces de rubans. Ces pièces sont enroulées avec une bande de papier d'un bout à l'autre. Il serait très simple de diviser en verges ou en mètres, selon le cas, le papier qui est roulé ou plié avec la marchandise de manière que le contrôle puisse se faire automatiquement au fur et à mesure de la vente.

Les fabricants honnêtes ne se refuseraient certainement pas à adopter ce système de faire qui, en somme, n'est pas onéreux.

LE TARIF AMERICAIN ET LE CANADA

Deux délégués des Etats-Unis sont venus conférer avec le gouvernement canadien au sujet des droits de douane et de la situation que pourrait créer au Canada le tarif Aldrich-Payne après le 31 mars.

Nos lecteurs n'ignorent pas qu'en vertu d'une clause de la loi fiscale de nos voisins, le président doit indiquer les pays qui jouiront du tarif douanier minimum des Etats-Unis. Ces pays sont ceux qui, dans leurs tarifs de douane, ne font pas de distinction entre les produits des Etats-Unis et ceux d'autres contrées. Or, le Canada a un tarif. Il réserve un tarif spécial à l'Angleterre et à une partie de ses colonies; il a un tarif intermédiaire dont bénéficient en partie la France, la Suisse et quelques autres pays et, enfin, le tarif général qui est appliqué aux produits des Etats-Unis et aux autres pays en général.

Comparativement à l'Angleterre, la France, la Suisse et quelques autres pays, les Etats-Unis sont évidemment moins bien traités par le tarif canadien; mais les Etats-Unis ne peuvent arguer que le Canada a fait, dans son tarif, des distinctions à leur détriment et nous imposer, par suite, leur tarif maximum qui est de 25 p. c. plus élevé que leur tarif minimum.

Le Canada, loin de vouloir "discriminer" contre les produits des Etats-Unis a toujours été prêt à entrer en pourparlers avec son gouvernement pour améliorer les relations commerciales existantes. Il a fait autrefois à ce sujet des démarches qui ont eu pour seul résultat de nous faire connaître que les Etats-Unis étaient prêts à accepter des sacrifices de notre part, mais qu'ils n'étaient nullement disposés à abaisser la moindre partie de leur tarif en notre faveur.

Les délégués ont eu des entrevues avec nos ministres à Ottawa et ils sont repartis à Washington sans que rien ait transpiré des discussions qui ont eu lieu.

Nous formulons le souhait que nos bonnes relations commerciales actuelles avec les Etats-Unis soient maintenues après le 31 mars. Nous n'avons rien à gagner à une lutte de tarifs entre les

deux pays, et les Etats-Unis moins que nous encore, car ils exportent chez nous le double de ce que nous exportons chez eux.

Nous pouvons demander à d'autres pays une bonne partie de ce que nous achetons aux Etats-Unis, tandis que les Etats-Unis ne nous demandent guère que des matières premières nécessaires à leurs industries et qu'ils ne peuvent tirer que de nous pour les obtenir à un prix avantageux.

Leur propre intérêt commande donc aux Etats-Unis de ne pas susciter de guerre de tarif entre les deux pays; aussi, avons-nous confiance que les marchandises canadiennes entreront chez nos voisins après le 31 mars à la faveur du tarif minimum.

CE QUE REPRESENTE L'ESCOMPTE

Vous êtes-vous rendu compte des avantages que vous retiriez en payant vos factures dans les délais voulus pour obtenir l'escompte?

Nous allons, si vous le voulez bien, ex aminer ensemble ce que représente l'escompte accordé pour anticipation de paiement:

Voici une facture de \$100, elle porte comme termes de paiement:

"30 jours net ou 1 p. c. à 10 jours." Cela veut dire que, si vous payez dans 10 jours, vous ne paierez que \$99 au lieu de \$100, et que vous gagnerez \$1 pour ne pas avoir attendu 20 jours de plus pour payer.

C'est exactement comme si vous aviez placé \$100 qui vous auraient rapporté \$1 ou 1 p. c. au bout de 20 jours. Ce qui revient à dire, puisqu'il y a 18 fois 20 jours dans l'année commerciale de 360 jours, que votre argent vous rapporte 18 p. c. par an.

Calculez ce que vous pouvez ainsi gagner, si vous faites tous vos achats dans les mêmes conditions. Si, dans l'année vous achetez pour \$10,000 vous gagnerez \$1,800; pour \$20,000 c'est \$3,600.

Voquez quel avantage aussi vous donne sur un concurrent qui ne profite pas de l'escompte, l'habitude de payer au comptant ou dans les délais nécessaires pour obtenir l'escompte.

Les conditions de paiement sont-elles net 60 jours ou 3 p. c. à 30 jours, payez à 30 jours et votre argent vous rapportera 3 p. c. pour un mois ou 36 p. c. par an.

Vous offrez-vous d'acquitter votre facture aux conditions de 90 jours net ou 5 p. c. d'escompte à 30 jours?

Profitez de l'escompte; il représente 5 p. c. pour 60 jours, ou 2½ p. c. par mois, ou encore 30 p. c. par an.

L'escompte, c'est souvent le profit le plus clair du marchand.

Grâce à l'escompte qu'ils prennent sur toutes leurs factures, il est des commerçants qui n'ont rien à redouter de la con-

currence; ce sont eux qui, au contraire, sont redoutables à leurs concurrents.

Savoir ce que représente l'escompte, pouvoir en profiter et ne pas le faire, est une faute dans laquelle il ne faut pas tomber.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Une délegation de commerçants de détail s'est présentée à l'Hôtel de Ville pour demander au Conseil Municipal, au nom d'un grand nombre de marchands, le rappel du règlement relatif à la fermeture à bonne heure.

Ce règlement est contraire aux intérêts du commerce en général et il viole la liberté des commerçants. Il doit être repossé.

LA GACHE DES PRIX

Mesures de protection

Nous avons précédemment parlé d'une injonction prise par la Gillette Safety Razor Co. contre les propriétaires d'un magasin à départements pour empêcher ceux-ci de vendre au-dessous d'un certain prix des articles manufacturés par la dite Compagnie.

Cette injonction a fait parler d'elle au Sénat. Le Sénateur Cloran a pris prétexte du fait que nous rappelons pour demander que l'Acte des Patentes soit révisé sous prétexte que certains patentes se servent de l'Acte des Patentes pour agir irrégulièrement, illégalement et frauduleusement.

Voilà de bien gros mots dans la bouche d'un Sénateur pour dénier à un manufacturier le droit de fixer, d'accord avec ses clients, le prix auquel un objet fabriqué par lui devra être vendu au détail.

M. le Sénateur Cloran s'imagine sans doute que c'est dans le but unique d'imposer au consommateur des prix exorbitants qu'ont lieu ces ententes entre producteurs et marchands. Il devrait être mieux au courant de ce qui se passe et il lui serait en tous cas très facile de se renseigner sur les motifs qui ont donné naissance à ces ententes et les font se maintenir.

Foulant aux pieds tous les principes de la plus saine économie politique, un grand nombre de détaillants, pour enlever à leurs concurrents des clients, se sont imaginés de vendre certaines marchandises sans profit et quelque fois même à perte. Quand il s'agit de marchandises quelconques, ce système de faire ne porte guère préjudice qu'à celui qui la pratique.

Mais, quand il s'agit d'un produit qui se vend sous une étiquette ou un nom spécial, il n'en va plus de même.

Les "marchandises de marques" ainsi qu'on les désigne communément, ne peuvent être vendues dans le détail à des

Established

1890



La supériorité que nous maintenons dans notre ligne non surpassée d'articles pour hommes, assure au marchand renseigné une position enviable dans le commerce.



Perfection dans chaque article.

Dessins et genres les plus nouveaux.

Type enviable de qualité.

Voilà les caractéristiques populaires de notre ligne entière, qui ont donné aux articles de Matthews, Towers un tel attrait pour le "Marchand Avisé."



Matthews, Towers & Company

MONTREAL, CANADA.



Toque paille bleu glacé aéroplane, garnie d'une touffe de ruban ottoman hélotrope.

Modèle de la maison Marescot Soeurs, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

prix différents sans que le producteur ou le propriétaire de la marque en souffre. La gâche des prix, mode hélas! trop répandue dans le commerce, est néfaste aux produits de marques et c'est afin d'éviter cette gâche que certains producteurs exigent que leurs marchandises ne soient pas vendues au-dessous d'un certain prix.

Le commerçant se trouve ainsi obligé de ne pas travailler à la ruine du manufacturier et de réaliser lui-même un profit légitime. Ce profit ne peut être que raisonnable. Autrement, la marchandise, vendue plus cher qu'elle ne vaut, n'aurait pas de débit ou un débit si restreint qu'il n'y aurait plus d'entente possible entre le fabricant et le commerçant pour la vente à un prix déterminé.

Il n'y a donc rien de si très régulier dans ces ententes que font entre eux industriels et commerçants et qui ne portent aucun préjudice au public consommateur.

Nous voudrions savoir en quoi elles ont un caractère illégal et frauduleux, à moins que pour certains esprits, il soit irrégulier, illégal et frauduleux de se protéger.

LES COOPERATIVES

(Du Prix Courant).

Dans son numéro du 25 février, "L'Action Sociale" a un article intitulé: "Les Cooperatives".

Après avoir adressé des félicitations à l'auteur du projet de "Loi concernant la Coopération", M. F. D. Monk, "l'un des représentants les plus utiles que la province de Québec compte à Ottawa, notre confrère de Québec tance vertement les commerçants et les financiers qui "se liguent contre les efforts de M. Monk".

M. Monk a raison tout seul—avec bien entendu "L'Action Sociale"—contre tous les commerçants et les financiers, contre les Chambres de Commerce, les Boards of Trade, les Associations de Marchands et autres organisations du même genre qui envoient auprès du gouvernement des délégations, chargées d'empêcher l'adoption de la loi proposée par M. Monk.

"Nos hommes d'affaires", continue "L'Action Sociale", "nous ont habitués à plus de largeur de vues, et surtout, à plus de clairvoyance quand il s'agit de leurs propres intérêts".

"L'Action Sociale" a-t-elle la prétention

de connaître mieux qu'eux-mêmes les intérêts des commerçants et des financiers? Ce serait ajouter l'outrecuidance à l'impertinence qu'elle commet en les accusant d'étrouffesse d'idées et de manque de clairvoyance parce qu'ils ne partagent pas ses vues.

Continuant, "L'Action Sociale" dit: "Mais pour bien se rendre compte de l'erreur où ils (les hommes d'affaires) tombent aujourd'hui, il faut au moins savoir exactement ce que c'est que la Coopération".

Et elle la définit ainsi:

"La Coopération, c'est le terme générique par lequel on désigne des Associations d'individus cherchant à tirer le meilleur parti de leurs ressources mises en commun. Le plus clair du capital est formé des économies—même les plus infimes—de chacun, et chacun des membres de l'Association est, par le fait, participant aux bénéfices.

"Le mobile, c'est l'esprit d'économie, l'esprit d'épargne—esprit opposé à nos habitudes de luxe et de prodigalité qui nous ruinent plus sûrement que la hausse du prix des aliments.

"Le but, c'est l'encouragement de tou-

Vendez-vous des BAS avec une Double Garantie?

Des centaines de marchands vendent maintenant les Bas Pen-Angle Doublement Garantis. A la façon dont leurs ordres de renouvellement s'entassent, ils ont trouvé que notre garantie de deux paires gratuites est un attrait immense

pour la vente. Si vous n'êtes pas au nombre de ceux qui tiennent les Bas Pen-Angle, vous négligez l'occasion de doubler vos ventes de bas. Ecrivez-nous donc dès maintenant pour avoir la brochure représentant les lignes de

Bas Pen-Angle

qui sont vendus sous la garantie suivante — la garantie la plus libérale qui ait jamais été donnée par aucun manufacturier.

Nous garantissons que les Bas Pen-Angle Garantis vous iront parfaitement, ne se rétréciront pas et ne s'étendront pas, et que les teintes sont absolument indicibles. Nous garantissons qu'ils dureront plus longtemps que tout autre bas en coton ou en cachemire rendu au même prix. Si, après avoir porté les Bas Pen-Angle Garantis pendant un temps quelconque, vous trouvez jamais une paire qui ne répond pas à cette garantie sous un point quelconque, ren-

voyez-nous-la et nous la remplacerons par Deux paires neuves gratuites.

La qualité des Bas Pen-Angle, soutenue par cette double garantie, est un argument de vente invincible. Le public ne peut absolument pas y résister. Il devient anxieux de faire un achat.

Il y a une bonne marge de profit dans chacune de nos lignes garanties. Ecrivez simplement pour les prix, ainsi que pour les aides de vente qui comprennent: cartes de magasin, électros d'annonces pour le commerce de détail, etc.

PENMANS, LIMITED.

Paris, Canada.

Les Accessoires qui font vendre les Marchandises

sont ceux à placer dans votre magasin, et c'est le genre que nous faisons,

Le Genre "RICHARDSON."



Support de Chapeaux

SOYEZ DANS LE PROGRES — Rendez votre magasin plus attrayant que ceux de vos concurrents. C'est l'époque maintenant de vous occuper de votre

Etalage de Modes.

Vous achetez de jolies marchandises — faites-les profiter d'un bon étalage.



Tête en Cire.

Une de nos têtes en cire fait le centre le plus joli possible d'un

Etalage de Modes attrayant.

Procurez-vous aujourd'hui notre catalogue, il contient beaucoup d'indications utiles sur l'Etalage pour chaque département de votre magasin.



Support de Chapeaux

A. S. RICHARDSON, 105, rue Ontario, Toronto

204, rue St-Jacques, Chambre 12, Montréal.



Toque en paille Pôle Nord, ruban glacé vieux ton, bouquet de roses.

Modèle de la maison Augustine, Paris

Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

tes les entreprises louables, le secours à accorder à toutes les initiatives qui ont pour objet l'amélioration du sort des familles pauvres,—ou même des familles possédant une aisance relative.

"Le résultat est splendide."

Si, après avoir lu ce chef-d'oeuvre de galimatias, nos hommes d'affaires ne sont pas convaincus qu'ils sont dans l'erreur en ne réclamant pas le vote de la "Loi concernant la Coopération", c'est qu'ils n'ont vraiment ni largeur de vues, ni clairvoyance.

Reprenons la citation que nous venons de faire. "L'Action Sociale" voudrait-elle allumer sa lanterne et éclairer un peu mieux ses lecteurs en répondant à ces simples questions:

Est-ce que les particuliers qui s'associent, forment des Compagnies et obtiennent leur incorporation en vertu de l'Acte des Compagnies, ne cherchent pas, elles aussi, à tirer le meilleur parti de leurs ressources?

Est-ce que le capital de ces Compagnies n'est pas formé des économies de chacun des sociétaires ou actionnaires?

Est-ce que chacun des membres de l'Association ou de la Compagnie n'est pas, par le fait, participant aux bénéfices?

Sous ce triple rapport nous demandons à "L'Action Sociale", quelle différence elle voit entre les Compagnies opérant en vertu de l'Acte des Compagnies et les Sociétés qui opéreraient en vertu de la loi projetée sur les Sociétés Coopératives?

"L'Action Sociale" nous apprend bien que l'esprit d'épargne est opposé aux habitudes de luxe et de prodigalité—M. de La Palisse n'eut pas mieux dit—mais elle ne nous dit pas, ne nous montre pas en quel les Sociétés Coopératives sont nécessaires pour donner à nos populations l'esprit d'économie et d'épargne.

Nos banques commerciales ainsi que nos caisses et banques d'épargne ont-elles attendu la création des Caisses Populaires pour ouvrir leurs guichets à la petite épargne? Ne reçoivent-elles pas les dépôts les plus minimes des plus humbles parmi les gens économes?

Mais il ne s'agit pas uniquement des

caisses populaires ou Sociétés coopératives de crédit.

"L'Action Sociale" ne veut évidemment pas comprendre que, ce à quoi s'opposent les commerçants et les financiers, c'est à la création de sociétés privilégiées, hors du droit commun, ayant tous les avantages quand d'autres ont toutes les charges.

Il s'agit autant des Sociétés Coopératives de Crédit que des Sociétés Coopératives de consommation et de production. Il ne faut pas qu'elles aient des avantages dont les autres Compagnies ne jouissent pas et il faut qu'elles aient les mêmes charges que celles qui pèsent sur les autres Compagnies.

Ce n'est donc pas sans motifs que les hommes d'affaires s'opposent à la "Loi concernant la coopération.

Ils veulent vivre et ne pas se laisser ruiner par des Sociétés qui se serviraient de leurs privilèges pour les étrangler. C'est ce que "L'Action Sociale" dans les nuages où elle se perd, n'a pas su voir.

AVIS.

¶ Le Modèle de cette Casquette, représenté dans cette page, est **Enregistré**. Nous sommes les seuls propriétaires de ce modèle et les seuls manufacturiers ayant le droit de le mettre sur le marché.



Nous



poursuivrons

quiconque enfreindra nos droits.

¶ Les Manufacturiers ou Marchands qui vendent une contrefaçon de notre modèle sont également responsables.

R. M. Ballantyne Limited,
Stratford, Ont.

Corticelli

Les Rubans en Soie Garantis Pure Teinte

Augmenteront vos affaires en rubans.

QUELQUES semaines après avoir offert nos premiers rubans sur le marché, notre commerce a pris de vastes proportions. Nous avons étudié longtemps et à fond la situation du marché des rubans, et les lignes choisies dans notre compagnie américaine sont connues comme vendables et profitables pour les marchands canadiens. Partout où elles ont été offertes, nos sélections et valeurs de rubans ont été appréciées.

La mode est en faveur des rubans et nos valeurs et sélections se sont emparées des affaires.

Notre ligne n'est pas à bon marché, mais sa valeur est forte. Nous vendons des rubans garantis sur lesquels on peut compter, rubans qui établissent des affaires et des profits permanents pour vous.

**NOUS TENONS DES STOCKS A
TORONTO, WINNIPEG, MONTREAL,
POUR VOUS ACCOMMODER.**

*Nos voyageurs offrent l'assortiment dans tout le Canada.
Examinez leurs échantillons, ou écrivez-nous directement, en envoyant un ordre ouvert.*

Corticelli **Taffetas "Defender"** *Corticelli*
Satin Carmen *ssss*
 EN ROULEAUX DE 10 VERGES.

Les Rubans qui se vendent le plus sur le continent.
 GARANTIS PURE SOIE.

Toutes les largeurs et toutes les couleurs vendables.

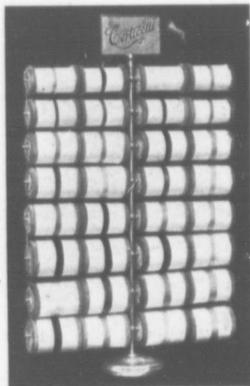
RUBANS "LA VOGUE" POUR MODES.
 Largeurs, Couleurs et Valeurs Correctes.
 PERMETTEZ-NOUS DE VOUS
 LES MONTRER.

La Plus Grande Trouvaillle qui ait jamais été inventée
 pour la Vente des Rubans.

Voyez l'illustration.

Notre Support d'Étalage Attrayant en Métal
 pour Petites Largeurs.

Tient 32 Rouleaux. 100 Verges Chacun.
 Le Support vous est Donné.
 Ecrivez pour Connaitre Notre Proposition.



*Vous ne connaissez pas la situation du marché des rubans tant que vous n'avez pas vu nos lignes.
 Une sélection d'articles leaders soutenue par la réputation et l'organisation CORTICELLI.*

CORTICELLI SILK COMPANY, LIMITED

Bureau Principal, ST. JOHNS, QUÉ.

Adressez-vous au bureau le plus rapproché.

Salles de vente :



22, rue Ste-Hélène, Montréal.

24 et 26, rue Wellington Ouest, Toronto.

138 rue Hosmer, Vancouver.

56, rue Elbert, Winnipeg.

91a, rue York, Sydney, N.S.W.



Chapeau de paille noire, ruban taffetas bleu de roi, garni de gros pavots bleu de roi.

Modèle de la maison Camille Roger, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

LE BILL DES TRUSTS

D'après le bill relatif aux "Trusts", il est interdit aux compagnies, sociétés etc., de nommer leur arbitre parmi les personnes engagées dans un même commerce ou une même industrie que le commerçant ou l'industriel dont les procédés sont soumis à l'enquête.

Comment, en ce cas, le bureau d'enquête pourra-t-il mener à bien son enquête, si les trois membres, y compris le juge, qui le composent n'ont aucune pratique du genre de commerce ou d'industrie sur lequel se fait l'enquête.

Il nous semble, au contraire, que le bill devrait exiger que l'un des trois membres soit obligatoirement choisi dans la même branche de commerce ou d'industrie en cause, afin que cet arbitre puisse exactement renseigner ses collègues dans tous les détails techniques de l'enquête.

Le défendeur choisirait à coup sûr son arbitre parmi les confrères parce qu'il a conscience que seul un homme connaissant bien sa partie pourra mettre les questions au point et renseigner exactement les deux autres arbitres.

Sept personnes quelconques peuvent demander une enquête conformément au bill sur les Trusts. Ainsi, des compagnies pourront, sur la plainte de sept personnes prises parmi les employés ou les clients d'autres compagnies, être soumises à l'enquête par leurs concurrents; soumises à l'enquête malicieusement, sans raison valable et sans excuse. Le bill devrait prévoir le cas et interdire sous sanction toute demande d'enquête qui ne serait pas appuyée sur des faits réels.

Nous demanderons volontiers également que le rapport des arbitres soit publié non pas sommairement mais en entier dans la "Gazette du Canada". Et si les arbitres ne sont pas tous trois du même avis, nous demandons que non-seulement le rapport de la majorité, mais également celui de l'arbitre dissident soit publié in-extenso. Le public serait ainsi exactement renseigné et les journaux n'auraient aucune excuse pour la publication des comptes-rendus inexacts et de conclusions fausses ou erronées, qui pourraient causer préjudice aux parties en cause.

CHAMBRE DE COMMERCE

A l'assemblée qui a eu lieu le 23 février, sous la présidence de M. O. S. Perrault, président, la Chambre de Commerce du District de Montréal a reçu une déléga-tion de l'Association des Epiciers de Détail, demandant à la Chambre son appui auprès de la Législature de Québec pour obtenir que les brasseurs ne puissent plus vendre et livrer au domicile des particuliers.

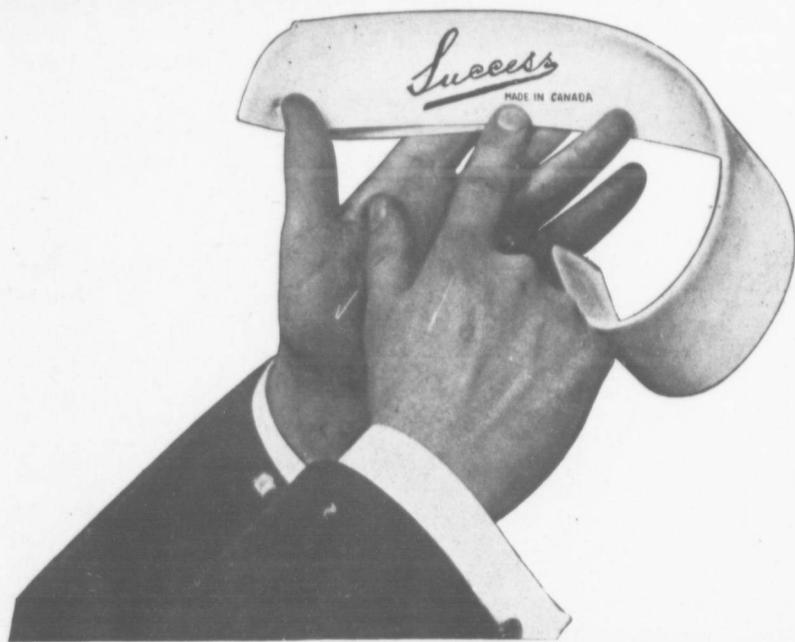
Deux motions présentant les condoléances de la Chambre sont adoptées. L'une s'adresse à M. Armand Chaput, vice-président de la Chambre, qui vient de perdre son fils unique et l'autre à la famille de M. L. N. Denis qui déplore la perte de son chef.

Les élections des présidents des Commissions permanentes de la Chambre de Commerce ont eu lieu avec les résultats suivants:

Affaires Municipales.—M. Isala Préfontaine.

Agriculture et Colonisation.—M. D. Parizeau.

Beurre et Fromage.—M. Z. Limoges.
Bulletin.—M. Joseph Contant.



Faux-Cols "SUCCESS"

Le Faux-Col "SUCCESS" est le plus fort article de vente à deux pour vingt-cinq cents au Canada.

L'homme qui porte un Faux-Col "SUCCESS" se sent à l'aise toute la journée; le faux-col ne se plie et ne s'affaisse nulle part.

Remarquez la boutonnière-œillet du "SUCCESS."

Cette idée unique *double la durée* du faux-col.

Dès que les boutonnières "cèdent," un faux-col s'ajuste mal. Dans le faux-col ordinaire, cela arrive vite, et le faux-col ne vaut plus rien.

Pour obtenir des ventes plus fortes dans votre Département des Faux-Cols, mettez en stock la ligne "SUCCESS."

Votre marchand en gros peut vous fournir un grand assortiment des formes absolument les plus nouvelles des Faux-Cols "SUCCESS."

Ecrivez aujourd'hui à leur sujet.

The Canadian Converters Co. Limited.
Montreal



Chapeau noir en dentelle, garni de pompons, ruban glacé à trois tons.

Modèle de la maison Torre, Paris
Importé par W. H. Barry & Co., Montréal

Comptabilité.—M. A. P. Frigon.
Cuir et Peaux.—M. J. Daoust.
Enseignement Technique et Industries
Manufacturières.—M. A. V. Roy.
Epiceries et Produits Alimentaires.—
M. Armand Chaput.
Finances.—M. D. Masson.
Expositions et Musées.—M. G. Boivin.
Fers et Métaux.—M. A. Prud'homme.
Hautes Etudes Commerciales.—M. Geo.
Gonthier.
Mines, Bois et Forêts.—M. J. T. Mar-
chand.
Nouveautés.—M. C. E. Martin.
Produits Chimiques.—M. A. J. Lauren-
ce.
Réception.—M. O. S. Perrault.
Législation. — Hon. Alp. Desjardins,
C. P.
Transports, Télégraphes et Télépho-
nes.—M. C. H. Catell.
Vins et Liqueurs.—M. J. M. Wilson.

Le temps est arrivé où, même dans
des localités de peu d'importance, le bou-
tiquer qui ne produit pas de résultats,
doit céder la place au commerçant pro-
gressif.

LES COULEURS CHANTECLER

La carte des couleurs de J. Claude,
Frères, Paris, contient une collection de
couleurs qualifiées du nom de "Chante-
cler". Certaines de ces couleurs ont des
tons brillants, d'autres ont les tons mats
du plumage du merle et du etel de ni-
nuit; d'autres enfin offrent les teintes
brunâtres du hibou et d'autres oiseaux
de nuit. Voici les noms de ces couleurs:

Tons vifs et brillants

Chantecler, écarlate brillant; La crête,
ton plus foncé se rapprochant de la
nuance cardinal; Le Soleil Levant, couleur
rouge orange ou flamme; Cocorico, rose
clair brillant; Rostand, vert de forêt bril-
lant; La Forêt, nuance très semblable
à la nuance Rostand, mais se rapprochant
un peu plus de la nuance myrte. Le
Paon, vert paon; Le Papillon, bleu bril-
lant; Le Geai, bleu un peu plus foncé;
Le Poussin, jaune se rapprochant de la
couleur du poussin sortant de l'oeuf;
La Mare, bleu d'eau pâle; Sable de Cam-
bo, couleur tan très pâle; Camba est un
village du Sud de la France, près des

Pyénées, où Rostand demeura plusieurs
années.

Nuances brunes

La Faisane, brun brillant rappelant le
ton principal du plumage du faisane; Le
Chat-Huant, Le Grand-Duc, Patou et La
Pintade, autres nuances brunes, dont
chacune est d'un ton mat, plutôt indé-
fini.

La Nuit est le nom donné à un bleu
foncé, se rapprochant du bleu alle de
corbeau. Le Merle est le nom donné à
une nuance ardoise, et un ton un peu
plus pâle et quelque peu plus grisâtre
est appelé L'Ergot. Le Hibou est le nom
d'un ton plus clair dégradé.

Une nuance plutôt ordinaire de vert
moyen est nommée La Grenouille, et un
vert très foncé, se rapprochant du noir,
est appelé Le Crapaud.

Personnel

—M. C. B. Gordon, président de la Do-
minion Textile Co. a été élu directeur
de la Société financière C. Meredith Co.,
Limited, en remplacement de M. J. J.
Reid, de la maison C. Meredith & Co.,
courtiers, qui a donné sa démission.

PEWNY & CARRET

Gants pour le Commerce de Paques

EN STOCK MAINTENANT un assortiment complet de toutes les couleurs en glacé, Suède, cape, comprenant les Gants renommés " Albertine " et " Ascot. "

GRAND PRIX
ST-LOUIS
1904

Chaque Gant Garanti

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

MEDAILLE D'OR
LONDRES
1908

GREENSHIELDS LIMITED, Montréal

Parapluies Eclipse

POUR TOUS LES BESOINS.

Faits dans la Manufacture de Parapluies la plus Moderne du Canada, par les Ouvriers les plus expérimentés et les plus habiles.

Notre variété de manches est la plus complète qui existe. Toutes les dernières créations en Manches Directoire pour Parapluies de Dames, dans tous les matériaux, tels que Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poirnier, Ivoire, Argent, Or, et combinaisons du plus haut goût.



Groupe des modèles les plus nouveaux en fait de manches de parapluies pour dames.

Comparez les valeurs du Parapluie Eclipse aux marchandises en stock et nous vous laisserons juge de la question de la commande. Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire. Procurez-vous des échantillons des lignes que vous désirez.

Envoyez dès maintenant vos ordres pour le commerce du printemps. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous flairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elles ne sont pas satisfaisantes.

The Eclipse Umbrella Co., Limited

454, rue St-Jacques

⋮ ⋮ ⋮ ⋮

MONTREAL.

Dernières Créations de la Mode



Nouveau modèle-tailleur

Le costume élégant représenté par cette gravure est en mohair soyeux d'un vert pâle et a des boutons en jais noir et des revers en satin noir à la mode française.



1910

Les Dessins
 La Qualité
 Les Prix } Sont
 Corrects.

La Meilleure Valeur
sur le Marché.

LINOLÉUMS *§ § § §* PRÉLARTS
TOILES CIRÉES POUR TABLES

FAITS AU CANADA. FAITS PAR DES CANADIENS. FAITS POUR LES CANADIENS.

TENUS PAR TOUS LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS.

Fabriqués par

THE DOMINION OIL CLOTH CO., Limited, MONTREAL

Dernières Créations de la Mode



La robe représentée ici est en soie bleue chinoise, et le patron en braid est fait en cordonnet blanc queue de rat formant le dessin de bordure.

L'empîecement est en dentelle blanche; des lignes en satin bleu forment de petits tuyautages qui donnent du caractère au costume. Le chapeau est une grande forme champignon en crin noir, garni simplement d'une bande et d'un noeud en velours noir.

Département C.

*Hautes
Nouveautés
et Lignes
Pratiques.*



POUR LIVRAISON IMMEDIATE

Nous avons un stock complet des lignes les plus nouvelles et de la plus haute qualité en fait de Mousselines de Fantaisie dans toutes les dernières nuances, Piqués blancs, Seersucker, Popeline de Coton, Ottomans assortis dans toutes les nuances. Nos toiles Irlandaises pour robes, dans les largeurs 27 et 36, sont remarquables pour leur qualité et la variété des nuances, ainsi que les Demity et Pure Irish.

Dans les lawns blancs et de couleur, les lawns mercenisés d'une largeur de 45 pouces, pour blouses, nous n'avons jamais eu de lignes plus belles et mieux assorties.



Demandez à nos voyageurs de vous montrer

des échantillons de nos Tweeds. Nous avons reçu des dessins spéciaux des plus nouveaux et qui ne peuvent manquer de vous intéresser.

Fiez-vous à nous pour vous former un stock de marchandises nouvelles qui vous rapporteront de beaux profits.

*Commandes
par Lettres
Exécutées
avec soin.*

Echantillons sur
demande.

Alphonse Racine & Cie.

MONTREAL

OTTAWA
111, rue Sparks.

MANCHESTER, Ang.,
11a, Albert Square.

QUEBEC
234, rue St-Joseph.

*Nouveautés
Nouveautés*

Draps a Costumes pour la
Saison du Printemps.

Etoffes a Robes pour la
Saison d'Été.

Coton fini soie, Toile a Costumes,
Plissés-Ribbettes, Etc., Etc.

Tapis - Carpettes - Prélarts - Linoleums.

*Saison d'Automne
1910.*

Nos voyageurs ont maintenant en leur
possession un choix attrayant d'échan-
tillons de Sous-Vêtements. Tricots et
lainages pour hommes, femmes et enfants

*Insistez pour voir
ces
échantillons.*

A
R
N
E
A
U
L
I
M
I
T
É
E

Québec :

Salles
d'échantillons.

Montréal :

242, St-Jacques,
Chambre 2.

Ottawa :

111, rue Sparks,
Chambre 11.

LES ROCK FAST DRILLS

CANADIENS

Supportent le lavage et font de l'usage.



Pour votre commerce au comptoir, les Rock Fast Drills Canadiens donnent satisfaction à vous et à vos clients.

Les Rock Fast Drills Canadiens sont larges de 27" x 28", d'une texture uniforme, d'un fini supérieur.

Leur teinture noire est absolument indélébile.

L'assortiment des patrons est varié. Tous les pois, rayures, objets, etc., ordinaires.

Il vaut la peine que vous vous assuriez que vous obtenez le Rock Fast Drill Canadien.

Votre fournisseur a le stock.



ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Nous lisons dans le "Dry Goods Economist":

Les jabots en dentelle à volants, blanche et ferue, figurent parmi ceux qui se vendent le mieux sur le marché des articles de cou. Les cascades simples,



Col 'stock blanc avec pendant brodé en couleurs de fantaisie.

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

doubles et triples jouissent d'une égale faveur. Les jabots à un seul côté se vendent toujours. Les jabots plus ordinaires en toile avec insertions et bordures en point de Venise, point d'Irlande ou Cluny ont une demande soutenue.

Les cols hollandais sont toujours appréciés, et la demande pour les nouveautés en cette ligne continue à se produire. Une variété agréable de ce genre est en batiste plissée, garnie de dentelle, se fermant un peu vers la gauche. Le volant froncé est plus large en avant, où il forme une pointe arrondie. On y place d'habitude un motif en broderie ou en dentelle. Le cou est fini par une bordure en dentelle, au lieu de la bande en cambric démodée.

Les cols militaires en dentelle ou en toile sont finis en haut par une ruche ou un plissé de largeur variable. Une belle parure de col et de manchettes rabattus en mousseline blanche, brodée de noir, porte en haut un plissé de un pouce et demi de large.

Une nouveauté gracieuse a fait son apparition sous forme de bande d'un pouce de large, en ruban de velours noir, surmonté d'une ruche en malines noire d'un pouce. On peut porter cet article de

cou seul ou par-dessus un haut col en dentelle.

Un nouveau col en toile blanche, largement rabattu, est orné d'un noeud en taffetas maintenu en position par un pendant en toile, large d'un demi-pouce, attaché sous le col. Ce pendant empiète sur le noeud au centre et est assujéti par un bouton et une boutonnière au centre du col.

De petites boucles en nacre font un bon effet sur les cols stock en toile. Un col stock blanc a une bande d'un demi-pouce en toile rose au bord inférieur.

Cette bande est attachée en arrière, tandis que les extrémités libres, plus larges, sont réunies en avant par une boucle.

Dans un autre col stock nouveauté est introduite la bande de chemisette en toile de couleur, qui s'étend en avant jusqu'au centre du corsage, l'extrémité étant dissimulée par la ceinture. Ces bandes permettent de nombreuses variétés de garnitures.

Les costumes ont l'encolure basse, principalement pour cette saison, et il se produira une demande pour des empièces nets transparents et des chemisettes en net fin, uni et à dessins.

Les cols rabattus rigides sont en bonne demande.

Une firme a produit un col de hauteur moyenne, gracieusement brodé, avec un jabot séparé à double biseau assorti, pour la clientèle populaire.

Les cols en toile à rabattement en dentelle irlandaise se vendent bien; un col de ce genre porte au bord du rabattement en toile une belle dentelle Cluny.

Quelques-unes des robes les plus nouvellement importées ont des broderies et des franges en perles très petites de jais, acier, or et verre de couleur. Une des bandes les plus belles est en net noir, mince avec grand dessin de fleurs formé entièrement de perles d'acier et d'or; dans les grands espaces non couverts par le dessin, sont des rangs parallèles d'une grande pigre chaîne en fil fin noir et or, dans le sens de la longueur.

Une bordure attrayante sur net bleu porte un lourd dessin formé d'une masse de perles en acier et en verre bleu. Le jais imité entre en grande combinaison avec les perles. Souvent les petites perles ne sont employées que pour esquisser le dessin sur la dentelle, la broderie, etc. Des motifs reliés ensemble, faits de braid étroit en toile ont de simples rangs de perles d'acier courant au centre du braid.

Une nouveauté est la combinaison du métal et du jais. Des bandes en fil d'or faisant beaucoup d'effet portent des imitations de jais et des perles.

Les motifs et bandes de jais sur net noir sont de nouveau en vogue. Des perles or imitation de jais sont fréquemment employées pour former treillis, en

combinaison avec un bord d'un dessin plus compliqué.

Dans quelques robes importées, la frange de soie est employée comme garniture. On voit des effets divers en franges pour garnitures. Un nouvel effet est formé de courtes enfilades de jais et de petites perles rondes. Un braid d'or d'un quart de pouce a des boules d'or pendantes distantes d'un pouce l'une de l'autre. Une frange unique en boules sur un turban oriental importé est formée de boules d'une matière ressemblant à de l'os ou à du bois poli.

Une particularité à effet de quelques-unes des bandes brodées et à perles les plus nouvelles est la finesse extrême du fond en net, ce qui fait qu'il est difficile de l'apercevoir quand il est appliqué sur un matériel du même ton et donne l'illusion d'une broderie ou d'une application de perles directe sur le vêtement.

Un beau motif Chantrel, sous forme d'un paon doré avec plumage en deux



Jabot en imitation de point d'Irlande.

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

nuances de bleu pâle, et de vieux rose faisant contraste, est une nouvelle note de haut genre.

Les broderies mercerisées sur net en lourds dessins blancs en relief font énormément d'effet. On les produit en rembourrant et en employant un braid étroit en coton pour le plus haut relief dans la

Debenham's

Nouveaux Styles
— en —
Modes
PRINTEMPS 1910,



AINSI QUE

*FLEURS, CHAPEAUX, BRAIDS,
SOIERIES, RUBANS, TULLES,
ETOFFES A ROBES, ETC.*

Les **ORDRES PAR LETTRE** sont l'objet d'une
attention prompte et soigneuse. Ecrivez-nous.

Debenhams (Canada) Limited.

18-20 rue Ste-Hélène,
MONTREAL.

OTTAWA.

TORONTO.

QUEBEC.

For
Novelties~

figure principale. On y introduit de l'or, et du fil noir délimite les figures. L'effet est rehaussé par l'introduction de fils de soie de couleur par-dessus la broderie blanche d'origine.

Un emploi nouveau et extrêmement attrayant du voile "Mystère"—produit d'un dessin exquis—consiste à en envelopper la calotte du chapeau, ou à en voiler la malines, les fleurs ou autres garnitures

veauté en net Bruxelles brodé avec bouts à franges. Le noir est la note populaire pour cet article et des touches de jais sont en évidence là comme ailleurs.

Des écharpes blanches semblables sont aussi en faveur. Des perles en nacre et de couleur blanche iridescente remplacent le jais sur les écharpes blanches, tandis que des sequins sont souvent employés pour les deux genres d'écharpe.

près de la clientèle élégante, mais se vendent toujours bien à la masse du public.

Les gants mocha ont été en bonne demande depuis un certain nombre de semaines. Mais les détaillants ne peuvent pas obtenir de renouvellement de leurs commandes pour gants mocha à \$1.

Les gants chamoisette se vendent bien dans tous les qualités. Dans les départements de gants pour hommes, on signale une demande croissante pour les gants chamoisette.

La vente au détail des gants en soie n'est pas encore commencée; néanmoins les acheteurs s'intéressent beaucoup aux gants longs en soie.

Tandis que les départements de confections prêtent une attention tardive à



Blouse en lingerie blanche.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited,
Toronto



Blouse en lingerie blanche.
Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited,
Toronto

aux couleurs faisant contraste. On produit un effet frappant en relief en posant ce voile sur des roses roses. Ce voile semble avoir de l'avenir comme tissu pour empiècements et manches de dessous de belles robes.

Les nouvelles variétés d'écharpes sont légion. Les écharpes noires et blanches en dentelle espagnole se vendent rapidement. Elles ont pour rivale une nou-

Les gants longs glacés, dans les longueurs de 16, 20 et 24 boutons ne sont pas en plus grande quantité qu'ils l'ont été depuis Noël. Les acheteurs locaux, qui ont l'avantage d'être à proximité du marché, ont de la difficulté à obtenir ce dont ils ont besoin dans cette ligne au jour le jour.

Les gants blancs avec lourde broderie noire semblent perdre de leur vogue au-

la question des corsages à manches courtes, on constate qu'une bonne proportion des robes livrées en ce moment pour le printemps et l'été sont finies par des manches courtes. Beaucoup de ces manches se terminent juste au dessus du coude, au lieu de finir au coude, demandant ainsi des gants de longueur 20 boutons, plutôt que des gants de longueur 16 boutons.

R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED

MANUFACTURIERS

Président, R. D. Fairbairn. Vice-Prés., F. J. Knight, W. C. Cliff.

Quelques Modèles Sélects parmi les Bons Styles de Robes en
Mousseline, que nous offrons, cette Saison



Style F. 4044. Robe lingerie en fine mousseline, élégamment garnie en couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . . \$6.25 pièce.

Style F. 4046. Robe lingerie en fine mousseline, en couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . . \$5.00 pièce.

Style F. 4048. Robe lingerie en fine mousseline, à effet de couleurs, Blanc, Bleu-Ciel, Rose, Mauve, tel qu'illustré . \$10.00 pièce.

Tout en fait de Costumes et de Robes en Toile

107 Rue Simcoe,

Toronto

Les acheteurs de gants ayant de l'expérience se rappelleront que les gants en soie, longueur 20 boutons, se sont toujours vendus lentement, sauf les gants blancs et quelques nuances pour le soir, et que ce n'est que récemment, il y a



Modèle de D. McCall Co., Limited,
Toronto

deux ou trois ans, qu'on a jugé nécessaire de marquer les gants en soie, longueur 20 boutons, au même prix de détail que les gants, longueur 16 boutons, afin de pouvoir les vendre.

La longueur 16 boutons, pour les gants en soie, a toujours été la longueur extrême populaire, quand les gants longs ont été en vogue.

D'après les derniers avis, les prix des gants de peau sont à la hausse. Une



Modèle de D. McCall Co., Limited,
Toronto

avance récente du prix de certaines qualités de peaux de chevreau les a amenés aux prix qui régnaient en 1907.

Ces prix plus élevés des gants de peau n'affecteront pas ceux des gants de la livraison d'automne, car les prix par dou-

TISSUS ET NOUVEAUTES

zaine de ces gants sont basés sur le coût des peaux de la saison dernière.

Toutefois les prix des nouvelles peaux ne pourront que faire avancer ceux des gants pour livraison au printemps 1911.

UNIFORMITE DE GRANDEURS

Le commerce de détail se plaint que les manufacturiers de vêtements, de sous-vêtements, de chemises, de faux-cols, etc., ne se montrent pas particulièrement méticuleux relativement aux pointures.

Ainsi, il semblerait qu'une chemise ou qu'un faux-col du point 16 devraient toujours être d'une grandeur uniforme, quelle que soit la manufacture d'où sortent ces marchandises et, cependant, il y a souvent des différences d'une manufacture à l'autre.

Il en est de même pour les corps, les caleçons, les blouses, etc., etc., qui offrent parfois des différences très sensibles.

Il y aurait avantage à ce que les manufacturiers adoptent des règles invariables et uniformes pour tous dans la désignation des pointures. De cette manière, un caleçon du point 39, par exemple, devrait offrir la même mesure de ceinture chez tous les fabricants de caleçons.

Une fausse désignation de pointure est une source de désagréments pour le commerce de détail et nous sommes persuadés qu'il suffit d'indiquer le mal pour qu'on y applique le remède.

EXPOSITIONS DES MODES

La date de l'ouverture

Les commerçants de détail en nouveau té viennent de faire leur exposition de modes du printemps. Chacun fixe la date de l'ouverture au petit bonheur, tâchant de ne pas être trop en avance ou trop en retard sur ses concurrents. Le fait est qu'à deux ou trois jours près, tous les marchands font leur ouverture au même moment.

On a soulevé la question de savoir s'il ne vaudrait pas mieux une entente entre les marchands pour fixer la date d'ouverture à un même jour pour tous.

C'est, croyons-nous, l'avis de la presque unanimité des commerçants qu'il en soit ainsi et nous sommes persuadés que, si les marchands consultaient leur clientèle féminine à ce sujet, ils acquiesceraient la certitude que, pour le client comme pour eux-mêmes, une date d'ouverture uniforme aurait de grands avantages.

Faire sortir l'acheteur de chez lui et l'amener au magasin est le désir de tout marchand. Or, il est indubitable que, quand un acheteur, homme ou femme, sait qu'à date fixe il aura une plus gran-

de variété de marchandises nouvelles sur lesquelles exercer son choix, il est indubitable que cet acheteur se dérangera à cette même date.

C'est ce qui se présenterait invariablement si tous les marchands fixaient au



Modèle de D. McCall Co., Limited,
Toronto

même jour la date de leur ouverture de modes.

Cette uniformité de date pour tous attirerait bon nombre d'acheteuses du dehors qui seraient ainsi que tous les magasins qu'ils ont coutume de visiter leur présenteront les nouvelles modes le même jour.

Est-ce à dire que la clientèle se croirait obligée de se déplacer le premier



Modèle de D. McCall Co., Limited,
Toronto

jour de l'exposition, c'est-à-dire à la date désignée comme étant le jour d'ouverture. Non pas, car partout, dans tous les magasins de nouveautés comme chez les modistes, l'exposition dure plus d'un jour.

Laissez notre Département de Chapeaux Garnis
vous aider pendant la Saison de Presse. Plus
profitable qu'une garnisseuse supplémentaire. Le
premier cout est le dernier.



9000



9001



9002



9003



9005



9006



9008



9009



9010



9012



9013



9017

Quelques modèles "McCALL" pour la saison actuelle.
Demandez la Liste de Prix.

The D. McCall Company, Limited.

Winnipeg

Montréal

TORONTO

Ottawa

Québec

C'est une question qui n'a plus d'intérêt pour ce printemps, mais elle vaut la peine d'être étudiée pour la saison d'automne. Il n'y a pas de doute que la section des Marchands de Nouveautés de l'Association des Marchands-Détailleurs, aurait profité à la mettre à l'ordre du jour d'une de ses prochaines assemblées.

LE COMMERCE DU PRINTEMPS

C'en est fait des temps de morte-saison! Tout renaît dans la nature; voici les beaux jours ensoleillés, voici le réveil des affaires.

Jamais les plaintes ni le découragement n'ont aidé qui que ce soit dans son commerce. Celui qui se montre confiant, enthousiaste, engendre la confiance et l'enthousiasme chez les autres; et la confiance et l'enthousiasme partagés par un grand nombre font les temps prospères.

D'abord, nous sommes nécessairement en marche vers la prospérité qui s'annonce comme devant s'étendre sur une longue suite d'années.

Mais pensons d'abord au commerce du printemps, puisque le printemps s'annonce

Offrons donc toutes les marchandises qui se vendent au printemps; soignons nos vitrines, nos étalages, faisons ressortir toutes nos marchandises à leur avantage et donnons à la clientèle l'impression de la grande diversité des lignes que nous tenons et de la variété de notre assortiment dans chaque ligne.

L'ouverture des modes du printemps est maintenant terminée, mais avant que la belle saison batte son plein, il y a fort à faire dans les chapeaux, les garnitures et accessoires. Montrer toujours du nouveau, changer la disposition du salon et des vitrines réservés aux modes sont, pour ainsi dire une nécessité.

Pour forcer les affaires, pour attirer la clientèle, ce n'est pas assez de faire comme le voisin, d'avoir les mêmes articles, de vendre aux mêmes prix que lui. Autrement, il n'y a pas de raison pour que l'acheteur se rende plutôt chez vous que chez votre concurrent, surtout s'il est aussi prévenant pour la clientèle que vous pouvez l'être vous-même.

Faire mieux que le concurrent est le souci de tout marchand ambitieux, car il sait que le public fait des comparaisons et va chez celui en faveur de qui il a rendu son verdict.

Il est donc nécessaire, pour le marchand qui veut réussir et aller de l'avant, de connaître les points forts de ses concurrents et les points faibles de son propre magasin. Par ce moyen, il se rendra compte de ce qui attire les clients chez les autres et de ce qui peut les éloigner de chez lui. Il pourra ainsi remédier au mal.

C'est une mauvaise politique de chercher à attirer la clientèle en "coupant"

les prix. Vos concurrents ne tardent pas à entrer dans la même voie, une lutte s'établit ainsi qui ne profite ni à l'un ni à l'autre des marchands. La clientèle elle-même flotte d'un magasin à l'autre, ne s'attachant à aucun, courant uniquement à celui qui, pour le moment, lui offre les plus bas prix.

Le marchand qui vend à crédit doit, à de certaines époques plus encore qu'à d'autres, veiller à se faire payer. Au printemps, avant d'ouvrir de nouveaux



crédits, il faut insister pour que les vieilles dettes soient éteintes, si le temps de crédit accordé est arrivé à son terme. Les mauvais payeurs ne sont nulle part des clients désirables et il vaut mieux les voir aller ailleurs que de s'engager plus à fond avec eux.

Les affaires s'annoncent comme devant être excellentes ce printemps, surtout si la température n'est pas défavorable. N'oublions pas que c'est dans les moments de prospérité que nous devons faire provision pour les mauvais jours.

LE PRIX DU COTON

La spéculation qui avait poussé à l'extrême les prix du coton brut s'est calmée avec la ruine de quelques spéculateurs et une compréhension plus nette de la situation réelle de l'industrie manufacturière.

Dans le Lancashire les filateurs qui emploient le coton américain continuent jusqu'au 26 avril à travailler à faibles journées et, comme ils semblent assez bien approvisionnés, leurs achats ne seront pas tels qu'ils forcent une hausse des prix.

D'autre part, le coton visible dans le monde représente à peu de chose près le même nombre de balles qu'il y a deux ans. L'opinion générale est qu'il y a suffisamment de coton en vue jusqu'à la prochaine récolte pour suffire aux besoins et qu'on ne reverra plus des prix de famine.

La saison de plantation est maintenant arrivée à vrai dire et c'est plutôt vers les probabilités de la future récolte que vont maintenant se tourner les regards de la spéculation.

Les apparences sont que la superficie ensemencée en 1910 sera plus grande que jamais et, comme l'hiver a été particulièrement froid dans les Etats de culture du coton, le *ball weevil*, le fléau du cotonnier, ne devra pas causer grand dommage à la récolte cette année.

Quant aux marchandises de coton, elles ont déjà subi une avance chez les manufacturiers; peut-être en subiront-elles une nouvelle si, avec des stocks limités, la demande devient active, mais il ne serait pas prudent d'acheter de grandes quantités de marchandises en vue d'une hausse possible; en un mot, nous ne conseillons pas d'acheter en vue d'une spéculation.

LES ENTREPOTS DE LA MAISON GARNEAU, LIMITEE, A QUEBEC

Lors de son dernier voyage à Québec, notre représentant a eu l'avantage de visiter le vaste établissement de marchandises sèches de MM. Garneau Ltee, et il a pu se rendre compte des nombreuses améliorations qui y ont été apportées dernièrement. Les travaux commencés au cours de l'été dernier ont été achevés vers la fin du mois de décembre.

Ces travaux consistaient en l'installation d'un immense réservoir d'eau situé au faite de la bâtisse pour l'alimentation d'un système perfectionné d'extincteurs automatiques contre l'incendie, situés à l'intérieur ainsi qu'à l'extérieur de la bâtisse.

Les entrepôts de la maison Garneau, Limitée sont maintenant complètement à l'épreuve du feu. Au point de vue de l'apparence, ils peuvent supporter la com-

Phillips & Wrinch

LIMITED

BIMBELOTERIE et ORNEMENTS DE LA CHEVELURE

Nouveau Genre Turban pour la Coiffure

Formes Turban, Braid, Epingles Turban,
Boucles en Braid, Bandeaux, Résilles.
"Ecrivez-nous au sujet de notre proposition
spéciale de publicité."
Epingles à Chapeau, en Pierre Blanche, à
détailler de 25c. à \$5.00 pièce.

SEULS AGENTS POUR :

Résilles "Ideal."
Epingles de Sécurité sans Boucle "Capshaf."
Aiguilles "Meteor" de W. Woodfield & Son
— Les Meilleures Aiguilles.

Voyez les échantillons entre les mains de
nos voyageurs, ou écrivez-nous directement.

PHILLIPS & WRINCH

LIMITED

80, rue Bay -:- TORONTO

22, rue Durocher, -:- -:- Quebec



paraison avec les plus beaux entrepôts de n'importe quelle ville du Canada.

Notons en passant que les piliers supportant la bâtisse ont été remplacés par des poutres en acier qui partent des fondations établies sur le roc, s'étendant pour s'élever jusqu'au sommet.

La maison Garneau Limitée occupe à Québec un vaste établissement à six étages situé au coin des rues Dalhousie et St-Antoine. Dans le soubassement on trouve les fournaies, ainsi que les engins faisant fonctionner les élévateurs. Là également se trouvent les salles d'expédition des marchandises, salles parfaitement aménagées pour une expédition rapide. Ce soubassement est admirablement éclairé au moyen de vitres prismatiques.

Le premier étage est réservé à la comptabilité, la caisse et les différents bureaux de direction de la maison ainsi qu'au département des cotonnades.

Au deuxième étage se trouvent le département suivants: étoffes à robes, tweeds et fournitures diverses pour tailleurs.

Le troisième étage comprend la mercerie et la bonneterie, ainsi que les séries et les vêtements confectionnés.

Le quatrième étage est réservé au département des lainages et tricots, ainsi qu'aux sous-vêtements, couvertures, fournitures de literie, tapis et prêt-à-porter.

Le cinquième étage est celui où s'opère la manutention des marchandises, là également sont situées les salles où les voyageurs préparent leurs échantillons, etc.

L'impression générale qui se dégage d'une visite aux magasins de MM. Garneau Limitée, est que tout a été combiné pour la réception, la disposition et l'expédition rapide des marchandises. Rarement il nous a été donné de voir des salles plus claires et plus fraîchement décorées.

Chaque étage a une superficie de 7,200 pieds carrés. La maison Garneau Limitée a été fondée en 1840; c'est donc une des plus anciennes du commerce des marchandises sèches qui soient dans la puissance. Ses affaires, qui augmentent d'année en année, s'étendent dans la Province de Québec, les Provinces Maritimes et l'Ontario.

DECES

Nous avons le regret d'apprendre la mort survenue le dix-neuf février, de M. John A. Schofield, secrétaire-trésorier de Schofield Woollen Co., Limited. M. John A. Schofield était âgé de quarante-quatre ans. "Tissus & Nouveautés" adresse ses condoléances à la famille éprouvée.

LES EXPOSITIONS CHEZ LES COUTURIERS PARISIENS

Les expositions des modèles pour le printemps chez les grands couturiers du centre de la mode ont commencé le 15 février. Certaines maisons ont fait leur exposition plus tard, d'autres l'ont faite quelques jours plus tôt.

L'entrée à ces expositions devient de plus en plus difficile chaque année. C'est la date spécialement fixée pour les couturiers américains et, pour obtenir une entrée à cette époque, il faut être un

Des places aux expositions des grands couturiers sont retenues des semaines à l'avance et chaque maison, en règle générale, n'a pas droit à plus de deux places. S'il s'agit d'une couturière, la couturière elle-même et peut-être sa première ouvrière y assistent. L'espace dans tous les grands établissements de couture est limité et, pour les premiers jours de l'exposition, cet espace est occupé par les clients importants qui ont retenu leur place longtemps à l'avance.

Les grands couturiers de Paris font peu de publicité ou même n'en font pas du tout. Beaucoup d'entre eux évitent avec soin la plus faible publicité générale. Ils servent uniquement la clientèle privée, la plus exclusive. Ils ne donnent pas de rapport à la presse sur ce qu'ils font; en conséquence beaucoup des nouvelles sur la mode publiées dans les divers journaux, et même dans les journaux de modes français, ne sont que des rumeurs plutôt que des faits authentiques.

Beaucoup de rapports incomplets, confus et souvent faux, sont envoyés comme nouvelles au sujet des expositions de modes à Paris. Aussi nous sommes par Goods Economist, d'offrir à nos lecteurs Goods Economist, d'offrir à nos lecteurs des nouvelles authentiques provenant de représentants compétents. Nos informations sont présentées sans qu'elles soient faussées par des opinions ou des besoins individuels, et sont un résumé des idées qui ont servi à la confection des modèles parisiens, plutôt qu'une illustration d'un goût individuel.

Voici les caractères saillants des nouveaux modèles: à Paris on approuve davantage les costumes tailleur. On voit beaucoup de jaquettes courtes en serges diverses et souvent garnies de braids. La manche trois-quarts est le plus en faveur.

Les jupes continuent à être étroites, ayant une circonférence de deux verges et moins.

Les costumes et les robes d'après-midi font ressortir la vogue continue des draperies transparentes. On voit des volles et des marquises par-dessus des satins et d'autres tissus de couleurs faisant contraste.

Les costumes tailleur sont en foulard de soie et en taffetas.

Paquin offre une nouveauté en une mante de douze pouces.

Aucune époque particulière n'a été la source d'inspiration de ces modèles; la note moderne est évidente.

Tous plus jolis les uns que les autres, les modèles de bouton fantaisie en Galalith, que l'on voit un peu partout.

Il est certain que cette matière dont les couleurs variées peuvent se marier à l'infini et qui imite à merveille l'écaillage naturelle, est appelée à prendre une place importante dans la fabrication des boutons haute nouveauté.



client de grande importance. Classés avec les couturiers viennent les acheteurs des grands magasins et les commissionnaires qui achètent pour les grandes maisons de coupe. Les clientes particulières ne sont pas admises à ces expositions. En vérité elles ne désirent pas leurs vêtements à cette époque de l'année, car ce sont des vêtements d'été qui sont exposés. Les acheteurs allemands voient les modèles une semaine plus tard.

LES STYLES "CHANTECLER"

Chantecler produira probablement un effet immédiat dans le monde de la mode. Dans l'établissement d'une modiste bien connue de la rue Royale, à Paris, on a dit que la toque jaune étrange, avec sa crête jaune foncé, portée par Mme Si-

monne assistèrent à la répétition générale et à la première représentation de "Chantecler", dans le but de voir comment les merveilleux costumes à plumage de M. Edol, qui firent sensation à Paris, s'adapteraient à la forme modifiée du costume ordinaire.

Mme Simonne porte sa coiffure dorée

REDINGOTE CROISEE

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted souple non fini pour la redingote, une étoffe lavable pour le gilet et un worsted rayé pour le pantalon.

La longueur de la redingote pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 42 pouces pour la longueur totale. La redingote est ample sur la poitrine et les épaules ont un fini et une largeur naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie allant jusqu'aux boutonnières et mesure 2 1/4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 1 1/2 pouce à l'entaille ainsi qu'en arrière. Les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate; les basques sont moyennement flottantes et les plis en arrière sont repassés. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette rapportée et deux boutons.

Le gilet est à un seul rang de boutons avec collet et mesure 13 1/2 pouces jusqu'à l'ouverture, et 26 1/2 pouces de longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les culasses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure



2 FOR 25¢

Dernier modèle de Tooke Bros., Limited, Montréal



2 FOR 25¢

Dernier modèle de Tooke Bros., Limited, Montréal

monne dans le rôle de la faisanne dorée, allait sans doute être cause d'une nouvelle vogue des plumes aux couleurs gales pour les chapeaux. Cette vogue était tombée dernièrement à cause de la campagne menée contre le massacre des oiseaux.

Beaucoup de coutriers et de modistes

sur du chiffon qui encadre son visage. La coiffure entoure bien la tête de chaque côté et est divisée sur le front pour faire place à un bec jaune coquet et à une crête noire.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.



L'Entrepôt des Gants
du Canada

"PERRIN"

NOS STOCKS
POUR LE
PRINTEMPS

sont remarquablement complets et vos besoins les plus pressants peuvent être immédiatement comblés.

NOS PRIX SONT LES MEMES QUE L'AN DERNIER, MALGRE L'AUGMENTATION DES PRIX DE TOUTES LES MATIERES PREMIERES.

Les
Gants Perrin

PERRIN FRERES & CIE

sont continuellement
annoncés à votre clientèle.

Batisse Mark Fisher, - Montréal.

19½ pouces au genou et 16½ pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9% pces.
Longueur à la taille17 "
Longueur à la taille de façon .19 "	"
Longueur totale42 "
le mesure d'épaule12½ "
2e mesure d'épaule17% "
Mesure d'omoplate13 "
Poitrine38 "
Taille34 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

De A à B, mesure à l'aisselle.

De A à C, longueur à la taille naturelle.

De A à D, longueur à la taille de façon.

De A à E, longueur totale.

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

De G à F, 1-12 de la poitrine.

De G à H, 1 pouce.

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

De D à 32, 1 pouce.

Tirez la ligne A-32 et abaissez la perpendiculaire qui détermine le point J.

De J à K, 3-4 pouce.

De K à L, 19 pouces.

De L à M, 11-2 pouce.

De M à N, 1 pouce.

Le point O est à mi-distance entre K et L.

De O à P, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire P Q.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de K à P et élevez la perpendiculaire.

De J à S, moitié de la mesure d'omoplate.

De S à T, 1 1-4 pouce.

Au point T, élevez la perpendiculaire qui détermine les points Z et Y.

De A à U, 6 1-2 pouces.

De U à V, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A V.

De A à W, 1-6 de la poitrine.

Élevez la perpendiculaire W X.

Tirez la ligne X Y.

De 32 à 24, 1-8 de la poitrine.

An point 24, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.

De 1 à 2, 1-4 pouce.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De 24 à 5, décrivez une courbe ayant le point Z comme centre.

De Z à 4, décrivez une courbe ayant le point 24 comme centre.

De 2 à 3, 1-4 de la poitrine.

Formez le corps de côté tel qu'indiqué.

De Z à 6, 1-2 de la taille.

Au point 6, abaissez la perpendiculaire. Le point 16 est au-dessous de la taille de façon, à une distance égale à 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point 7 est à mi-distance entre Q et 6.

Le point 8 est à mi-distance entre P et M.

Tirez la ligne 7-8-9.

De A à X et de P à 9, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 9-F.

De 9 à 10, 3-8 pouce de moins que de X à Y.

De 10 à 11, 3-8 pouce.

De B à R, 3-8 pouce.

Abaissez l'emmanchure de 3-8 pouce et formez l'épaule et l'emmanchure tel qu'indiqué.

Au point 9, menez la perpendiculaire à

Revers

Tirez la ligne droite 16-22 pour le revers.

De 19 à 16, décrivez une courbe ayant le point 22 comme centre.

De 22 à 23, 2 1-2 pouces.

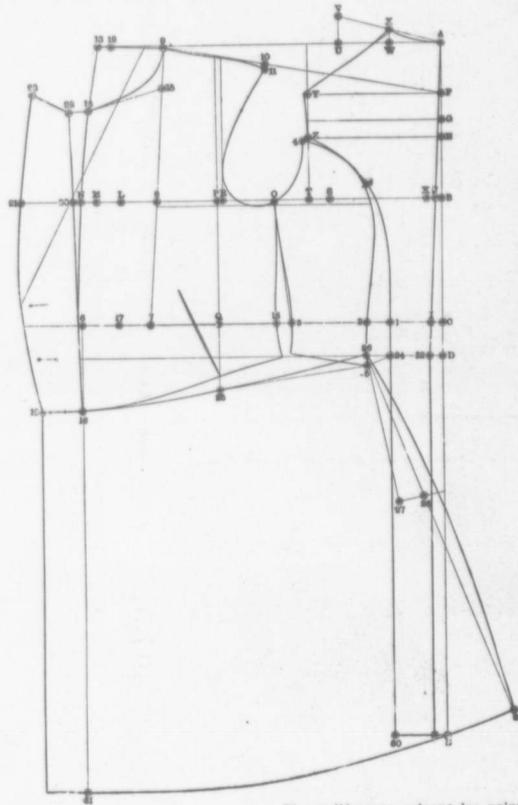
De 16 à 19, même distance.

Fixez au goût la longueur du revers en haut et finissez.

Basques

Tirez la ligne droite 16-5 qui détermine le point 25.

De 5 à 26, 3-4 pouce.



la ligne 7-8.

De 9 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Ajoutez 1-4 pouce pour les coutures en avant du point 6 et formez le bas du devant par la ligne 13 N-16.

De 13 à 14, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 9 à 15, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 15-14 et formez la gorge.

De 6 à 17, 2 1-4 pouces.

De 3 à 2, de 1 à I et de 17 à 18, mesure nette de la taille.

Formez le côté et le bas du devant.

Placez l'équerre suivant les points 26 et 25 et abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 27.

De 26 à 27, 9 pouces.

De 27 à 28, 1 1-2 pouce.

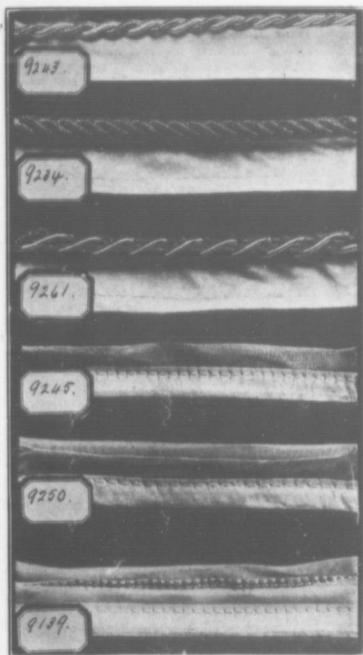
Tirez la ligne 26-28-29.

De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de 24 à 30.

De 16 à 31, même distance que de 26 à 29.

Formez le devant des basques par une perpendiculaire à la ligne de taille.

Ajoutez 3-4 pouce en arrondissant au point 28 et finissez tel qu'indiqué.



Embellissez

votre département de fronçures par un stock généreux de nos

Fronçures Cordées.

¶ Elles représentent les créations absolument les plus nouvelles et les plus élégantes dans les marchandises de la nouvelle saison et ont une apparence extrêmement attrayante.

¶ 12 couleurs et une variété très grande de nuances.

¶ Trois sortes méritent une attention spéciale— Or ou Argent avec Soie, Tissus Or ou Argent avec Satin ou Tarlatane, Deux rangs de Tarlatane et Piqûre Or.

ECRIVEZ-NOUS UN MOT SI VOUS N'AVEZ PAS EU LA VISITE DE NOS VOYAGEURS.

SANDERSONS LIMITED.
66-68 rue Wellington Ouest, Toronto, Can.

Vraiment Frappant!

Les Faux-Cols et Manchettes

—MARQUE—

“CHALLENGE”

ont frappé exactement le Goût du Public, parce qu'ils combinent toutes les qualités des meilleurs faux-cols en toile et n'ont aucun des défauts du Faux-Col en Caoutchouc original.

¶ Ils sont parfaitement à l'épreuve de l'eau, d'un blanc propre qui ne change pas, ne se flétrissent pas et ne se fendillent pas et sont faits dans tous les derniers styles.

¶ Se nettoient facilement avec un linge humide. Recommandez la Marque “Challenge”; elle satisfait et est profitable à tenir.

REPRÉSENTANTS:

Pour l'Ouest—J. A. Chantler & Co., Toronto.

Pour l'Est—Duncan Bell, Montreal.

**The Arlington Company
of Canada, Limited.**

54-56 Avenue Fraser, TORONTO.

VESTON SAC NON CROISE A UN BOUTON

L'étoffe représentée est une serge rayée. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30 1-2 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et les épaules ont une largeur et un fini naturels.

La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 1 3-4 pouce à l'entaille, et 14 pouces jusqu'à l'ouverture. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce en arrière. Il y a quatre poches extérieures rapportées, couvertes par des pattes. Les bords ont une piqûre simple rapprochée du bord et les coutures sont rabattues et piquées. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton.

Le pantalon va en diminuant légèrement du haut jusqu'en bas, où il mesure 16 1-2 pouces; il a un rempli de 2 1-2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9% pces.
Mesure à la taille	17 "
Longueur totale	30 1/2 "
1 ^e mesure d'épaule	12 1/2 "
2 ^e mesure d'épaule	17 1/2 "
Mesure d'omoplate	13 "
Poitrine	38 "
Taille	34 "
Hanches	40 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

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

De A à C, longueur à la taille plus 1-2 pouce.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 1-2 pouces.

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

Le point G est à mi-distance entre A et F.

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

De C à H, 3 1-4 pouce.

Formez le centre du dos de F à H et en descendant.

De I à J, 3-4 pouce.

De J à K, 19 pouces.

De K à L, 1 3-4 pouce.

De L à M, 3-4 pouce.

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

De N à O, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire O P.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces, de J à O et élevez la perpendiculaire.

De O à Q, 3-8 pouce.

Au point Q, élevez la perpendiculaire.

De I à X, moitié de la mesure d'omoplate plus 1 1-2 pouce.

Au point X, élevez et abaissez la perpendiculaire.

De X à Y, 1-12 de la poitrine.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De T à R, même distance.

De R à S, 1-12 de la poitrine.

Tirez la ligne A S qui détermine le point U.

U.

Tirez la ligne U V et formez le dos.

De P à 2, moitié de la taille, 34 pces.

Le point 3 est à mi-distance entre P et 2.

Le point 4 est à mi-distance entre O et L.

Tirez la ligne 3-4-5.

De 5 à 8, 1-4 pouce de moins que 1-8 de la poitrine.

Formez la gorge.

De M à 9, 1 pouce.

De 2 à 10, même distance.

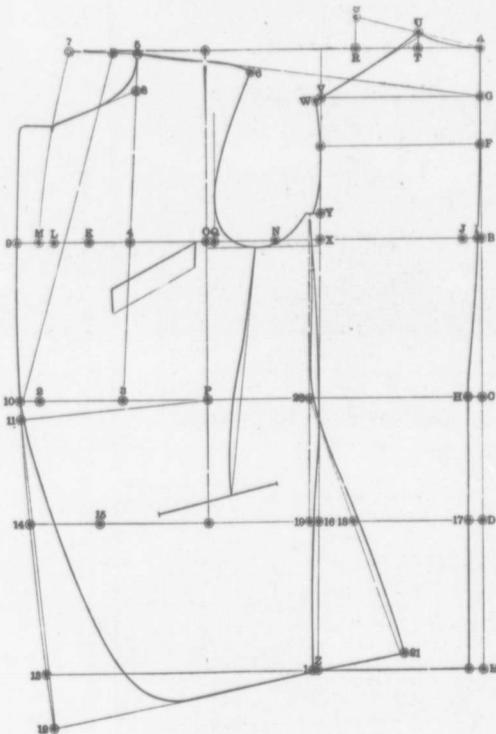
De 10 à 11, 1 pouce.

Placez l'équerre aux points P et 11 et abaissez la perpendiculaire.

De 13 à 12, 1-2 pouce de moins que 1-6 de la poitrine.

De 14 à 15, 3 1-2 pouces.

De 16 à 17 et de 15 à 18, mesure du siège plus 3-4 pouce.



De A à U et de O à 5, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.
Tirez la ligne 5-G.

De 5 à 6, 1-2 pouce de moins que de U à W.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4.

De 5 à 7, 1 6 de la poitrine.

Menez une ligne arrondie de 7 à M.

De 7 jusqu'à l'entaille, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De 18 à 19, 2 pces.

Élevez la perpendiculaire 19-20.

Tirez la ligne 20-18-21 et formez le côté du devant.

De 20 à 21, même distance que de 20 à Z.

Formez le bord, le bas du devant et finissez.

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

Barker & Moody, Limited.
LEEDS, ANGLETERRE.



Gilets Paddock

Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix.

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps.

AGENTS:
Geo. Giroux & Co.
207 rue St. Jacques,
MONTREAL.

Révillon Frères, Limitée

Exportateurs et Importateurs de
Nouveautés en Général

79, rue de Rivoli - Paris.



Entrepôt Canadien :

184 et 186, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.
Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

COIFFURE "TIDY-WEAR"
PATENTED REGISTERED

FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. FILETS

NOTE THE TIGHT HAIR.

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

Tailles R20 R22 R23 R24 R26 10 N ances
Moyen Grand Extra Couvre-Fine
Grand tête Maille

ROSENWALD FRERES, Fabricants
LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crépons divers, Rouleaux, etc.
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto,
525 rue St-Paul Montréal.

ETES - VOUS SATISFAIT



des lignes de bonneterie que vous vendez? Satisfont-elles vos clients? Si non, essayez

La Marque "Maple Leaf" de Gants et de Mitaines,

Parce que la meilleure n'est pas trop bonne pour votre clientèle.

GODERICH KNITTING CO., Limited
GODERICH, ONT.

A. L. GILPIN, Montréal, P. Q., Agent pour la Province de Québec.



La demande pour les nouveautés est très bonne et les maisons de gros sont très occupées à la livraison des marchandises du printemps. Bien que les ordres de réassortiment arrivent nombreux, quelques marchands détaillants se tiennent très serrés pour leurs ordres, à cause de l'incertitude des prix, surtout des prix des cotonnades, les prix de ces lignes pour livraison en automne ayant été retirés par les manufacturiers. Dans la plupart des autres lignes, les prix restent fermes.

Toutes les maisons de nouveautés en gros sont très occupées à l'expédition de leurs marchandises du printemps et à réassortir leur stock pour l'été et l'automne. Les voyageurs se mettent en route avec leurs échantillons et reçoivent un excellent accueil.

Dans les étoffes à robes, les nuances vieux rose et améthyste continuent à tenir la première place pour les twills, les serges diagonales et les cheviottes. L'année dernière, la demande portait sur les rayures, ce qui indique que le goût du public a changé complètement.

L'automne prochain promet une forte vente de manteaux pour dames, à en juger par la manière dont les voyageurs des diverses maisons de gros enregistrent les ordres. Le nouveau genre russe dans les costumes confectionnés obtient beaucoup de vogue. La demande pour les confections-lingerie est bonne aussi, les ventes jusqu'à présent étant de 25 pour cent supérieures à celles de la même époque, l'année dernière. Les ordres de réassortiment arrivent très abondants.

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de
Notre Propre Fabrication. Spécialité de Bro-
deries et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous
sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.
VOYEZ LES ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

Personnel

—M. Kint, acheteur pour le département des étoffes à robes, de la maison Greenshields, Limited, partira, à la fin de ce mois, pour Paris, Londres, Berlin et New-York, dans le but d'acheter le stock d'automne des étoffes à robes.

—M. Conway, acheteur pour le département des tweeds de la maison Greenshields, Limited, est de retour d'un voyage à Londres et à Paris, où il a fait des achats pour l'automne. Il déclare que les marchands de nouveautés, en Europe, ont toute confiance qu'une ère de prospérité est revenue. Le nombre des acheteurs dans les centres manufacturiers est le plus grand qu'on ait vu depuis des années.

MM. W. R. Brock Co. ont une ligne excellente de voiles de Premières Communautés, à une grande variété de prix.

Pour tenir votre stock bien assorti dans les étoffes à robes, adressez-vous à la maison Alphonse Racine & Cie.

Personnel

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison Alphonse Racine & Cie, est revenu de son voyage habituel en Europe.



Nous sommes informés que des capitalistes d'Angleterre ayant des intérêts dans les industries textiles, placent des capitaux dans les plantations de coton des états du Sud. Leur but est de contrôler directement la production du coton brut. La production en Afrique et en Egypte n'est pas assez forte pour être prise en considération.

Bien que la plupart des manufactures de coton du Canada travaillent à temps réduit, la Wabasso Cotton Company a décidé d'agrandir son établissement à Trois-Rivières, ce qui doublera sa production.

Prévoyant la grande augmentation qui allait se produire dans les prix des toiles et cotons, la maison A. Racine & Cie avait placé des ordres pour de grandes

quantités de ces marchandises aux anciens prix, de sorte qu'elle offrira ces lignes aux anciens prix durant toute la saison.



Les affaires en chapeaux et casquettes sont très bonnes, et toutes les lignes se vendent rapidement. Beaucoup de marchands de chapeaux en gros croient que la demande pour les chapeaux en feutre mou sera plus forte que d'habitude, cette année, en raison de la vogue moindre des chapeaux de paille; un grand nombre de marchands en gros ne tiennent qu'un faible stock de chapeaux de paille, car, disent-ils, ces chapeaux ne sont plus autant recherchés qu'autrefois pour le printemps.



Bien que les ouvertures de modes aient eu lieu plus tôt, cette année, que d'habitude, un très grand nombre d'acheteurs ont visité ces expositions, ce qui indique que la saison prochaine sera un succès. Le 28 février, qui était le jour d'ouverture des expositions de modes, forme la ligne de démarcation entre les saisons de l'hiver et du printemps, ainsi qu'entre les chapeaux à bords bas des quelques dernières années et les nouveaux chapeaux laissant le visage à découvert, avec des bords tournés en haut. Les grands chapeaux habillés présentent des effets entièrement nouveaux, qui leur donnent un aspect très élégant. Les toques et turbans ne sont pas extraordinairement grands, mais ils ont une originalité peu ordinaire.

Les nouveaux styles les plus en évidence offrent six points principaux: la

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT" "PEARL."

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

Une Bonne Chose — Bien Annoncée

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

Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

“Ceetee”

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

Voyez nos Echantillons de Printemps.

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, - - - Ontario

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

VOUS

pouvez obtenir des “Sous-Vêtements” bons et de confiance chez un quelconque des manufacturiers de sous-vêtements de haute qualité : mais c'est un fait absolu que d'aucun d'eux vous ne pouvez obtenir le style excessivement bon ou la haute qualité des



**Sous-Vêtements
MARQUE TIGER**

FAITS PAR

GALT KNITTING CO.

GALT, - ONT.

**GREENSHIELDS
LIMITED**

MONTREAL

**Sous-Vêtements
Marque Health**

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements de la Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

**Vos Ordres seront Exécutés
Promptement**

Marque Rooster.



Si vous désirez les marchandises les plus nouvelles pour l'été, adressez-vous à nous.

- Pantalons en flanelle.*
- Pantalons en Coutil.*
- Costumes en flanelle, a demi-doublés— 2 morceaux.*
- Chemises Négligées, etc.*

Robert C. Wilkins Co., Limited, Montréal.
Oueralls, Pantalons, Chemises, Coats Blancs.

grandeur des dimensions, les bords à la Napoléon, l'emploi des nouvelles nuances bleues, la passe garnie de velours en dessous, les garnitures de petites roses fanées et l'emploi de plumes d'autruche et d'aigrettes pour le printemps. Ces principales distinctions se présentent en une foule de variations. Il y a aussi beaucoup de chapeux de moyenne grandeur outre les styles cavalier, qui s'étendent à trois ou quatre pouces au-delà de la ligne des épaules. Aux expositions de modes, on voyait aussi quelques chapeaux à bords droits et à bords rabaisés, à part ceux dont les bords se relèvent brusquement en avant et en arrière.

La fondation des nouveaux styles consiste principalement en bruids de grosse paille, bruids à panier, chanvre naturel, paille Yedda, leghorns et crin de cheval.

Les fleurs employées sont surtout des roses, mais on voit aussi presque toutes les autres fleurs. Toutes les couleurs de la nature et de l'art sont représentées, mais surtout les nuances rose, cerise, bleu Blériot, vert aéroplane, Pôle Nord (bleu pâle mélangé de gris) améthyste, miel, gris d'argent, crête de coq et une nuance d'un effet général appelée "simplicité de distinction".



Dans la ligne des articles de fantaisie, les affaires sont florissantes, surtout dans les cols brodés et les cols-jabots, qui sont de nouveau en vogue, après avoir été négligés pendant les deux dernières années. D'autres articles qui se vendent rapidement sont les ceintures élastiques et les volants à cordonnets or et argent.

PREVOYANCE ET ECONOMIE

Dans un pays comme le nôtre, où la culture est la principale source de la richesse, les récoltes abondantes, comme celles de cette année, sont le présage d'une grande activité commerciale et industrielle.

Nous pouvons d'autant mieux espérer une longue suite d'années prospères que nous sommes sortis, non pas d'une crise aiguë qui laisse après elle de profondes blessures à cicatrisation lente, mais d'une dépression prononcée et de guérison facile.

Il est bon de se souvenir, maintenant que nous reprenons notre allure des beaux jours, des causes qui ont provoqué le mal pour éviter d'y retomber. Le pied du voyageur s'éloigne de la pierre qui peut provoquer sa chute. Nous devons l'imiter.

Si nous voulons bien nous le rappeler, avant même la dépression des affaires, les présidents et les gérants de nos meilleures institutions financières nous criaient: Casse-cou! Nous allons à une allure trop rapide, disaient-ils tous. Modérons-nous; progressons selon nos moyens, mais n'entreprenez rien au-delà de nos forces.

C'est l'abus du crédit pendant les temps prospères qui a été le malheur de beaucoup depuis que les affaires se sont ralenties. Quand il faut rembourser les sommes empruntées ou payer les dettes contractées et que les recettes et les profits diminuent, ce n'est déjà plus le temps de regretter d'avoir été peu prévoyant. Cela revient à dire, en somme, qu'il est nécessaire de ne jamais prendre d'engagements, si l'on n'est absolument assuré de pouvoir les remplir à la date de leurs échéances.

Certes, il est naturel que ceux qui sont à la tête d'une entreprise quelconque tendent à la développer par une augmentation du chiffre d'affaires, mais à la développer normalement sans une hâte intempestive. Les progrès pour être durables ne peuvent s'opérer que lentement, graduellement.

Il est aussi un point sur lequel on a souvent attiré l'attention des marchands, c'est leur défaut, leur manque d'économie en temps de prospérité.

Des gens qui savent restreindre leurs dépenses dans les époques de crise et de dépression devraient également pouvoir, dans les temps de prospérité, les modérer et ne pas se livrer aux extravagances qu'on leur a parfois reprochées non sans raison.

C'est dans les années d'abondance qu'il convient de constituer des réserves pour les années de disette. Celui qui mange son bien au jour le jour ne peut économiser, ni s'enrichir par conséquent.

C'est parce qu'ils n'ont jamais connu l'économie que tant de gens meurent pauvres et dénués de tout, après avoir travaillé toute une longue existence.

Les temps prospères sont là, profitons-en pour le présent et pour l'avenir en restant prévoyants et économes.

L'ART DU VENDEUR

Il n'y a pas de mystère dans l'art du vendeur. Les qualités exigées sont innées dans chaque vendeur, et un entraînement raisonnable est uniquement nécessaire pour faire ressortir ces qualités et les rendre utiles.

Quand un homme possède bien son art comme vendeur, il est sûr d'un emploi lucratif et constant.

Comme nous le disions, les bons vendeurs se font d'eux-mêmes. En vérité il existe quelques vendeurs nés, mais ce ne sont pas toujours les meilleurs, et leur existence n'indique pas que les meilleurs

vendeurs aient des qualités innées plutôt que des qualités acquises. L'expression "c'est un vendeur né", peut avoir signifié quelque chose il y a vingt ans, avant que l'expérience moderne eut analysé tous les petits secrets de l'art; mais aujourd'hui aucun homme ayant du sens commun, étant industriel et animé d'un désir réel d'apprendre, n'a besoin de craindre d'entreprendre la tâche de devenir bientôt un leader parmi les vendeurs réellement bons.

Un travail opiniâtre, une grande attention, un intérêt réel, sont nécessaires pour maîtriser n'importe quel art. L'homme qui consulte constamment l'horloge, celui qui fait des jeux de mots quand il ne le faut pas, qui parle sans cesse, qui est à moitié endormi, n'arrivera jamais à quelque chose de bon. Mais alors peu de ces hommes occupent jamais la position qu'ils désiraient pour être réellement vendeurs. Pour les travailleurs sérieux, la tâche est facile et celui qui pense qu'il est né vendeur a très souvent besoin de leçons sur certains points capitaux.

Il est impossible de dire ici tout ce qui est nécessaire au vendeur, mais nous décrirons brièvement les qualités requises de lui:

Premièrement.—Connaissez vos marchandises complètement. Ceci n'est pas une petite affaire, étudiez, travaillez toujours, car les marchandises changent constamment. La connaissance des marchandises est le premier pas pour attirer la confiance du client. Connaissez vos marchandises de telle façon que vous croyiez qu'elles valent bien le prix demandé pour elles. Soyez convaincu de cela. C'est votre confiance qui éclaire l'esprit du client, et qui le convainc. Connaissez vos marchandises.

Deuxièmement.—Soyez poli. La politesse ne consiste pas seulement à faire des saluts et à prononcer des paroles, mais c'est une qualité du cœur. Elle vient de ce sentiment bienveillant qui veut du bien à tout le monde, qui respecte toutes les personnes également, modeste mais sérieux, qui porte l'homme à rendre promptement service, l'engage à faire ressortir le mérite des marchandises, rien qu'à cause de leur mérite, mais respecte les préférences du client. L'homme poli n'offense jamais, il plaît toujours.

Troisièmement.—Sachez parler assez, mais ne parlez pas trop, l'expérience démontre cela. Étudiez les clients et leurs manières. Le véritable plaisir du vendeur est dans l'étude de la nature humaine. C'est une étude constante, et la satisfaction qu'on ressent à se faire un ami et à faire une vente est une récompense, la plus pure et la plus noble. Non seulement l'argent, mais la joie et l'honneur sont à la portée du vendeur qui travaille beaucoup, du vrai vendeur.

CORTICELLI SILK CO., LIMITED

Ce vaste établissement industriel a son bureau principal à St-Jean, P. Q., Coaticook, P. Q., Canada; Florence, Mass., New London, Conn., et Hartford, Conn., E.-U. Il a des salles de vente à Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver et Sydney. On peut se figurer d'après cela l'étendue couverte par ses opérations commerciales que l'on peut qualifier d'universelles. Il est à peine besoin de dire que les produits de cette compagnie sont de la meilleure qualité que l'on puisse obtenir, car tout le monde sait que la soie Corticelli détient le record du monde pour la supériorité, ayant remporté 40 récompenses les plus hautes aux expositions qui ont eu lieu en Amérique et à l'étranger depuis 1838. Partout où elle a été exhibée, la Soie Corticelli a toujours obtenu la plus haute récompense. A l'exposition de Buffalo en 1901, le jury accorda quatre médailles d'or à Corticelli.

Nous reproduisons ici une gravure représentant la manufacture de soie Corticelli, qui est tout ce qu'il y a de plus complet et de plus moderne au point de vue du système et des appareils mécaniques les plus nouveaux employés dans la manufacture de la soie. C'est la manufacture de fil de soie la plus considérable du monde.

La Compagnie Corticelli commença la manufacture de la soie à Florence, Mass., en 1838, et se fit connaître dans le monde entier comme la seule compagnie manufacturière de la soie Corticelli, dont la renommée est bien établie. Elle a publié une brochure très intéressante intitulée: "La Soie, son origine, sa culture et sa manufacture". C'est un ouvrage très instructif sur la production de la soie, à partir de l'élevage du ver à soie, jusqu'à l'article fini. On peut se procurer cette brochure, en s'adressant au bureau principal de la compagnie, à St-Jean, P. Q., ou à toute autre de ses nombreuses salles de vente.

Produits de la Compagnie

La manufacture de la Corticelli Silk Co. produit une variété étonnante de marchandises en demande dans le monde entier. La soie Corticelli en bobines est naturellement un objet familier dans tous les ménages; en effet, il y a peu de paniers à ouvrage qui ne contiennent une ou plusieurs de ces bobines sur lesquelles sont enroulées 100 verges de fil. Les autres produits de la Compagnie sont: la soie tordue mécaniquement, la soie à crochet, la soie à tricoter, la soie "lack silk", la soie "filo silk", la floaselle "Casplan", la floaselle "Roman", la soie cordée, la soie pour contours de broderie, la soie à boutonnières, la floaselle pour l'art dentaire, la soie pour chirurgiens, la soie pour repriser et la soie pour sous-vêtements.

Cette Compagnie colossale a aussi une manufacture de brads à Coaticook où elle manufacture son Protecteur Corticelli pour jupes renommé, son braid "Lama" et des brads en Mohair. Toutefois, il faut se méfier des imitations à bon marché du Protecteur Corticelli pour jupes, maintenant sur le marché. L'article authentique est en longueurs de 4, 5 et 6 verges, enveloppées chacune dans une enveloppe en papier portant le nom de "Corticelli".

Un des plus grands usages auxquels le produit des manufactures Corticelli est peut être employé est la broderie

et les travaux artistiques à l'aiguille, si populaires aujourd'hui. La soie "Corticelli" B. & A. à broder, aux teintes asiatiques, occupe le premier rang dans la faveur populaire pour ce genre de travail, non seulement en raison de sa souplesse et de son lustre, mais à cause de sa couleur absolument indéfectible. La perfection des couleurs multiples et des gradations presque indéfinissables de teintes permet à la brodeuse de nuancer les pétales de manière à imiter de très près le réel épanouissement des fleurs.

Quantité de soie employée

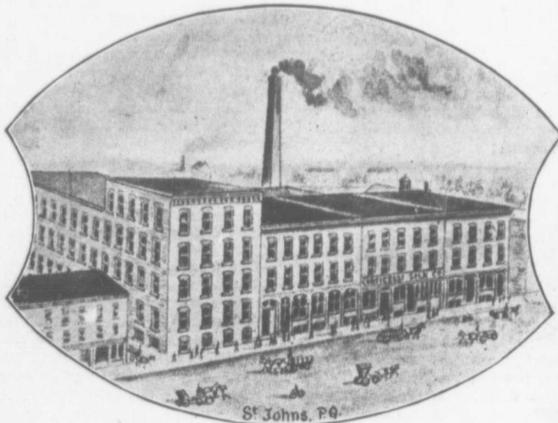
On peut à peine se figurer la quantité de soie brute employée par les manufactures Corticelli. Les chiffres perdent presque leur signification. D'une manière brève et approximative, 3,000 cocons produisent une livre de fibre de soie d'une longueur d'environ 750 milles; et comme les établissements de la Corticelli Silk Co. emploient chaque jour un millier de livres de soie pour manufacturer

veillens ver à soie et est tellement en demande que la compagnie a de la peine à y fournir. Ces meubles se vendent \$2.50 chacun. Des cartes de culture de la soie pour professeurs, destinées à être accrochées aux murs des salles d'école, peuvent aussi être obtenues à un prix nominal.

Ces cartes rendent facile et possible à n'importe quel professeur de donner une leçon de choses sur la culture de la soie, leçon qui offre un grand intérêt à tous les enfants.

Essai de la qualité

La Corticelli Silk Co. a placé dans une boîte à combinaison, cinq bobines—trois bobines de 50 verges de soie à coudre (noire), désignées respectivement par les lettres A, B et C, et deux bobines D, de dix verges de fil cordé (noir). Une de ces boîtes sera envoyée à toute personne qui en fera la demande, sur reçu de 20c. et la personne qui la recevra pourra ain-



Manufacture de la Corticelli Silk Co., à St-Jean, P. Q.

le fil de soie Corticelli, il s'en suit qu'il faut 3,000,000 de cocons produisant ensemble une longueur de 750,000 milles de fibre de cocon pour la consommation journalière des manufactures. Il faut environ 100 livres de cocon pour faire du fil de soie à coudre d'épaisseur moyenne; le produit journalier des usines de la Compagnie est donc d'environ 7,500 milles de fil de soie fini, longueur suffisante pour faire le tour du monde en trois jours et un tiers.

Enseignement de la culture de la soie

Avec une prévoyance remarquable et une considération universellement appréciée, pour satisfaire à une demande croissante de la part des professeurs, des étudiants, des écoles et des musées qui s'occupent d'enseigner aux enfants la manière dont la soie est faite, cette compagnie a préparé un "Silk Culture Cabinet" qui est un meuble excessivement intéressant, bien fait et très bien fini. Il montre chaque phase de la culture du mer-

si mettre à l'épreuve la qualité de la soie, et apprend qu'en se servant de soie d'autres marques elle paie tout autant pour de la soie très inférieure. Adressez-vous à "Corticelli Silk Co., Limited", boîte Postale 341, St-Jean, P. Q.

Pour conclure, la manufacture de soie Corticelli occupe une position éminemment supérieure, sous tous les rapports, à celle de tous les établissements semblables de l'univers. Pendant une période couvrant plus de 63 ans, les produits de cette compagnie ont été universellement reconnus comme le modèle type et universel du fil de soie. Uniforme en force, longueur, grosseur et torsion, et sans égal pour la couleur brillante et la beauté du finissage, la soie à coudre cordée Corticelli n'a pas de rivale aujourd'hui. Avec un capital et des ressources à peu près illimités, des années d'études scientifiques et pratiques de l'art de la production de la soie, il est en vérité difficile d'estimer ce que sera l'avenir considérable d'une institution aussi vaste et aussi fortement établie que la Corticelli Silk Co., Limited.

POURQUOI TANT DE MARCHANDS NE REUSSISSENT PAS

Il ne suffit pas de vendre, il faut vendre avec profit.

Il peut paraître puéril autant que banal de dire à un marchand: faites des profits." Ceydant, nombreux encore sont les marchands qui, parce qu'ils vendent les marchandises à un prix plus élevé qu'ils ne les ont achetées, croient réaliser un bénéfice.

La fin de l'année arrive et, l'inventaire fait, tel qui s'imaginait devoir réaliser des profits, doit reconnaître qu'il a travaillé à perte.

Un marchand doit comprendre dans l'établissement du prix de coût de la marchandise, non seulement tous les frais accessoires qui ont grevé la marchandise depuis sa sortie de la manufacture ou du magasin de gros d'où elle vient, jusqu'à son entrée en magasin, mais encore tous les frais généraux du magasin.

Dans ces frais généraux, il faut faire entrer le loyer, le chauffage, l'éclairage, l'entretien du roulant, les salaires des employés, en un mot toutes les dépenses du magasin.

Dans ces dépenses, il ne faut pas que le marchand s'oublie lui-même, soit qu'il s'alloue un salaire fixe, soit qu'il puise dans sa caisse selon ses besoins pour ses dépenses de maison.

Quand il a fait le total aussi exact que possible de ses frais généraux et qu'il estime que ce total représente, disons, 10 pour cent du montant de son chiffre d'affaires, il doit nécessairement ajouter au moins 10 pour cent au prix de la marchandise rendue dans son magasin pour ne pas être en perte.

Il y a plus, le marchand doit ne pas perdre de vue qu'il a un capital et que, s'il avait placé ce capital sur des valeurs mobilières ou sur hypothèques, il en aurait tiré un revenu d'environ 5 p. c. Il lui faut trouver dans son commerce la rémunération de son capital. Pour le faire, il lui faudra donc ajouter un tantième suffisant au prix de la marchandise pour obtenir son revenu.

Jusqu'à présent, le marchand n'a encore tiré aucun profit de son commerce. Tout ce qu'il a fait c'est de vivre et de recevoir le revenu de son capital.

Est-ce suffisant? Non.

Toutes les marchandises vendues à crédit seront-elles payées? C'est possible; mais, il faut prévoir les mauvaises dettes et ajouter un tant pour cent en guise d'assurance contre les débiteurs qui ne paieront pas.

Le marchand n'est pas exempt des infirmités de la vieillesse, il peut et doit prévoir qu'arrivé à un certain âge il n'aura plus ni les forces, ni l'activité voulues pour continuer les affaires. De là pour lui la nécessité de réaliser sur son chif-

fre d'affaires des profits qui constitueront le fonds de prévoyance pour ses vieux jours. Il lui faut donc réaliser des profits.

Il est naturellement une limite à la marge des profits que peut faire un marchand. Cette limite varie selon les lieux et les circonstances. Toutefois, il est vrai qu'il y a souvent avantage, là surtout où existe une concurrence sérieuse, à chercher des profits moindres sur chaque vente, de manière à augmenter la clientèle et, par conséquent, les ventes. Les gros profits se font ainsi d'une masse de petits profits.

Un trop grand nombre de marchands ne réussissent pas, faute de savoir établir leurs prix de revient et leurs prix de ventes. Il y en a trop qui établissent leurs prix de ventes à vue d'oeil, sans se rendre compte par le moindre calcul du profit brut ou net que leur rapporteront les ventes.

La manière de calculer le profit à réaliser est encore chez beaucoup de marchands absolument erronée. Ainsi, si l'on veut réaliser un profit de 25 p. c. sur la vente, il ne faut pas augmenter de 25 p. c. le prix d'achat, mais bien le prix de vente.

Ainsi, j'achète pour \$100 de marchandises et je veux réaliser sur la vente 25 p. c., si j'ajoute 25 p. c. à \$100, je vendrai mes marchandises \$125, mais je ne réaliserai pas 25 p. c. de profit, puisque \$25 ne représentent que 20 p. c. sur \$125 de prix de vente.

Un marchand qui calculerait ainsi et qui dépenserait, en frais généraux et pour l'entretien de sa maison, 20 p. c. du montant de son chiffre d'affaires, ne réaliserait absolument aucun profit et, pour peu qu'il ait ou quelques mauvais comptes dans l'année, il serait réellement en perte.

Bien des marchands ont dû leur déconfiture à de pareilles erreurs de calcul ou à une absence totale de calcul, ne les imitez pas.

Le commerce du Canada pour le mois de janvier s'élève à un total de \$51,560,102, en augmentation de \$12,322,627, soit près de trente pour cent de plus par rapport au mois correspondant de l'année dernière; c'est un record pour ce mois. Pour les dix premiers mois de l'année fiscale en cours, le commerce total se chiffre à \$563,986,780, en augmentation de \$95,610,931, ou environ vingt pour cent. En janvier, les importations se sont élevées à \$30,253,852, en augmentation de \$7,140,252 sur celles du même mois de l'année précédente. Les exportations de produits domestiques forment une somme totale de \$20,258,406, en augmentation de \$4,871,084. Le revenu des douanes, pour le mois, est de \$4,606,402, en augmentation de \$964,037.

LES TAUX DU FRET OCEANIQUE

Les commerçants en marchandises sèches et en articles de modes ont payé pour leurs importations d'articles du printemps, une avance sur les taux de fret. Bien qu'il n'y ait encore rien d'annoncé officiellement par les compagnies de navigation, relativement à une augmentation du taux de fret océanique sur toutes les marchandises en général, importateurs et exportateurs craignent pareille éventualité.

Il est notoire que les compagnies de navigation maritimes ont pour la plupart bouclé leurs derniers exercices en perte; on compte celles qui ont payé des dividendes à leurs actionnaires.

Dans les années où le commerce mondial est plus ou moins calme, ces compagnies ont à peu près les mêmes frais que quand les affaires sont actives et même brillantes, mais elles n'ont plus les mêmes recettes. La concurrence qu'elles se sont faite en temps de crise et même en temps de prospérité est contraire à leurs intérêts et devrait, par conséquent, cesser pour faire place à une entente qui leur permettrait de prospérer et de rémunérer le capital placé dans leurs entreprises.

Il est fâcheux qu'au moment même où tout le monde se récrie contre la "Vie chère" un nouvel élément, celui des transports, vienne encore augmenter le coût des marchandises et, partant, celui de l'existence. Mais le coût d'exploitation a augmenté pour les compagnies de navigation. Elles paient leur charbon, leurs provisions et leur main-d'oeuvre plus cher. Payant davantage, elles doivent demander davantage également pour subsister. C'est ainsi que tout s'enchaîne. Les compagnies vendent du fret, comme un marchand vend des marchandises. Si le marchand achète ses marchandises plus cher qu'il n'avait coutume de les payer, il ne pourra les vendre à leur ancien prix et en tirer même profit. Il en est de même pour le transporteur; s'il lui en coûte davantage pour transporter une tonne de marchandises, il devra demander un prix plus élevé pour transporter cette tonne.

La concurrence entre les diverses compagnies a été cause que la vitesse des navires a toujours été en progressant, surtout depuis une vingtaine d'années. Or, on sait que chaque fois qu'est augmentée d'un noeud la vitesse d'un navire, surtout quand on arrive à une certaine vitesse, il faut consommer une quantité de charbon plus grande. A tonnage égal, les navires rapides actuels consomment énormément plus de charbon que les anciens cargo boats à allure tranquille, bien qu'on ait apporté aux chaudières des perfectionnements qui économisent le combustible.

La vitesse est pour le transport de la

marchandise un luxe qui coûte cher et qu'il faut nécessairement payer.

Les nombreux commerçants qui sont au courant des questions de transport, ne seront pas surpris d'une augmentation modérée des taux de fret, car ils savent que les compagnies de transport ne sont pas des sociétés purement philanthropiques, mais des entreprises commerciales qui peuvent prétendre à leur part de prospérité.

BANQUET EN L'HONNEUR DE M. PREFONTAINE

Un banquet a été offert jeudi, 3 mars, à M. Isaïe Préfontaine, président sortant de charge de la Chambre de Commerce du District de Montréal. Ce banquet était donné pour reconnaître les services rendus par M. Préfontaine au commerce franco-canadien, pendant sa présidence, et le commerce y était bien représenté. M. O. S. Perrault, le nouveau président de la Chambre de Commerce, présidait le banquet et proposa la santé de l'invité.

En réponse, M. Préfontaine assura à ses collègues que le banquet qu'ils lui offraient ajoutait à la dette de remerciements qu'il leur devait pour l'avoir choisi comme président pendant deux années consécutives. Son rôle à la Chambre a été facilité par les membres. Il a toujours été secondé par la bonne volonté et l'intelligence des membres de la Chambre. M. Préfontaine passa en revue les divers travaux accomplis et mentionna l'institution des dîners-causeries, si utiles aux hommes d'affaires.

En terminant il rendit hommage à son successeur et offrit à la Chambre ses vœux de prospérité sous la nouvelle administration.

Le toast à la presse fut proposé par M. C. H. Catelli. Il y fut répondu spirituellement par M. Ernest Tremblay de "La Presse" et M. Roger Valois, du "Canada".

Le toast aux invités fut porté par le lieutenant-colonel Labelle; il y fut répondu par MM. L. A. Rivet, L. T. Maréchal, C.R., F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française; P. J. Walters, d'Ottawa; Geo. Esplin, du Board of Trade; Hon. Pérodeau, M.L.A.; Honoré Mercier, M.L.A.; J. A. Beaudry, secrétaire-fédéral de l'Association des Marchands-Détailants du Canada, et A. J. de Bray, directeur de l'école technique.

L'annonce représente la vapeur qu'actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

LA COLONIE BELGE

Les membres marquants de la colonie belge à Montréal, travaillent actuellement à la fondation d'une Chambre de Commerce Belge, après avoir écarté l'idée d'une Chambre de Commerce Belgo-Canadienne.

Jeudi, le 3 mars courant, une assemblée a eu lieu à laquelle la question a été étudiée et discutée.

La colonie belge est assez nombreuse dans notre Cité et elle compte dans son sein plusieurs commerçants et industriels dont les affaires sont très prospères.

Etait présents à l'assemblée de jeudi: MM. le consul-général Ketels, le vice-consul Wooters, le consul belge à Montréal, De Sola, J. A. de Bray, l'ingénieur Gheysens, l'ingénieur Lahaye, A. Biermans, A. Fyen, S. J. Mouton, Ed. Van Acker, A. Ramaeckers, R. Gauvin, Pierre Croisser, Chs Strubbe, Gustave Franck et Henri Hickuet.

NOTES COMMERCIALES ET FINANCIERES

La Canadian Colored Cotton Mills Co. palera le 15 mars, son dividende habituel trimestriel de 1 p. c. sur son capital-actions.

De fausses pièces de 10 et de 25 cents, dangereuses imitations, paraît-il, ont été mises en circulation dans le Nouveau-Brunswick, on suppose qu'elles proviennent de Amherst, Nouvelle-Ecosse.

La Banque British North America va ouvrir prochainement une succursale à Saskatoon avec M. G. A. C. Weir pour gérant.

Le Ministre des Finances a fait rapport la semaine dernière à la Chambre des Communes que, depuis 1888, neuf banques incorporées sont entrées en liquidation savoir: Federal Bank, de Toronto, janvier 1888; Commercial Bank of Manitoba, Winnipeg, 30 juin 1893; Banque du Peuple, Montréal, 15 juillet 1896; Banque Ville-Marie, Montréal, 25 juillet 1899; Bank of Yarmouth, Yarmouth, N. E., 6 mars 1905; Ontario Bank, 13 octobre 1906; Sovereign Bank, Toronto, 18 juin 1908; Banque de St-Jean, St-Jean, P. Q., 28 avril 1908; Banque de St-Hyacinthe, 24 juin 1908.

La Banque d'Ontario et la Banque de St-Hyacinthe ont fait une liquidation volontaire.

Aux neuf banques ci-dessus, il faut ajouter la Banque de St-Stephen qui est entrée en liquidation vendredi dernier.

Au commencement de mars est entrée dans le port de New-York une cargaison de 1432 tonnes de caoutchouc évaluée à \$7,000,000.

C'est la plus forte cargaison du genre qui soit encore entrée dans le port de New-York.

* * *

Pendant le mois de février 35 nouvelles succursales de banques ont été ouvertes dans les diverses provinces du Canada. Il y a actuellement 2,222 succursales de banques en opération dans tout le pays. Nos banques ont en outre 6 succursales dans l'île de Terre-Neuve et 44 en d'autres pays.

SITUATION DE LA GANTERIE EN AMERIQUE

La "New-Yorker Handels Zeitung" publie l'interview suivante prise au début d'octobre par un de ses rédacteurs au directeur de la grande maison d'importation de gants de New-York, Max Mayer et Cie:

"C'est certes pour les importateurs de la branche des gants une grande satisfaction de constater que les gros fabricants des Etats-Unis, malgré toute leur influence, n'ont cependant pas réussi à faire passer sur les gants de dames et d'enfants, comme "articles de luxe", une élévation de droits de douane telle que l'importation aurait été rendue impossible, principalement sur le gant à 1 dollar, qui est de tous le plus demandé. Le droit qui a longtemps menacé et qui était d'une élévation exagérée, de 4 dollars la douzaine, a été heureusement écarté, et on a fait même une réduction de 50 cents sur les gants d'agneau. Mais, malgré cela, la discussion et la révision des tarifs n'ont pas été sans exercer une mauvaise influence sur les affaires. Car la perspective de voir se produire une forte élévation de droits a voué ses gros clients à donner d'avance de gros ordres, et il a été fait de grosses importations en vue d'éviter l'élévation des droits. Comme chacun s'est mis de marchandise, il est naturel que les affaires soient maintenant des plus calmes. Nous nous trouvons dans une période de transition, et ce n'est que lorsque l'on ne parlera plus, depuis longtemps, des changements de tarifs que l'on pourra de nouveau compter sur un développement normal et satisfaisant des affaires.

Depuis quelques temps, les affaires ont été aussi influencées défavorablement par diverses autres circonstances. Par exemple, les superbes fêtes Hudson-Fulton, qui ont détourné pendant un temps l'attention des affaires. Ensuite, pendant tout le mois de septembre, et encore ces derniers temps, le temps a été si estival que les affaires d'automne ont été beaucoup retardées. Maintenant, cependant, que les premières approches de l'hiver se font sentir, il faut s'attendre à voir les trans-

actions prendre plus d'importance. Pendant les temps chauds, il a été beaucoup porté de gants de chamouis, et aussi le nouveau gant de chamoulette, qui est un tissu de coton imitant assez bien l'article véritable.

En ce qui concerne les gants d'agneau, les prix auxquels on offre ici cette marchandise sont assez bas, bien que les fabricants d'Europe soient poussés par la fermeté de la peau fabriquée à maintenir fortement leurs prix. Il faut toujours s'attendre à ce que les prix deviennent plus faciles dans quelques temps, car il n'y a, jusqu'à nouvel ordre, pas de grosses commandes faites, et pour maintenir les fabriques en activité, il faudra consentir à certaines réductions.

Pour ce qui touche les fabriques de gants de peau de ce pays, pour articles de dame et d'enfant, on ne doit pas manquer de faire remarquer que les fabriques n'arrivent pas à trouver la main-d'œuvre qui leur est nécessaire, principalement les piqueuses. Les fabriques sont, par suite, en retard de plusieurs mois avec les ordres qu'elles ont en main, et ne peuvent livrer qu'une partie des commandes qu'elles ont prises. C'est dans ces conditions qu'elles avaient fait des efforts pour obtenir une augmentation considérable des droits d'importation sur les gants, de manière à exclure totalement l'importation des gants étrangers. Si déjà maintenant elles ne sont pas en état de suffire aux ordres qui leur sont remis, comment auraient-elles pu se plier aux nouvelles circonstances si on leur avait accordé ce qu'elles demandaient?

En gants de coton, les affaires ont été satisfaisantes, aussi bien pour l'automne que pendant l'été. Le gant court est maintenant l'article demandé, cependant il n'est pas impossible que, pour le printemps prochain, la demande du gant long se réveille. Pendant l'époque des beaux temps et de la chaleur, les manches courtes sont les plus commodes, et le gant long donne plus de distinction.

Le droit sur les gants de coton bon marché a été fortement augmenté, et par suite de cela, on ne pourra désormais plus vendre cette sorte aux mêmes bas prix qu'auparavant; il est possible que cela donne lieu au développement d'une industrie importante qui se donnera le but de lutter contre l'importation en fournissant des gants meilleur marché que la concurrence étrangère.

Les conditions générales des affaires sont en tout cas devenues meilleures, bien que l'on ne puisse trouver dans la branche du gant la même prospérité qu'on rencontre dans les branches du fer et de l'acier. Enfin, même sans être aussi prononcé, le réveil des affaires est le très bien venu.

(La Halle aux Cuirs.)

COMPAGNIE AU CAPITAL DE \$300,000,000

La compagnie Associated Waist and Dress Manufacturers, de l'Etat de New-York, pense à former une société au capital de \$300,000,000 pour contrôler la production de tout ce qui se rattache au costume féminin. D'après le secrétaire de l'association, les articles de l'incorporation seront bientôt enregistrés à Albany.

M. B. Hyman, président du comité exécutif de l'association et auteur du projet, a dit que l'idée se recommande aux manufacturiers et aux marchands du sud, ainsi qu'à nombre des plus importants manufacturiers de lainages de la Nouvelle-Angleterre.

"Ce n'est pas la formation d'un trust, a dit M. Hyman; notre but n'est pas de nuire aux organisations du travail. Au contraire notre société rendra de grands services non seulement aux industries concernées, mais aux ouvriers par des salaires meilleurs et l'amélioration de leur condition.

"Notre plan est d'obtenir le contrôle de tout, à partir de la matière première jusqu'au produit fini, et nous espérons qu'en temps voulu notre organisation se répandra dans d'autres pays."

LA RECOLTE DU COTON DANS L'INDE

Le consul des Etats-Unis à Madras, cite le second mémoire officiel suivant sur la récolte du coton dans l'Inde pour la saison 1909-1910. La superficie cultivée en coton dans l'Inde, comprenant les semences hâtives et tardives jusqu'à la fin de septembre, s'élève à 18,722,000 acres. Pour la même période, la saison dernière, cette superficie était de 16,990,000 acres. Il y a donc une augmentation de 10 pour cent pour la saison actuelle. Au moment où le mémoire fut publié, la température était favorable en général, et les perspectives indiquaient une récolte passable à bonne.

LES PROFITS DE L'HOTEL DES MONNAIES

L'Hôtel des Monnaies d'Ottawa a commencé ses opérations le 1er janvier 1903 et a réalisé \$63,857, déduction faite du montant de l'intérêt sur la construction.

Les profits réalisés sur la frappe de l'argent ont été de \$172,244.79 et sur celle des monnaies de bronze de \$21,565.11, et en y ajoutant \$1,148.80 provenant de diverses sources, on arrive au total de \$194,958.70. Les intérêts sur le coût de la construction déduits \$131,101, il reste le profit net indiqué ci-dessus de \$63,857.

DOUBLURE EN LIEGE

Les doublures en liège pour les vêtements semblent être la dernière création. Le matériel est d'invention française et est appelé Tissu-Liège. Par un certain procédé on débarrasse le liège de sa matière résineuse et on prétend que le matériel qui en résulte, en feuilles minces, est pratique pour doubler les vêtements, car il est imperméable, léger et si flexible qu'on peut le plier aussi impunément que le tissu qu'il peut servir à doubler. La feuille de liège, dit-on, peut-être employée avec tout tissu textile.

LE "ZAPUPE", FIBRE TEXTILE

Le vice-consul de France à Tampico écrivait en décembre dernier:

Dans la région de Tampico se trouvent des plantations assez étendues d'une agave dont on tire une fibre textile appelée ici "Zapupe".

Cette plante donnant son maximum de feuilles à trois ans, on pense que, dès l'année prochaine, la récolte du "Zapupe" sera d'environ cinq mille tonnes de fibres. Il y a déjà 6,175 acres plantés dans ces parages et on continue à défricher des terrains pour cette même culture.

Le "Zapupe" est une fibre très fine et très blanche, très résistante quoique souple, particulièrement brillante, ce qui fait croire qu'on pourrait probablement l'utiliser pour imiter les tissus de soie. Le prix serait de \$140 la tonne. Il paraît que cette fibre est d'une qualité bien supérieure à toutes les autres originaires du Mexique; que, depuis bien longtemps déjà, les Indiens la tissent, s'en servant aussi pour fabriquer des cordes et cordages qui ne pourrissent jamais.

La longueur de la fibre dépend de la variété de l'agave qui la produit. Bien qu'on trouve sept espèces différentes de cette agave; elles ne sont pas toutes l'objet d'une culture industrielle. Trois sont particulièrement cultivées: deux de ces espèces sont à longues feuilles, donnant de 70 à 90 feuilles par an. La dernière est à courtes feuilles, mais lorsque la plante a trois ans, elle peut donner jusqu'à 150 feuilles. Pour toutes les variétés, le rendement va en diminuant après la troisième année, jusqu'à l'époque où la plante produit une tige fleurie, couverte de rejets, ce qui arrive au bout de dix ou quinze ans, selon les conditions dans lesquelles elle végète; puis elle meurt.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

AU COMMERCE:

Mars, 1910.

Avez-vous Reçu Notre Nouveau Catalogue pour la Saison du Printemps 1910?



Il contient des indications précieuses que vous pouvez convertir en espèces dans votre commerce.
Si vous le lisez avec soin, il vous rendra service ainsi qu'à nous.
Grâce à lui vous ne perdrez pas de temps en paroles, mais vous attendrez à votre loisir.
Il vous démontrera que l'épreuve la plus vraie de la valeur est la comparaison.
Nous ne pouvons pas démontrer la qualité sur le papier, mais nous produisons des chiffres.

Les Commandes par Lettre d'après Notre Catalogue ECONOMISENT TEMPS ET ARGENT

Vous apprécierez nos prix quand vous les comparerez aux prix d'autres maisons.
Nous n'avons qu'un seul prix, le même pour vous comme pour le plus fort acheteur enregistré dans nos livres.

Chaque page de notre catalogue est digne de votre considération.
Il vous sera profitable de nous donner votre ordre par lettre.
Notre système rapide d'exécution des ordres par lettre est une spécialité.

JOHN MACDONALD & CO., Limited

TORONTO

M. J. O. TREMPE - - - - 207, rue St-Jacques, Montréal.
M. D. FONTAINE - - - - 77, rue Church, St-Rock, Québec.
M. J. H. ARSON - - - - (Cowansville,) ... Cowansville.



 PÂQUES 

ARRIVE DE BONNE HEURE.

Nous sommes prêts, dans chaque département, à exécuter vos

ORDRES de
Réassortiment
Promptement.

L'importance qu'il y a à avoir les marchandises correctes en temps correct est indiscutable, et c'est justement à ce point de vue que nos immenses stocks de Marchandises Sèches vous aideront.

Greenshields Limited
MONTREAL