



# TISSUS et NOUVEAUTÉS

TISSUES

AND

DRYGOODS

OCTOBRE 1905

COSTUME PAR-

DESSUS LONG EN



*Drap*  
*Panneau*  
de  
*Priestley*

LE TISSU ÉLÉGANT  
POUR LA  
SAISON D'HIVER

La nuance  
la plus  
nouvelle.



**Greenshields Limited**

MONTREAL

# The W.R. Brock Company, (Limited)

## Prompte Livraison

C'est la caractéristique importante de la politique de la W. R. B. Co.

QUAND la saison bat son plein et que vous avez besoin d'articles de tablettes, vous voulez avoir les marchandises IMMÉDIATEMENT. Leur obtention rapide signifie des dollars pour vous. Un délai signifie perte de CLIENTÈLE et de PROFITS. Tout est correct quand le système de prompte livraison de la W. R. B. Co., vient à votre AIDE.

Variété infinie d'Épingles à Cheveux en Os, Peignes de Côté, Peignes d'Arrière—jolies lignes de Peignes d'Arrière avec dos en métal de fantaisie, Pompadour "Rats," Pompadour "Hair Lights," Brosses à Cheveux à détailler à partir de 25c. en montant.

Joli assortiment de Sets de Toilette.

Sacs à Main—Valeur extra dans la ligne, à détailler à 50c.

Boutons de Cols et de Manchettes—aussi Cabinets de Verre 20c Siècle. Boutons de Manchettes, une paire dans une boîte. Toutes sortes de Jarretelles et Jarretières. Cordonnets et Filets pour Coussins, tous de nouvelles teintes et de nouvelles combinaisons.

Métiers Ténériffe pour faire la "Dentelle," à détailler à 25c. et 50c.

Ligne complète de Résilles maintenant en stock. Aussi toutes sortes d'Épingles, Aiguilles, Épingles de Sécurité, Agrafes et Oeillets, Attaches de Vêtements, etc.

Ainsi toutes les circonstances sont favorables, et c'est strictement A VOUS M. le Marchand, qu'il appartient de battre le fer pendant qu'il est chaud.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, 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'avoir contrairement donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VI

MONTREAL, OCTOBRE 1905

No 10

## L'ECHEANCE FATALE

*Les timbres de commerce.*

Nous croyons devoir rappeler à nos lecteurs, commerçants et ceux qui s'obstineraient à émettre ou distribuer des timbres de commerce seront rigoureusement poursuivis.

L'échéance fatale arrive et bientôt les timbres de commerce auront vécu.

Nous tenons de bonne source que la loi suivra son cours et que ceux qui s'obstineraient à émettre ou distribuer des timbres de commerce seront rigoureusement poursuivis.

Nous engageons fortement les commerçants à ne pas prêter attention à une certaine publicité qui se fait actuellement et dont le but est d'induire en erreur les anciennes victimes des compagnies des timbres.

La loi est formelle; les timbres de commerce sont supprimés, ainsi que tous les coupons et autres genres de reçus ou récépissés qui, dans l'esprit de leurs auteurs, seraient destinés à les remplacer.

On peut essayer de jouer sur les mots en conversation ou dans des annonces, mais il y a une loi et, s'il est possible d'en dénaturer ou d'en torturer la lettre, il est moins facile d'en faire disparaître l'esprit. Ceux qui tenteraient de le faire l'apprendraient bientôt à leurs dépens.

La loi qui a aboli les timbres de commerce n'a eu d'autre objet que de soustraire les commerçants de détail aux exactions de certains faiseurs qui s'enrichissaient à leurs dépens sans leur rendre aucun service compensant les sacrifices qu'on leur imposait. Si les anciennes compagnies de timbres s'avisent de recommencer le même jeu en employant des moyens quelque peu différents, ils violeraient l'esprit de la loi et tomberaient aisément sous ses coups.

Le commerce de détail a trop souffert de la plaie des timbres de commerce pour prêter l'oreille aux propositions nouvelles des compagnies qui les émettaient et, d'ailleurs, les marchands ne voudront pas s'exposer aux rigueurs de la loi qui punit "d'un emprisonnement de six mois et d'une amende de deux cents piastres au plus, tout marchand ou commerçant en marchandises qui, en personne ou par son employé ou son agent, directement ou indirectement donne ou aliène de quelque manière, ou offre de donner ou d'aliéner des timbres de commerce à un client qui achète de lui quelque marchandise ou de son employé, ou agent." Diverses seront faites au mois de Novembre.

## LA TAXE SUR LES VOYAGEURS DE COMMERCE DE L'ETRANGER

D'après les indications actuelles, il est peu probable que la taxe imposée par la Province de Québec sur les représentants des maisons étrangères soit abolie. D'autre part, grâce aux protestations presque unanimes de tout le commerce de notre province, il est à peu près certain que le montant de cette taxe sera diminué à la prochaine session parlementaire.

A ce propos, c'est par erreur que certains journaux ont représenté comme favorable à la taxe sur les voyageurs de commerce de l'étranger l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Cette Association est aussi opposée au principe de la taxe qu'elle l'est au montant de la taxe et il est absolument inexact de dire qu'elle se contenterait d'une mesure qui abaisserait la taxe de \$300 à \$100. La discussion qui a eu lieu à l'assemblée de la section Montréalaise du 12 octobre ne peut laisser subsister aucun doute à ce sujet. Le comité a décidé qu'une forte députation se rendrait auprès du ministère à la prochaine réunion du Cabinet à Montréal pour protester de toutes ses forces contre le principe de la taxe et le montant de cette taxe.

## LENTEUR DES LIVRAISONS

D'après les derniers renseignements, pris au moment d'aller sous presse, nous approuvons qu'il est toujours très difficile d'obtenir des manufacturiers canadiens des livraisons satisfaisantes de sous-vêtements en laine. Quoique les livraisons aient commencé au début du mois de juin, il reste bon nombre de commandes qui n'ont pas encore été exécutées.

Une maison de gros de notre place a envoyé un de ses acheteurs sur le marché américain afin d'y placer des commandes. Cette tentative a été sans résultat car la situation du marché des sous-vêtements chez nos voisins est identique à celle du marché canadien.

## ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

*Les prochaines élections.*

Les voyageurs de commerce s'occupent activement des élections des officiers de leur Association qui auront lieu au mois de Décembre. Les nominations pour les charges

Jusqu'à présent la candidature de M. Fred. L. Cains, de la maison Brophy, Cains & Co. Ltd., pour la présidence se dessine très nettement.

Si nous en jugeons d'après les apparences actuelles, son élection paraît assurée.

Le choix des membres de l'Association s'exercerait difficilement sur une personne plus qualifiée.

M. Fred. L. Cains est une des figures les plus connues et les plus sympathiques du commerce de la marchandise sèche en gros. On peut dire de lui qu'il ne compte que des amis, aussi bien parmi ses confrères du commerce de gros que parmi les marchands détailliers de la métropole et de la province.

M. Cains fait partie de la Dominion Commercial Travellers' Association depuis 25 ans; aux dernières élections il a été réélu trésorier par acclamation.

En dehors de son commerce, M. Cains fait partie de nombreuses organisations sociales de Montréal. Il est membre à vie du M. A. A. A., membre du Montreal Golf Club, de l'Outremont Golf Club, du Club St-James et du Canada Club.

Pour donner une idée de la considération dont jouit M. Cains, nous citerons les noms de quelques-unes des personnes qui ont signé la requête le priant de poser sa candidature à la présidence de l'Association des Voyageurs de Commerce.

Comme on le verra, toutes les branches du commerce sont représentées dans la liste ainsi que toutes les nationalités.

H. Laporte, maire de Montréal; C. C. Ballantyne, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens; D. Law, de Law, Young & Co.; Alphome Racine; A. O. Morin; James Davidson, président de la Thos. Davidson Mfg. Co. Ltd.; J. H. Magor, S. B. Townsend; A. G. Gardner, de MM. J. M. Douglas & Co.; James G. Lewis, de Lewis Bros. Ltd.; H. Wemer, de la Montreal Waterproof Clothing Co.; Thos. L. Paton, Léon Rolland, de MM. J. B. Rolland & Fils; W. E. Hayes, de la maison Alf. Eaves; Ludger Gravel, Chas. A. Prévost, F. X. D. de Grandpré, Harris Vineberg, Allan J. Hart; G. S. Cleghorn, de la W. R. Brock Co. Ltd.; Fred. Dugan, de Lyman Sons; W. Michaels, de Grandas & Co.; Albert Hudon, de MM. Hudon & Orsali; L. O. Demers, de Demers, Fletcher & Co.; J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd.; B. O. Béland, H. S. Arnold, de N. Y. Silk Waist Co.; H. Helet; F. Lamallice, de Gault Bros.; Fred. Birks, de Belding Paul & Co.; W. Lespérance, de Liddell & Lespérance; T. S. Curry, R. C. Wilkins, Geo. Brown, Aug. Brodeur, J. E. Garneau, F. J. Bernier, Clovis St-Louis, James Croil, W. D. Whiteford, R. Dionne, Col. J. P. A. des Trois Maisons, J. R. Lefebvre, F. Poudrette, D. M. Lefebvre, R. S. Deacon, Chas. W. Lewis, Albert Quesnel, Paul Côté, L. E. Bernard, Richard Dubord, J. H. Hervieux, Willie Maynard, Henry Blagdon, Henry Bogue, J. A. Paré, W. J. Maxwell, Louis Goudrault, J. O. Bourcier, Camille Robichaud, Alfred Guilbault, P. Jobin, J. Lefavre, Louis Varnecke, Jno. T. Lawson, W. H. Agnew, T. B. Drouin, W. Pouliot, Harvey Valentine, T. O. Galipaux, Geo. Rouseau.

× × ×

Parmi les noms des directeurs sortants de la Dominion Commercial Travellers Association remarquons celui de M. J. F. L. Dubreuil.



Le populaire représentant de la D. McCall Co. Ltd. est des voyageurs les plus connus et des plus estimés de la Province de Québec. Il a rempli les fonctions de directeur pendant les deux dernières années à la satisfaction générale, aussi ne sommes-nous nullement surpris d'apprendre qu'il est question de le prier de se laisser de nouveau porter en nomination.

#### METHODES DE PUBLICITE POUR LES MARCHANDS DE CAMPAGNE

Il y a deux raisons essentielles qui font que le marchand détaillier d'une petite ville se décourage au sujet de sa publicité. D'abord dans six ou sept cas sur dix, le marchand de la campagne ne fait pas une publicité qui lui rapporte des profits.

Ensuite, à part les trois ou quatre sur dix dont la publicité les paie, il n'en est pas un sur cinquante qui tiennent un registre qui lui indique si la publicité qu'il fait donne de bons résultats, dit le gérant de la publicité d'un grand magasin de Chicago.

Je parle d'après mon expérience de plusieurs années comme directeur d'un journal quotidien de la campagne, position que j'ai occupée avant de m'occuper définitivement de publicité. Toutefois, pour que les colonnes d'un journal local soient une source de bonnes affaires pour le marchand de la campagne, il n'est pas nécessaire de l'assistance d'un expert; il suffit de savoir s'en servir, d'avoir le simple bon sens qui procure le succès au marchand.

Pendant quelques années j'ai sollicité des annonces malgré l'objection à laquelle je me heurtais constamment: "Cela ne paie pas." Je résolus alors d'entreprendre moi-même de rendre l'annonce payante et j'adoptai un système par lequel je m'occupais personnellement de la rédaction des annonces pour les marchands qui achetaient un espace dans le journal à la tête duquel j'étais. Le marchand fournissait la matière à publicité; mais je rédigeais l'annonce, surveillais sa disposition — et observais les résultats.

Dans cette saison mon journal a eu un tiers d'annonces de plus qu'un journal rival dont la circulation était beaucoup plus grande et dont les taux étaient aussi bas que les miens. Pourquoi cela? Parce que la publicité dans mon journal payait et que la plupart de mes annonceurs savaient qu'elle payait, bien qu'aucun d'eux à ma connais-



Beaucoup de commerçants n'ont pas de : : :

## Blouses et de Costumes a Ghémisette

d'autre fabrication.

Quand on leur demande si ce département de leur commerce a du succès, ils disent qu'il augmente tout le temps, et leurs commandes le prouvent. Nous ne prétendons pas être les seuls manufacturiers du genre, mais nous soutenons que les vêtements portant la

### Marque Shield

sont complètement aussi bons ou un peu meilleurs que les meilleurs.

Les Echantillons d'Automne et d'Hiver, maintenant entre les mains de nos voyageurs, comprennent beaucoup de modèles nouveaux et élégants.

.. Une ligne spécialement intéressante pour le commerce de Noël ..

---

## THE NEW YORK SILK WAIST M'F'G. Co.

40, rue St-Antoine, MONTREAL.

sance n'ait tenu le registre que tout annonceur devrait tenir, indiquant le rendement exact de toute annonce insérée.

Trop de personnes annonçant dans les quotidiens de la campagne se contentent de généralités. Il y a toujours le marchand qui aime dire au public d'aller chez "Un tel pour des articles d'épicerie aux prix les plus bas," et ce genre de publicité ne paie pas — en rentrées directes. Quand cet homme essaie d'annoncer des occasions, il fait la plupart du temps une annonce trop longue. S'il est nécessaire d'annoncer plus d'une fois le même article, il faut dire quelque chose de nouveau sur les marchandises chaque fois que l'annonce paraît.

J'ai vu que beaucoup de marchands dans les petites villes craignaient de couper leur prix, même dans le but de faire de la réclame. Ils sont découragés par l'impossibilité où ils se trouvent d'offrir des occasions égales à celles annoncées par les magasins de la grande ville; ils ne se rendent pas compte que le marchand de la ville doit offrir des occasions assez attrayantes pour persuader à ses clients de dépenser non-seulement le prix du voyage, mais encore dans de nombreux cas le prix supplémentaire d'un lunch.

Un marchand, qui a fait faillite depuis, me dit un jour après que j'eus pris charge du département de la publicité d'un grand magasin: "Je pense que vous réussirez si vous pouvez exagérer suffisamment." Il ajouta qu'il avait lu des annonces de marchands de la ville et y constatait des annonces d'occasions où les prix cotés étaient inférieurs au coût réel, de manière à faire une réclame en faveur des marchandises annoncées et qu'il ne croyait pas que les marchands tenaient les promesses contenues dans leurs annonces.

Je lui proposai de choisir une annonce quelconque faite par le magasin auquel j'appartenais, puis, annonce en main, de parcourir la maison du haut en bas.

S'il pouvait trouver un cas où la marchandise offerte n'était pas en substance telle que représentée dans l'annonce, je lui offrirai de lui acheter un vêtement complet aussi bon qu'il voudrait le commander.

Il ne mit jamais ma sincérité à l'épreuve.

En réalité, dans les grands magasins, l'homme chargé de la publicité et le département de la publicité n'ont pas de devoir plus important que d'apporter une franchise absolue dans la rédaction de toutes les annonces. Cette franchise est reconnue non pas tant comme un principe de moralité que comme une nécessité commerciale. Pour que la publicité donne des résultats, il faut qu'on y ait confiance.

Il y a cent manières différentes d'offrir des occasions sans perte irrémédiable. Le marchand de la campagne qui ne fait pas de publicité achètera un lot de marchandises à un certain prix — et les marquera constamment à un prix qui lui assure un pourcentage de profit régulier — ou davantage. D'autre part, l'annonceur avisé assortira ses marchandises et les marquera à des prix différents. Il surveillera ses ventes jusqu'à ce qu'il ait atteint son pourcentage sur son achat total, puis baissera le prix des marchandises restantes, pour les vendre comme occasion. Cette vente amènera la foule dans son magasin, aidera à vendre d'autres marchandises en faisant des profits réguliers et donnera au marchand la réputation d'un homme qui offre des occasions, réputation qui s'augmentera chaque année.

Le marchand qui marque au prix coûtant les laissés

pour compte, quand il fait son inventaire, est à même d'offrir des occasions dans sa publicité, sans éprouver de pertes. J'ai vu des cas où des marchandises ont été évaluées à presque rien au moment de la prise d'inventaire — et vendues à un prix qui les faisait partir rapidement; l'intérêt enthousiaste que prenait le public à cette vente venait au secours du département pendant des semaines.

Pour les articles courants, le problème est plus difficile à résoudre; mais par un choix judicieux d'articles différents pris comme leaders à certains jours et une adhérence rigide au prix régulier, les autres jours, le marchand verra que ce système de moyennes sera à son avantage et à celui de ses clients. Il y a deux classes d'annonceurs dans la plupart des petites villes: l'homme qui n'annonce qu'à l'approche des jours de fête et l'homme qui emploie à la publicité le même espace tout le long de l'année. Tous les deux ont tort. La longueur de l'annonce devrait varier avec la saison, mais on ne devrait se passer de publicité dans aucune partie de l'année. Il faut une publicité plus adroite pour vendre des marchandises en janvier, février, juillet et août qu'en avril, mai, octobre et décembre, assurément; mais une série de ventes faites au temps convenable avec une publicité raisonnable changera en une activité profitable le calme plat de la morte saison. La publicité devrait être confiée, comme fonctions régulières, à la personne de la maison qui a le plus de dispositions pour ce genre de travail, et un temps suffisant devrait lui être accordé pour sa préparation.

Quand la publicité est considérée comme la dernière chose à exécuter, comme un devoir dont l'accomplissement passe après tous les autres, elle ne donne pas de bons résultats.

Nous concluons en disant: aucun commerce, à la campagne ou à la ville, ne donne tout ce qu'il peut donner s'il n'a pas eu pendant des années une publicité judicieuse.

Alors le record d'une année quelconque n'égalera jamais ce que l'année suivante peut produire.

#### ENREGISTREMENT DES RAISONS SOCIALES

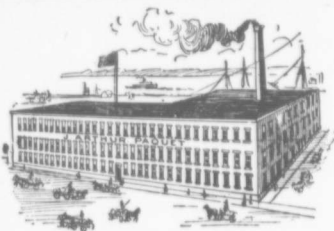
Nous croyons devoir attirer l'attention de nos lecteurs sur une disposition statutaire passée à la dernière session de la Législature de Québec et qui a trait aux personnes faisant affaires sous un nom autre que le leur. La loi, ainsi qu'on le constatera par le texte que nous reproduisons plus loin oblige à ajouter au nom de la personne dont on se sert comme raison sociale, le mot "enregistré," ou une abréviation de ce mot.

Le défaut de se conformer à cette formalité expose à une pénalité de deux cents piastres.

Voici comme se lit ce texte de loi:

"Chaque fois qu'une ou plusieurs personnes se servent en affaires du nom d'une autre personne, les contrats, conventions, avis, annonces, enseignes, lettres de change, billets, endossements, chèques, ordres pour de l'argent ou des marchandises, factures, reçus et lettres qu'elles font, publient, signent, émettent sous tel nom, dans le cours de leurs affaires doivent porter à la suite du nom, le mot "enregistré" ou une abréviation d'icelui.

Toute personne qui enfreint les dispositions de cet article est passible de la pénalité édictée par l'art. 5639 des Statuts Refondus, laquelle peut être recouvrée de la manière y déterminée." (5 Ed. VII, ch. 29).



Procurez-  
vous nos  
Chapeaux



## “Carter” et “Wilkinson”

et vous constaterez bientôt une augmentation sensible dans VOS VENTES. Nous les avons dans une infinité de formes, leur légèreté et leur bonne valeur sont universellement reconnues. Ces deux lignes de Chapeaux sont une acquisition pour tout marchand désirant satisfaire sa clientèle.

Voyez nos chapeaux de Paille et Calottes pour hommes et garçons. Notre assortiment est varié et nos prix populaires.

# J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC, P. Q.

Succursales :—Montréal, Ottawa, Toronto, Winnipeg, St-Jean, N. B.



# LES ELLIS

## SOUS VÊTEMENTS DE PRINTEMPS

## CÔTELÉS À L'AIGUILLE

Rien n'équivaut à ces produits  
dans toute la ligne des Articles entricot

## IRRÉTRÉCISSABLES REMARQUABLEMENT ELASTIQUES

**THE ELLIS MANUFACTURING COMPANY LIMITED.**  
**HAMILTON. ONT.**





### LES RETOURS DE MARCHANDISES

Nous avons déjà dit avec quelle désinvolture certains marchands retournaient à leurs fournisseurs des marchandises dément commandées par eux.

Voici un nouveau fait :

Un marchand donne en ordre qui est ponctuellement exécuté ; la marchandise était payable à terme, disons 60 jours. Sept jours après la date de la facture, l'acheteur reçoit de son fournisseur un état de compte pur et simple établissant sa situation vis-à-vis du vendeur et sans réclamation de règlement.

Le marchand, qui doit cependant savoir qu'il est d'usage dans le commerce de gros d'envoyer chaque mois et à chaque client un relevé de son compte, se fâche, écrit une lettre moins que polie, insolente, dans laquelle il déclare qu'il n'a pas acheté à 7 jours de date, mais à terme et qu'il renvoie la marchandise.

Son fournisseur a beau lui expliquer la signification de l'état de compte et lui faire observer qu'il n'est nullement question de paiement avant l'échéance convenue, l'acheteur n'en persiste pas moins à retourner la marchandise.

Le nom de ce marchand viendrait-il s'ajouter un jour à la longue liste des faillites que nous n'en serions nullement surpris. Un commerçant assez stupide pour nuire gratuitement à son propre crédit prend la route opposée à celle du succès.

### LA VALEUR DE LA COURTOISIE

La courtoisie, — non la simple politesse, mais cette tournure d'esprit qui porte un homme à se mettre à la place d'un autre et à avoir des égards pour les idées et les sentiments de ce dernier — est une qualité bien digne d'être cultivée par le jeune homme qui est dans les affaires.

A cette époque où la déférence d'autrefois pour les personnes plus âgées est remplacée par l'aplomb très encouragé des jeunes pour qui nous vivons, nous sommes plus simples, nous allons plus droit au but dans nos pensées et nos paroles, et les manières dévoilent l'homme plus clairement.

Il est donc de toute nécessité que l'homme ait des qualités sociales dont il puisse faire montre, qu'il cultive une bienveillance et une sincérité d'esprit qui se traduiront par un air ouvert, franc et viril.

L'habitude de la courtoisie, dit "Salesmanship," a une valeur commerciale dans toutes les affaires où l'homme entre en contact avec ses semblables. C'est l'homme agréable, l'homme droit, l'homme dont les manières indiquent le respect de soi-même et une appréciation du désir des autres dont on se souvient, dont on parle en bien et qu'on recherche. Nombreuses sont les transactions qui ont eu une issue heureuse, grâce à une courtoisie pleine de tact, transactions qui, sans cela, n'auraient jamais été accomplies. Le manque de courtoisie a donné lieu à de nombreux procès ; des amis sont devenus ennemis, et des commerces ont été ruinés, parce que, d'un côté ou d'un autre, quelqu'un était dépourvu de cette qualité.

La courtoisie a une valeur particulière dans un magasin de détail. Écoutez une femme parler des magasins qu'elle a parcourus et vous verrez que la manière dont le service est fait dans les divers magasins est aussi importante à ses yeux que la qualité et le prix des marchandises.

C'est à la jeune fille aimable du magasin de porcelaine

qu'elle recommande ses amies. Le commis préposé à la vente des toiles, qui est au courant des dernières nouveautés en fait de linge de table obtient sa clientèle. Le commis de nouveautés, qui l'aide dans ses petites économies, lui vend tout ce qu'elle achète dans cette ligne, et l'homme préposé à l'ameublement qui lui a fait voir un tapis rare et a discuté avec elle la question d'ameublement, alors qu'il savait qu'elle ne voulait rien acheter, recevra une commande pour un nouvel ameublement de chambre quand cette femme en aura besoin d'un.

Pensez aux magasins auxquels vous accordez votre clientèle et analysez les raisons pour lesquelles vous y faites des achats ; vous vous apercevrez que vous êtes influencé par les mêmes motifs et que le personnel de ces magasins entre pour beaucoup dans les raisons qui font que vous leur donnez votre clientèle.

Il n'y a pas que le client qui apprécie la courtoisie à sa juste valeur. Tout commerçant étudie avec soin et anxiété les qualités de ses employés et, parmi les esclaves de l'heure, l'homme courtis, attentif, diligent, brille à l'égal d'un joyau. Entrez dans un magasin, dites au propriétaire ce que vous désirez et voyez-le se tourner vers ses commis et, après un moment de réflexion, choisir l'un d'eux pour vous servir.

Chaque fois que le propriétaire agit ainsi, il met mentalement dans la balance la valeur de ses employés, et c'est l'homme qui a du tact en affaires, qui étudie avec soin vos désirs et les intérêts de son patron, à qui il confie sa clientèle la meilleure et la plus profitable et sur qui son regard s'arrête avec la satisfaction la plus vive. C'est à ce commis qu'on peut montrer de la faveur en toute sécurité, et si le patron lui donne un travail plus difficile qu'à d'autres, c'est signe qu'il a confiance en ses capacités, qui, tôt ou tard, recevront la récompense qui leur est due. Nombreux sont les jeunes gens faisant partie du personnel de grandes maisons, qui ont obtenu de l'avancement, simplement pour s'être fait connaître si avantageusement par leur courtoisie envers la clientèle, qu'ils ont été considérés comme indispensables.

Quelle que soit la position qu'un homme occupe, qu'il soit médecin, avocat, marchand, à la tête d'une entreprise, qu'il soit riche, pauvre ou mendiant, ce genre de courtoisie qui cherche à plaire aux autres, contribue à améliorer sa situation. Avec cette qualité, un homme est à même de faire ressortir au mieux ses capacités. Sans elle, il est comme un homme placé dans un faux jour et ses qualités sont vues imparfaitement.

C'est la manifestation extérieure d'une qualité de l'esprit, bien digne d'une culture attentive.

### MAXIMES D'AFFAIRES

Si vous voulez établir votre crédit, créez d'abord auprès de votre créancier la confiance en votre honnêteté et en vos capacités.

C'est une erreur commune que de se figurer que le commerce du voisin est plus agréable et plus lucratif que le sien propre.

Ce qui détermine les gains d'un homme ce n'est pas la quantité qu'il vend ni le pourcentage de profit qu'il fait, mais le rapport des dépenses aux recettes.

\* \* \* \* \*

L'aptitude à se conformer aux conditions est une qualité caractéristique dont le vendeur a le plus de tendance





# “Queen’s Gate”

Elle aurait pu ne pas les enlever,  
si elle avait su qu'ils étaient des  
Queen's Gate en Noir Indélébile  
car la couleur ne s'en va pas.

**Kyle, Cheesbrough & Co.**  
Montreal

**FOVLARDS EN SOIE**    *☞ ☞ ☞*

Noirs et dans toutes les nuances à la Mode et à tous les prix.  
GRAND ASSORTIMENT.                      NOTRE PROPRE FABRICATION.

**MOUCHOIRS EN SOIE DU JAPON**

DANS TOUTES LES DIMENSIONS. VALEURS EXCEPTIONNELLES.

De \$1.75 à \$10.00 la Doz.

BAS, CHAUSSETTES, TUQUES, CEINTURES, Etc.,  
fabriqués dans notre propre Manufacture. . . . .



**PRIX ET QUALITE**  
DEFIANT LA CONCURRENCE



**A. O. MORIN & CIE**

337 RUE ST PAUL,

MONTREAL.

à être dépourvu. Pour vendre le même article à des personnes de tempéraments différents et dont les fortunes sont variées, il faut du tact; mais heureusement ce tact peut s'acquérir.

Ne suivez pas les idées de votre client; exprimez des idées auxquelles votre client se conformera.

### DEBITEURS COUPABLE DE FRAUDE

De ce qu'il n'existe pas de loi fédérale relative aux faillites il ne faut pas conclure que les créanciers sont sans aucune protection contre leurs débiteurs qui font des faillites frauduleuses, et, inversement, les débiteurs coupables de fraude ne doivent pas s'imaginer qu'ils sont à l'abri de poursuites criminelles.

On nous citait, il y a quelque temps, le fait d'un marchand qui établi depuis peu n'avait pas tenu de livres et qu'on supposait, avec quelque apparence de raison, avoir détourné une partie de son actif. Plusieurs de ses créanciers auraient été d'avis de faire un exemple salutaire, toutefois on le laissa libre, ne sachant sur quoi baser une plainte en cour.

Il nous semble qu'il eût été, dans l'espèce, très sage d'éprouver la portée de l'acte amendement l'article 568 du Code Criminel 1902 (ch. VII, 4 Edouard VII) qui se lit comme suit:

Est coupable d'un acte criminel et passible d'une amende de huit cent piastres et d'un an d'emprisonnement: "Quiconque, étant commerçant et ayant un passif de plus de mille piastres, est incapable de payer intégralement ce qu'il doit à ses créanciers, et n'a point, pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité, tenu les livres de comptes qui, dans le cours ordinaire des commerces ou négoce exercés par lui, sont nécessaires pour faire connaître ou expliquer ses opérations; à moins qu'il ne puisse justifier de ses pertes d'une façon satisfaisante pour la cour ou le juge, et prouver qu'en ne tenant pas pareils livres, il n'avait aucune intention de frauder ses créanciers."

Le débiteur était entré dans les affaires depuis le vote de cette loi, et n'avait donc aucune excuse pour ne pas produire ses livres de comptes et il aurait dû expliquer ses pertes d'une façon satisfaisante pour la cour ou le juge.

Dans ce cas, nous le répétons, les créanciers n'étaient pas désarmés.

Dans un autre cas, un marchand établi postérieurement à la loi amendement l'article 1834 du Code Civil concernant l'enregistrement des contrats de mariage n'a pas fait la déclaration exigée par la loi (ch. 38, 2 Edouard VII) indiquant sous quel régime il est marié. Quand il eût déposé son bilan, sa femme réclama le douaire dont elle avait été avantagée. Les créanciers à qui la véritable situation du commerçant avait été cachée à dessein et qui même avaient été trompés par de fausses déclarations auraient été désireux de poursuivre leur débiteur, mais quelques-uns d'entre eux crurent que le terrain n'était pas solide pour baser une action.

La loi est formelle: "Toute personne mariée faisant affaires comme commerçant, seule ou en société, doit faire enregistrer au bureau du protonotaire de la Cour Supérieure du district dans lequel ce commerce est fait, dans les soixante jours qui suivent le jour du commencement de ce commerce, ou dans les soixante jours qui suivent la date

de son mariage, une déclaration par écrit constatant si elle est commune en biens ou séparée de biens; au cas de communauté de biens, si c'est par contrat de mariage, et au cas de séparation de biens, si c'est par contrat de mariage ou par jugement; au cas de contrat de mariage cette déclaration devra en mentionner la date, le nom du notaire qui l'aura reçu et le domicile de ce dernier, lors de la passation de ce contrat; et si c'est par jugement, cette déclaration devra mentionner le numéro de la cause, la date du jugement et le nom du district où tel jugement aura été rendu."

Tout contrevenant est sujet aux pénalités imposées par l'article 1834 du Code Civil.

Dans ce dernier cas, les créanciers pourraient également trouver la répression de la fraude dans la loi.

### DIFFERENCE ENTRE VENDEURS

Un des quotidiens du matin de New-York indique les qualités que doit avoir un vendeur.

Un vendeur intelligent et méthodique est absolument essentiel au succès en affaires aujourd'hui.

Le gros marchand sait différencier la valeur des vendeurs.

Un homme que vous mettez en route peut valoir vingt mille dollars par an, et un autre peut en valoir cinq cents. Cependant vous leur avez dit à tous les deux de dire la même chose. La différence dans la valeur vient de la manière dont ils la disent. Si vous voulez que l'acheteur vous écoute:

Soyez bref,

Soyez convaincant,

Soyez avenant,

Agissez en homme d'affaires,

Soyez pressant sans être importun.

### LA PUBLICITÉ DANS LES JOURNAUX COMMERCIAUX.

Il n'y a pas d'exagération à dire que les journaux commerciaux sont le moyen le plus coûteux et le plus efficace de présenter au public de nombreux articles qui en valent la peine, dit Laurence Irwell dans "Trade Press." L'expérience journalière prouve le bien-fondé de cette assertion. Mais cela ne veut pas dire que le marchand qui a ce qu'il lui faut en stock va immédiatement faire un achat parce qu'il a lu une annonce qui l'a intéressé, ou que, s'il a besoin de marchandises de la catégorie annoncée, il fera autre chose, comme entrée en matière, que de demander des échantillons ou de plus amples renseignements; si ces échantillons ou ces renseignements sont trouvés satisfaisants, le marchand sera justifié de donner un ordre pour le nouvel article.

Il est plus qu'évident qu'il y a sagesse à tenir une annonce sous les yeux des commerçants. C'est de cette manière que les marchandises déjà bien connues sont tenues en évidence; parmi les personnes qui annoncent de la manière la plus libérale dans les journaux commerciaux, se trouvent des manufacturiers qui n'ont rien de nouveau à vendre, mais qui se rendent compte de l'importance de la concurrence et qui ne veulent pas qu'une négligence de leur part concernant la publicité permette à cette concurrence de tenir dans l'ombre les qualités des marchandises qu'ils offrent. Pour assurer la vente d'un nouvel article,

\*  
Dept. DCommandez ce qu'il  
vous faut tous les jours.\*  
Dept. D

De

**A. RACINE & CIE**  
**MONTREAL**

Nos lignes de sous-vêtements en tricot pour Messieurs, Dames, Fillettes et Garçons sont au complet.

Nos lignes de Bas en Laine, Cachemire, Worsteds, Noirs, Blancs et Rouges sont de grandes valeurs.

Nos lignes de Gants de toutes descriptions sont à profusion.

Gants de cachemire simples et doublés, Gants de laine tricotés, Gants de Kid simples et doublés, Mitaines de laine, de Kid, de cuir, etc.

Tuques et Ceintures de Laine, grande Collection.

Nos juste-au-corps "Sweaters" sont de vente journalière et en grande vogue.

Nous attirons l'attention sur un envoi de "Golfers" Blancs, que nous recevrons dans quelques jours.

**Les Prix? "Les Plus Bas"**

Essayez notre Département d'ordres par la malle pour toutes commandes pressées et vous en serez satisfait.

Voyez l'un de nos **12 VOYAGEURS**. Ecrivez-nous ou téléphonez-nous, et chaque commande recevra une attention toute particulière.

**A. RACINE & CIE**

340-342 RUE ST PAUL, - MONTREAL

BUREAU A OTTAWA 111 RUE SPARKS.

BUREAU A QUEBEC 70 RUE ST JOSEPH.

\*  
Dept. D\*  
Dept. D

bien que cette vente soit facilitée par le fait que les commerçants reconnaissent la nouveauté de l'article et l'amélioration qu'il représente, il faut de la patience et un emploi libéral des organes de publicité commerciale; mais cette libéralité est justifiée par les résultats, comme le succès d'un journal commercial bien dirigé rend le fait manifeste.

Les journaux commerciaux savent le genre d'articles qu'ils doivent publier dans leurs propres intérêts, et ils rendent d'excellents services à leurs annonceurs par les bons renseignements qu'ils leur donnent en quantité modérée dans leurs colonnes de matière à lire. En somme, les journaux commerciaux font tout, excepté montrer les marchandises offertes en vente dans les magasins des détailliers, et cela à un prix raisonnable chargé uniquement pour les annonces.

Tous les journaux commerciaux bien dirigés conservent leur indépendance; ils n'ont pas une seule ligne à vendre dans l'espace réservé à la matière à lire. Ils n'ont aucune prétention à faire plus que ce que nous venons de dire; il en résulte des bénéfices pour tous ceux qui sont concernés, pourvu que les articles, objets de la publicité, aient des qualités et que cette publicité ait une durée raisonnable.

### LES NATTES DU JAPON

Nous apprenons que le Gouvernement Japonais, afin d'augmenter ses revenus et de combler les dépenses occasionnées par la guerre, va se réserver le monopole de la vente des nattes fabriquées au Japon. Les nattes seront toujours tissées par les cultivateurs japonais mais, à l'avenir elles seront rassemblées par les soins du gouvernement qui les triera par qualités et en fera la vente.

Le commerce des nattes du Japon a jusqu'à présent été des plus difficiles par suite du manque d'uniformité dans la qualité des nattes exportées; il est à espérer que le gouvernement remédiera à cet inconvénient qui a pour effet de jeter un certain discrédit sur ce produit.

### MARCHANDS EN GROS ET DETAILLEURS

On rencontre de temps à autre des détailliers qui se figurent que le règne du marchand en gros est à son déclin.

De même le fermier affecte des prétentions encore plus grandes à se passer du détaillier, et s'adresse aux maisons vendant sur catalogue pour lui fournir ce dont il a besoin. L'observateur intelligent et impartial, verra sans nul doute que le fermier qui agit de la sorte s'est fixé une règle de conduite manquant de clairvoyance et qui lui cause du tort; toutefois, d'après nous, il faut avouer que le fermier est tout aussi justifié dans ses prétentions que le détaillier qui affirme que le marchand en gros doit disparaître.

Parfois aussi, un manufacturier, pour des raisons tout-à-fait personnelles et assurément sans grande considération pour ses clients, cherche à entrer en relations directes avec le détaillier.

Nous affirmons que le marchand en gros a un champ d'action légitime et qui lui appartient en propre; que, malgré les conditions nouvelles qui existent, il a toujours sa place dans la distribution économique, rapide et sa-

tisfaisante des marchandises; qu'il est retranché dans sa position aussi solidement et aussi nécessairement qu'il l'a jamais été dans le passé; que sa situation est le résultat naturel des lois qui régissent le commerce et qu'il est un intermédiaire nécessaire entre le manufacturier et le détaillier.

Bien plus, nous affirmons très énergiquement que, bien loin que les signes des temps indiquent la disparition future du marchand en gros, ces signes, ainsi qu'une étude approfondie du passé, contribuent à prouver d'une manière convaincante que l'avenir du marchand en gros est fixé irrévocablement et que, si de nouvelles conditions surviennent, le commerce de gros se conformera à ces conditions; le marchand en gros restera ainsi le grand intermédiaire distributeur entre le manufacturier et le détaillier.

D'autres vous ont déjà fourni auparavant des raisons majeures pour l'existence du magasin de gros; nous désirons offrir à votre considération quelques autres raisons supplémentaires.

Premièrement. — Le stock bien assorti du marchand en gros permet au détaillier d'acheter la ligne de marchandises le plus à désirer. C'est l'affaire de la maison de gros de réunir les marchandises qui conviennent le mieux au marché. Pour cela, elle s'adresse aux manufacturiers du pays entier et même de l'étranger pour se procurer ces marchandises, et les marchands en gros ont beaucoup plus de facilités pour le faire avec de bons résultats que les détailliers. Les représentants des manufactures, grandes et petites visitent les maisons de gros avec leurs marchandises, et les acheteurs de ces maisons font leur choix dans toutes les lignes qui leur sont offertes; par leur connaissance des marchandises qui conviennent le mieux aux besoins des régions où leur maison fait affaires, ces acheteurs sont nécessairement aptes, s'ils sont bien qualifiés pour la position qu'ils occupent, à acheter les marchandises qui forceront la demande, et ils le font au meilleur avantage possible.

Ces acheteurs, dans toute maison bien dirigée, ont des connaissances spéciales dans leurs départements respectifs. L'acheteur de coutellerie ne s'occupe pas de l'achat de clous, de fil métallique ou d'autres articles, pas plus que l'acheteur d'articles de sport n'est censé être au courant de la ferronnerie de construction. Dans ces conditions, il semble donc qu'un stock de marchandises ainsi réunies doive nécessairement offrir au détaillier des facilités qu'il est incapable de trouver autrement pour le choix des marchandises dont il a besoin et qu'il peut tenir avec le plus grand profit.

Secondement. — En achetant du marchand en gros au lieu d'acheter à la manufacture, on court moins de risque d'acheter un stock trop fort. Si on s'adresse à une manufacture, on est tenté de faire un achat trop considérable. La distance qui sépare le détaillier de la manufacture est généralement un facteur important, non seulement pour le fret, mais aussi pour le temps exigé pour l'obtention des marchandises. En outre, le représentant d'un manufacturier ne fait ordinairement qu'une tournée par an, et ceci pousse fortement à donner un ordre trop fort. Le détaillier ayant à sa disposition le magasin de gros n'a pas besoin en général d'acheter plus qu'il n'est nécessaire pour ses besoins immédiats. Cela lui fait des comptes moins forts à payer, lui procure des marchandises plus

MANUFACTURE—GRENOBLE—FRANCE

ÉTABLIE EN 1832

# REYNIER FRERES

Manufacturiers de

## GANTS DE CHEVREAU

Succursale Canadienne == 22, rue St-Jean, MONTREAL

### AVIS

L'importance toujours croissante du Canada comme facteur de commerce international, le grand avenir réservé à ce pays, avec son sol fertile, sa population entreprenante et le développement merveilleux qui en est résulté pour son commerce, nous a convaincus que des Gants de Chevreau d'une qualité supérieure à celle des Gants qui ont été offerts jusqu'ici aux commerçants Canadiens, trouveraient faveur auprès du public et nous a poussés à ouvrir une succursale à l'adresse indiquée plus haut.

M. W. B. Hurd a été nommé gérant de nos affaires au Canada.

Notre gant (que nos patrons dans le monde entier ont dénommé le célèbre gant "Reynier") est distinctement

### "Le Gant Supérieur par Excellence"

Cette distinction a été obtenue de la manière suivante :

**Choix des peaux les plus fines uniquement,  
Ajustage exact,  
Beauté de la couleur,  
Délicatesse du fini et des détails.**

Nous avons en stock un assortiment très-complet des lignes les plus populaires, pour la commodité des rassortiments, comprenant : Gants de Chevreau glacé, à détailler à \$1.00, \$1.25 et \$1.50, en Noir, Brun, Tan, Mode, Blanc, ainsi que Gants de Suède, à détailler à \$1.00, \$1.25, \$1.50, (les gants de ce dernier prix sont coussus à la main), en Noir, Brun, Tan, Mode et Gris.

Nos représentants se mettront au service du commerce durant la saison, avec notre assortiment complet d'échantillons, pour les commandes d'articles en **Stock et Importés**; en attendant, nous vous enverrons avec plaisir, sur demande et en approbation, des demi-louzaines d'échantillons de lignes quelconques pour les soumettre à votre examen.

Nous avons confiance qu'en vous servant fidèlement et promptement, nos intérêts seront mutuellement protégés.

Nous demeurons,

Vos tout dévoués,

MONTREAL,  
16 OCTOBRE, 1905.

**Reynier Frères.**



fraîches et d'un aspect plus attrayant, et est avantageux de toutes façons.

Troisièmement. — Les visites fréquentes et régulières du vendeur de la maison de gros, comparées aux visites annuelles ou moins fréquentes du représentant du manufacturier, font pencher la balance en faveur du premier.

Ces vendeurs ont des renseignements complets sur toutes les lignes de marchandises tenues par la maison qu'ils représentent. Autrefois, le détailleur avait coutume de faire des visites annuelles ou semi-annuelles aux grandes villes et d'y passer plusieurs semaines pour l'achat de son stock; aujourd'hui la méthode est renversée. La montagne ne va plus à Mahomet; nous avons une procession sans fin de Mahomets qui se rendent à la montagne, et quelle procession, quelle variété infinie de marchandises ces vendeurs offrent au commerce! Ils nous apportent des échantillons non seulement des lignes de marchandises qui ont une demande bien établie, mais aussi des nouvelles lignes qui arrivent constamment des manufactures.

Le marchand en gros fait un grand travail éducatif, et son corps de vendeurs attire l'attention des marchands sur les marchandises bien établies et qui conviennent le mieux à leurs besoins, ainsi que sur les nouvelles lignes mises constamment sur le marché.

Quatrièmement. — Un autre argument en faveur du magasin de gros, c'est qu'il constitue l'intermédiaire distributeur le plus économique entre la manufacture et le magasin de détail. Nous savons qu'il est de mode de controvertiser ce fait. Certains proclament qu'il ne devrait exister aucun intermédiaire entre la manufacture et le consommateur, que cet intermédiaire soit la maison de gros ou le magasin de détail. Nous affirmons, au contraire, que l'expérience du passé prouve d'une manière concluante que les marchandises sont apportées au consommateur à moins de frais par l'entremise du magasin de gros que par toute autre méthode. La maison de gros achète par grandes quantités; ce fait a une influence capitale auprès du manufacturier. La maison de gros est aussi en contact direct avec les marchés et est dans des conditions spéciales qui lui permettent d'acheter sur le meilleur marché et au moment favorable. Elle est aussi à même d'obtenir les taux de fret les plus avantageux; un escompte au comptant et tous les autres avantages qui réduisent le coût des marchandises sont mis en jeu; bref les marchandises sont réunies par la maison de gros dans les circonstances les plus favorables possible. C'est autant de profit pour l'acheteur.

Dans la distribution au commerce de détail, la maison de gros a beaucoup d'avantage sur le manufacturier, ce travail étant fait de la manière la plus économique et le plus satisfaisante. Le voyageur qui représente une manufacture n'a généralement avec lui qu'une seule ligne de marchandises ou au plus quelques lignes, tandis que le vendeur d'une maison de gros représente l'ensemble des produits de centaines de manufactures. Les frais de ce dernier doivent être bien moins considérables en proportion que ceux du premier. Supposez pour un moment que ces représentants de centaines de manufactures viennent à disparaître. De combien pensez-vous que serait réduit le coût de la distribution des marchandises ensemble et séparément? Jadis mettez qu'il vous est indifférent que le coût de la distribution soit payé au manufacturier ou au marchand en gros.

Ce que vous recherchez uniquement, c'est la méthode la moins coûteuse et la plus satisfaisante. Dans ce cas, combien de temps nous faudrait-il pour vous enquérir des différentes lignes de marchandises et pour les comparer autant que vous le jugez bon? Je me figure que l'achat vous demanderait tant de temps qu'il vous en resterait très peu pour la vente.

De plus, il se passerait une chose importante; votre attention ne serait jamais attirée sur les produits d'un grand nombre de manufactures, car les petites manufactures n'auraient pas les moyens de se faire représenter de cette manière. On pourra faire l'objection suivante: "Pourquoi ne pas se dispenser tout-à-fait du vendeur de la manufacture et de celui de la maison de gros?" Je répondrai à cette objection que, autant qu'on peut le prévoir, le commis-voyageur ne disparaîtra pas et que la masse des marchandises sera distribuée par son intermédiaire. Un autre avantage à considérer pour le fret. Une seule facture d'une maison de gros peut embrasser des marchandises provenant de cinquante manufactures ou d'un nombre plus grand.

Le côté économique de la question offre beaucoup d'autres considérations en faveur du marchand de gros, par exemple l'avantage de n'avoir dans les livres qu'un petit nombre de comptes d'achats. Pour terminer, nous exprimons la ferme conviction que, au point de vue du coût relatif de la distribution des marchandises par le manufacturier ou par le marchand de gros intelligent, favorablement situé pour son commerce, le manufacturier a un désavantage si marqué que la question devient une question de contraste plutôt qu'un sujet de comparaison.



#### ASSEMBLEE DES MANUFACTURIERS DE COTON

La 79<sup>e</sup> assemblée semi-annuelle de l'Association des manufacturiers de coton de la Nouvelle Angleterre a eu lieu vers la fin de Septembre à Atlantic City. Le président, James R. MacColl, dit "Dry Goods Economist," fit un discours dans lequel il parla des conditions de l'industrie du coton et cita de nombreux faits qui sont d'un intérêt général pour le commerce.

"La manufacture du coton, dit-il, a tardé, sur les autres branches de commerce à se relever de la dépression de l'année 1903. Les fluctuations extrêmes dans le prix du coton brut et le trouble qui en résulte pour les valeurs des articles manufacturés, ont une tendance à détruire la confiance des acheteurs et à les encourager à continuer trop longtemps une politique indifférente; toutefois, l'état de notre industrie est maintenant prospère.

Tout d'abord, une amélioration se produisit à cause d'une augmentation dans le commerce extérieur. Les exportations totales de coton, pour l'année se terminant au 30 juin 1905, se sont élevées à plus de \$49,000,000.00 contre \$22,000,000.00 pour l'année précédente se terminant au 30 juin 1904. Sur ces \$27,000,000.00 d'augmen-

## Le Véritable Coutil à Matelas A.C.A.

Nous aimerions imprimer fortement les lettres **A.C.A.** dans l'esprit des acheteurs de Coutil à Matelas.

Vous connaissez ces lettres quand vous les voyez — vous savez qu'elles signifient la plus haute qualité de Coutils — mais vous les rappellerez-vous en achetant ?

D'autres manufactures ont produit des Coutils inférieurs portant des lettres se rapprochant autant de **A. C. A.** qu'elles ont osé le faire.

Elles ont fait cela pour vous en imposer — pour vous donner un Coutil inférieur, en vous laissant sous l'impression que vous obtenez **A. C. A.**

Elles vous diront que cet article est "tout aussi bon" ou "est fait par la même manufacture."

Ne les croyez pas. Si vous voulez la qualité, insistez pour avoir le

## Coutil à Matelas A. C. A.

tation, \$24,000,000.00 sont dus à des exportations supplémentaires en Chine. Il s'est produit aussi une augmentation dans le commerce avec le Japon, les Iles Philippines, Cuba et différentes contrées de l'Amérique du Sud.

"La forte demande étrangère a détourné de la fabrication domestique des milliers de métiers; et, cela a eu pour résultat que des manufactures montées pour faire des marchandises grossières sont toutes très occupées, et que les prix ont subi une avance sur une base profitable. Pendant les quelques derniers mois, la demande pour tissus fins et de qualité moyenne s'est améliorée constamment, et nous commençons maintenant à partager l'activité d'autres industries et la prospérité générale du pays. Les stocks sont légers, les achats sont actifs, les prix s'améliorent, et tout fait penser qu'une période d'activité et de développement va se produire dans le commerce du coton manufacturé."

Faisant allusion au besoin d'augmenter nos exportations, Mr. MacColl dit:

"Les exportations totales des articles de coton s'élèvent annuellement, pour le monde entier, à environ \$700,000,000.00. La Grande Bretagne seule exporte pour plus de \$400,000,000.00. Avant 1905, les exportations les plus fortes des Etats-Unis n'étaient que de \$32,000,000.00. Le fait que, 80 p. c. du coton américain est envoyé à l'étranger pour y être manufacturé, appelle davantage l'attention sur la médiocrité de nos affaires d'exportation. L'impression qui règne dans certains milieux que notre capacité productrice a pris les devants sur notre capacité de consommation est justifiable jusqu'à un certain point. Dans les dix dernières années, la population des Etats-Unis a augmenté de 20 p. c.; elle est passée de 69,000,000 à 83,000,000. Mais dans la même période, les métiers ont augmenté de 46 p. c.; leur nombre est passé de 16,000,000 à 23,000,000. Si l'on compare ce fait à ce qui a pu se passer à une époque quelconque de l'histoire du pays, on voit que le rapport de la capacité productrice à la population est beaucoup plus grand. Il faut se rappeler aussi que, dans les récentes années, la capacité productrice d'un métier a été grandement augmentée par la plus grande vitesse de fabrication et par d'autres améliorations.

"Une autre raison pour laquelle nous devrions diriger notre attention sur le commerce étranger, c'est qu'un nombre plus grand de marchés devrait, en quelque sorte, rendre moins sensibles les dépressions qui alternent invariablement avec les périodes d'activité.

"En ce moment, nous ne fournissons pas plus de 7 p. c. des exportations du monde, et la capacité de consommation du monde n'a, en aucune façon, atteint sa limite. En Inde, en Chine, au Japon, dans l'Amérique du Sud et en Afrique, il y a encore des chances énormes pour qu'une consommation plus grande se produise. Nous devons faire tout notre possible pour nous assurer une part beaucoup plus grande dans ce commerce qui ne cesse d'augmenter.

"Dans notre marché domestique qui s'accroît rapidement, il existe un obstacle au développement des exportations. Les affaires suivent la ligne où elles trouvent le moins de résistance et, dans les années prospères, les métiers trouvent un facile emploi pour fournir à la demande locale. Avec notre population qui augmente au taux de plus de 1,150,000 par an et qui est destinée à atteindre le chiffre de 150,000,000 d'ici à 30 ou 35 ans, il n'est pas déraisonnable de dire qu'avec une augmentation anormale

du commerce avec l'étranger, ce pays aura alors probablement dépassé la Grande Bretagne pour le nombre de ses métiers et le volume de sa production, et sera devenu le plus grand pays manufacturier de coton du monde.

"Une autre influence restrictive consiste dans les exigences spéciales des pays étrangers, exigences qui ont rapport au poids, au fini, à la méthode d'emballage, aux conditions de paiements, etc. Tous les essais faits pour satisfaire à ces exigences n'ont pas servi à grand'chose. Pour arriver au succès, nous devons cultiver ce commerce continuellement, et non pas seulement dans les temps de morte saison, lorsque nous avons un surplus dont nous pouvons disposer.

"En essayant de nous assurer le commerce des pays Latins Américains, nous avons à lutter avec de grosses maisons étrangères qui font les affaires à commission et qui s'occupent exclusivement des produits textiles. Elles ont une expérience d'un demi-siècle, elles ont des succursales établies partout, des agents résidents parlant la langue du pays, une connaissance complète des exigences du marché et des facilités pour obtenir en Europe exactement le marchandises demandées.

Dans le cours du temps, on aura, sans aucun doute, à rencontrer et à vaincre des difficultés initiales. Comme vous le savez, le traité de réciprocité avec Cuba accorde aux Etats-Unis une réduction préférentielle de 30 p. c. sur les marchandises de coton. L'augmentation des affaires qui en est la conséquence a une valeur double. Nous apprenons quels sont les besoins de Cuba et, en même temps, nous obtenons beaucoup de renseignements qui nous seront utiles pour exploiter les marchés de l'Amérique du Sud.

"L'obstacle le plus important pour faire des affaires à l'étranger, dans de nombreuses catégories de tissus, c'est le coût de la production. Le manufacturier américain commence avec une usine qui coûte 5 p. c. de plus que celle de son rival étranger. Beaucoup des filatures les plus modernes sont outillées presque entièrement avec de la machinerie anglaise sur laquelle un droit de 45 p. c. a été payé, plus les frais d'emballage, les droits et le fret. Les salaires sont de 25 à 100 p. c. plus élevés qu'en Europe suivant le genre d'ouvrage et la partie du pays; les salaires dans le Sud étant, bien entendu, beaucoup plus bas que les salaires dans le Nord.

Nos exportations ont été faites principalement en marchandises pesantes, grossières, pour lesquelles il faut peu de main-d'œuvre et dont la production est grande. Pour cette classe de tissus, les filatures américaines peuvent rivaliser avec succès avec les filatures Européennes. Quant aux autres tissus, une étude attentive montre que les frais de fabrication, en Amérique, sont de 10 à 50 p. c. plus élevés qu'à l'étranger, suivant la main-d'œuvre exigée pour la production et le degré de succès obtenu dans l'invention ou l'utilisation de machines épargnant la main-d'œuvre. Avec un droit moyen de plus de 50 p. c. taxé sur les manufactures de coton pendant l'année finissant le 30 juin 1904, les importations s'élèvent à \$50,000,000 valeur étrangère, prouvant d'une manière concluante que de nombreux tissus peuvent toujours être produits à l'étranger à un coût inférieur de 33 1-3 p. c.

"Alors se présente le problème important par-dessus tout: Comment payer les hauts salaires américains et en même temps produire, par des inventions et une bonne



# LOUIS A. CODÈRE

Edifice Métropole

SHERBROOKE, P. Q.

Importateur et Manufacturier

PRINTEMPS 1906

Chapeaux de Paille

Chapeaux de Feutre

Casquettes en tous genres

Mercerie pour Hommes

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec  
un superbe choix d'échantillons. Voyez nos prix.

organisation, des marchandises assez bon marché pour pouvoir les vendre à l'étranger en concurrence avec des articles fabriqués en Europe, d'après un taux de salaire beaucoup plus bas.

"Quand nous essaierons de vendre à l'étranger les tissus légers, plus fins et de fantaisie, ces obstacles deviendront plus apparents et taxeront encore davantage les ressources de notre génie et notre énergie. Une comparaison entre les exportations des Etats-Unis et de la Grande Bretagne, par classe de marchandises, montre que nous avons fait notre principal commerce en marchandises écrues et blanchies, et que dans les autres classes où entre la complication de la couleur et du dessin nous n'avons fait presque rien. Par conséquent, l'avenir de notre commerce se trouve particulièrement dans ces dernières classes.

"Les tissus de coton éçu et blanchi exportés l'année dernière de la Grande Bretagne ont été évalués à \$179,000,000.00; ceux exportés des Etats-Unis à \$34,000,000, soit 19 p. c. Les tissus en coton de couleur, comprenant les cotons imprimés et teints, exportés l'année dernière de la Grande Bretagne étaient évalués à \$141,000,000.00; ceux exportés des Etats-Unis à \$7,000,000.00; ce qui représente 5 p. c.

"Il faut aussi remarquer que les exportations de fil de coton de la Grande Bretagne se sont élevées l'année dernière à \$45,000,000.00; et celles des Etats-Unis à \$310,000.00, soit moins de 1 p. c."

Mr. MacColl prit alors comme sujet, l'approvisionnement de coton et le prix. Il fit ressortir l'importance de la stabilité et de l'élimination de la spéculation, qui est maintenant une caractéristique si remarquable des marchés américains du coton. Toutefois, il s'éleva contre la réduction de la récolte dans le but d'augmenter les prix, disant qu'un tel procédé aurait uniquement pour résultat l'ouverture de nouvelles sources d'approvisionnement et la création en conséquence d'une concurrence étrangère.

#### LA RECOLTE DU COTON EN 1904-1905

La récolte du coton pour la saison 1904-1905 a été estimée par le "New York Commercial and Financial Chronicle" à 13,556,841 balles et, par Henry G. Hester, secrétaire du "Cotton Exchange" de la Nouvelle-Orléans, à 13,565,885 balles. Ces deux autorités en la matière donnent à peu près les mêmes chiffres. Elles arrivent aussi, dit "Textile American," à peu près au même chiffre dans leur estimation du poids moyen par balle — le "Chronicle" indique 516,1 livres poids brut et M. Hester 515,8 livres.

Dans l'évaluation de la récolte, par comparaison avec celle de l'année dernière, il faut tenir compte du poids moyen par balle, car ce poids était un peu inférieur à 508 livres l'année dernière, alors que la récolte était de 10,011,374 balles. Par conséquent, si le poids moyen par balle en 1904-1905 avait été le même qu'en 1903-1904, nous aurions eu, pour la première période, une récolte de 13,800,000 balles, au lieu de 13,560,000 balles. Il s'en suit que la récolte commerciale de la dernière saison est d'environ 3,800,000 balles plus forte que celle de la saison précédente. De plus, la récolte de la dernière saison a été une des meilleures que l'on ait jamais eues sous le rapport de la qualité; elle se classe en moyenne dans la catégorie strictement bon ordinaire, et est meilleure même que celle de la saison précédente. C'est

une question d'une importance considérable, car elle signifie moins de déchet dans la manufacture et proportion plus grande de fil. Plus de 1,700,000 balles de ce coton de haute qualité figuraient dans l'approvisionnement visible et invisible, au 1er septembre, pour la consommation de la présente saison et par conséquent sont un facteur dont il faudrait tenir compte.

La consommation du coton par les filatures du Sud marche maintenant de pair avec celle des filatures du Nord. M. Hester estime à 2,200,000 balles la consommation du Nord et à 2,163,505 balles du Sud. Toutefois le "Chronicle" donne 2,092,050 balles comme consommation du Nord et 2,203,406 balles comme consommation du Sud. Ces chiffres comprennent seulement le coton Américain; il faut y ajouter 120,083 balles de coton étranger. Ce coton étranger est toujours employé à la filature de fil fin, filature qui n'est pas uniquement le fait des manufactures du Nord, mais d'un certain nombre de manufactures du Sud, principalement de celles des deux Carolines et de la Géorgie, bien que l'Alabama fasse un peu de cette fine filature. Plus ou moins de ce coton étranger ou Egyptien est mélangé au long brin de coton qui pousse dans les terrains d'alluvion du Sud. Près de 76,000 métiers consomment du coton étranger dans le Sud, où on accorde chaque année plus d'attention à la filature fine. Il n'y a pas de raison pour que ce genre de filature ne soit pas conduit à d'une manière aussi prospère que dans le Nord, et certainement il le sera avec le temps.

Il y a, et toujours il y a eu, une divergence considérable dans les chiffres donnés par Hester et le "Chronicle" au sujet du nombre des métiers qui existent dans le Sud. Le nombre des métiers en activité serait, d'après le "Chronicle," de 8,747,810, et, d'après Hester, de 9,205,949. Toutefois ces deux autorités sont d'accord quant au pourcentage des métiers en opération; elles fixent ce pourcentage à 92 pour cent.

Le "Chronicle" donne 1314 livres comme chiffre de la consommation par métier, tandis que Hester estime à 120,83 livres cette même consommation. Hester donne pour raison de ce faible chiffre le fait que les filatures du Sud n'ont produit dans la dernière saison qu'environ 75 pour cent de ce qu'elles pouvaient produire, à cause de la rareté de la main-d'œuvre. Cette rareté était due à de nombreuses raisons, à citer entre autres le fait que de nombreuses familles avaient quitté les filatures pour retourner aux plantations de coton.

D'après M. Hester, la migration des ouvriers de la manufacture aux plantations est un événement auquel on devrait s'attendre plus ou moins de la part d'une peuplade habitant un pays agricole, mais cette migration se réduira probablement plus ou moins dans le cours des années.

Les chiffres donnés plus haut indiquent que la consommation dans le Sud n'a pas marché de pair avec l'augmentation du nombre des métiers, et il est raisonnable de se demander si le Sud n'a pas atteint une période où une halte, tout au moins temporaire, ne devrait pas avoir lieu dans l'accroissement du nombre de métiers.

On ne peut pas dire que cette diminution de la consommation soit due à un flage de numéros plus fins, car, d'après le "Chronicle," le numéro moyen du fil n'es que de 19 au lieu de 19 3-8 qu'il était pendant la saison 1903-1904. Quant au numéro moyen du fil filé dans le Sud, nous n'avons pas changé nos vues au sujet des estimations données

## Pen-Angle parle aux Détailliers



### **Commerce Prospère.**

Des affaires prospères, rapportant des profits, ne sont pas créées par d'habiles vendeurs. C'est à l'acheteur qu'on devrait donner crédit des affaires. Chaque année les marchands de détail dépendent davantage de la qualité et de la popularité des marchandises et moins des vendeurs.

C'est ce qui devrait être, des marchandises sans qualité ne peuvent pas être vendues deux fois à un client, quelle que soit l'habileté du vendeur. De bonnes marchandises, bien annoncées, peuvent être vendues par le vendeur le plus stupide.

## Le Sous-Vêtement Irrérecissable Marque Pen-Angle

se vend facilement, parce que sa qualité est connue.

Quand vous offrez à un client un Sous-Vêtement PEN-ANGLE, il n'est pas besoin d'arguments pour le vendre. On sait que la marchandise est correcte — que la longue durée d'un bon matériel et la perfection de la main-d'œuvre sont en elle — qu'elle s'ajuste parfaitement et qu'elle donne le sûr confort d'une marchandise bien comprise, bien faite.

Il est de votre intérêt, comme de celui de vos clients d'avoir en stock les Sous-Vêtements de la marque PEN-ANGLE.

Les voyageurs de toutes les bonnes maisons peuvent vous offrir les lignes PEN-ANGLE.

*The Penman Manufacturing Co., Limited*  
de *Paris, Canada.*



Sac de Soie de Fantaisie avec Monture en Métal.

# Articles Nécessaires pour le Commerce de Noël

**LE STOCK LE PLUS VASTE**

**d'Articles de Bimbeloterie**

## Peignes de Fantaisie.

**Peignes de Nuque.**—Simples, Montés et en Sets.  
**Peignes de Côté.**—Simples et Montés.  
**Peignes Pompadour.**—Styles les plus nouveaux.  
**Peignes de Cou.**—Dernières Créations.  
**Peignes de Toilette.**—Grande Variété.



## Jeux de Peignes et de Brosses.

Choix dans un Grand Assortiment.



## Brosses à Cheveux.

Notre stock comprend une ligne spéciale avec Soies Solides, Montures en Ebène, Bois de Rose, et Chêne Clair, à détailler à..... **25c.**



## Bijouterie

**Broches, Epingles de Chapeaux de Fantaisie, Jeux de Broches de Fantaisie.**

## Cadres de Photographies.

Un grand assortiment de nouveaux Cadres, une ligne (valeur exceptionnelle) à détailler à **10c. et 25c.**



## Sacs et Porte-Monnaie.

Sacs en Sateen Mercerisé de Fantaisie, à détailler à..... **25c.**  
 Sacs en Soie en modèles assortis, à détailler à..... **50c.**  
 Sacs en Soie avec montures en métal, à détailler à..... **\$1.00**  
 Sacs Noirs avec montures en "gun metal", à détailler à..... **\$1.00**  
 Porte-monnaie français, 14 centimètres de long, à détailler à..... **25c.**  
 Notre stock de Sacs et Porte-Monnaie est le plus complet que nous ayons jamais offert.



## Ceintures.

Voyez nos Nos. 1 et 4 à détailler à **25c.** et beaucoup d'autres lignes d'Articles de Vente Rapide.



Sac de Soie de Fantaisie.

**et d'Objets de Fantaisie**

**AU CANADA**

## Sachets pour Gants et Mouchoirs.

En Satin, Faits à la Main, et Peints à la Main.  
 3 lignes à détailler à..... **25c.**  
 2 lignes à détailler à..... **50c.**  
 1 ligne à détailler à..... **75c.**



## Dessus de Coussins.

Dessus de Coussins Lithographiés.  
 Dessus de Coussins en Tapisserie Française.  
 Dessus de Coussins en Canevas (à faire).  
 Et nombre de lignes entièrement nouvelles.



## Carrés de Table.

Carrés de Tables en Canevas, uni.  
 Carrés de Table en Canevas, travaillé.



## Dessus de Taie d'Oreiller.

1000 douzaines assorties, 12 patrons par boîte, 6 douzaines par boîte, à détailler à..... **50c**  
**Garnitures assorties :**  
 18 x 54—3 douzaines par boîte.  
 18 x 36—2 douzaines par boîte.

## Pelotes d'Epingles.

Forme Diamant, Peintes à la Main sur Satin, à détailler à..... **25c.**  
 Et nombre d'autres lignes.



## Nouveautés pour Noël.

2000 douzaines de Doilies Tenerife faites à la main, à détailler à..... **60c** la douzaine.  
 Et un bon assortiment de lignes meilleures.



## Divers.

Nous sommes aussi bien montés en  
 Jarretières de Fantaisie.  
 Jarretelles de Fantaisie.  
 Etais à dés en Peluche.  
 Cordonnet et Ganse mercerisés pour coussins.  
 Cordonnet et Ganse en soie pour coussins.  
 Montres.  
 Réveille-Matin.  
 Cartes à Jouer.  
 Brosses à Dents.  
 Savon de Toilette.  
 Parfumerie.  
 Et beaucoup d'autres articles trop nombreux pour les mentionner.

# GREENSHIE

MONTREAL

# LDS Limited

MONTREAL

# INDIENNES DE CRUM

## Les Leaders du Monde

**TOUT DEPARTEMENT DE TISSUS LAVABLES DEVRAIT EN AVOIR.**

Les acheteurs judicieux d'indiennes au Canada s'accordent à dire que ces beaux tissus donnent satisfaction tant au Marchand qu'au Client.

Le type d'excellence et de valeur que ces indiennes parfaites ont représenté dans le passé sera maintenu la saison prochaine.

Nos voyageurs offrent maintenant un assortiment plus grand et plus complet que jamais auparavant.

**CHOIX DANS PLUS DE 1000 PATRONS.**

**Les Prix et Conditions sont les memes que la Saison Derniere**

**INDIENNE**

**B. B. B.**

**INDIENNE**

ENREGISTREE

**B**

**FAITES AU CANADA**

**B**

**B**

\* Pour la solidité, la durée et la résistance au lavage, elles sont sans égale.

**B**

**B**

L'augmentation de la demande pour cette marque populaire prouve qu'elle attire les affaires.

**B**

**INDIENNE**

**B. B. B.**

**INDIENNE**

CONTROLEE PAR

**GREENSHIELDS LIMITED**

**MONTREAL**

par le "Chronicle" pendant un certain nombre de saisons, tendant à dire que la finesse moyenne est plutôt au-dessous de ce qu'elle devrait être. Dernièrement, M. William Whittam, Jr., a estimé à 24 le numéro du fil filé dans le Sud. Cette moyenne, à notre avis, est beaucoup trop élevée, de même que la moyenne du "Chronicle" est trop basse.

Pour le prix moyen du coton de la saison 1904-1905, M. Hester donne le chiffre de 8,98 cents par livre; en regard de 12,15 cents qu'il était la saison précédente; ce qui donne une valeur de près de \$630,000,000 à la dernière récolte contre \$618,000,000 à la récolte précédente. Cette valeur a profité d'autant au peuple du Sud, l'a rendu comparativement riche et l'a placé dans une situation financière qu'il n'avait jamais occupée auparavant.

C'est pour cela et pour d'autres raisons similaires, que le Sud est dans une condition si prospère et peut acheter nos articles manufacturés, tant de luxe que de première nécessité. La population de ce district est relativement dans une situation financière indépendante. Cela est dû en grande partie à l'excellente discrétion dont ont fait preuve les fermiers en mettant leurs récoltes sur le marché, ou en les gardant par devers eux jusqu'à ce qu'une occasion favorable se soit présentée pour leur permettre de se défaire de leurs récoltes sur une base rémunératrice. Ils ont heureusement pour eux une période d'activité remarquable dans les filatures de coton de ce pays et de l'étranger, activité qui a créé une demande extraordinaire pour leurs produits. Les filatures ont eu une activité extraordinaire; de plus les perspectives se présentent sous un aspect exceptionnel et viennent à l'appui de la croyance que l'approvisionnement futur du coton commandera un prix qui donnera un bon profit au planteur.

Non-seulement la demande est bonne pour les marchandises destinées à la consommation domestique, elle est bonne aussi pour les marchandises d'exportation; celles-ci atteignent le chiffre obtenu la dernière saison.

Il est probable que 1,500,000 à 2,000,000 de métiers sont occupés activement aujourd'hui à produire du fil pour marchandises d'exportation. La saison dernière, environ 12 1-2 pour cent de la valeur totale des articles de coton produits par nos filatures ont été expédiés à l'étranger, la plus grande partie en Chine. On n'avait jamais atteint de telles proportions auparavant.

Il est à remarquer que les ateliers ont été occupés, grâce à l'activité croissante de la fabrication, à remplacer l'ancienne machinerie par une machinerie plus moderne, et même à fournir de la machinerie à de nouvelles filatures. Cette renaissance des filatures du Nord a pris un certain nombre d'années; aujourd'hui elles sont dans des conditions économiques bien meilleures qu'on ne se le figureait. Toutefois cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas de manufactures qui aient grandement besoin d'un outillage plus moderne pour augmenter leur rendement.

D'après les derniers rapports reçus de Belfast, le marché des toiles a une forte tendance à la hausse. Les manufacturiers ont déjà reçu une forte quantité de commandes pour la saison du printemps et sont, par conséquent, très indépendants.

Pendant l'année courante il a été planté 14,000 acres en coton dans les colonies anglaises.

—MM. Brophy, Cairns Ltd, offrent à des prix exceptionnels une forte quantité de coupons de flanellettes, de cotons gris et blancs et de cotons pour draps de lit ainsi que des cotonnades Saxony.



**NOUVEAUTES PARISIENNES EN COSTUMES POUR DAMES**

Le correspondant parisien d'un journal New-Yorkais écrit ce qui suit :

Une des grandes caractéristiques de la saison est le petit boléro, très court en avant et en arrière, doublé de soie; on le porte par-dessus une blouse ou corsage de tissu léger, et on peut le faire en taffetas souple, lousine, soie garnie de riches rayures, ou même en cachemire fin ou en étoffe à robes. Le boléro donne un fini charmant à un corsage drapé Louis XV, garni d'un haut corselet, et produit un bon effet quand il est fait du même matériel et qu'il est de la même couleur que les garnitures de la jupe.

Le costume tailleur, pour la toilette du matin, est toujours très simple; on le fait principalement en cheviot ou en tweed ayant toutes les nuances du fauve clair et du gris — avec des petits carreaux noirs, bruns ou bleus. Ces costumes se font pour la plupart avec des redingotes très ajustées ou de courtes et élégantes jaquettes, avec un collet et des revers de manches en velours.

Les costumes pour l'après-midi sont en drap amazone riche, en cachemire, en faille et en bengaline de belles nuances feuille morte et héliotrope, allant jusqu'au violet foncé et prenant tous les tons de la couleur orange jusqu'au brun mordoré et au châtain. La couleur lie de vin est aussi très à la mode. Ces robes continuent à être excessivement amples et longues et ont de nombreuses garnitures vandyke, de dessins horizontaux et verticaux en velours assorti, de rubans richés et de gallons en soie souple.

Les blouses sont toujours en vogue et resteront ainsi tant que le costume tailleur existera. On les modifie légèrement, en leur donnant moins d'ampleur et en les maintenant par des ceintures larges. Les blouses pour costumes habillés sont simplement charmantes, en crêpe de Chine ou en satin mousseline, avec des empiècements en riche point d'Irlande ancien ou en Valenciennes, portant des insertions de chenille, de velours ou de dessins en tout petits rubans; ce qui oblige malheureusement à les boutonner par derrière. Les manches pour une grande partie se terminent au coude par un volant. Pour les toilettes plus simples, on porte du taffetas à carreaux ou à rayures, de la bengaline et du satin liberty avec manches ordinaires amples aux épaules; la teinte de ces blouses correspond à celle de la jupe. On leur donne un joli fini au moyen d'un col et de manchettes en batiste élégamment brodée.

Il se fait un retour marqué aux modes Louis XV et Empire tant pour les tissus que pour les styles. Les soieries et les brocades pour toilettes du soir sont d'une même teinte très belle. Quant aux jaquettes et manteaux, il y a une grande tendance à revenir à la forme ample, longue,

formant jupe, portée il y a vingt ou trente ans. Nos grands couturiers semblent se fatiguer de la silhouette élançée, élégante.

Les fourreurs n'ont pas encore lancé une fourrure ou un genre spécial; mais il y aura encore un mélange de couleurs et de fourrures. Je suis heureux de constater que la fourrure de phoque (scalskin), qui est si seyante, sera beaucoup portée pour les manteaux et comme garnitures. Pour l'automne, les beaux boas en ptimes d'autruche ont retrouvé leur ancienne vogue; on en voit de toutes les teintes, toutes les formes avec un mélange de plumes de marabout. Ils donnent un beau cachet aux toilettes habillées.

Dans les chapeaux, on remarque une immense variété de formes. Le chapeau marquis sera encore beaucoup porté avec une calotte ronde ou plate, faite en castor à duvet court ou en peluche, ainsi que le chapeau directoire avec une calotte carrée élevée et une large passe. J'ai remarqué un très beau chapeau dont la calotte molle était en chinchilla, un des bords était relevé; il était garni de plumes molles de couleur pâle. Un autre en velours noir était garni de gros chrysanthèmes du Japon.

D'après les informations que nous recevons, les manufacturiers français et suisses ont avancé le prix des rubans de 5 à 10 p. c. Ces manufacturiers commencent déjà à recevoir de nombreuses commandes pour le printemps 1906, qui, selon toute probabilité, sera une grande saison de rubans.

La manufacture de chapeaux bien connue de MM. E. Guillet & Co., de Marieville, vient d'être transformée en une compagnie limitée au capital de \$150,000. Les directeurs de la nouvelle compagnie sont MM. Edmond Guillet, H. D. Guillet, H. W. Jewett, T. Gnaedinger et J. H. McKechnie. La nouvelle compagnie a été incorporée sous le nom de The Guillet & Sons Co. Ltd. Le bureau principal est à Marieville, P. Q.

M. J. M. Orkin, de la maison Chaleyey & Orkin, nous dit que les affaires ont été très satisfaisantes depuis le commencement d'octobre.

Parmi les articles de grande vente, M. Orkin cite les chapeaux en beaver, les ailes, les fleurs et les feuillages. La demande pour les velours a été, depuis le début de la saison, plus forte qu'elle ne l'avait jamais été. On remarque un certain ralentissement dans la demande pour les peluches.

Relativement aux nuances M. Orkin recommande surtout le vert mousse et toutes les nuances du pourpre.

Nous apprenons que, par suite de la forte demande qui s'est produite en Europe aussi bien qu'aux Etats-Unis pour les velours et les ailes de fantaisie, ces deux articles s'obtiennent très difficilement des manufacturiers européens.

Il est à prévoir qu'il sera bien difficile sinon impossible de placer chez ces manufacturiers des répétitions de commandes.

M. J. F. L. Dubreuil, de la D. McCall Co. Ltd., nous rapporte que la demande pour les articles de modes a été bonne dans les Cantons de l'Est, surtout si l'on prend en considération que la belle température que nous avons eu

n'était guère faite pour activer la vente des articles d'hiver.

La maison Debenham, Caldecott & Co., de Montréal et celle faisant affaires sous le même nom à Toronto, ont été amalgamées sous le nom de Debenhams (Canada) Limited. La compagnie est formée au capital de 100,000 louis, son siège social est à Londres. Les directeurs canadiens sont: M. F. X. D. de Grandpré, de Montréal, et M. Stapleton Caldecott, de Toronto.

Les ordres pour le printemps sont très nombreux et portent sur tous les articles de mode en général, nous dit M. F. X. D. de Grandpré, de la maison Debenham, Caldecott & Co. Il est à remarquer que les velours s'emploient de plus en plus comme garniture et pour recouvrir les formes de chapeaux. Les autres garnitures en vogue sont les ailes, les plumes de fantaisie, les fleurs, les voilettes en crêpe de Chine que l'on dispose à l'arrière des chapeaux.

En fait de formes de chapeaux, il s'est vendu au début de la saison un très grand nombre de "Turbans Polo"; ce genre, cependant, commence à perdre de sa vogue surtout depuis qu'il est devenu relativement bon marché et commun.

En fait de nuances, il y a eu une demande tout-à-fait inattendue pour le bleu marin, ensuite viennent le vert et le gris; tandis qu'à New-York les couleurs préférées sont le rouge foncé et le rouge claret.

M. W. E. Waters, représentant de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., visitent actuellement le commerce de Montréal avec un assortiment complet de manteaux en tweeds pour dames et jeunes filles. Ces confections sortent des meilleures manufactures et méritent toute l'attention du commerce.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co., offrent actuellement aux prix les plus attractifs des lignes complètes de manteaux d'hiver pour dames et demoiselles. Ils ont également de belles lignes de collets de fantaisie.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co., Rue St-Pierre, Montréal, ont en stock une ligne superbe de tissus "Bearskin" pour la confection des manteaux de bébés. La maison enverra des échantillons sur demande.

MM. Chaleyey & Orkin désirent attirer l'attention du commerce des Modes sur leur assortiment de fleurs, feuillages et d'ailes. Leurs lignes de velours sont encore au grand complet.

Comme les articles ci-dessus mentionnés commencent à devenir rares sur notre marché, ces messieurs sont d'opinion qu'il serait prudent de placer les commandes à présent.

MM. Debenham, Caldecott & Co., Rue Ste-Hélène, Montréal, ont en stock un assortiment choisi de manteaux importés en tweed. Ces manteaux faits par les plus grands manufacturiers européens sont des plus élégants et sont confectionnés en tweed et draps de fantaisie.

MM. Debenham, Caldecott & Co., de Montréal, viennent de recevoir d'Europe un envoi important comportant des velours de toutes les nuances, ainsi que des lignes complètes de leurs célèbres rubans D. C., II; D. C., III; & D. C. 100.

Les manteaux et colletteries en frieze, en drap, et ceux doublés en fourrures ainsi que les robes et costumes noirs et de couleur de la maison Jos. Lamoureux, 178, rue Mont Calm, sont faits d'après les modèles les plus nouveaux. Le fini est parfait et les prix sont absolument corrects. Si vous n'avez pas encore reçu la visite des voyageurs de cette maison, écrivez et des échantillons vous seront donnés sans retard. Il est de l'intérêt du commerce de voir le splendide assortiment de M. Jos. Lamoureux.

MM. E. O. Barette & Cie, viennent d'accepter l'agence du collet patenté "Looscarf". Ce collet répond à un besoin qui se faisait sentir depuis longtemps; la boutonnière étant pla-



**LA JEUNE FILLE CANADIENNE.**

Il est un des membres les plus distingués de cette catégorie très-nécessaire des êtres humains qu'on appelle les femmes, et comme telle, elle demande que ses vêtements soient d'accord avec ses goûts raffinés. Nous offrons juste maintenant en stock les lignes correctes en Jupes de Robes, Jupes de dessous, Blouses et Pardessus, dans notre Département des Confections, et dans notre Département des Etoffes à Robes, les Draps New Century, Imperial Mixtures, Draps à Points Croisés pour Costumes, et Draps Chevron Blendheim. Chaque Département complètement assorti pour la Saison de Rassemblement d'Automne. Exécution d'Ordres par correspondance, une spécialité.

**JOHN MACDONALD & CO.,**  
TORONTO.

Wellington &  
Front St., E.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont : M. J. O. TREMPE, 207 Rue Saint-Jacques, MONTREAL; M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, Saint-Roch, QUEBEC; M. J. H. CARSON, Cowansville COWANSVILLE.



cée dans le bord inférieur, la cravate peut être passée et nouée très facilement. Ces collets sont faits en toile de qualité supérieure et se vendent aux prix ordinaires.

Parmi les nombreuses nouveautés que nous avons remarquées pour le commerce du Printemps prochain, il convient de mentionner les chemisettes pour dames confectionnées par The Allied Manufacturing Companies. Ces chemisettes, qui ont une apparence très masculine, sont faites en cotonnade et en lustrés de fantaisie avec un col haut rabattu bordé en couleur et une cravate assortie d'une longueur de 36 pouces; le tout a une apparence des plus chic.

M. J. F. L. Dubreuil, représentant de la D. McCall Co. Ltd., est de retour à Montréal après avoir terminé un excellent voyage de placement dans les Cantons de l'Est. M. Dubreuil compte partir vers la fin de la semaine pour Toronto, afin de s'y procurer les dernières nouveautés européennes et américaines reçues par sa maison pour le commerce du Printemps.

M. Dubreuil est d'avis que, dès que les froids auront pris, les affaires deviendront très actives. La situation générale est excellente dans les districts qu'il a parcourus; tous les produits de la campagne se sont bien vendus et les stocks dans le commerce de détail de la mode sont plus dégarnis que de coutume.

Pendant sa dernière tournée, M. Dubreuil a eu de nombreuses commandes pour les chapeaux et turbans dans les formes polos, ainsi que pour les ailes et les rubans de taffetas.

M. Dubreuil nous dit qu'en fait de nuances la demande porte en grande partie sur le brun, le bleu marin, le rouge et les couleurs pourpres.

#### Modes du Printemps.

The Allied Manufacturing Companies présentent actuellement au commerce de détail ses modèles de blouses en mousseline et en organdi. Ces modèles sont en tous points conformes aux dernières indications de la mode; quelques-uns d'entre eux sont garnis de dentelles et de broderies, tandis que d'autres sont ornés de médaillons en broderie. Il y en a également avec empiècement et se boutonnant en arrière et en avant; les poignets sont de la longueur voulue, l'ensemble est vraiment remarquable. La compagnie se fera un plaisir d'envoyer des échantillons sur demande.



#### ASSEMBLEE ANNUELLE DES MANUFACTURIERS DE GANTS

Les manufacturiers de gants et de mitaines du Canada ont tenu leur assemblée annuelle vers la fin du mois de septembre. Par suite de l'avance des matières brutes et plus particulièrement des cuirs, il a été jugé nécessaire d'augmenter les prix des gants dans les proportions de 10 à 15 p. c.

Les conditions de paiement pour les livraisons d'automne ont été établies de la façon suivante à partir du 1er novembre, 60 jours net ou 2 p. c. 10 jours.

Les élections pour le bureau de direction ont donné les résultats suivants:

MM. W. A. Storey, Acton, Ont., président; J. G. Westgate, Montréal, 1er vice-président; H. G. Smith, Dundas, 2e vice-président; W. H. Whiteside, Delhi, secrétaire trésorier.

Les messieurs suivants font partie du comité exécutif: G. A. Vaudry, Québec; F. Galibert, Montréal; Robt. Ryan, Trois-Rivières; A. R. Clarke, Toronto; W. C. McLaren, Brockville, et M. Branscombe, Picton.

M. W. B. Hurd, représentant au Canada, de MM. Rey-

nier frères, fabricants de gants à Grenoble, nous rapporte que le commerce des gants pour la saison d'automne et d'hiver est des plus actifs.

Relativement au genre de gants portés, M. Hurd nous fait remarquer qu'il y a une innovation importante, en ce sens que la tendance pour les gants Mousquetaires dans les longueurs de 8, 12 et 16 boutons devient de plus en plus accentuée. Ce changement radical est causé par la mode des manches courtes qui a eu tant de vogue pendant la saison d'été. Ici, au Canada, la demande semble surtout porter sur les gants d'une longueur de 8 boutons et l'on prévoit qu'ils seront de grande vente au Printemps prochain. A New-York et dans les autres grandes villes des Etats-Unis, les commandes sont tout aussi fortes pour les longueurs de 12 et 16 boutons.

La préférence est accordée aux gants glacés dans les nuances "tans, brunes et grises, ensuite viennent les gants de Suède de couleurs blanche et noire."

Il va sans dire que les gants avec boutons de longueur ordinaire sont toujours un article de vente courante, mais il convient de mentionner l'importante innovation des gants Mousquetaires.

L'assemblée annuelle de la Colonial Wearing Co., Ltd., de Peterboro, a eu lieu dans cette ville le 15 septembre. Le rapport déposé a été des plus satisfaisants.

L'élection du bureau de direction pour l'année courante se compose de M. F. J. Jamieson, président et de MM. R. R. Hall, M. P., L. F. Clarry, J. A. Madill, R. H. Kells, directeurs.

Nous apprenons que la plupart des maisons de gros ont avancé les prix des bas de laine de 5 à 10 p. c.

MM. Alfred Leloup et A. Prolest, de Québec, viennent d'organiser une manufacture de corsets qui sera connue sous le nom de French Lady Corset Mfg. Co.

Les maisons de gros nous rapportent qu'il devient déjà difficile d'obtenir des livraisons satisfaisantes de la part des manufacturiers de sous-vêtements. Ces derniers prétendent qu'ils ne s'attendaient aucunement à avoir une telle quantité d'ordres pour l'automne 1906; de plus, il leur est assez difficile de se procurer la matière brute; enfin, la main-d'oeuvre est à la fois rare et exigeante.

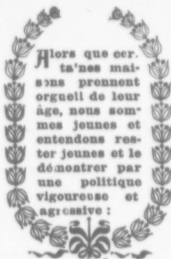
M. Gustave Barrette; de M. M. E. O. Barrette & Cie vient de partir pour une tournée d'affaires dans le bas de Québec avec un assortiment de cravates et de bretelles pour le commerce des fêtes. Les lignes qu'il a en mains méritent l'attention des marchands progressifs.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de la maison Reynier Frères fabricants de gants à Grenoble, France.

MM. Reynier Frères occupent depuis un grand nombre d'années la première place dans l'industrie gantière en France, ce qui leur a valu d'être les fournisseurs des principaux magasins des Etats-Unis et du Canada.

Les gants de la maison Reynier Frères, de Grenoble sont vendus exclusivement à Philadelphie par la maison John Wanamaker et à New-York par John Wanamaker et Lord & Taylor et par les plus grandes maisons des villes importantes des Etats-Unis.

MM. A. O. Morin & Cie offrent au commerce un très grand assortiment de foulards en soie fabriqués par la maison. Toutes les nuances à la mode sont représentées dans cette collection qui sera de grande vente à l'époque des fêtes.



# Debenham, Caldecott & Co.

## MODES D'AUTOMNE

**Assortiment Complet pour  
la Saison Actuelle**

Nous avons tout ce dont vous pouvez avoir besoin dans les

**CHAPEAUX, PLUMES, AILES,  
VELOURS, RUBANS, SOIES,**



***Manteaux d'Automne***

**POUR DAMES**

Nous avons un grand choix de . . .  
Manteaux de Drap, Frieze et Tweed.

**TOUTES LES GRANDEURS, COULEURS, ETC.**

## **Debenham, Caldecott & Co.**

*F. X. D. de Grandpré, Gérant.*

AGENCE DE QUEBEC.  
43½ RUE ST-JOSEPH,

Richmond Bldg.  
OTTAWA.

**18 rue Ste-Hélène, MONTREAL.**

MM. E. O. Barette & Cie, agents dans la Province de Québec pour la Dominion Suspendier Co. nous informent qu'ils viennent de recevoir de nouvelles lignes de bretelles préparées tout spécialement pour le commerce des fêtes. Ces bretelles en soie de toutes nuances sont empaquetées une paire par boîte et offertes à des prix variant de \$3.00 à \$24.00 la douz.

C'est un stock excellent pour le marchand; ces bretelles sont d'une vente très facile à l'époque des fêtes.

MM. A. Racine & Cie attirent l'attention du commerce sur leurs lignes de gants de laine tricotés, gants de Cachemire, gants de Kid simples ou doubles. Ils ont également de belles valeurs dans les corps et sous-vestements pour dames, ainsi que dans les tricotés et peuvent livrer ces articles sans retard. Leurs lignes de bas de laine, Worsted et Cachemire sont complètes.

#### Reynier Frères

Les manufacturiers étrangers reconnaissent l'importance qu'il y a pour eux à chercher à commercer au Canada. Cela est prouvé de nouveau évident par le fait que pendant le mois dernier, MM. Reynier Frères, grands manufacturiers de gants de Grenoble, France, ont ouvert une succursale Canadienne de leur maison, à Montréal.

Le nom de "Reynier" est bien connu dans la fabrication des gants, et leur marque de commerce représentant un serpent se voit souvent dans les annonces de beaucoup de grands magasins de l'Amérique et du Continent. Jusqu'à présent les affaires de cette maison au Canada avaient été faites sur une petite échelle par l'entremise de Morleys, de Londres, Angleterre; mais à partir de maintenant la maison a l'intention de pousser vigoureusement les affaires dans ce pays, sous la surveillance directe du bureau Canadien. La firme a eu le bonheur de s'assurer les services de M. W. B. Hurd, qui a été pendant cinq ans acheteur de gants pour la maison Fitzgibbon, Schafheitlin & Co, de Montréal; il a été nommé gérant de la succursale du Canada. Des bureaux et des salles de vente convenables ont été ouverts rue St-Jean, No 22, où un assortiment complet des lignes les plus populaires sera tenu pour ordres immédiats.

MM. Reynier frères ont une réputation universelle, leurs marchandises se trouvent presque partout sur le globe, et le commerce Canadien profitera sans doute de l'occasion qui lui est offerte pour se procurer directement des manufacturiers ces gants hautement recommandables.

#### Demandez la Cravate Canadienne

La Niagara Neckwear Co. Ltd, représentée dans la Province de Québec par MM. E. O. Barette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, vient de mettre sur le marché des lignes nouvelles de cravates spécialement adaptées au commerce des fêtes.

Les marchands feront bien d'examiner ces nouveautés, l'assortiment est égal à celui de n'importe quelle maison américaine; les soies sont de la même provenance; par contre, les prix sont moindres étant donné que les soies destinées à la manufacture des cravates ne paient que 10 p. c. d'entrée au Canada, tandis que le tarif américain est de 45 p. c. — Il y a donc tout avantage à donner la préférence à la Niagara Neckwear Co.



Un magnifique tapis de Perse vient d'arriver en Angleterre; c'est un cadeau du shah de Perse au roi. Ce tapis est fait entièrement à la main et sa fabrication, malgré le nombre d'ouvriers qui y ont travaillé, a duré plus de trois ans. Le dessin en est très artistique et très compliqué, et le nom du roi, Edward VII, y est tissé, dit "London Tit-Bits."

Le magnifique hall de la Goldsmiths Company, dans Foster lane, contient trois riches tapis, faits à la manufac-

ture de Wilton, près de Salisbury. Le plus grand de ces tapis, qui se trouve dans le salon de réception, mesure 40 pieds 2 pouces sur 26 pieds 9 pouces; il est d'une riche couleur cramoisie. A la partie centrale, qui a 10 pieds sur 9, sont représentées les armes de la compagnie, avec leurs couleurs héraldiques: bleu, vert, rouge et pourpre sur un fond blanc. Ces armes sont entourées d'une bordure de roses en festons avec des médaillons à chaque coin. Pour fixer le poil de ce tapis, qui pèse environ 1200 livres, il a fallu plus de 5,000,000 de noeuds.

Une autre compagnie, celle des Girdlers, possède un tapis qui est probablement unique par l'intérêt qu'il s'y rattache au point de vue historique. Il a été fabriqué, sous le règne de Charles I, à la manufacture de Akbar the Great à Lahore, sur l'ordre de Robert Bell, qui était le chef de la compagnie. Sur ce tapis, qui mesure 24 pieds par 7 pouces, sont représentés la couronne et les armoiries de la compagnie et deux balots de marchandises; de chaque côté sont les armoiries du donateur et deux balots de marchandises avec ses initiales et sa marque de commerce.

A l'époque du grand incendie, ce tapis fut sauvé de la destruction; mais c'était à l'époque de l'âge gothique, et on le considéra comme un simple tapis destiné à recouvrir un parquet; chaque année il devint de plus en plus sale et en plus mauvais état.

Ce tapis fut soustrait quelques années plus tard à cette négligence scandaleuse par des personnages de la cour plus éclairés que la majorité et, après une restauration complète, il fut placé dans un cadre en chêne finement sculpté et suspendu au-dessus de la table principale.

Le tapis servant aux prières et qu'on peut voir à South Kensington est un splendide spécimen. Mesurant 33 pieds par 20 pieds, il a été acquis au prix de 2,500 louis principalement par l'entremise du poète William Morris qui, avec d'autres personnes, souscrivit une belle somme pour cet achat. Ce tapis était à l'origine dans la mosquée d'Ardebil pour laquelle il a été fabriqué en l'an 946 de l'Hégire (année 540 de l'ère chrétienne) par Makssoud, de Kazan; ce fait, accompagné d'une belle maxime, est rappelé sur ce tapis en mots tissés dans le tissu même du tapis.

Deux autres tapis magnifiques ont été vendus il y a quatre ans à la chambre municipale de Lishonne pour payer des réparations faites au Couvent Royal de San Antonio, auquel ils avaient été donnés en 1500 par l'infante Dona Sanche.

Quand ces tapis de Perse, brodés d'or et d'une surface de 18 pieds carrés, furent vendus, les enchères s'élevèrent rapidement. Partant de 888 louis, elles montèrent vite à 1708 louis; à ce prix, qui était de 1000 louis inférieur à leur valeur réelle, ils furent adjugés à un Français.

L'opinion publique toutefois était tellement soulevée contre cette vente, que deux autres tapis également précieux, propriété du couvent Estrella, furent retirés de la vente.

On a fabriqué dernièrement à Césarée un tapis curieux. C'est une représentation de la bataille de Trafalgar, prise au moment où Nelson reçut sa blessure fatale. Ce tapis, entièrement en soie, mesure 7 pieds par 6 pieds, et deux jeunes filles ont mis quatorze mois pour le tisser. Il a été vendu 4000 louis. Un autre événement historique, la prise de Buda sur les Turcs en 1686, est représenté sur un tapis de la manufacture de Beauvais, qui a été fondée

# Kingcot

## Le Roi des Cotons

Les Cotonnades sont un facteur important de vos affaires.

Des magasins ont établi leur réputation par leur Département des Cotonnades plus que de toute autre manière.

**Kingcot** est un coton qui fait les réputations — c'est le produit de filatures outillées de la manière la plus moderne et des plus habiles ouvriers.

Si vous voulez faire le commerce des cotonnades dans votre district, il faut que vous teniez les cotonnades **Kingcot**.

La marque **Kingcot** ne se trouve que sur les meilleures qualités de

Ginghams	Étoffes à Robes
Saxonys	Ginghams pour Tabliers
Flannelettes	Domets
Shirtings	Oxfords
Galateas	Denims
Coutils à Matelas	Cotonnades
Auvents	

Les voyageurs des maisons de premier ordre ont des échantillons des lignes **Kingcot**. Demandez à les voir—nous savons qu'ils vous intéresseront.

# Kingcot

## Le Roi des Cotons

en 1664, par Mme de Maintenon, épouse de Louis XIV.

Certains tapis, possession de potentats orientaux, ont une magnificence et une valeur semblables. A la grande exposition de 1851, un tapis en cachemire d'un travail compliqué a été exposé par le Maharajah Goolab Singh. Il était entièrement en soie et chaque pied carré ne contenait pas moins de 10,000 nœuds.

M. Geo. H. Hees vient d'acheter un terrain situé au coin des rues Bay et Piper, à Toronto, sur lequel il construira une bâtisse en briques et en acier d'une hauteur de six étages qui sera occupée par MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Limited.

On nous annonce une forte augmentation des prix des nattes du Japon. La hausse résulte du manque de stock et de la rareté de la main-d'œuvre.

Depuis le commencement de la saison d'automne, il y a eu à Montréal une excellente demande pour les tapis du genre Rug. Ces tapis sont à la fois économiques et de très belle apparence et ne présentent aucun des inconvénients des tapis à la verge qui, étant cloués sur le plancher, sont d'un nettoyage difficile.

M. Henry Duverger, gérant à Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., nous informe que les affaires continuent à être actives; la demande pour les rideaux et les tissus pour ameublements est de premier ordre.

Les prix sont très fermes et les paiements se font à la satisfaction générale.

On trouvera, au magasin de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., 20, rue Ste-Hélène, des Housses pour meubles, des Dessus de Tables, des Portières et une ligne générale d'articles pour meublures.

Les rideaux de dentelle sont un des meilleurs articles que les détailliers puissent tenir MM. Geo. H. Hees, Son & Co. en offrent, dans leur magasin de la rue Ste-Hélène, une grande variété au choix des commerçants à des prix qui procurent à ces derniers de gros profits.

Ils ont un stock général d'articles de meublures, et les marchands qui ne tiennent pas déjà leurs lignes de marchandises, trouveront qu'il est grandement de leur intérêt de voir ce que cette maison a à offrir.



M. J. Franklin, directeur-gérant de la North Western Fur Mfg. Co. nous informe que les affaires sont satisfaisantes.

Quant aux prix des fourrures ils avancent continuellement. D'après les derniers rapports reçus d'Angleterre, les moutons de Perse et les visons ont augmenté de 30 p. c.; les écureuils de 50 p. c.; les rats musqués de 22 1-2 p. c.; la loutre de 20 p. c. et le chat sauvage de 10 p. c. La raison de cette forte hausse provient de ce que la demande pour les fourrures augmente d'année en année. D'autre part l'approvisionnement des fourrures n'a pas augmenté dans les mêmes proportions vu que les derniers hivers que nous avons eus ont commencé assez tard, ce qui a limité la durée de la saison de la chasse.

M. M. F. St-John, Chambre 227, Temple Building, Rue St-Jacques, Montréal, désire porter à la connaissance du commerce qu'il paie les plus hauts prix pour tous les coupons et déchets de peaux de mouton de Perse et autres fourrures.

M. M. F. St-John paie au comptant tous les jobs de marchandises sèches qui lui sont offerts.

M. Pantaléon Jobin, de la North Western Fur Mfg Co., part prochainement pour un voyage d'affaires dans la partie est de la Province de Québec et dans les Provinces Maritimes. Les échantillons que M. Jobin soumettra au commerce comprennent un assortiment complet de fourrures de fantaisie, ainsi que les dernières Nouveautés en fourrures pour l'automne et l'hiver.

Les fourrures et garnitures de fantaisie mises en vente par la North Western Fur Mfg Co. sont vendues aux prix marqués avant la dernière hausse, la maison ayant eu la précaution de placer ses commandes de bonne heure. Avis aux marchands qui veulent se procurer des fourrures de première qualité à des prix raisonnables.



M. Jonathan Ellis a acheté de la Dominion Bank l'importante manufacture de lainages "The City Woollen Mills," de Hespeler, Ont.

M. Ellis est très compétent dans cette industrie et ne peut manquer d'y réussir.

Aux ventes de laine de Londres tenues le mois dernier, les prix obtenus ont été des plus satisfaisants. Plusieurs lignes ont augmenté de 5 à 10 p. c. — D'après les indications actuelles il faut écarter toute possibilité d'une baisse prochaine dans les lainages.

La demande pour les étoffes à robes d'automne et d'hiver continue à porter sur les Henriettas, les Broadcloths, les Mohairs et les Serges étoffes que nous avons recommandées au début de la saison.

Relativement aux nuances, la vogue du vert, du gris, du rouge, du bleu et du brun, continue à être grande. Cependant le noir est encore la couleur qui se vend le mieux.

MM. John Fisher, Son & Co., nous avisent que les affaires en assortiment ont été lentes pendant le mois de septembre et depuis le commencement d'octobre. Cette situation est due à la température exceptionnellement chaude que nous avons eue pendant cette période.

Par contre, les commandes pour le printemps 1906, ont dépassé toutes les espérances, la demande s'étant en grande partie portée sur les Worsteds gris et bruns.

Les prix ne sauraient être plus fermes; les paiements sont de premier ordre.

M. C. X. Tranchemontagne nous avise que les commandes pour le printemps sont excellentes. Le commerce pour l'assortiment est assez satisfaisant.

Les prix des lainages sont toujours des plus fermes. Les paiements sont bons.

La propriété située au coin sud-ouest de la rue Craig



# ETOFFES A ROBES ET SOIERIES



Nous sommes activement occupés à faire des préparatifs pour la Campagne du Printemps dans nos Départements d'Etoffes à Robes et de Soieries, et nous espérons que nos voyageurs auront bientôt en mains des échantillons d'un des assortiments les plus choisis que nous ayons déjà eu le plaisir d'offrir au commerce.

Nous attendant à une saison active et comptant sur la réputation que ces départements se sont acquise, nous avons fait de forts achats dans les lignes destinées à être des leaders.

**POUR LES BESOINS IMMEDIATS**, vous trouverez notre stock bien assorti dans nos collections types de Vénitiennes Noires et de Couleur, Broadcloths, Fins Box Cloths, Tweeds pour Costumes, beaux Tweeds pour Costumes Tailleur, Tissus pour Manteaux à l'épreuve de la pluie et Tissus pour Manteaux Covert, Lustrés Noirs et de Couleur, Mohairs, Siciliennes, Sateens, Popelines, Crispines, Crepolines, Eoliennes, etc.

**IUSTE EN MAINS**: Tartans et Carreautés Shepherd, à détailler à 40c, 50c, 75c et \$1.00; aussi la nouvelle teinte Plum dans tous les principaux tissus à la mode pour porter à l'intérieur et au dehors.

**NOTRE DEPARTEMENT DES SOIERIES** continue tous les jours à s'avancer en tête, et on le trouvera rempli des dernières nouveautés up-to-date, en Soieries Unies et de Fantaisie, pour le commerce de Noël.

Etoffes pour Costumes en Velveteens finies Chiffon et de Couleur, assortiment complet en stock.

*Voyez nos Voyageurs ou Demandez des Echantillons.*

## Tissus Lavables pour 1906.

Les tissus de vente populaire seront: Linons blancs et de l'Inde, Lawns Français, Lawns de Perse, Batiste, Organdis à Pois et à Dessins Suisses, Fantaisies, Lenos, Broderies, Nouveautés Imprimées.

## Articles pour Noel.

Un assortiment complet de Parapluies, Ombrelles, Mouchoirs, Bimbeloterie de toute sorte, etc., pour le commerce de Noël.

Nos nombreuses lignes ont été choisies cette saison avec encore plus de soin que de coutume, et **MAINTENANT** nous sommes à même de satisfaire toutes les demandes de chaque section du pays.

**ECHANTILLONS ENVOYES AVEC PLAISIR SUR DEMANDE.**

# Brophy, Cains, Limited

Vente en Gros de Marchandises Sèches.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS.

et du Carré Victoria vient d'être achetée par MM. Mark Fisher, Sons & Co. pour la somme de \$95,000.

MM. Mark Fisher, Sons & Co. occupent actuellement le coin nord-est du Carré Victoria et de la rue Craig.

MM. A. McDougall & Co. viennent de recevoir des lignes complètes de leurs célèbres serges Blenheim & Yotzman dans les nuances bleues et noires.

La qualité de ces serges est absolument garantie.

A l'avenir les lainages et étoffes à robes importées par la maison Alph. Racine & Cie porteront la marque enregistrée "Bureka."

M. Norman Paulet, chef du département des lainages de la maison Alp. Racine & Cie, partira sur la route à la fin d'octobre avec un assortiment complet de nouveautés pour le commerce du Printemps. On trouvera dans cet assortiment des valeurs exceptionnelles en fait de mohairs, lustrés, alpagas et soielaines.

Ces marchandises ont été choisies chez les manufacturiers européens les plus en renom par M. Paulet, lors de son récent voyage en Europe.

La maison C. X. Tranchemontagne peut, mieux que toute autre faire des conditions spéciales, vu qu'elle a placé en Europe d'importantes commandes avant la hausse qui vient d'avoir lieu sur les lainages. — Visitez donc la maison ou attendez la visite de ses voyageurs avant de placer vos commandes.

#### Recommandation Spéciale

Nous recommandons d'une façon toute spéciale à nos lecteurs de visiter les magasins de la maison C. X. Tranchemontagne, 315 Rue St-Paul, Montréal. Cette visite ne peut manquer de leur être profitable, car ils trouveront dans cet établissement de confiance toutes les dernières nouveautés en fait de tweeds et autres draps pour le commerce du Printemps.



#### LA PRODUCTION MONDIALE DE LA SOIE

La production mondiale de la soie en 1904, telle qu'indiquée par les statistiques que vient de publier le Syndicat des Soieries de Lyon, s'est élevée à 44,682,833 livres contre 39,980,621 livres en 1903, dit "Textile American." La production en Italie et en France a augmenté de 3,362,015 livres, et les exportations du Japon se sont accrues de 2,043,664 livres. La production du Levant a subi une diminution de 758,382 livres.

Le marché américain des soieries a avancé de cinq à dix pour cent depuis que le prix de la soie brute a augmenté de \$1.00 par livre.

Ainsi que nous l'avons fait entrevoir dans un numéro précédent, le marché des soieries japonaises a augmenté considérablement depuis que la paix a été signée, l'avance des prix est estimée entre 15 et 20 p. c. La hausse provient de ce que la production, cette année, a été limitée et du fait que la demande domestique au Japon est en reprise.

MM. A. O. Morin & Cie viennent de recevoir cinq caisses de mouchoirs en soie du Japon. Ces mouchoirs, d'une valeur exceptionnelle, sont dans toutes les dimensions et à des prix variant de \$1.75 à \$10.00 la doz.



La ville de Tourcoing tiendra l'année prochaine, du mois de mai au mois de septembre, une exposition internationale des industries textiles.

La commission du tarif composé de l'hon. M. Fielding, ministre des Finances; de l'hon. M. Paterson, ministre des Douanes et de l'hon. M. Brodeur, ministre du Revenu de l'Intérieur, ont commencé leurs travaux.

Après avoir siégé à Winnipeg, ces messieurs se sont rendus dans la Colombie Anglaise de là ils reviendront dans les provinces du centre et de l'est.

MM. Brophy, Cairns Ltd., nous avisent que les affaires ont été très actives pendant les dernières semaines. Les commandes de rassortiment sont très satisfaisantes. Il a été pris également des ordres nombreux pour les étoffes à robes ainsi que pour les tapis "Rugs." Les remises sont satisfaisantes.

D'après M. J. L. A. Racine, de MM. Alp. Racine & Cie, les affaires sont toujours très satisfaisantes avec une forte demande pour les lainages, les flanelles et les cretonnes.

Les prix sont très fermes. Quant aux paiements, il n'y a pas de plainte à faire entendre.

Le représentant de MM. Greenishields Limited nous informe que les affaires pour le printemps sont bonnes. Les ventes de rassortiment sont plutôt lentes par suite du retard de la saison d'automne. L'échéance du 4 octobre a été bonne.

MM. W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, nous disent que les ventes d'étoffes à robes ont été très satisfaisantes pendant le mois de septembre. La demande pour les marchandises du printemps est satisfaisante; quant au commerce d'assortiment, il ne faut que des temps froids pour qu'il prenne de l'activité.

Les paiements sont bons.

Lignes de JOBS Importées  
dans toutes les catégories de  
Marchandises Seches et  
d'Articles de Fantaisie

Anglais, Français, Belges, Suisses, Autrichiens et Allemands

L. HIRSHSON & CO.,

1782 rue Notre-Dame, MONTREAL

Tél. Bell, Main 2715.

Tél. Marchands, 636.

# TOOKE BROS Ltd

## MEN'S FURNISHINGS

SHIRTS

### RASSORTISSEZ!

SWEATERS

Votre stock d'Articles  
pour Hommes pour le

COLLARS

FANCY VESTS

### COMMERCE DES FÊTES

TIES

devrait être complet  
sous tous les rapports.

HOSIERY

GLOVES

UNDERWEAR

HANDKERCHIES

Nous pouvons vous fournir immédiatement ce dont vous avez besoin, et vous trouverez que nos Marchandises sont la Meilleure Valeur au Canada.

SUSPENDERS

## MONTREAL



The Allied Manufacturing Companies a eu l'idée aussi nouvelle que pratique d'offrir, à titre de réclame, des petites cartes de prix en couleur. Nous conseillons aux marchands qui'ils soient clients ou non de la Compagnie, d'adresser leur demande pour ces cartes qui leur seront envoyées gratuitement. Mentionnez tout simplement que vous avez lu cette offre dans "Tissus et Nouveautés."

L'adresse de The Allied Manufacturing Companies est 8 Rue St-Pierre, Montréal.

MM. L. Hirshon & Co attirent l'attention du commerce sur les marchandises suivantes offertes en jobs: Garnitures de fourrures comprenant collets, boas, mouchoirs et étoles; tapis de Bruxelles; robes et manteaux pour enfants; sous-vêtements.

Examinez ces lignes, rien d'aussi bon à d'aussi bas prix!

Nous apprenons que MM. Alp. Racine & Cie viennent de se rendre acquéreurs de l'immeuble situé 250 Rue St-Paul, attenant à leurs magasins et qui'ils occupent à l'exploration du bail de location actuel. Ces messieurs ont fait cette acquisition dans le but d'agrandir leur établissement. Cette mesure a été rendue nécessaire par l'augmentation constante de leurs affaires pendant les dernières années.

La maison A. Racine & Cie est, sans contredit, la plus progressive de toutes les maisons canadiennes-françaises dans la ligne de la merchandise sèche en gros. Dans ces dernières années elle a étendu ses affaires d'une façon vraiment considérable. Elle a actuellement des voyageurs qui parcourent les Provinces Maritimes, l'Ontario et le Nord-Ouest.

Ce résultat est dû à la sage administration de M. A. Racine, habilement secondé par son fils M. J. L. A. Racine.

#### Greenshields Limited.

Avec des stocks d'automne toujours bien assortis dans chaque département et des préparatifs extraordinaires en fait de marchandises pour les fêtes, on s'attend pour ce mois à des affaires qui battront le record. Beaucoup de lignes de marchandises pour le printemps sortent; et une grande partie des voyageurs de cette maison sont en route.

Le département des étoffes à la demande qui se produit au sujet de toutes les tissus populaires. Des expéditions ont été faites et les marchandises de Priestley sont ordonnées de nouveau sur toute la ligne. Les broadcloths, véniliennes, henriettes, tissus tous unis généralement, commandent toujours l'attention. Les soieries font de très bonnes affaires et sont en stock bien assorti. Les prix tendent à monter et la maison conseille de faire un choix de bonne heure.

Les étoffes lavables, pour le printemps, seront offertes ce mois dans une variété encore plus grande et plus diverse que dans les saisons antérieures. Le choix des lignes de la Maison Greenshield a pris beaucoup de temps et d'étude, et cette maison pense que son assortiment d'articles en coton n'est pas dépassé en quoi que ce soit. Les articles blancs, unis, tels que toile de l'Inde, mousseline de l'Inde, lawn, Victoria et de Perse, etc. seront très en demande, principalement dans les qualités légères. L'assortiment des tissus de fantaisie comprend les dernières nouveautés provenant des marchés Européens et Américains. On offre une variété très grande de mousseline suisse avec effets à pois. Les mousselines présentent les dessins petits, élégants; mais ont aussi si des fleurs de dimensions moyennes. La mousseline grenadine et la grenadine voile sont deux autres lignes populaires. Les effets mercerisés de pesanture moyenne ont une position plus forte que jamais. Quelques piqués à pois tissés sont un bon article. La collection comprend de nombreuses imitations en coton, d'étoffes à robes en laine.

Les indiennes pour le printemps comprennent tous les meilleurs patrons canadiens et les indiennes anglaises de Crum peuvent être obtenues dans plus de mille dessins et dans un assortiment plus grand que jamais auparavant.

Le département "Et" tient de nouveau la première place avec un assortiment magnifique de lignes fabriquées spécialement pour les jours de fêtes; ces lignes comprennent les effets les plus nouveaux en mouchoirs, en parapluies, en rubans, etc. Les stocks sont bien assortis, et les ordres par la maille recevront une prompt attention. On offre quelques jobs en mouchoirs brodés et ourlés. Les stocks de bonneterie et de sous-vêtements pour l'automne sont très bien assortis, et les ordres de répétition recevront toute notre attention. Les lignes pour le printemps sont offertes mainte-

nant au commerce, et les acheteurs judicieux trouveront là de nombreux numéros avantageux. L'idée émise par cette maison de la création de compteurs à 5 et à 10c. a de nombreux partisans, et les détailliers ne devraient pas manquer d'obtenir des listes de lignes à détailler à ces prix. Un comptoir vendant des marchandises à ces prix est toujours un faiseur d'argent, et les lignes de la Maison Greenshield comprennent les meilleurs choix d'articles de tablette et de bimbeloterie.

Le département des marchandises de tablette regorge d'articles destinés à être vendus pour les fêtes dans différentes lignes de marchandises de fantaisie et de bimbeloterie. Dans les ceintures et les peignes, on peut voir les dernières idées de manufacture et de dessin, et les choix qu'a fait la maison sont très heureux. On peut se procurer tout ce que l'on veut dans le département des articles en cuir, y compris les sacs "enveloppe," "vanity" et "automobile". Le stock est complet depuis les plus petits bibelots jusqu'aux articles les plus grands. La bijouterie à prix populaires comprend une collection complète d'épingles à chapeaux, épingles de fantaisie, boutons de col et de manchettes, sets de boutons à chemisettes, etc. Les marchandises parlent pour elle-mêmes, et la maison demande aux marchands de faire leur choix de bonne heure.

Les golfers, les blouses, les sweaters, etc. tricotés peuvent être obtenus immédiatement, et l'assortiment de nouveautés tricotées est toujours intact. Le département des fournitures pour hommes a une collection de cravates faites spécialement pour les fêtes et contient tous les articles de vente courante. Les sous-vêtements et la bonneterie pour le printemps sont maintenant sur la route et les ordres arrivent assez bien.

Les vêtements confectionnés de la marque "Shield" se placent toujours en avant. Mr. Symington, l'habile gérant, offre maintenant les lignes de la maison dans les Provinces Maritimes. Quelques numéros spéciaux intéressants sont en offre. L'étage principal est toujours bien assorti avec une collection supérieure de flanellettes, etc. Les prix sont fermes et la maison conseille de faire un choix de bonne heure. Le département de cotonnades donne le même conseil en ce qui regarde les cotons blancs et écrus, les coutils à matelas, les toiles pour draps de lit, les denims, etc.

**150 YEARS REPUTATION**

**W. BARTLETT & SONS,**  
Abbey Mills, Leicester, ENGLAND.



**"ARCHER"  
BRAND  
NEEDLES**

**LA COUTURE RENDUE FACILE**

**Les Aiguilles "MARQUE ARCHER"**

sont vendues sous une réputation  
de **150 ans**, et la satisfaction est  
garantie. . . . .

ENVOYEZ-NOUS VOTRE ORDRE PAR LA MAILLE.

**Wm. Croft & Sons,**  
ETABLIS EN 1855.

**SPECIALITES:**

Jarretelles, Peignes à Cheveux, Peignes de Toilette,  
Brosses, Bijouterie, Porte-monnaie, Harmonicas, Couvel-  
lerie, Pipes, Cartes à jouer, Etc., Etc. . . . .

# GEO. H. HEES, SON & CO.

---

Outre les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés ; outre les Poles et Garnitures pour Rideaux, Plaques, d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers. . . . .

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . . .

☞ Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, aux prix de 20c. à \$15.00 la paire.

*N.B.—Ces marchandises sont vendues à un prix qui procure de gros profits au détailleur.*

---

# Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED.

71 BAY ST., TORONTO.

ENTREPOT: No. 20, rue St-Hélène, MONTREAL.

## The W. R. Brock Company Limited

Le département des étoffes à robes de Brock offre un assortiment de venténieres spéciales de couleur à détailler à 25c, et une ligne "AX" 23" de velveteen à détailler à 50c; ces deux lignes sont des "leaders". Envoyez votre ordre avant qu'il y ait encombrement. Une jolie velveteen 24" de couleur, finie chiffon, à détailler à \$1.00 est un article remarquable dans ce département.

Les marchands qui cherchent une bonne serge vécuva feront que AM 33 44" fera leur affaire. Cette ligne est exclusive à la Brock Co. et est offerte dans une grande variété de couleurs.

Dans la peau de soie noire, une ligne à détailler à 50c est dignes d'une mention très spéciale. Demandez à la Cie. qu'elle vous envoie un échantillon et jugez par vous-même.

Dans le département des lainages pour hommes, la venténierie TBI à détailler à \$1.25 bien que les prix aient été avancés récemment, est un fort favori; et le gérant rapporte qu'il y a augmentation de ventes pour cette ligne.

Les fameuses italiennes "Ravenswing" à détailler de 35c à \$1.50 se maintiennent toujours bien et la ligne promet de devenir un des articles de vente courante dans le commerce des doublures. Les étoffes croisées Beatrice se maintiennent aussi bien et sont offertes en beaucoup de qualités variées.

Dans les draps pour matelas de fantaisie et les draps "Covet", le stock est comme d'habitude complet et bien choisi, et les prix sont les plus bas. Au troisième étage, les lainages tricotés tiennent la première place. Les sets pour enfants consistant en tiques, ceintures et mitaines peuvent être obtenus à tous les prix, et des capelines, des chaussons, d'enfants, des capuchons, etc., etc. sont aussi offerts. Un joli lot de boas en fourrure à détailler de 25 à 75c, chacun est un des traits caractéristiques et, à ce prix, on se les disputera. Une jolie capuchon tricoté à détailler à 40c occupe aussi une place très en avant parmi les nombreuses bonnes valeurs offertes.

Pour le marchand qui tient des vêtements d'enfants, il peut obtenir une jolie ligne de capuchons en peau d'ours, (Bearskin) qui se détaillent de 50c, à \$1.35 et des mitaines assorties aux capuchons sont aussi en vente.

La demande pour les blouses de jeu de golf promet d'être

encore plus grande que celle de l'année dernière, et les marchands de gros trouvent partout qu'il est excessivement difficile d'exécuter leurs ordres. La Cie Brock a jusqu'ici un stock assez bon, mais il s'épuise très vite et ceux qui donneront leurs ordres de bonne heure seront les mieux servis. Dans les mouchoirs pour dames, les marchands auront beaucoup à faire avant qu'ils puissent égaler "Seller" à 90c la douzaine "Cracker Jack" à \$1.60 "Snap" à \$1.10 "Wonder" à \$2.25. Ces mouchoirs sont en cartons de cinq douzaines à l'exception de "Seller" qui est par lot de dix douzaines. Les patrons sont tous assortis et, comme nous l'avons dit auparavant, il est très difficile de surpasser ces lignes.

Une autre jolie chose pour les dames est un col en toile brodée [quelque chose de nouveau] et les dames aiment les nouvelles choses.

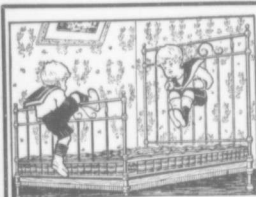
Dans les dessus de coussins, les lignes en tapisserie à 50c chacune ont une bonne vente et quelques dessins très attrayants sont offerts. Une des nouveautés dans le stock des coussins, au troisième étage, consiste en un dessin japonais se détaillant à \$1.00. Les dessus de coussins forment une bonne ligne pour votre comptoir des nouveautés. Si vous voulez une ligne régulière à 50c de dessus de coussins se détaillant à 50c, écrivez au département "E" pour avoir de plus amples informations. C'est une merveille.

Naturellement, les articles de cou pour dames sont de la dernière nouveauté, et beaucoup des dessins très jolis représentés dans le "Review" de temps à autre sont en mains.

Les ceintures "Buster Brown" sont un article remarquable dans ce stock de ceintures de Brock, et vous pouvez trouver nulle part un stock plus grand ou plus complet.

Les rugs de Moravie faits à la main s'épuisent à peu près comme on s'y attendait, et les acheteurs ont exprimé beaucoup de leur satisfaction de cette ligne. Les prix ne peuvent pas être améliorés et ils sont juste ce qu'il faut pour vous permettre de détailler les marchandises profitablement à un prix populaire.

Le département des confections offre quelques occasions en jupes de frize à détailler de \$1.75 à \$5.00 chacune—la meilleure occasion qui ait jamais été offerte par la Brock Co. dans cette ligne et juste ce qu'il faut pour l'hiver. Une très jolie ligne de jupes en tweed à détailler à \$7.00 chacune est aussi à remarquer dans ce département, et une venténier-



TRADE MARK  
THE  
IDEAL  
REGISTERED

Manufacturiers en  
gros de :

LITS en CUIVRE et en FER,  
SOMMIERS à l'épreuve de la  
Vermine. Matelas, Ours et  
de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

MANUFACTURERS A

MONTREAL,

TORONTO,

WINNIPEG.

SUCCESSIONS DE  
The Alaska Feather & Down Co.  
The Toronto Bedding Co.

## QUATE EN PAQUETS

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

QUATE 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 sans de déchets. Demandez la Quate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

## Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

### MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table.

Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

4-4, 6-4, 8-4, 10-4, 12-4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :

32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"

et dans toute longueur désirée.

### MARQUE "IMPERIAL"

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

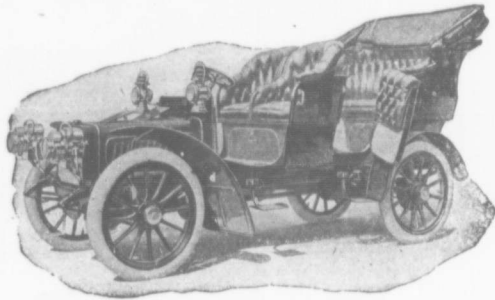
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

## W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

# Automobiles Decauville



La voiture  
de choix  
des  
Connaisseurs

Garantie  
pour  
365 jours

**Les Machines les plus parfaites au monde.**

Tous ceux que cela intéresse devraient venir les voir au

## ***Victoria Skating Rink***

ENTRÉE PAR LA RUE STANLEY, EN  
ARRIÈRE DE L'HOTEL WINDSOR. . .

*Livraison Immédiate.*

### **Canadian Motor Car Company**



## L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . . .

### Les Robes et Manteaux de Fourrures BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue. Cherchez l'Etiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . . .

DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE GROS.

## The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 354 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

## JOHN FISHER, SON & CO.

### LAINAGES

ET

### Fournitures pour Tailleurs

### EN GROS

Angle Carré Victoria = Montreal  
et Rue Saint-Jacques,

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Quebec.

## Les Gants de Peau de



# PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.



Vous ne courez aucun risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

## Greenshields Limited,

MONTREAL

**Les hommes corpulents demandent de grandes Chemises.**

CELA EXPLIQUE LE SUCCES DE

**COLOSSUS**

**La plus Grande Chemise qui soit faite**

Ajoutez aux dimensions la qualité et le fini qui caractérisent cette chemise et vous avez les trois facteurs importants demandés par le commerce—et le tout à un prix raisonnable. Matériel de qualité supérieure et dessins attrayants. Fini de première classe avec double piquûre partout.

**En Stock dans le Commerce de Gros.**

Demandez à voir des Echantillons.

**POUR ETRE SUR D'UNE LIVRAISON DE BONNE  
HEURE, ORDONNEZ MAINTENANT.**

ne dans toutes les nuances à détailler à \$1.00 se vend facilement.

Les manteaux imperméables pour dames ont aussi une bonne vente et on offre des lignes dont le prix varie de \$3.00 à \$10.00.

rue qui vient d'être ouverte à la circulation entre les établissements de Brock et de Gordon McKay.

La nouvelle construction aura 3 étages, à part le sous-sol, et sera en briques rouges comprimées, en acier et en pierre d'Indiana. Lorsqu'elle sera terminée, elle sera occupée par la maison George H. Hees Son & Co., Limited.



Blouse Delaine Fantaisie "No 50"  
Pour le Printemps de 1906  
Présentée par Debenham, Caldecott & Co., Montréal.



Blouse Delaine Fantaisie "No 74"  
Pour le Printemps de 1906  
Présentée par Debenham, Caldecott & Co., Montréal.

#### Le "Delineator" pour Novembre

Avec ses sections en couleurs consacrées à la mode et aux annonces, le "Delineator" du mois de Novembre a une apparence des plus attrayantes. Les modes d'automne occupent une grande place dans ce numéro; elles sont illustrées et décrites en détail et commentées par des auteurs qui font autorité dans les questions de vêtements, tels que Helen Berkeley-Loyd et Édouard La Fontaine. La table des matières contient, parmi les nombreux sujets intéressants, un article, qui est le second de deux articles sur "Education for Life through Living," par le docteur Wm. H. Maxwell; cet article décrit la routine d'une grande école publique. L'article "A Run in Ireland" est une délicieuse esquisse de voyage par Seumas MacManus, l'auteur Irlandais bien connu. N. Hudson Moore donne une étude sur "Tables and Sideboards," dans la partie intitulée "The Collector's Manual," et le docteur Grace Peckham Murray fournit un article intitulé "The Child's Dress." "The Romance of a Gospel Singer" est un article de saison décrivant quelques faits intéressants sur la vie de M. Charles M. Alexander, le revivaliste. Le roman de Albert Bigelow Paine, "The Luck Piece" est terminé dans ce numéro et celui intitulé "At Spinster Farm" par Helen M. Winslow, y est continué. Une charmante histoire de la vie d'un garçon, intitulée "The Exaltation of William Henry", est due à la plume de Hermine Templeton. Les différents chapitres de ce numéro offrent un grand intérêt aux ménagères, et la jeunesse trouvera de l'amusement dans les contes et les passe-temps contenus dans ce numéro.

#### Nouvel Edifice à Toronto.

On a commencé les travaux, pour la construction, rue Bay, du nouvel établissement de MM. Geo. H. Hees, Son & Co. Limited. Le terrain sur lequel cet établissement sera situé mesure 37 pieds rue Bay et 108 sur la rue Piper, la nouvelle

#### PERSONNEL

—M. Geo. L. Cains, de la Greenshields Limited, vient de partir pour Vancouver. A son retour, il passera quelques jours à Winnipeg.

—M. O. Trépanier, autrefois de la maison Scroggie, vient d'entrer chez MM. Geo. H. Hees, Son & Co, de Montréal, en qualité de voyageur pour la ville de Montréal.

—M. Nesbitt Jobin, voyageur de la North Western Fur Mfg Co, vient de parcourir les Cantons de l'Est. Il partira au commencement de Novembre pour l'Ontario.

—M. Geo. B. Fraser, de MM. Greenshields Limited, est de retour à Montréal, après avoir passé deux mois en Europe.

—M. O. LeTourneau, de MM. A. McDougall & Co, est actuellement à Atlantic City où il prend quelques semaines de repos.

—M. J. L. A. Racine fera prochainement un voyage d'affaires à Ottawa et Québec.

—M. C. X. Tranchemontagne visitera Québec à la fin du mois d'Octobre.

—M. Geo. Giroux, de la maison E. O. Barrette & Cie, vient de visiter la ville de Québec avec l'assortiment des cravates de la Niagara Neckwear Co.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne, visite actuellement les Cantons de l'Est.

—M. A. O. Morin est parti pour un voyage d'affaires en Europe par le Str. "Canada" qui a quitté Montréal le 14 Octobre.

—Nous apprenons de bonne source, que M. J. O. Garsau, le marchand de détail bien connu, abandonnera le commerce de nouveautés dans le courant du mois de Janvier.



## Au Commerce de la Ville

M. Nap. Minguy a l'honneur de prier tous les marchands tailleurs de la Ville et de la banlieue de Montréal de ne pas acheter leurs doublures en fourrures, Mouton de Perse, Vison et Loutrre avant d'avoir visité l'établissement de la North Western Fur Mfg. Co. qui a une ligne complète de fourrures à des qualités et à des prix qui satisferont tous les acheteurs.

M. Jos. Gauthier a commencé à visiter le commerce de la Ville.

## Au Commerce de la Campagne

Ne placez pas vos ordres en fourrures avant d'avoir reçu la visite de M. Pantaléon Jobin qui commencera sa tournée en Novembre avec les liges les plus complètes de fourrures.

**The North Western Fur M'g Co.**

393 Rue St-Paul,

**MONTREAL.**



L'intention de M. Gareau serait soit d'entrer dans le commerce de gros ou dans l'industrie.

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la maison Debenham, Caldecott & Co. de Montréal, vient de passer plusieurs jours à New-York pour les besoins de son commerce.

—M. G. Symington, chef du département des confections de MM. Greenshields, Ltd, fait actuellement une tournée d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. G. A. Harris, vient d'être chargé de la direction du département des dentelles et rideaux de la maison Brophy Cains Ltd.

—M. W. R. Brock, président de la W. R. Brock Co Ltd, est de retour à Toronto après avoir passé une partie du mois de Septembre dans les Provinces Maritimes. M. Brock fait partie du bureau de direction de la Dominion Coal Co et de la Dominion Iron & Steel Co.

—M. I. Mishkin vient de passer une semaine à New-York dans le but de se rendre compte des dernières modes dans les blouses de soie.

—M. Stapleton Caldecott est de retour à Toronto après un voyage à Londres. M. Caldecott dirige la maison Debenham, Caldecott & Co. de Toronto.

—M. A. W. Cochrane, chef du département des ventes de la Dominion Textile Co, Ltd, visite actuellement les marchés européens.

—M. R. M. Cassels, autrefois gérant de la Stratford Clothing Co, est entré chez MM. Mark Fisher, Sons & Co en qualité de représentant pour le district de Hamilton.

—M. T. P. Williams, gérant du département des tapis et prélatins de MM. Greenshields Ltd, visite le commerce de l'Ontario avec des échantillons pour le commerce du Printemps 1906.

—M. B. B. Cronyn, de MM. W. R. Brock Ltd, Toronto, est de retour au Canada après un voyage d'affaires en Europe.

—M. E. Foster, de MM. Tooke Bros, Ltd, vient de faire un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. M. James Brophy et M. Jos. N. Rousseau, de MM. Brophy Cains Ltd, viennent de faire un voyage d'affaires à Québec.

—M. B. Tooke, président de MM. Tooke Bros Ltd, est de retour à Montréal depuis le commencement de Septembre. M. Tooke a passé trois mois en Europe à visiter les principaux marchés de l'Angleterre, de la France, de l'Allemagne et de la Suisse.

—M. C. Gariépy, représentant la maison John Fisher, Son & Co, visite actuellement le district du Nord.

—M. A. D. Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. H. Sansfaçon, voyageur de MM. John Fisher, Son & Co, est actuellement dans le District de Chicoutimi avec les échantillons pour le Printemps 1906.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyer et Orkin, partira pour un voyage d'achats en Europe dans la première partie du mois de Novembre.

—M. Geo. Lamothe, représentant de MM. John Fisher, Son & Co dans le district de Québec a tout dernièrement fait une tournée d'affaires dans la Beauce.

—M. Fred L. Cains, de MM. Brophy Cains Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. J. H. Palmer, acheteur de MM. Debenham, Caldecott & Co, de Montréal, qui vient de séjourner pendant deux mois en Europe sera de retour à la fin du mois courant.

—M. W. B. Hurd, représentant au Canada de MM. Reynier frères, fabricants de gants à Grenoble, a tout récemment visité la ville de Québec. Il fait actuellement une tournée d'affaires dans la partie ouest de l'Ontario.

—MM. Adam et Arsène Lamy, marchands de nouveautés, M. Nap. Pré-vost, manufacturier, ainsi que MM. J. N. Brossard et M. Louis Lafon de la maison Brophy Cains Ltd, ont passé plusieurs jours à New-York la semaine dernière.

—M. J. A. Harris, acheteur du département des articles de fantaisie de la maison Brophy Cains Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. F. J. Fortier, représentant MM. Debenham, Caldecott & Co, visite actuellement la vallée de l'Outawa avec l'assortiment pour le Printemps.



# ARLINGTON

---

**Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.**

**Supérieurs aux articles en toile.**

**En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?**

**Ils sont de la fabrication la plus parfaite.**

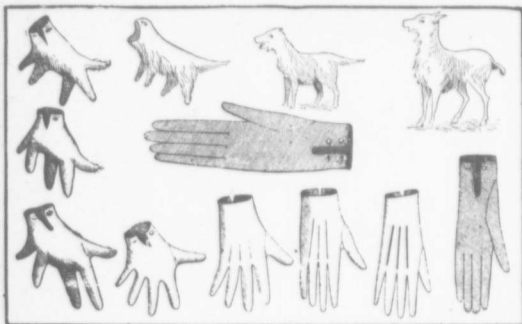
**Le plus grand assortiment de styles et de qualités.**

**EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.**


**Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.**

**Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.**





**M. F. ST. JOHN**, 227 Temple Building,  
 TOUJOURS PRET A ACHETER DES JOBS AU COMPTANT  
 de 10 et au delà de voyageurs.  
 Venez voir maintenant quelques occasions.  
 4 Claviraphes Vest No 4  
 8 Pianos anglais garantis dans tous  
 leurs détails.  
**A VENDRE A SACRIFICE**  
 des Manufacturiers  
**20% au-dessous des Prix**  
 FOURRURES, ETC. . . . .  
 MARCHANDISES SECHES,  
 JOBS de toutes sortes en



**EVOLUTION**

C'est un bon, long et complet voyage, celui-là, n'est-ce pas?  
 Comme le voyage finit bien!—il finit par les

**GANTS MOCHO DE STOREY**

Tous les Gants Mocho ont la même origine; mais ils ne suivent pas tous le même chemin. Telle est la différence. Ceux de Storey suivent le bon chemin; ils font un bon Usage, sont Elegants et donnent satisfaction. C'est pourquoi ils ne désappointent jamais. Trente ans d'expérience dans la fabrication des GANTS MOCHO. Trente ans de satisfaction pour le public. Nous faisons un assortiment complet d'articles posants, non surpassees pour la valeur, entre les Mitaines et Mocassins, qui sont aussi caracterisés par la confiance qu'on peut leur accorder. Nous avons les idées et les modes les plus nouvelles, et nous vous présentons avec le plaisir de vous rendre visite. Cela vous paiera de le voir, lui et ses échantillons.

**W. H. STOREY & SON, Limited**  
 Les Gantiers du Canada, ACTON, ONT

**Andrew H. McDowell**  
 IMPORTATEUR et COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine  
 — MONTREAL —

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine, etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.


Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

**Sous - Vêtements**  
 DE  
**Watson**

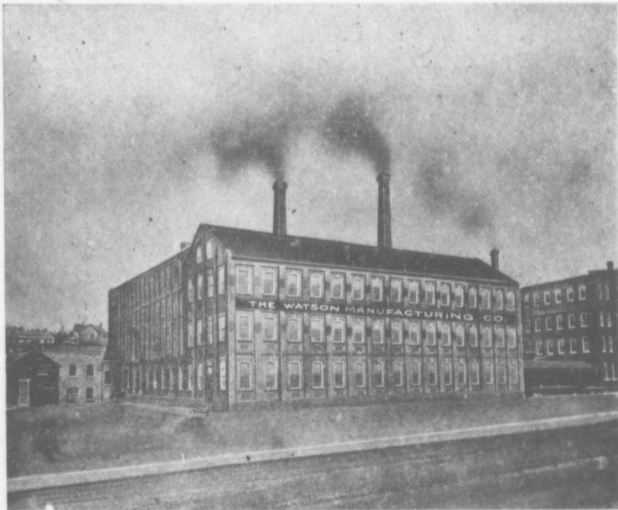
Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

**ATTENDEZ - LES**



**A. L. GILPIN,**  
 Agent pour Quebec.  
 232, RUE MCGILL,  
 Montreal.



**Watson Manufacturing Co. Limited, Paris, Ont.**

## LA PEAU, LE CUIR ET LA FOURRURE

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

Voilà trois mots qui sont aussi vieux que le monde; la légende nous apprend qu'Adam et Eve, lorsqu'ils furent chassés du paradis terrestre pour avoir mordu dans la pomme, s'aperçurent qu'ils étaient nus. De là à se vêtir il n'y avait qu'un pas, il fut vite franchi et nos premiers parents s'emparant de la dépouille des animaux qu'ils avaient tués pour apaiser leur faim, s'en firent des vêtements. La fourrure était inventée, mais quelle fourrure! Aussi peu à peu le progrès se développant, l'homme cessa de se vêtir de peaux de bêtes, le lin, le chanvre, la laine sont filés et tissés, on fait des nuances servant à désigner les divers ordres de la hiérarchie sociale et pendant longtemps la fourrure fut presque abandonnée.

Grâce à l'habileté de nos fourreurs, grâce aux soins artistiques apportés à la préparation des fourrures, celles-ci ont repris la vogue qu'elles semblaient avoir perdue et la fourrure qui, chez les peuples primitifs, chez les peuples peu développés que nous rencontrons de nos jours, la fourrure qui était l'apanage de celui qui se trouvait dans le dénuement le plus complet est devenue un objet de luxe et aussi, grâce à la complicité de notre ami le lapin, complicité bien involontaire, un objet de grande consommation. Qu'est-ce que la fourrure, c'est la dépouille de l'animal rendue imputrescible.

Examinons cette dépouille, nous voyons qu'elle est constituée de deux parties, la peau et le poil. Un examen plus attentif nous fera constater que ce poil est formé de deux variétés distinctes: l'une formée de poils longs, ri-

gides, qui constitue le jars, l'autre formée de poils plus courts, plus fins, plus soyeux et qui est la bourre ou le duvet. Nous verrons que dans la préparation des fourrures les deux parties du poil peuvent avoir leur importance.

*La peau.*

Voyons maintenant la peau. Cette peau soumise à un examen superficiel paraît formée d'une partie extérieure et d'une partie intérieure; faisons maintenant une coupe de cette peau et examinons-la au microscope, nous constatons qu'elle est constituée par deux parties distinctes l'une extérieure peu développée, c'est l'épiderme, l'autre intérieure plus importante, c'est le derme.

Examinons d'abord le derme, nous constaterons qu'il est composé de cellules et de fibres. Les cellules de formes anguleuses sont appelées cellules étoilées; les fibres sont de deux sortes, les unes réunies en faisceaux et comme serrées de loin en loin par une sorte de lien: ce sont les fibres conjonctives, les autres séparées, isolées, quelquefois arborescentes: ce sont les fibres élastiques, parmi ces cellules et ces fibres sont disséminées des cellules adipeuses, c'est-à-dire de la graisse.

Le derme est séparé de l'épiderme par une membrane qui porte le nom de membrane vitrée ou hyaline. Audessus de cette membrane se trouvent des cellules de forme polygonale et qui sont le lieu d'une vie active; ce sont les cellules de Malpighi, ces cellules au fur et à mesure qu'on s'approche de la partie extérieure de l'épiderme sont plus aplaties, vivent d'une vie beaucoup moins active que celles de l'intérieur, puis elles se desquamant, c'est-à-dire s'effritent, se dispersent.



REGISTERED

## Laine à Tricoter

# BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

# J. & J. BALDWIN

## & PARTNERS, Limited,

### HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

### TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

---

**Laine Fine d'Ecosse**  
Laine Tordue  
Laine Fine Peticotat  
Laine Mérinos Souple  
Laine Fine de Berlin  
Laine Fine Balmoral

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

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

AGENT:

# DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

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

# HIVER 1906

Manteaux en Frieze, Drap, etc.  
Collerettes et Manteaux  
doubles en Fourrure, Jupes en  
Drap, Tweeds, etc.  
Costumes Noirs et de Couleur.

TOUS LES MODELES LES PLUS NOUVEAUX

## Special : Manteaux d'enfants.

ECHANTILLONS SOUMIS SUR DEMANDE, SI  
LES VOYAGEURS TARDAIENT A VOUS VOIR

Phones : Bell Est 2603.

Marchands, 322.

# Jos. Lamoureux

178 Rue Montcalm - MONTREAL.

# The China & Japan Silk Co., Ltd

TORONTO, 77 Bay St., MONTREAL, 290 St-Jacques  
— et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes ..les.. Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivages continuels de Nouveautés en  
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

## LES MARCHANDISES, COMME LA MARQUE, SONT DIGNES DE CONFIANCE

Le nom du fabricant est une garantie de **Main-d'Œuvre de Première Classe, de Style, d'Ajustage et de Fini.**  
Ne vous laissez pas détourner par des marchandises inférieures, quand vous pouvez acheter une Blouse de Soie DE TOUT REPOS au même prix que vous avez à payer pour une Blouse qui peut-être ne plaira pas à votre cliente.

Chaque Blouse que nous faisons se vend bien. C'est en le mangeant qu'on reconnaît la qualité du pouding. Nous vendons davantage chaque jour. Ainsi ferez-vous en tenant seulement les

BLOUSES EN SOIE DE CONFIANCE.

FAITES PAR

# I. MISHKIN & CO.,

1853,  
RUE NOTRE-DAME,  
MONTREAL.

## \*Le COQUET

Le plus complet des Journaux de Modes  
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS  
38<sup>e</sup> Année

Texte illustré — Gravures colorées et  
Patrons coupés dans tous les numéros  
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires  
et bimensuelles de 13 à 66 fr. par an

Les Silhouettes Parisiennes

Édition de grand luxe  
7 mois par an | 5 mois Hiver 14 fr.  
30 francs. | 4 — Été 18 fr.

Journal mensuel — le 1<sup>er</sup>  
12 gravures colorées — 1 texte illustré  
1 patron découpé

PARIS - FIGURINE

JOURNAL DE MODES

DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines colorées  
et Patrons coupés dans tous les numéros.

PARAIT LES 1<sup>er</sup> ET 15, 28 ET 41 FR. PAR AN

## Le JOURNAL DES MODISTES

Paraît le 1<sup>er</sup> de chaque mois  
Édition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

## LE JOURNAL DES LINGÈRES

Paraît le 1<sup>er</sup> de chaque mois. — Un an..... 8 fr.  
Avec une gravure colorée de 5 chemises..... 10 fr.

Demandez Spécimens et Conditions d'Abonnements à la  
Direction M<sup>me</sup> A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2<sup>e</sup> Arr.



## NOS Voyageurs offrent main-tenant notre fanctus "MARQUE MAPLE LEAF"



Maple Leaf Brand

BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES  
Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre marque  
bien connue avant de donner notre ordre pour l'automne 1906.

The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.

ETABLIE EN 1880.

J. E. LEWITT, Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec,  
22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

Si nous étudions sur des foetus pris à différents époques les modifications subies par la peau, nous constatons que l'épiderme et le derme forment au début deux couches à peu près parallèles. Au fur et à mesure que l'animal grandit, une modification se fait dans l'épiderme; un gonflement se produit repoussant le derme et s'y implantant pour ainsi dire sous forme de vésicules. Cette vésicule se creuse et donne naissance à un poil.

Autour de ce poil et dans le canal pileux viennent déboucher des glandes sébacées, chargées de fournir à la peau la matière grasse dont elle a besoin pour conserver sa souplesse.

Dans la peau d'autres glandes se forment à leur tour et vont sécréter la sueur, ce sont les glandes sudoripares.

#### *Théorie de l'épilage.*

Nous connaissons donc maintenant la constitution anatomique de la peau, si nous ajoutons que les cellules de Malpighi sont très délicates et que, sous l'influence de certaines substances elles se désorganisent, nous connaissons les raisons auxquelles il faut attribuer le phénomène de l'épilage.

Supposons qu'il nous arrive de nous brûler, sous l'influence de la chaleur, les cellules de Malpighi se désorganisent, se transforment en un liquide qui vient soulever la couche extérieure et former une ampoule. Eh bien, au lieu de brûler la peau, abandonnons-la à elle-même dans

les conditions convenables ou soumettons-la à l'action de certains réactifs de façon à détruire la couche de Malpighi, l'épiderme et avec lui les poils qui en font partie quittera la peau ou plutôt le derme pendant que la membrane vitrée ou membrane hyaline plus robuste restera.

L'épiderme détruit, il nous reste le cuir, c'est-à-dire le derme dont la membrane vitrée formera la fleur. Cette membrane est plus ou moins vallonnée, elle constitue le grain de la peau variant avec la nature de l'animal.

Au point de vue chimique, la peau est un corps que les chimistes considèrent comme une substance à la fois acide et basique, c'est-à-dire susceptible de se combiner avec les bases comme la chaux, comme l'alumine ou l'oxyde de chrome ou avec les acides comme l'acide sulfurique et les tannins.

Ainsi que nous venons de le voir, la peau contient des éléments stables et des éléments moins stables; les uns, les cellules, peuvent être détruits assez facilement; les autres, les fibres, peuvent subsister après la destruction partielle des cellules.

Ces propriétés se retrouvent à la fois dans l'épiderme et dans le derme. Dans l'épiderme, elles président à l'épilage, dans le derme elles permettent, en creusant la peau (comme on dit en terme de métier) par l'action des conflits, de donner au cuir la souplesse requise.

(A suivre).

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



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



**LAFONTAINE**  
"Affirmons nos droits."



**CHAPLEAU**  
"N'allons pas négliger nos avantages."

## PRINTEMPS 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le Printemps 1906 et l'assortiment pour l'Automne 1905,

**Draperies Anglaises et écossaises**

**Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie**

VOYEZ NOS

**Fournitures en tous genres pour Tailleurs**

DEMANDEZ A VOIR NOS

**Vecunas, Cheviots et Serges Noirs :**

Notre Spécialité.

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

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

**C. X. TRANCHEMONTAGNE**

315, RUE SAINT-PAUL

**MONTREAL.**

Une race doit être maîtresse des institutions qui résolvent ses éparages.

L'UNION FAIT LA FORCE



**PAPINEAU**  
"Donnez la préférence aux Produits canadiens."



**CARTIER**  
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



**MERCIER**  
"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

LES SOUS-VETEMENTS

“Ceetee”

Irrétrécissables, Souples, Elastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de . . . . .

Corps, Caleçons, Maillots, et Combinaisons à côtes, d'un ajustage parfait, pour Dames et Enfants.

**The C. Turnbull Co.,**  
LIMITED  
GALT, ONT., CANADA.

**HARRIS & COMPANY, LIMITED.**

ROCKWOOD, ONT



**ETOFFES A COSTUMES**

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :  
**DIGNUM & MONYPENNY**  
TORONTO - MONTREAL

**TWEEDS ET FOURNITURES POUR TAILLEURS**

AU COMPLET.

**Le plus grand Assortiment que nous ayons jamais eu.**

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et tous nos voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec les échantillons du . .

**PRINTEMPS 1906**

Notre assortiment de MARCHANDISES D'AUTOMNE est complet malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.

**VOTRE VISITE**

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition.

**A. McDOUGALL & CO.**

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM  
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

**196 rue McGill, Montreal.**



SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

GREENSHIELDS LIMITED  
MONTREAL.

*Les Vêtements de la Marque Shield*

*Pour Dames et Enfants*  
S'AJUSTENT PARFAITEMENT.

Approuvés par les Acheteurs Avisés du Canada.

VOYEZ  
NOS  
VALEURS  
SPLENDIDES

STYLES  
EXCLUSIFS  
CONTROLÉS  
PAR NOUS.

*Voyez*  
*La Jupe*  
*Sun Set.*



*Voyez*  
*La Jupe*  
*Sun Burst.*

ECHANTILLONS MAINTENANT SUR LA ROUTE.

**Ordonnez  
Immédiatement**

LA VENTE de JANVIER d'Articles Blancs est un Tonique pour le Commerce dans ce Mois Ordinairement Calme. Placez de bonne heure votre ordre pour Livraison en Décembre, et faites-le maintenant.

**MARQUE SHIELD.**

Blouses, Jupes Tailleur, Manteaux de Pluie, Vêtements d'Enfants, Costumes de Garçonnetts, Peignoirs, Vêtements d'Intérieur, Jupes de dessous, Costumes à Chemisettes, Vêtements Blancs, Kimonas et Coiffures d'Enfants, tous articles dernier genre et qui attirent les affaires.