



Tissus et Nouveautés

(TISSUS & DRYGOODS)

M AI 1906

“ P R I E S T L E Y ”

West of England.

B R O A D C L O T H S

Chiffon ne se Tachant pas

Chaine Worsted la moins pesante

Trame de la Meilleure Laine Australienne

Ce sont les BROADCLOTHS

Les plus Légers au monde

D'une Texture Forte

. . . . Souples à Manier

Lustre Permanent

Ligne complete en noir et en couleur

Nous prenons maintenant des ordres
pour livraison en Automne.

Finis permanent ne se tachant pas

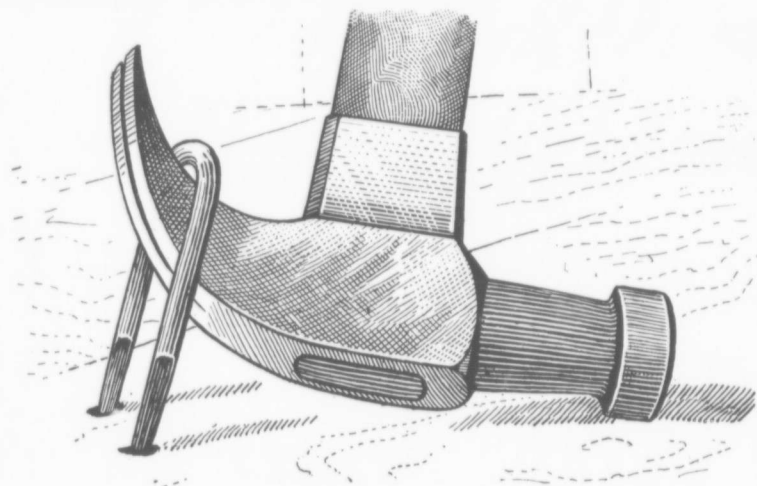
Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, Man.

M O N T R E A L

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER, C. A.

Seuls Agents de Vente pour le Canada.



NOUS ARRACHONS LES COMMANDES
AVEC NOS PRIX CORRECTS

Voici quelques lignes qui nous y aident :

" BEAVER "	— Damas, toile pour table et Serviettes.
" BEAVER "	— Essuie-mains.
" B4 "	— Coton Jaune.
	— Wrapperette spéciale.
" F120 "	— Flanellette rayée — 27 "
" F1004 "	— " foncee — 28 "
" F888 "	— " rayée — 36 "

Demandez des échantillons, ou mieux encore envoyez vos **COMMANDES**. Notre Département de Commandes par 'Lettre' les remplira **PROMPTEMENT** ET **CORRECTEMENT.**

The **W. R. BROOK COMPANY, Limited**
 MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co.), 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'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VII

MONTREAL, MAI

No 5

LES PAIEMENTS A LA CAMPAGNE

Nous causons avec un marchand de la campagne de la rentrée des crédits, de la situation qui était faite au commerce de la campagne par l'état des mauvais chemins, par la persistance des pluies et par l'absence de chaleur qui retardent la croissance de l'herbe et la grande production du beurre et du fromage.

Tout cela est bien vrai, nous dit-il, les marchands s'en ressentent forcément; mais ils seraient souvent dispensés de faire attendre leurs fournisseurs ou de renouveler leurs billets, si les cultivateurs qui ne peuvent payer se faisaient moins tirer l'oreille.

Voulez-vous, ajouta-t-il, un exemple de ce qui se passe à la campagne sous ce rapport? Te voici:

"J'ai pour clients plusieurs cultivateurs qui me doivent des sommes relativement importantes et cela depuis un certain temps. Au lieu de s'acquitter de leur dette, ils préfèrent me payer l'intérêt au taux commercial de six et même de sept pour cent. Or, il faut vous dire que ces mêmes cultivateurs ont un compte en banque, qu'ils y ont des dépôts et vous savez que ces dépôts ne rapportent guère que de 3 à 4 pour cent. Vous voyez ainsi la belle opération qu'ils font en payant de 6 à 7 pour cent d'intérêt pour en recevoir de 3 à 2 pour cent!"

Ce n'est certes pas un cas isolé que celui signalé par notre interlocuteur. Nombre de cultivateurs auraient besoin qu'on leur démontrât qu'il est de leur propre intérêt d'éteindre leurs dettes quand ils disposent des fonds nécessaires pour s'acquitter. Cependant, la plupart du temps, les marchands redoutent d'entamer un tel genre de conversation avec leurs clients, dans la crainte que leurs remarques ne soient prises en mauvaise part.

N'imaginez, dans le cas actuel, il serait facile de démontrer à ces clients

mauvais calculateurs que: "Qui paie ses dettes s'enrichit."

UNE LOI DE FAILLITES

Voilà bien des années que le commerce, l'industrie, la finance demandent une loi fédérale concernant les faillites. A de longs intervalles nous avons vu apparaître un projet de loi sur la matière, mais la session du Parlement prenait fin sans même que le projet de loi obtint l'honneur de la discussion.

Dans l'état de choses actuelles, chaque province a ou n'a pas de législation relative aux faillites et le commerce dont les affaires s'étendent à plusieurs provinces du pays ne sait comment se retrouver dans tout un dédale de lois disparates, dont quelques-unes sont bien faites pour permettre aux marchands malhonnêtes de frauder leurs créanciers sans courir trop de risques.

Il n'est pas de créanciers de gens faillis qui ne sachent combien la liquidation des biens des faillis est onéreuse. A maintes reprises, il a été donné des exemples où, d'après les bordereaux mêmes des curateurs ou liquidateurs, les frais emportent tout l'actif des faillis.

L'absence d'une bonne loi fédérale relative aux faillites permet aux curateurs de s'enrichir parfois aux dépens des créanciers. S'il est des curateurs qui agissent consciencieusement—il y en a—d'autres ne se gênent guère de tirer à eux tout ce qu'ils peuvent attrapper.

Bien plus, nous connaissons des cas où des débiteurs momentanément gênés, mais qui pouvaient facilement se tirer d'affaires en expliquant leur situation à leurs créanciers, se sont déclarés volontairement en faillite sur les conseils de quelque curateur intéressé à liquider les biens de ces marchands gênés.

Les raisons, certes, ne manquent pas pour que le Parlement nous dote d'une loi de faillites depuis longtemps réclamée. Nous voudrions connaître les motifs pour lesquels il n'aborde pas la discussion d'un projet de loi sur la matière,

Une loi sur les faillites est autrement nécessaire qu'une loi sur l'usure. Quand l'aurons-nous?

LA LOI DES COMBINES

Une déléation à Ottawa

Dans toute loi deux choses sont à considérer: sa lettre et son esprit.

Quand on a légiféré sur les ententes commerciales et les combinaisons multiples provoquées par l'évolution industrielle et commerciale qui s'est accomplie depuis un quart de siècle surtout, on ne voyait guère dans ces organisations qu'un instrument de pression aux mains de corporations puissantes pour empêcher la libre concurrence.

Que certaines combinaisons aient été formées dans ce but, le doute n'en est pas permis; mais d'autres organisations se sont formées dans un but de protection, de défense, auxquelles on croit pouvoir appliquer une loi dont la lettre peut-être les condamne, mais dont l'esprit doit les absoudre.

La loi à l'époque où elle a été votée ne pouvait pas prévoir toutes les formes ni toute la portée des combinaisons que nous voyons éclore à chaque instant, et il est à présumer qu'elle devra être modifiée au fur et à mesure des transformations que subiront elles-mêmes ces combinaisons variées et variables.

Une déléation des épiciers de gros est allée à Ottawa attirer l'attention du gouvernement sur ces faits. Les épiciers de gros ont formé une organisation dans un but de protection; ils se sont entendus quant aux conditions de vente et de paiement de certaines marchandises, notamment de marchandises connues dont les prix ont été parfois gâchés; ils ne veulent pas perdre d'argent sur ces marchandises et ont fixé des prix auxquels tous les membres de leur organisation s'engagent à les vendre. L'esprit de la loi ne saurait con-

damner de telles ententes, encore faut-il que le texte de la loi le dise.

Aux Epiciers de gros s'étaient joints des délégués des droguistes en gros et de l'Association des Marchands-détailliers du Canada; cette délégalion s'est présentée à Ottawa et a été reçue en audience, par Sir Wilfrid Laurier et l'hon. Chas. Fitzpatrick.

M. Honoré Gervais, député de Montréal (St-Jacques), s'est fait d'abord leur introducteur et leur interprète, puis ils ont eux-mêmes exposé leur grief et ils ont demandé que la loi sur les combines soit amendée, et en donnant au mot "indument" qui s'y trouve, une définition plus précise qui ne laisse aucune ambiguïté.

D'après le texte actuel de la loi, toute entente entre deux ou trois marchands, pour maintenir certains prix sur une base laissant un bénéfice raisonnable, peut faire l'objet d'une poursuite au criminel.

Ce n'est pas évidemment l'intention de la loi, qui entend ne punir que les combinaisons élevant les prix plus que de raison en exploitant le public, mais pour qu'elle soit appliquée dans cette intention, il leur a paru nécessaire de la faire indiquer clairement dans le texte.

Parmi les délégués, on remarquait: M. Albert Hébert, de la maison Hudon, Hébert et Cie, président de l'Association des Epiciers de gros; M. L. E. Geoffron, de la maison L. Chaput, Fils et Cie; M. Hugh Blain, de Toronto; M. Archibald Miller, de Lévis; M. H. W. Kitchen, de Kingston; M. D. W. Role, M.-P., de Winnipeg; M. E. N. Toowern, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada.

Sir Wilfrid a promis que le gouvernement prendrait les représentations de ces messieurs en sérieuse considération.

SUBSTITUTION DE MARCHANDISES

Quand un manufacturier découvre un procédé, une recette, une formule ou un tour de main pour perfectionner, améliorer ou heureusement modifier un produit quelconque, il donne généralement à ce produit ainsi amélioré ou mieux préparé que les produits similaires, une désignation spéciale, ou bien il ajoute son propre nom au nom générique du produit.

De cette façon l'acheteur, commerçant ou consommateur, quand il demande, par exemple, le Savon "Soleil" ou le Sirop de Merisier de "Vignau", la raison de se plaindre si son fournisseur lui envoie aux lieux et place de ce qu'il a demandé le Savon "Jupiter" ou le Sirop de Merisier de Vignand. En formulant sa demande l'acheteur avait en vue une marque spé-

ciale de Savon ou de Sirop, marque clairement désignée et ce n'est pas cette marque qu'il reçoit.

Le marchand ainsi traité se plaint à son fournisseur. Celui-ci se reporte à la commande que lui a adressée son voyageur; la commande porte bien Savon "Jupiter" et Sirop de "Vignand", le fournisseur répond donc qu'il n'a fait qu'exécuter l'ordre transmis par le voyageur, qu'il n'a pas fait erreur, mais que néanmoins, il va correspondre avec son voyageur pour tirer l'affaire au clair.

Voici ce qui s'est passé: le voyageur sait que sa maison a l'agence directe du savon de la marque Jupiter et du sirop de Vignand. Sa maison a plus de profit à vendre ces deux marques que n'importe quelle autre marque similaire et elle écrit sans cesse à ses voyageurs: "Possédez le savon Jupiter."—"Vendez le sirop Vignand."—

"Pourquoi ne vendez-vous pas autant de savon Jupiter que de savon Solei!"—"Il n'y a pas de raison au monde pour que vous ne vendiez pas plus de savon Jupiter que de savon Solei!", etc., etc... Toutes les lettres de la maison à ses Voyageurs ont quelque phrase impérative de ce genre.

Il offre du sirop Vignand et on lui demande le sirop Vignau. Ce dernier est connu, on en sait l'usage et l'emploi, il a fait ses preuves et il est bien annoncé. Le vendre n'est qu'un jeu pour le détailler, aussi pourquoi voudrait-il tenir le sirop Vignand? Sa clientèle ne le lui demande pas. Il en achètera si ses clients lui en demandent.

— Il est "tout aussi bon", dit le voyageur; il est "même meilleur" que l'autre et il vous coûte un peu moins cher, vous le vendrez avec plus de profit.—Ca prend ou ça ne prend pas auprès du marchand. En tout cas, le voyageur fait son métier; jusque là, il n'est pas à blâmer.

Mais où il mérite de l'être, c'est quand, de lui-même, il écrit dans la commande sirop Vignand, alors que son client lui demande la marque Vignau; en un mot, quand il fausse l'ordre qui lui a été donné.

En agissant ainsi, il mécontente son client et s'expose à une sévère réprimande de ses patrons. Sa maison lui dit bien de pousser la vente d'une marchandise désignée, mais jamais elle ne lui conseillera de substituer dans un ordre cet article à un article similaire qui lui est spécialement désigné.

Un voyageur, quand il n'obtient pas de succès avec un article que sa maison veut pousser, doit dire franchement à ceux qui l'emploient les causes de son insuccès.

Sa maison avisera aux mesures à prendre, mais elle ne saurait l'approuver: quand il mécontente ses clients, en substituant dans un ordre une marchandise à une autre.

LE TENEUR DE LIVRES

Le teneur de livres, comme le nom l'indique, est celui qui tient les livres d'une maison d'affaires, en premier lieu les livres concernant le Doit et l'Avoir.

Bien que le teneur de livres doive faire preuve d'intelligence et que l'expérience en tenue de livres doive avoir une habileté plus qu'ordinaire, ce travail est un travail d'écritures et en quelque sorte mécanique. L'esprit du teneur de livres est loin d'être confiné au travail qu'il fait, mais la routine de ce travail a une influence retardatrice sur le développement de l'esprit et a une tendance à porter celui-ci vers des méthodes mécaniques.

Cette condition offre un contraste avec les autres situations qu'un homme peut occuper, situations dans lesquelles il est obligé de se tenir en contact avec ses confrères, et où il réussit ou non suivant sa capacité à saisir les conditions changeantes des affaires, à mesure qu'elles se présentent.

La profession de teneur de livres tient un homme au courant des affaires intérieures de sa maison, et le met en possession de faits très précieux qui lui permettent de se faire une opinion sur les affaires particulières inscrites dans ses livres. La tenue des livres devrait donc être un entraînement qui serve de base au teneur de livres pour devenir plus tard propriétaire d'une maison de commerce. Mais l'histoire est là pour prouver qu'en général les teneurs de livres n'arrivent jamais au rang de patron ou d'associés.

Les teneurs de livres ordinaires, ne sont que des commis et ils resteront commis tant qu'ils n'arriveront pas à être chefs de la comptabilité ou s'ils n'ont pas d'autres fonctions à remplir, en outre de leur tenue de livres. Ils occupent une position inférieure et ne saisissent pas généralement une occasion d'exercer leur jugement en dehors des écritures qu'ils font.

Remarquez que je ne parle ici que des teneurs de livres, qui ne font pas autre chose que de tenir les livres, et non de ceux qui ont d'autres fonctions, des chefs de bureau, des surintendants ou des chefs de comptabilité, qui, outre la comptabilité qu'ils ont à tenir, ont un poste de responsabilité qui leur donne une voix consultative dans l'administration.

Deux voies principales s'ouvrent devant le jeune employé de bureau: le service actif et la tenue des livres ou travail des écritures.

Un talent extraordinaire se fera sûrement remarquer. Peu importe le point de départ, les capacités porteront leurs fruits même dans les plus mauvaises conditions; il ne faut qu'une lé-

Dept. C

Dept. C

Eureka

Nous sommes les seuls représentants au Canada pour les lustres, Mohairs, et Siciliens en noir, couleur et de fantaisie portant cette marque.

Le succès obtenu l'année dernière dans ces lignes nous a permis d'en placer une grande quantité au mois de juillet dernier aux anciens prix, de sorte que n'étant pas obligés d'envoyer de répétitions d'ordres, nos clients peuvent compter sur les mêmes prix pour leurs répétitions d'assortiment.

Les tweeds de nuances claires pour Costumes ont eu une grande vogue ce printemps et seront en grande demande pour la saison de l'automne.

Le commerce de l'été va commencer bientôt et les tissus vont être en demande.

Nous avons un beau choix de Crêpes de Chine, Voiles de Paris et Eoliennes brodés dans les nuances nouvelles, aussi quelques lignes de haute nouveauté en tissus français choisies à Paris au mois de Février sur la dernière collection pour cette saison.

Nous avons toujours en stock les lignes régulières suivantes: — CREPELINE, ROXANA POPLIN, DRAP VÉNITIEN ET AMAZONE dans toutes les couleurs.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec les lignes d'Etoffes à Robes pour la saison de l'Automne. Le choix est beau et nous demandons à Messieurs les Marchands de bien vouloir attendre leur visite avant de donner leurs commandes.

A. Racine & Cie

340-342 rue St-Paul, MONTREAL.



gère occasion pour les faire éclater au grand jour. Les capacités mènent toujours au succès; mais un grand talent est chose exceptionnelle.

Le jeune homme de capacités moyennes, et plus de quatre-vingt-dix-neuf pour cent de nos jeunes gens sont dans ce cas, dépend beaucoup, pour son succès, de son début.

Il est très probable qu'il suivra dans la vie le chemin sur lequel il a débuté. S'il commence comme teneur de livres il restera probablement teneur de livres et recevra un avancement limité. S'il choisit la partie active des affaires, la vente, et s'il a des capacités ordinaires, il s'élèvera sans aucun doute à une situation plus élevée et son travail sera plus productif que dans les écritures, simplement parce que cette vie active élargit son esprit, le développe et lui offre une opportunité plus favorable qu'une position d'employé aux écritures dans un bureau.

La connaissance de la tenue de livres a toutefois ses avantages et quelques mois passés dans ce département ne feront pas de mal au jeune homme qui a d'autres vues et il s'en trouvera mieux, même s'il ne doit pas rester teneur de livres. S'il étudie cette partie des affaires simplement pour y acquérir une certaine expérience, il ne doit pas perdre de vue le but véritable qu'il s'est proposé, et il doit considérer la tenue des livres et tout autre travail d'écritures uniquement comme moyen d'arriver à un autre but.

En règle générale, je ne conseillerais pas à un jeune homme d'une capacité plus qu'ordinaire d'entreprendre la tenue des livres, même comme expérience, à moins qu'il n'ait l'intention de se perfectionner dans cet art, car il est parfois difficile de quitter une voie, une fois qu'on y est entré. Bien des jeunes gens deviennent teneurs de livres, bien que leur ambition soit bien au-dessus d'un travail d'écritures, et qu'ils désirent connaître la tenue des livres simplement comme moyen d'atteindre un but plus élevé. Mais réussissant comme teneur de livres, il gagne sa vie confortablement.

Ainsi, un jeune homme, qui n'avait pas l'intention de devenir teneur de livres, ne quitte jamais les rangs des clercs employés aux écritures; et, bien qu'il puisse éventuellement devenir chef de comptabilité ou gérant d'un département, il est probable qu'il n'arrivera jamais à une position aussi élevée que celle que ses capacités normales lui permettraient de remplir. Il est donc plus sûr pour un jeune homme de débiter dans la voie qu'il entend suivre toute sa vie et de ne s'en éloigner que lorsque la nécessité l'y oblige.

Le bon teneur de livres doit avoir un penchant naturel pour les chiffres.

Sans cela, il ne dépassera jamais les rangs inférieurs. Il doit être méthodique, exact, avoir une bonne mémoire et une bonne écriture.

Une habileté générale dans les affaires, des capacités pour les finances et la vente ne sont pas des qualités essentielles à avoir; en réalité, les bons employés préposés aux écritures possèdent rarement ces qualités.

Les comptables experts sont des teneurs de livres d'une habileté extraordinaire, des hommes qui commettent le moins d'erreurs possible, aptes à saisir la situation la plus embrouillée, et à la débrouiller avec succès. Les comptables experts, qui vont de bureau en bureau, de magasin en magasin, examinant les livres et restituant les erreurs des teneurs de livres réguliers, gagnent parfois de deux à quatre mille dollars par an, mais les comptables ordinaires ne reçoivent peut-être pas plus de deux mille dollars par an.

Il n'est pas un seul teneur de livres sur dix mille qui puisse jamais devenir experts, et s'il y avait beaucoup plus de ces experts qu'il n'y en a maintenant, ils trouveraient une difficulté extrême à obtenir du travail, car il n'y a que les grosses maisons qui aient recours à leurs services.

Les experts en comptabilité possèdent un talent qui les place bien au-dessus des employés aux écritures; ils peuvent juger une situation et la tirer au clair. Bien que leur travail ne soit pas étranger à la tenue des livres, ces hommes sont plus que des comptables. Ils prennent rang, au point de vue commercial, avec les secrétaires, les trésoriers et les gérants généraux. En réalité, l'expert comptable est un fonctionnaire important et est reconnu comme tel dans les cercles des gens d'affaires. C'est un homme d'affaires qui aurait réussi dans toute autre situation.

Les émoluments que reçoivent les experts en comptabilité sont égaux à ceux donnés aux chefs de départements, aux gérants généraux et aux employés supérieurs; ils varient de deux mille à vingt mille dollars par an, bien que le salaire payé en moyenne ne dépasse pas trois mille dollars.

Les salaires des teneurs de livres varient beaucoup. Il en est très peu qui soient payés moins de cinq ou six dollars par semaine, et on peut dire que la somme de six dollars est le salaire moyen donné aux débutants. Dans les grandes villes, les comptables expérimentés reçoivent de cinq cents à douze cents dollars par an et, dans les villes de moindre importance, de quatre cents à mille dollars.

Les chefs de la comptabilité ont parfois des salaires qui dépassent deux mille dollars; mais les émoluments de plus de quinze cents dollars ne sont

payés qu'aux comptables de premier ordre, aux hommes capables de prendre en mains la direction d'un département de la comptabilité ou à ceux qui remplissent avec succès d'autres fonctions.

Quelques rares teneurs de livres peuvent recevoir de quatre à cinq mille dollars par an; mais ce salaire leur est donné pour leurs capacités effectives et non pour leur seul travail de comptabilité.

D'ordinaire, le teneur de livres a peu de chances d'avancement, à part une augmentation annuelle de salaire, qui s'arrêtera certainement à un moment donné. Son avancement est lent, et le salaire le plus élevé auquel il puisse s'attendre n'est pas énorme. Il a peu d'occasions de faire preuve de qualités autres que l'exactitude et la bonne foi. Il est en dehors de la vie active des affaires et, en conséquence, ne constitue qu'un faible appoint dans l'augmentation du commerce de son patron. Il s'en suit que les services du teneur de livres ne sont pas généralement estimés à une valeur dépassant la moyenne des salaires qu'un homme peut gagner, et il est rare qu'il se trouve dans une situation qui lui permette de demander une augmentation sérieuse.

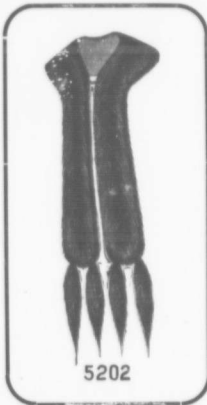
Les teneurs de livres sont peut-être les employés qui ont le moins d'occasions d'avancement. Parfois un teneur de livres devient associé. Quelquefois, il réunit à son talent de comptable les capacités d'un vendeur expert et, s'il est bon financier, cette combinaison aura les meilleurs résultats; mais alors il est plus qu'un simple teneur de livres. Il est à la fois administrateur, financier et associé.

Les meilleurs teneurs de livres obtiennent parfois des positions de confiance dans des banques et autres sociétés financières et y reçoivent de bons salaires; mais, dans ce cas encore, ces hommes sont plus que des teneurs de livres.

La situation de comptable a ses avantages et ses désavantages. Elle offre de l'attrait à l'homme doué des capacités voulues pour remplir ces fonctions et qui ne l'est pas aussi bien pour d'autres; elle offre aussi beaucoup d'attrait à l'homme qui peut mettre à profit pour lui-même, le jour où il s'établit, les enseignements qu'il y a trouvés.

Ce n'est pas la meilleure des situations pour l'homme qui a ce qu'il faut pour lutter contre la compétition, dont l'esprit agressif lui permet d'assumer des responsabilités et de s'en tirer avec succès.

La situation de comptable est peut-être, parmi tous les emplois, celui qui offre le plus de stabilité. Le comptable sera moins affecté par la dépression des affaires et des complications exté-



“Donner Satisfaction” C'est Assurer le Succès.

Toute l'attention du manufacturier doit tendre à donner SATISFACTION — que ses affaires soient considérables ou restreintes — c'est en donnant SATISFACTION seulement qu'il parviendra au succès — le marchand demande SATISFACTION tout comme le consommateur.

Le détailleur, comme le manufacturier, ne réussira qu'en donnant SATISFACTION, d'où il s'ensuit qu'il doit nécessairement acheter d'un manufacturier pouvant lui donner entière SATISFACTION, et tout cela est pour venir à vous dire que je puis vous donner SATISFACTION,

car

Nos Fourrures en Peaux ou Manufacturées

sont

préparées et fabriquées par nous-mêmes, par des ouvriers experts, et sous la surveillance directe de contre-maitres d'expérience. Étant les plus grands manufacturiers du pays, nos facilités d'achat et de fabrication sont une garantie de SATISFACTION pour tous nos clients. Nous portons

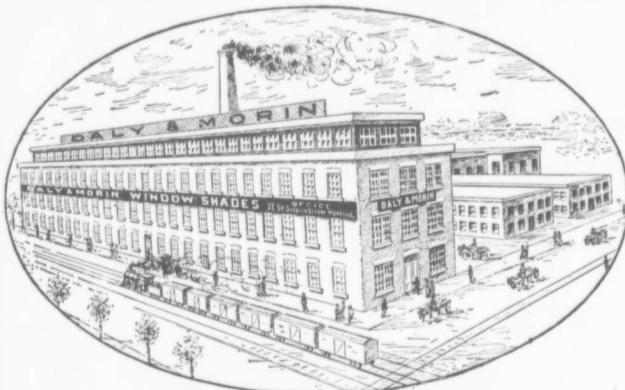
une attention toute particulière aux commandes d'articles spéciaux faits sur ordre, et la popularité de nos produits prouve absolument que nous donnons toujours SATISFACTION.

Nos voyageurs sont sur la route — attendez-les,

J. ARTHUR PAQUET, Québec.

Succursales: WINNIPEG TORONTO OTTAWA MONTREAL ST-JEAN, N. B.

Stores (Blinds) de toutes Grandeurs et Qualités.



NOTRE MANUFACTURE DE LACHINE.

Stores pour Châssis

Pôles et Accessoires

Dentelles et Franges

Tubes et Accessoires
en Cuivre

Le nouveau
Catalogue
est prêt
maintenant
et est en-
voyé sur
demande.

**Daly & Morin, 32 Rue St-Sulpice,
MONTREAL.**

rieures que tout autre employé. Si un homme se contente de sa position de comptable, n'est pas très ambitieux et est satisfait d'un revenu modéré et stable, il y a peu de situations qui lui offrent autant d'avantages. Il est certain que le teneur de livres est celui qui, dans le commerce, a le minimum de tracasseries.

Le meilleur conseil que je puisse donner au jeune homme sur le point de choisir une carrière et qui envisage sérieusement la position de teneur de livres, c'est de ne pas chercher à devenir un comptable professionnel, s'il a de bonnes raisons de croire qu'il peut faire autre chose, et surtout quelque chose d'actif qui lui offrira plus d'occasions de développer et d'utiliser ses capacités. Ce conseil est basé sur la supposition que ce jeune homme a des capacités qui sortent de l'ordinaire; mais un homme doué de capacités ordinaires aura en général plus de chances d'avancement dans une situation autre que celle d'employé aux écritures.

Une instruction moyenne est essentielle pour réussir comme comptable; celle reçue dans un "high school," est celle qui convient le mieux.

Certaines écoles publiques enseignent les rudiments de la tenue des livres; mais peu d'entre elles poussent cet enseignement assez loin pour qu'un élève puisse y apprendre à fond la tenue des livres. Dans toutes les grandes villes, il existe au moins une école commerciale, où l'enseignement est bien compris et qui se fait une spécialité de l'enseignement de la tenue des livres. Je crois que l'opinion générale des comptables est en faveur de cours suivis dans une école commerciale.

LA PUBLICITE, ART ANCIEN

Les gens simples et peu instruits croient généralement que l'art de la publicité est une invention relativement moderne; mais une étude même très superficielle de la question suffira à convaincre le chercheur que c'est un des arts les plus anciens que l'on connaisse, dit un de nos confrères. La première annonce a été faite probablement par le premier homme qui avait quelque chose à échanger ou par la première femme qui désirait quelque chose qu'elle n'avait pas. En tous cas, les Israélites ont employé la publicité de très bonne heure; ils avaient coutume de placarder sur les murs de leurs villes les décrets de leurs rois et les prédictions de leurs prophètes.

Les anciens Grecs employaient aussi beaucoup la publicité, principalement par l'intermédiaire du crieur public; on ne permettait pas toutefois à ce dernier de blesser les oreilles de ses concitoyens par ses proclamations, à moins qu'il ne fût accompagné d'un musicien pour lui don-

ner le ton. Quand un vol avait été commis ou qu'un dommage avait été causé à la propriété, le fait était rendu public au moyen de malédictions inscrites sur des feuilles de plomb, lesquelles étaient suspendues dans le temple aux statues des divinités infernales, on invoquait ainsi la vengeance des dieux sur la personne qui avait volé ou qui avait endommagé des marchandises appartenant à l'annonceur, une lause y était généralement ajoutée à l'effet que si les marchandises étaient rendues, une récompense serait payée, ou bien le propriétaire intercédait auprès des dieux pour une remise de la peine. Les Romains se servaient aussi du crieur public pour proclamer des lois, des victoires et des ventes, et les murs des maisons étaient couverts d'avis peints en noir ou en rouge, ou inscrits sur des ardoises et placés sur les pilliers qui se trouvaient de chaque côté des maisons ou des boutiques. Beaucoup de ces annonces murales ont été trouvées à Herculanum et Pompéi; parmi les plus intéressantes sont celles concernant les luttes de gladiateurs et promettant que le public serait abrité en cas de pluie et que l'arène serait arrosée si la température était exceptionnellement chaude.

Préparation de la copie

Dans la préparation de la matière à publicité d'une espèce quelconque, que ce soit une copie pour le journal local hebdomadaire ou quotidien, pour une circulaire, une brochure ou une carte d'étalage, le marchand devrait prendre grand soin de s'exprimer clairement. L'ambiguïté rend nulles de nombreuses annonces qui, avec un petit changement de construction, auraient, sans aucun doute, attiré la clientèle. Parfois, l'annonceur en cherchant un langage fleuri, perd de vue et laisse passer une erreur dans les points principaux de son argument et manque ainsi de faire comprendre au lecteur ce qu'il voulait dire.

Certains annonceurs semblent penser que parce qu'ils savent ce qu'ils essaient de dire, le lecteur comprendra sûrement l'argument ou l'enseignement qu'ils veulent donner. C'est une grave erreur.

Pour produire les meilleurs résultats, une annonce devrait être libellée de telle façon que sa signification soit absolument claire. Une annonce doit être faite pour exposer clairement et avec conviction les avantages offerts aux clients de l'établissement qui fait la publicité. Elle ne devrait jamais ressembler à un casse-tête chinois. Les annonces coûtent trop cher pour que l'espace qui leur est consacré soit gaspillé. L'annonce peut être employée de manière à être une source de revenu et de profit ou bien, on peut en faire un si mauvais usage qu'elle rapportera un bénéfice insignifiant. Il est vraiment surprenant de voir combien peu de réflexion et d'attention certains détaill-

leurs donnent à leur publicité quelquefois. Ils écrivent leurs annonces à temps perdu et donnent pour excuse qu'ils sont trop occupés pour apporter du temps et de la réflexion à un travail pareil. Peut-on imaginer une manière de voir plus terre-à-terre au sujet d'une chose d'une importance capitale?

Quelques chose d'intéressant

Le public lit les annonces parce qu'il y trouve quelque chose d'intéressant. Montrez-nous un établissement qui rédige ses annonces d'une manière vive, énergique et qui force le lecteur à les parcourir régulièrement et nous vous montrerons un établissement qui fait des affaires, pourvu, bien entendu, que le magasin offre exactement les marchandises qu'il annonce. Si une annonce n'est pas rédigée soigneusement, le marchand néglige une des forces les plus propres à pousser les affaires. Chaque fois qu'on entend quelqu'un dénigrer la publicité, on peut être assuré que celui qui le fait ne sait pas de quoi il parle, qu'une partie au moins de son instruction commerciale a été bien négligée.

N'attendez pas un rendement trop hâtif

Les sommes d'argent que le petit marchand peut consacrer à la publicité sont nécessairement limitées et souvent irrégulières. Il dépense peut-être quelques dollars pour un espace d'annonce dans un journal, ou bien publie une brochure, ou encore fait cadeau à ses clients d'un souvenir. Les résultats sont rarement conformes à ce qu'il attendait, car il pense d'habitude que les dépenses qu'il a faites devraient amener un rendement immédiat. Cela arrive rarement et, en conséquence, le marchand se trouve découragé et en arrive trop souvent à la conclusion que la publicité est inutile. En réalité, la publicité est un placement à long terme. Ses intérêts sont souvent lents à venir, mais à la fin ils sont absolument certains. Même une publicité médiocre amènera des résultats proportionnels, si on lui donne le temps pour le faire. La publicité du petit marchand doit être basée comme celle du fort annonceur général sur les affaires futures. Des mois et même des années peuvent être nécessaires pour établir le bon renom d'un magasin par la publicité, mais il faut se rappeler aussi que cette réputation durera longtemps après que la publicité aura été réduite à un minimum. Le marchand qui s'aventure à faire une petite publicité non dispendieuse peut être découragé de voir son argent disparaître, apparemment pour toujours. Toutefois, son rival qui a commencé à annoncer cinq ans auparavant jouit de la réputation d'avoir une maison bien connue, alors qu'il peut dépenser moins que l'homme qui ne fait que commencer à annoncer. Réfléchissez bien à la question, établissez une bonne fondation et les résultats viendront.

"RADIUM"

est un article nouveau dans les Nouveautés, mais nous voulons faire rayonner à travers le Canada notre *Drap a Costumes Llama Radium Irréprochable et Irrétrissable*, qui peut être détaillé à 50c. la verge.

Cette Etoffe est large de 48 pouces, et nous en avons le contrôle pour le Canada.

On l'offre en 16 nuances et couleurs différentes. Empaquetée par pièces de 24 à 25 verges. Livraison en Juillet, Août ou Septembre, aux Termes usuels de l'automne.

On ne peut pas voir au Canada une telle valeur en Draps à Costumes. Demandez-nous un échantillon et la liste des couleurs et jugez par vous-même.

KYLE, CHEESBROUGH & CO.,
MONTREAL.

A Propos de Corsets

==== Ceci est d'importance ====
==== Spéciale pour Vous ====

Le corset est la base de tout style et nos modèles sont tenus constamment corrects.

La marque dominante dans l'article corset est "E T" par droit de Qualité, de Valeur et de Style.

Profitez, par le système E. T., de la vente coopérative.

Pouvons-nous discuter la question ?



Watch Spring 687.

THE EASTERN TOWNSHIP MFG. CO., LTD.
ST-HYACINTHE, P. Q.

BUREAU PRINCIPAL: 337, rue St-Paul,
MONTREAL.

Magasin de Toronto: 10, rue Melinda, Toronto.

AU SUJET DES EMPRUNTS

Ne demandez pas à votre banque de vous prêter de l'argent, à moins que vous ne soyez sûr de pouvoir obtenir ce prêt. Établissez d'abord votre crédit. L'homme d'affaires sait toujours jusqu'à quel point il peut compter sur sa banque et sa banque sait jusqu'à quel point elle peut se fier à lui. Il est clair que si votre emprunt est un emprunt collatéral, la chose est différente, et la question réside dans la valeur de la partie collatérale et dans la volonté du banquier à faire ce que vous lui demandez. Mais l'emprunt pour votre convenance personnelle est une chose entièrement différente. Pour chaque dollar de son propre capital, la banque en prête probablement cinq appartenant aux déposants, et vous pouvez être sûr que chaque transaction sera faite avec soin et prudence, dit "New-York Commercial".

Votre crédit doit être établi. Vous pouvez l'avoir déjà fait par de longues relations avec la banque, surtout si depuis longtemps vous y avez déposé de l'argent. Comme base de crédit, on se fie souvent à l'état financier, dûment vérifié, accompagné de références satisfaisantes. On se fie également aux renseignements donnés par les agences de renseignements commerciaux ; enfin, le banquier exerce une surveillance au point de vue de la moralité de l'emprunteur et distingue les bons clients des mauvais.

Si vous avez droit à un prêt, il est probable que vous l'obtiendrez ; mais, à moins que vous ne soyez très bien connu, le prêt ne vous sera fait qu'après informations prises. Les banques prudentes, animées d'un esprit conservateur, ne font pas autrement les affaires. Votre crédit doit être bien établi.

POURQUOI UN HOMME EST PARESEUX

Un homme est paresseux pour une ou plusieurs des raisons ci-dessous, d'après "Business Monthly" :

- Il dort et mange trop.
- Il fréquente des gens paresseux.
- Il n'a jamais connu le plaisir qu'il y a à faire quelque chose.
- Il n'a jamais su la valeur d'une minute.
- Son père et sa mère étaient paresseux.
- Il n'a pas le sens de la responsabilité.
- Il rêve plus au succès qu'il ne cherche à y arriver.
- Il n'est pas un combattif.
- Il ne sait pas s'atteler à une besogne désagréable pour s'en débarrasser.
- Il n'a jamais appris à accueillir avec joie le travail qui lui arrive.
- Il n'éprouve pas la satisfaction qu'un homme en bonne santé et moral ressentirait en se sentant apte à surmonter les obstacles.
- Il a de l'argent qui lui a été laissé par héritage, ou il espère en recevoir.

Il est toujours à la recherche de plans pour "devenir riche facilement."

Il ne sait pas par expérience que les personnes occupées jouissent plus de la vie que les personnes inoccupées.

VENDEURS, SALAIRES ET RESULTATS

Ce que vous désirez, ce sont les résultats.

Or, si vous obtenez des résultats, vous devriez être à même de payer pour leur

Il est temps de refuser de payer des prix élevés, quand vous vous apercevez que l'article, ou que l'homme dont vous payez les services, ne valent pas un prix élevé.

Jusque là, il est logique de penser que l'inexorable loi de l'offre et de la demande s'impose et que l'homme qui reçoit un bon salaire le mérite.

Ainsi, on prétend que Bloodgood H. Butler, le poète lauréat de Long Island, écrit de la poésie à 50 cents la vergo carrée.

Rudyard Kipling, lui, demanderait un shilling par mot. Or, ce dernier, mériterait ce prix, tandis que le premier ne mériterait pas le sien.

Vous pouvez avoir un vendeur à l'esprit obtus pour \$8 par semaine. Il chassera les clients par vingtaine et il ne vaudra pas ses \$8,00.

Vous pouvez aussi avoir un bon vendeur de première classe, bien sous tous les rapports. Vous le payerez \$25 par semaine, et il en vaudra même plus.

Donc, n'oubliez pas cette règle, c'est que les choses valent ce qu'elles coûtent.

SOYEZ REFLECHI

Quand vous n'êtes pas occupé à servir vos clients ou à travailler dans l'intérêt de votre établissement, réfléchissez. Il serait peut-être bon de quitter votre magasin pendant une heure chaque jour et, une fois hors de votre établissement, de concentrer votre attention sur votre maison de commerce, vos commis et vos clients et de voir si, pendant cette heure, vous ne pourriez pas imaginer quelque plan pour faire des améliorations. Vous avez plus d'une fois résolu certaines questions et vous y avez trouvé beaucoup de satisfaction. Continuez à réfléchir.

Concevez un plan pour faire rentrer l'argent que vos clients vous doivent, un plan qui ne les vexes pas, mais par lequel vous recouvrirez votre argent.

Méditez sur la possibilité de changer votre système actuel pour le système des ventes au comptant. Tâchez de trouver la raison pour laquelle tel client vous a retiré sa pratique pour la donner à votre concurrent local ou au magasin à départements de la ville, dit "Commercial Bulletin".

Un homme réfléchit mieux quand il est seul. Quand vous avez trouvé la solution d'un problème, mettez-la en pratique immédiatement, quand bien même vous devriez le faire par vous-même.

Quand les affaires sont inactives, allez à la campagne, parlez aux mères de famille et aux jeunes hommes. Tenez-vous occupé.

Tout cela vient en aide à quelqu'un.

CONSEILS AUX VENDEURS

Par Bratford Ellsworth

Le vendeur qui soigne sa tenue, apporte généralement du soin dans ses transactions commerciales. L'art de bien mettre consiste à avoir bon goût et à pouvoir discerner ce qui est distingué de ce qui est vulgaire. Habillez-vous du mieux que vous pouvez. Vous ne pourrez jamais être trop bien mis. Il se peut que les vêtements ne fassent pas l'homme ; mais ils sont d'une grande aide. Un homme bien mis semble transporter avec sa personne une atmosphère de prospérité.

La bonne humeur et un caractère heureux sont souvent dus au tempérament et à l'entourage, mais ce sont des qualités qui peuvent être cultivées. Elles ont une grande importance en affaires. Efforcez-vous de sourire, si vous ne le faites pas naturellement, et souriez quand bien être cela heurterait vos sentiments.

Ne dites jamais rien de vulgaire. La vulgarité est un manque de délicatesse, qui dénote une éducation médiocre. Racontez une bonne histoire, chaque fois que vous pouvez le faire à propos. Cela contribue souvent à dissiper une atmosphère mélancolique.

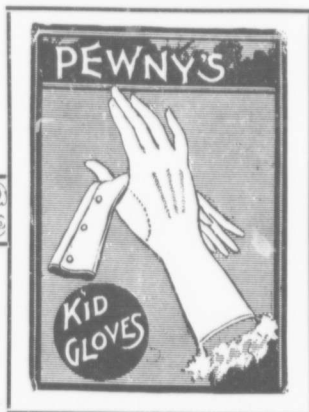
Soyez fier d'être connu comme vendeur. Ne vous laissez jamais appeler "drummer." Un "drummer" joue dans une musique. Un colporteur crie ses marchandises dans la rue. Certains vendeurs deviennent colporteurs.

Donnez les meilleurs prix que vous avez dès le début ; cela inspire confiance. Ne faites jamais de rabais, à moins que cela ne soit absolument nécessaire. Il vaut beaucoup mieux perdre une commande que d'en prendre une à un prix qui ne laisse pas de profit. Les affaires se font pour le gain, non pour la gloire.

L'homme le plus honnête est celui qui ne sait pas être autrement. Vous ne pouvez pas trouver mieux que ce genre d'honnêteté.

L'homme qui cherche des raccourcis sur la route qui mène à la fortune rencontre généralement quelque obstacle, si sa manière de faire se ressent de méthodes qui ne sont pas loyales.

Le vendeur incapable de discerner son argent de celui de sa maison, s'a-



GANTS DE PEAU DE PEWNY

AVIS SPECIAL

Malgré les fortes avances qui ont eut lieu dans le prix des Gants de Peau pour l'Automne, nous avons fait des arrangements avec nos manufacturiers pour obtenir les qualités absolument les meilleures possible pour le commerce Canadien. Pour la prochaine saison d'Automne, nous aurons des lignes spéciales à \$9.00 \$10.50 et \$12.50 la douzaine dans toutes les nuances et toutes les grandeurs. Comme nous sommes si bien au courant des nouvelles nuances d'étoffes à robes et à costumes pour la saison prochaine, nous sommes à même de nous procurer les Gants de Peau des nuances absolument les meilleures et les plus nouvelles.

Nos voyageurs offrent maintenant des échantillons pour l'Automne. Nous conseillons fortement à nos clients de placer leurs ordres de bonne heure, car, selon toute probabilité, il y aura une autre avance de prix.

GREENSHIELDS LIMITED

Montréal

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED

Winnipeg, Man.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED

Vancouver, B.C.

perçoit un jour ou l'autre qu'il n'a rien gagné et qu'il a perdu quelque chose.

Ne payez jamais pour faire des transactions. Ce n'est pas honnête, et c'est en fin de compte trop dispendieux. En outre, votre réputation est en jeu.

N'empruntez jamais d'argent d'un autre vendeur. Si votre crédit est bon, vous pouvez obtenir de votre maison ou à votre hôtel ce dont vous avez besoin. Le vendeur qui emprunte habituellement n'est pas un bon vendeur et même une vie en disproportion avec ses moyens.

A moins qu'il ne le faille absolument, ne faites pas les fonctions de collecteur pour votre maison. Quand vous le faites, vous vous abaissez à vos propres yeux et vous n'êtes plus votre maître.

Le client le plus difficile à avoir est souvent le plus facile à garder.

Si vous désirez boire quelque chose, que ce soit en dehors de vos heures de travail, n'invoquez pas pour excuse que vous faites ainsi des affaires.

Les affaires faites dans un bar ne valent pas qu'on s'en occupe en fin de compte. Je connais plusieurs voyageurs en liqueurs qui ne se permettent jamais de boire pendant les affaires.

Ne parlez pas des affaires que vous faites ou de l'argent que vous gagnez. C'est l'homme qui ne dit rien qui fait des progrès.

PORTEZ UN CARNET DANS VOTRE POCHE

Ne vous fiez pas trop à votre mémoire. Plus vous la sollicitez et plus grande sera la somme de travail que vous pourrez accomplir. Le repos fortifie, tandis que le surmenage accable. Si vous portez sur vous un carnet-mémorandum, et que vous y consigniez les idées qui peuvent vous venir, vous soulagez votre esprit, et en même temps vous donnez plus de force à votre mémoire.

Faites dès aujourd'hui cet essai, ayez un carnet de notes, dont vous vous servirez, et dans quelques jours, vous vous rendrez compte de l'avantage que vous en tirez.

Il est fort probable qu'ailleurs vous ne voudrez plus vous en passer.

Bien entendu, vous devez chaque jour consulter vos notes; quelques instants vous suffiront pour vous rappeler et ce que vous avez à faire et le moment opportun pour faire chaque chose.

Les petits riens qui viennent d'eux-mêmes à l'esprit sortent aussi promptement de la mémoire qu'ils y sont venus et, de cette manière, on ne peut plus les oublier; le carnet de poche est là qui viendra vous reprocher votre insouciance ou votre négligence tant que vous n'aurez pas exécuté ce que votre memorandum vous oblige de faire. Il

vous stimulera, vous aiguillonnera et vous guidera.

C'est en donnant une attention convenable aux petites choses que souvent on évite de grandes pertes dans les choses plus importantes.

METTEZ A PROFIT VOS MOMENTS PERDUS

Dès qu'un jeune homme cesse de penser aux occasions qui ne se présentent pas devant lui, regarde froidement les conditions dans lesquelles il se trouve et prend la résolution de les faire changer, il jette les fondations solides d'une carrière. Si même, il doit aller lentement, il ira loin. Un jeune homme de ce genre s'aperçoit tout-à-coup, un jour, qu'en employant à l'étude, d'une manière méthodique, les quarts d'heure et les demi-heures qu'il passait en chemin de fer et en bateau, ces moments perdus pourraient acquérir une valeur inestimable. Pour utiliser ce temps précieux, il dressa un plan pour le travail de chaque jour, et ce plan était tel que chaque quart d'heure pouvait être utilisé.

Ce jeune homme, dit "Success", désirait apprendre la langue allemande, il acheta une grammaire allemande, un vocabulaire et quelques histoires simples en langue allemande. Il avait un livre dans sa poche et le consultait à chaque occasion. En peu de temps, cela devint très intéressant. Il fut bientôt capable de lire de l'allemand facile et en moins d'un an, il possédait si bien cette langue qu'il entreprit l'étude de l'espagnol. L'étude des langues étrangères devint sa marotte comme occupation à ses moments perdus.

Toute nouvelle langue apprise constituait une porte ouverte à des études plus avancées. Au bout de quelques années, le jeune homme en question pouvait lire couramment l'allemand, le français, l'espagnol et l'italien, et cela avec le plus grand plaisir. Entre temps ses affaires avaient prospéré rapidement. Ses études non-seulement l'avaient instruit, mais encore l'avaient aidé dans la pratique des affaires, en développant et en exerçant son esprit.

L'homme qui comprend clairement les occasions qui lui sont offertes à temps perdu possède une qualité de premier ordre. Il ne perd pas de temps à rêver à ce qu'il ferait s'il pouvait aller au collège, ou voyager, ou avoir à sa disposition de longs intervalles de temps ininterrompu. Il n'est pas coupable d'éviter les occasions offertes, en s'abritant derrière des conditions adverses.

Des milliers de personnes ont acquis une haute instruction en utilisant leurs moments perdus. Elles ont ouvert un accès plus étendu aux occasions, elles ont élargi leur champ d'action et acquis la connaissance de choses nouvelles en

science, littérature et arts, choses défendues à l'ignorant.

La sagesse n'ouvre pas ses portes à ceux qui ne veulent pas payer le prix d'entrée. Elle ne vend pas ses bijoux, mais elle les donne au pauvre garçon et à la pauvre fille qui travaillent et qui peinent pour les acquérir.

LE TRAVAIL EST LA CLEF DU SUCCES

De même que l'étude est difficile, de même le succès réel s'obtient difficilement. Pour réussir, un vendeur doit, non seulement être préparé entièrement à sa vocation, mais il doit avoir une résolution bien arrêtée, soutenue par la force de volonté de faire constamment des progrès jusqu'à ce qu'il touche au but de son ambition. Tout cela a pour résultat la réalisation d'espérances longtemps entretenues, produite uniquement par une occupation intense et un travail ardu.

Ne vous laissez pas leurrer par le système "Get Rich Quick" et ne tombez pas victime de mirage, car tout cela vous conduirait à la faillite et à un espoir déçu.

Le voyageur de commerce qui espère s'élever au premier rang dans sa profession et occuper une haute situation dans les affaires a un chemin pénible à parcourir, quand on considère la chose à un point de vue abstrait; toutefois, le long de ce chemin rabetoux se trouvent beaucoup d'objets d'intérêt pour réconforter le voyageur, dit "The Sample Case."

Le résultat obtenu dans les affaires heureuses est comme une récompense du travail accompli. La fréquentation d'amis et de compagnons est une source de bonheur. Les éloges du patron quand le voyage prospère est terminé par le rapport final sont un bon réconfort pour le commis voyageur. Les âtres chers qu'il a laissés à la maison et qui attendent son retour sont comme un phare invitant au retour en sûreté dans une carrière honorable.

Voilà quelques-uns des motifs honnêtes qui devraient inciter un homme à développer ce qu'il y a de meilleur en lui et à faire tout ce dont il est capable. Personne ne peut subir un échec en ayant ces principes gravés dans l'esprit, principes combinés avec la bonne foi, l'espérance et l'assurance que le bien triomphe toujours quand il est soutenu par un travail opiniâtre et persévérant.

Le but à atteindre est digne de l'effort qu'il faut faire pour y arriver et on ne peut pas trouver un meilleur citoyen que le voyageur de commerce qui, après de nombreuses années d'efforts dans sa profession honorable, est arrivé à une position où il peut se reposer sur

“Kingcot”
Signifie
Cotonna-
des qui
Surement
se
Vendent
Bien.

POUR une person-
 ne qui achète de
 la soie une fois, dix
 personnes achètent des
 cotonnades dix fois.
 Pourquoi cela ne vous
 paierait-il pas d'être à
 peu près sûr que ces
 dix personnes savent
 que votre magasin est
 Le Magasin pour les
 grandes valeurs en co-
 tonnades. ... pour les
 patrons les plus choi-
 sis ? Et si Kingcot ne
 peut pas vous rendre
 sûr de cela, rien ne
 peut le faire. Voici la
 ligne Kingcot :

Gingham
 Saxons
 Flanellettes
 Shirtings
 Galateas
 Coton à Matelas
 Etoffes à Robes
 Tissus pour Ta-
 bliers
 Domsts
 Oxfords
 Denims
 Cotonnades
 Tissus pour tentes

PERMETTEZ à tout
 voyageur de tout bon
 marchand de gros de
 vous montrer les lignes
 d'automne **'Kingcot'**
 ...vous ne pouvez de-
 venir combien bonnes
 elles vous paraîtront.

ses lauriers en attendant la récompense qui couronne toujours une vie bien remplie.

REGARDEZ LES CHOSSES DU BON CÔTÉ

Il y a tout un monde de philosophie et de vérité pratique dans les raisons données pour son succès dans la vie par Jay Cooke, mort dernièrement à Philadelphie, à l'âge de plus de quatre-vingts ans. Dans son temps, c'était le financier le plus remarquable de l'Amérique. Il fit une grande fortune et la perdit, mais sans jamais se décourager, il se mit à l'œuvre et en refit une autre. Voici ce qu'il disait en expliquant comment il s'y prit :

"C'est bien simple. Dès mes débuts dans la vie, j'ai toujours été d'un caractère heureux, ne laissant jamais mes idées s'assombrir. J'ai toujours pensé que les hommes et les temps étaient meilleurs que des pessimistes moroses nous les représentaient. J'ai toujours cru que ce continent Américain, qui est le nôtre, était rempli de richesses et qu'il était simplement nécessaire de se mettre au travail pour les trouver. Voilà le secret du succès dans la vie. Regardez toujours les choses du bon côté."

Voilà une excellente doctrine. Phillips Brooks disait un jour qu'une bonne disposition d'esprit valait mieux que cinq mille dollars par an. En somme, il avait raison. Nous savons tous qu'un esprit optimiste contribue pour beaucoup à procurer le succès à l'homme ainsi doué. Les affaires viennent à lui, parce que nous aimons tous à avoir affaire avec un homme enjoué. Il obtient notre clientèle, s'il y a possibilité que nous la lui donnions. D'autres personnes ont les mêmes sentiments que nous à ce sujet.

L'univers s'incline devant l'homme au visage toujours souriant, mais ne bougera pas d'un pouce devant l'homme à l'air renfrogné.

Quand un homme prend les choses du bon côté, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il est frivole ou léger.

Mais des manières enjouées, renforcées de la dignité qui convient, ajoutent une certaine chaleur, une force de conviction à la personnalité; le résultat en est un commerce prospère, et la rentrée de bons bénéfices.

SOIGNEZ VÔTRE TENUE

Voici une histoire vraie dont la morale est facile à tirer :

Un jeune homme, en quête d'une situation, alla voir, il n'y a pas longtemps, un homme occupant une position élevée dans le monde des hommes d'affaires. Comme il avait une excellente lettre de recommandation, il obtint une entrevue et la conversation suivante s'engagea :

"Je veux vous donner une occasion de montrer ce que vous pouvez faire", dit

l'homme d'affaires, "mais je désire que vous compreniez bien que je le fais simplement, parce qu'un de mes amis m'informe que vous êtes honnête, industrieux et intelligent. Si ce n'était que pour vous seul, je ne vous aurais jamais donné d'emploi, et il faut que vous me promettiez que vous allez changer".

"Changer?" interrogea le jeune homme avec quelques surprises. "Que voulez-vous dire?"

"Voilà", répliqua l'homme d'affaires "comme je parle dans votre intérêt, j'espère que vous me permettrez de m'expliquer franchement et que vous ne vous trouvez pas blessé de ce que je vais vous dire. Vous êtes venu me voir, en quête d'une situation et j'étais quelque peu anxieux de voir par moi-même quelle sorte d'homme vous étiez. Pour parler franchement, la première impression que vous m'avez produite était rien moins qu'agréable. Votre tenue est négligée. Votre pantalon fait poche aux genoux, votre veston est plissé et luisant aux poignets et aux coudes. Vos chaussures n'ont pas été cirées depuis plusieurs jours, et différents autres détails s'accumulent pour déceler à l'évidence votre pauvreté. Vos vêtements sont râpés et aucun homme d'affaires ne désire avoir autour de lui des gens aux vêtements râpés, qui ne constituent pas une bonne publicité pour sa maison.

"Je ne désire pas que vous pensiez que c'est l'habit qui fait l'homme; mais il n'en est pas moins vrai qu'une bonne apparence rachète un grand nombre de défauts. Une tenue soignée est un indice du respect de soi-même et l'homme qui se respecte assez pour veiller à ce que sa tenue paraisse aussi soignée que possible, aura cent occasions de réussir contre une accordée à l'homme qui semble être dans le besoin. Ce principe peut être entièrement erroné, mais il est indéniable qu'il est fondé sur un raisonnement plus ou moins logique. Si un homme est soigné dans sa tenue, il est tout probable qu'il apportera du soin à la conduite de ses affaires.

"Bien plus, si son apparence est telle qu'elle vous donne une bonne impression au sujet de ses aptitudes, il y a tout lieu de penser que le public sera impressionné de la même manière. Pour tenir son rang dans les affaires, un marchand doit indiquer par tous les moyens qu'il est prospère—le public fait volontiers comme les rats qui abandonnent le navire sur le point de sombrer—et ce marchand ne peut pas paraître prospère, s'il s'entoure d'hommes dont les vêtements sont troués aux coudes".

Le jeune homme prit la leçon du bon côté et il y a tout lieu de croire qu'il tiendra la promesse faite de se réformer.

Cette histoire n'est pas simplement racontée à titre d'anecdote; elle renferme une leçon des plus précieuses pour le

jeune homme qui a besoin d'un avertissement de cette sorte.

Elle montre l'importance d'une tenue soignée, quand on est dans les affaires. Demandez à un homme d'affaires de votre connaissance de vous dire ce qu'il en pense.

LE TACT EN AFFAIRES EST NÉCESSAIRE AU VENDEUR

Le monde des affaires est divisé en deux grandes parties : les acheteurs et les vendeurs. Peu importe comment ces deux camps ont été modifiés ou se sont combinés, cette division est la base qui règle toute l'activité commerciale. La tâche de l'acheteur est la plus aisée et la plus simple des deux. Pour être acheteur, il faut simplement avoir une connaissance des marchandises qui doivent être achetées et une compréhension des conditions du marché, de manière à ne pas acheter moins ou plus qu'il ne faut.

Mais vendre—quel que soit l'homme qui accomplisse cette tâche, solliciteur, voyageur de commerce, agent ou toute autre personne—voilà la difficulté. Le degré de succès remporté dans la vente de toute espèce de marchandise dépend de deux facteurs : le tact du vendeur en affaires et le mérite de la marchandise vendue. Il peut sembler que l'on agit à tort en plaçant le tact en affaires avant la marchandise même; il peut sembler qu'une préférence et une prééminence non justifiées soient accordées au tact en affaires. Quoi qu'on dise, le tact en affaires est d'une plus grande importance que la marchandise elle-même.

Nous n'avons qu'à nous rappeler les nombreuses occasions où un agent de librairie, à la parole persuasive et d'une grande habileté nous a induits à acheter un ou plusieurs livres que nous n'avions aucunement l'intention d'acheter, livres dont nous ne pouvions faire aucun usage et dont nous n'avons jamais parcouru les pages, après y avoir jeté un coup d'œil, dit George L. Louis, dans une conversation qu'il avait avec des commis-voyageurs pour leur démontrer la vérité que le tact en affaires, appliqué d'une manière convenable, passe avant la marchandise elle-même.

Suivez à la trace toutes les transactions à partir du solliciteur qui frappe à votre porte avec ses marchandises jusqu'au commis-voyageur qui vend aux manufacturiers les marchandises qui leur sont nécessaires chaque saison et pour une valeur de plusieurs milliers de dollars et jusqu'aux hommes qui conçoivent et mettent à exécution des opérations colossales couvrant des millions de dollars, et vous verrez que le même principe est toujours démontré—tact en affaires, puis marchandises—: achat de marchandises que l'acheteur n'avait aucunement l'intention de se procurer, commandes plus fortes qu'il n'est réellement besoin et même achat de marchan-

AU COMMERCE—

MAI 1906.

Dans chaque Département

Notre Vente de Prise d'Inventaire Semi-annuelle commencera Mercredi, 2 Mai, et continuera jusqu'à la fin du mois. C'est un événement semi-annuel de grande importance et pour vous et pour vos clients.

LIGNES A LIQUIDER

EN

Tapis de Laine, largeur 1 verge, aux anciens prix.

Rugs Axminster Anglais, 20% au-dessous de la valeur actuelle, nouvelles marchandises.

Tapis Tapestry, nouvelles marchandises à des prix plus bas que les anciens prix.

Linoleums $\frac{3}{4}$ et $1\frac{1}{4}$, nouvelles marchandises, à des prix inférieurs à ceux du marché du jour.

Etoffes à Robes, Mélange Mohair, 54 pouces, en verts, bruns et bleus.

Etoffes à Robes, Mohair Rayé, 38 pouces, crème, vert et noir.

Etoffes à Robes, Mohair Shot, 38 pouces.

Bas Cachemire Noirs pour Dames, côtes assorties dans chaque douzaine, en paquets de une douzaine.

Articles Blancs en Cache-Corsets, Pantalons, Chemises de Nuit, Jupons, Tabliers pour Femmes.

Flanellettes, Wrapperettes, Saxony, Cotons Gris, Suitings Fantaisie, Indiennes, Cretonnes, Mousselines d'Art, Toiles pour Tables, pour Essuie-Mains.

Overalls pour Hommes, Sous-Vêtements d'Hommes, Chaussettes d'Hommes, Tweeds 3-4, Tweeds 6-4, Serges Noires et Bleues, 56 pouces.

Pour la Saison de la Mi-Eté,

Nous offrons des Nouveautés dans chaque département.— Dentelles Valenciennes et Insertions. Bonneterie Coton et Lisle Noire et Tan pour Dames, Jeunes Filles et Enfants. Soieries Fantaisie pour Blouses et Costumes à Chemisette. Notre stock de Serges **Belwarp**, Worsteds et Etoffes à Manteaux est complet.

Exécution des Ordres par Lettres, une Spécialité.

JOHN MACDONALD & CO., LIMITED.

Rues Wellington et Front Est, Toronto.

REPRESENTANT DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

M. J. O. TREMPÉ, 207 rue St-Jacques, MONTREAL.

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

M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

dises inférieures, tout cela à cause du tact du vendeur en affaires.

Le tact en affaires appliqué aux ventes exige beaucoup de choses, toutes d'égale importance, et le mauvais usage de l'une d'elles peut détruire complètement l'efficacité des autres. Pour vous présenter à un acheteur en perspective, attirez son attention, intéressez-le à votre proposition et, en dernier lieu, pour l'amener à conclure un marché, il faut une combinaison de foi en soi-même de déférence, d'autorité et de docilité. Cela veut dire qu'il ne faut rien omettre, ni rien émettre qui tende à placer l'acheteur dans une attitude agressive. Cela veut dire que vous ne devez avoir aucune affectation dans votre tenue, votre langage, qui puisse détourner la pensée de l'acheteur de votre proposition. Cela veut dire que vous devez saisir une situation ou un changement dans une situation immédiatement, de manière à modifier votre manière de faire suivant que l'occasion l'exige. Cela veut dire que vous devez avoir sur vous-même un contrôle absolu et, malgré les provocations, ne jamais vous emporter. Cela veut dire que vous devez connaître la proposition que vous faites et les marchandises que vous offrez d'une manière si parfaite qu'il n'y ait pas d'hésitation ni d'indécision à répondre à toute question qui peut vous être posée. Vous n'avez pas besoin de parler vite ; pensez avant de répondre, mais quand vous parlez, que chacune de vos paroles soit convaincante.

Tout cela, c'est du tact en affaires. Suivant que tous ces détails nombreux sont observés à la lettre ou non, nous avons le vendeur très prospère, le vendeur médiocre et le vendeur infructueux. Ceux qui ne peuvent pas comprendre ces différents points et en tirer des leçons qui leur soient utiles devront dépenser un temps supplémentaire et plus d'énergie pour obtenir des renseignements que possède déjà l'homme qui a des yeux et qui voit clair.

Cette cause le devrait vous donner assez de marge sur votre homme pour vous guider, quant au point de votre sujet que vous devez faire ressortir et quant à ce dont vous devez parler d'une manière incidente.

Vous ne pouvez pas vous adresser à tous les hommes de la même manière ; ce qui intéressera l'un ne sera pas écouté par un autre. Si avec un homme vous devez argumenter sur le prix, avec un autre vous devez n'en pas parler du tout et ne faire ressortir que la qualité.

Mais c'est à vous et non à votre interlocuteur à découvrir la méthode à employer et à le faire avec jugement.

DEFIEZ-VOUS DE LA ROUTINE

C'est un fait bien connu que l'exercice régulier d'un muscle ou d'une faculté tend à renforcer et à développer ce muscle ou cette faculté. Le proverbe "C'est

en forgeant qu'on devient forgeron" est littéralement applicable à un grand nombre de choses et principalement à la rédaction des annonces. Plus on en rédige, moins la tâche est difficile. C'est à qu'est le danger de tomber dans l'ornière. A mesure qu'on apprend à écrire les annonces avec un effort de moins en moins grand, on a une tendance à se contenter d'une qualité de rédaction moins élevée—ou plutôt à perdre de vue le modèle type qui était toujours en vue au début, dit "Advertising World".

Mais le public qui lit les annonces est, en moyenne, le même tous les jours et l'effort exigé pour faire impression sur lui est tout aussi nécessaire aujourd'hui qu'il l'était hier ou il y a un mois. L'annonceur ne doit pas perdre de vue ce fait. Il ne faut pas qu'il devienne insouciant, simplement parce que ses premiers efforts ont eu du succès, et qu'il se leurre lui-même en pensant qu'il peut en "prendre plus à son aise" et réussir quand même. Le public, une fois attiré par une publicité habile, demande que cette habileté continue à se maintenir, sinon il perdra tout intérêt à cette publicité. Le rédacteur d'annonces, qui apprécie la publicité à sa juste valeur, verra souvent qu'il est plus facile de lancer une bonne chose que de la maintenir.

LA BONNE HUMEUR

L'homme doué d'une heureuse disposition d'esprit est un homme éminemment utile.

Il n'entrave pas sa faculté de penser et ne considère pas à demi les hommes et les choses.

Il sait qu'il y a beaucoup de misères dans la vie humaine, mais que ce n'est pas la règle générale.

Il voit que partout le bien contrebalance le mal.

L'habitude d'être de bonne humeur aide à changer les malheurs apparents en véritables bienfaits.

Celui qui a pris l'habitude de prendre les choses du bon côté a un grand avantage sur l'homme atteint de dyspepsie chronique qui ne voit rien de bon dans quoi que ce soit.

La pensée de l'homme de bonne humeur imprime sur son visage une certaine beauté et donne de la grâce à ses manières.

Grâce à sa bonne tournure d'esprit et à sa bonne humeur, Lincoln put supporter le terrible fardeau de la guerre civile.

Si nous sommes de bonne humeur et contents, toute la nature semble nous sourire; l'air est plus embaumé, le ciel plus clair, la verdure plus brillante, les arbres ont un feuillage plus riche, les fleurs sont plus parfumées, le chant des oiseaux est plus mélo-

dieux, le soleil, la lune et les étoiles sont plus beaux.

Toute bonne pensée, toute bonne action s'allient naturellement à une bonne disposition d'esprit. C'est l'atmosphère normale de notre être.

La tristesse, la crainte, l'anxiété sont les grands ennemis de la vie humaine, et on devrait les combattre comme la peste. La bonne humeur est leur antidote. — Success.

QU'EST-CE QUE LA PUBLICITE?

J'ai souvent affirmé que la publicité consiste spécialement à "dire des faits," dit un écrivain dans un journal Américain, et cela est vrai. Mais ce qu'est la bonne publicité, voilà une question totalement différente.

Quand un marchand met une enseigne sur sa devanture, il fait de la publicité. Quand il met sur ses marchandises des étiquettes en indiquant le prix et les états où le public peut les voir, c'est de la publicité. Quand il remplit un espace d'un journal de mots portant sa signature, c'est de la publicité. Quand il fait quelque chose pour renseigner le public sur ses affaires, c'est encore de la publicité. Cette publicité peut être bonne ou médiocre, ce n'en est pas moins de la publicité, à l'avantage ou au désavantage du marchand.

Trop souvent les annonceurs attachent peu d'attention à l'effet de leur publicité. Beaucoup oublient que le mot écrit a souvent plus de poids que le mot parlé. Beaucoup aussi se livrent, dans leurs annonces, à un verbiage en contradiction complète avec leur manière de faire quand ils sont en présence des clients. Ils font imprimer des phrases qu'il leur serait impossible de prononcer. Comment se figurent-ils que les lecteurs pourront deviner la réelle signification de leur annonce, voilà ce que je ne sais pas ; mais je sais que des annonceurs sont trop portés à écrire des phrases dépourvues de sens, ou à leur donner une signification tout-à-fait différente de celle qu'auraient les mêmes phrases parlées.

Quelquefois, cette manière de procéder est le résultat d'une mauvaise foi grossière et d'un désir d'injure délibérément le public en erreur ; je crois que c'est plus souvent le résultat d'une fausse conception du but de la publicité, et peut-être du désir de paraître spirituel ou supérieur, ou d'un désir trop vif de créer une impression qui attire la clientèle. Quelle qu'en soit la raison, il y a là une erreur qui fait du tort à l'homme d'affaires dont le nom paraît dans l'annonce. C'est de la publicité, il est vrai, mais de la mauvaise publicité.

Je me souviens d'un jeune rédacteur d'annonces dont le désir de briller

GEO. H. HEES, SON & CO.

FABRICANTS DE

Stores POUR Chassis

(FAITS A LA MAIN ET A LA MACHINE)

En pièces, unis, "dadoed," garnis de franges, de dentelle et d'insertions, montés sur Rouleaux à Ressort Hartshorn.

Poles de Rideaux

EN BOIS OU LAITON AVEC BOUTS, ANNEAUX ET SUPPORTS.

Epingles de Draperies,
Tirants de Stores,
Plaques d'Escalier,
Anneaux Martingale Hautement Finis,
Etc, Etc., Etc.

Nous vendons nos Marchandises a un Prix qui procure de gros Profits au Détaillieur.

Rideaux de Dentelle, Rideaux Bobbinet, Paucneaux en Dentelle pour Portes, Houssets pour Meubles en Etoffes diverses, Rideaux Tapestry et Chenille, et Dessus de Tables, Portières et Draperies, Soieries et Burlaps pour Tentures, Peluches Soie et Coton et Stock général de Fournitures pour Meubliers.

S. H. 2

N.B.—Beaucoup des articles ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield.



N. B.

Nous sommes sur le point de déménager dans notre Nouveau Magasin, No 52 rue Bay et nous liquidons des lignes a des prix grandement réduits.

Geo H. Hees, Son & Co., Limited

52 RUE BAY, - - TORONTO.
20 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

l'empêche de dire la vérité; il rédige une annonce pour une affaire de premier ordre exactement de la même manière que pour une affaire médiocre. Chez lui, aucun sens de la relation des choses entre elles; aucune adaptation de la rédaction de l'annonce aux circonstances. Il ne semble être satisfait que par les mots qui impliquent une idée de supériorité, et des termes tels que "le meilleur," "le plus grand," "le plus vaste," "le plus beau," ornent sa prose en tout temps. Si ce travers risible ne coûtait pas une bonne somme d'argent à ceux qui l'emploient, ce ne serait qu'amusant. On pourrait citer des centaines de cas semblables.

En voici un autre. Les phrases reproduites ci-dessous ont paru dans une annonce d'un de mes amis.

Pour essayer de donner un argument très fort au cours d'une vente, voici ce qui fut mis dans une annonce: "Nous avons fait des affaires colossales cette année et, en conséquence, notre surplus est plus fort."

Cette phrase en elle-même dénote un manque d'attention puisqu'elle se contredit; car comment un marchand peut-il avoir un surplus plus fort comme résultat d'affaires colossales? Mais consultez la lecture:

"Pour cette raison, la baisse des prix est plus radicale, car nous trouvons une douzaine de caisses de marchandises là où il ne devrait y en avoir qu'une."

Cette douzaine de caisses qui restent pour compte au lieu d'une seule est loin de prouver les affaires colossales, n'est-ce pas? L'annonce abonde, du commencement à la fin en termes tels que "Eparagnes splendides," "Rabais," "Sacrifices," et ainsi de suite.

Tout cela c'est de la publicité, mais une publicité qui fait ressortir le fait que l'homme qui fait imprimer de telles choses, écrites sans aucun soin, n'accorde pas assez d'attention à la valeur du mot imprimé et à son effet sur le lecteur.

De simples mots, quelque spirituels qu'ils paraissent, avec quelque facilité qu'ils se lisent, quelque bien tournés soient-ils, quelque force qu'ils portent avec eux — de simples mots, dis-je, ne peuvent pas être considérés comme de la bonne publicité. Ils doivent avoir un but évident. Il doit y avoir un effort intelligent derrière eux, ils doivent laisser éclater la vérité, si l'on veut qu'ils soient pris pour de la bonne publicité. La bonne publicité — la seule qui soit digne d'être appelée publicité — est celle qui dit au lecteur en langage simple, sans faire de l'esprit, sans pathos ni mensonge, exactement ce qu'un article peut être et crée dans l'esprit du lecteur le désir de le posséder.

Si l'annonce est ainsi faite, peu im-

porte qu'elle soit rédigée dans un style imparfait: c'est de la bonne publicité.

Ce n'est pas la lettre, mais l'intention qui compte, ce qu'on lit entre les lignes. C'est le "je ne sais quoi" qui donne aux mots la tournure d'une bonne annonce et sans lequel, les mots sont vides de sens.

Maintenant, vous servez-vous de quelques mots, ou avez-vous un but qui perce dans ce que vous écrivez?

Voilà la question.

POURQUOI CERTAINS COMMIS ONT DE L'AVANCEMENT

Comment se fait-il que certains employés avancent plus vite que d'autres? Pourquoi les salaires de certains sont-ils augmentés à chaque instant pendant que d'autres employés continuent à conserver le même salaire pendant des années?

Voilà des questions que des employés se sont posées bien souvent. Ceux qui avancent qui voient leur salaire augmenter s'en demandent rarement la raison. Ils la connaissent. Mais ceux qui observent leurs confrères heureux, avec des yeux d'envie, pendant qu'eux-mêmes ne reçoivent pas d'avancement ne savent pas souvent la cause de cet état de choses. Ils ont un violent désir d'améliorer leur situation et de devenir plus habiles et plus utiles, mais ne savent pas exactement ce qui les met en arrière des autres.

Le propriétaire n'a jamais de difficulté à répondre à de telles questions. Quand un employé reçoit de l'avancement, c'est que son patron a quelque raison pour le lui donner. D'habitude, les marchands observent leurs employés de près — de plus près que les commis ne le supposent — et ils peuvent dire exactement s'ils le veulent, pourquoi un employé avance rapidement et pourquoi d'autres restent toujours dans la même ornière. C'est le propriétaire d'un grand établissement qui a suggéré les idées contenues dans cet article, dit "Commercial Bulletin."

En premier lieu, trop d'employés sont portés à considérer la chance comme le facteur le plus important du succès. Il n'est pas raisonnable de dire, comme quelques-uns le font, que la chance n'existe pas, car c'est un fait indéniable qu'elle joue souvent un rôle très important dans le succès ou dans l'insuccès. Mais il n'y a jamais eu de réussite que l'on ait pu attribuer entièrement à la chance. Une observation un peu plus attentive des conditions révélera le fait que la chance a joué un rôle purement secondaire et que le travail opiniâtre, la résolution et l'application ont été les causes primordiales du succès remporté. L'occasion favorable peut venir au bon moment, mais si

l'homme heureux n'avait pas été prêt à la saisir, grâce à un travail opiniâtre, zélé, de façon à profiter de cette occasion quand elle se présentait, la chance compterait pour rien. Un travail sérieux et intelligent l'emportera chaque fois sur la chance. La bonne fortune est quelque chose sur quoi nous n'avons aucun contrôle. Si la fortune nous sourit, nous avons raison de la remercier; si la fortune ne nous est pas favorable, c'est malheureux; mais un bon travail opiniâtre amènera des résultats qui feront voir que la chance est une chose de très peu d'importance.

Le plus grand défaut à reprocher à la moyenne des employés c'est que leur esprit n'est pas concentré sur ce qu'ils ont à faire. Ils regardent leur travail simplement comme une corvée nécessaire qu'ils sont obligés d'accomplir pour pouvoir vivre. Ils pensent toujours à quelque chose d'autre, désirent toujours faire quelque autre travail ou entrer dans un entourage différent. Presque tout homme pense que le travail d'autrui est un travail agréable.

Quand vous rencontrez un homme qui pense que son propre travail est le plus agréable de tous, vous avez trouvé un homme qui réussira. Ce qu'il faut faire, c'est accepter le milieu où vous vous trouvez et vous y rendre le plus utile possible. Si vous êtes déplacé là où vous êtes, on s'en apercevra bientôt. Vous n'avez pas besoin de vous en inquiéter. Si vous êtes un homme remarquable, vous serez recherché. Vous trouverez votre propre niveau. Si vous réussissez, ce sera parce que vous avez des capacités et les talents nécessaires pour réussir. Si vous restez dans la même ornière pendant des années, ce sera parce que vous n'êtes bon à rien autre chose.

Si un homme vend des chaussures, il doit employer toute son énergie à devenir le meilleur vendeur de chaussures du magasin, de la ville et parmi tous ceux qui font le même métier. S'il vend de l'épicerie, il devrait prendre la résolution d'en vendre davantage et de connaître le métier d'épicier mieux qu'importe qui. Il devrait concentrer tout son esprit et toute son énergie sur son métier.

A notre époque, il y a une grande tendance à la spécialisation. Le monde s'est rendu compte qu'il n'y a qu'un petit nombre d'hommes qui puissent connaître parfaitement plus d'une seule chose. Pour réussir, il faut vous appliquer à une seule chose et prendre la résolution de connaître au sujet de cette chose plus que toute autre personne. Un commis dans un établissement commercial devrait essayer d'apprendre tous les détails des affaires que fait sa maison, il devrait y penser constamment et s'absorber dans cette pensée.



Faites-vous une bonne réputation par votre stock de sous-vêtements.

Commencez, cette saison, à vendre des sous-vêtements d'une qualité absolument supérieure. Ayez un stock suffisant, offrez à l'acheteur les garanties que tout acheteur obtient quand il achète

Des Sous-Vêtements
Irrétrecissables
Pen-Angle.

Avec cette ligne, vous pouvez satisfaire les clients de toute catégorie qui font affaires avec vous, simplement parce que la qualité, l'ajustage, la valeur se trouvent dans tout vêtement portant la marque "PEN-ANGLE" avant qu'il n'entre dans le stock du marchand.

Ces sous-vêtements ne sont pas simplement bons—ils sont d'une valeur meilleure que ceux que tout autre fabricant ait jamais offerts à vous ou à l'acheteur; meilleure pour vous parce qu'on vous aide à les vendre, meilleure pour l'acheteur parce que leur mérite distinctif est facile à voir et parce qu'une garantie explicite garantit chaque vêtement de la ligne "PEN-ANGLE," à tous les points de vue sous lesquels un acheteur peut les considérer.

Vous aurez certainement du profit à demander au premier voyageur que vous verrez ce que ces lignes comprennent.

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



L'esprit d'un homme concentré particulièrement sur le même sujet accomplira des choses merveilleuses.

Trop de commis ont une tendance à faire tous leurs efforts pour obtenir des ventes se montant à la somme la plus forte possible. Ils vendraient \$10.00 de marchandises nouvelles, de saison et de vente facile, plutôt que \$7.00 de marchandises dont le propriétaire a eu de la difficulté à se débarrasser pendant six mois. Ils se font une idée erronée en pensant que le propriétaire apprécie leur valeur par le montant de leurs ventes. C'est rarement le cas. Le marchand intelligent aime mieux obtenir \$7.00 pour des marchandises difficiles à vendre que \$10.00 pour des marchandises qui se vendent facilement. Chaque dollar immobilisé dans le stock est une entrave aux affaires. Pour chaque dollar immobilisé sur les rayons du magasin, le marchand doit mettre dans les affaires un autre dollar. Chaque marchand a des marchandises qui, pour une raison ou une autre, l'ont désappointé. Ces marchandises ne se vendent pas. Comment faire de l'argent avec ces marchandises? Voilà le problème que tout marchand a à résoudre. En vendant pour \$10.00 de marchandises nouvelles, vous ajoutez \$10.00 au capital, mais en venant pour \$7.00 de vieilles marchandises vous ajoutez \$14.00 au capital. Demandez à votre patron si cela n'est pas vrai.

Bien entendu, il n'est pas si facile de vendre des vieilles marchandises que d'en vendre de nouvelles. Mais la vente des premières vous donnera une occasion de développer vos capacités de vendeur et chaque fois que vous réussirez à faire sortir du magasin des articles de vente difficile, vous aurez appris une leçon précieuse et vous aurez acquis beaucoup d'expérience.

Attirez l'attention de vos clients sur les occasions que vous leur offrez et si vous êtes un bon vendeur, vous aurez peu de difficulté à faire partir ces marchandises. Vous devez avoir du tact et faire preuve d'intelligence dans la vente d'une vieille marchandise. Ce serait une grave erreur que d'attirer sur elle l'attention de tous vos clients. Le commis doit être à même de juger tous ses clients et de voir lesquels s'intéresseraient probablement à son offre. Il ne doit pas essayer de forcer tous les clients à prendre des marchandises simplement pour se débarrasser de ces articles; il ne doit pas non plus être trop timide en attirant sur eux l'attention des clients. En un mot, le commis de magasin doit exercer cette qualité peu commune, appelée le bon sens.

Il n'est jamais nécessaire de faire de fausses représentations pour se débarrasser des articles difficiles à vendre. Ne dites jamais de mensonges à un

client. Si vous vendez quelque chose de vieux pour un article nouveau et frais, vous ne ferez aucun bien à votre magasin, quand même vous réussirez à faire une vente. Le propriétaire ne vous remerciera pas pour avoir vendu des articles de l'année dernière comme les étoffes les plus nouvelles de la saison. Vendez des marchandises juste pour ce qu'elles sont et pour un prix qui les fera enlever rapidement.

Tout avancement est graduel. Aucun homme ne peut devenir un vendeur prospère en un jour, une semaine ou un mois. Il faut du temps, un désir sincère, une application sérieuse, et un esprit entièrement tourné aux affaires.

Avec tout cela, vous ne pouvez manquer de réussir.

LES PRIX DU COTON ET CEUX DE LA LAINE

Par Frank P. Bennett, Jr., Boston, Mass., dans "Textile American"

Les facteurs qui établissent le prix du marché d'une marchandise quelconque sont toujours intéressants, car ils déterminent les jeux de hasard les plus excitants que le monde puisse connaître. La filature de coton, administrée d'une manière compétente et scientifiquement le mécanisme le plus parfait que l'on puisse voir. Son succès dépend d'un certain nombre de facteurs: bons ouvriers, bonne matière première, choix judicieux des tissus et une surveillance entendue de l'ensemble. Il est vrai, toutefois, qu'en fin de compte l'achat de matière première sur un marché qui ne convient pas, ou la vente de marchandises dans des circonstances défavorables, peut réduire à néant, dans un espace de temps très court, tous les calculs les mieux établis et les résultats d'années de soins minutieux. C'est cette raison qui justifie une étude des facteurs qui contribuent à la détermination des prix du coton et de ceux des marchandises en coton.

Le marché de la laine dépend exactement des deux mêmes facteurs qui servent à déterminer le prix de toute espèce de marchandise: l'offre et la demande.

Le prix du coton est établi de la même manière. Une avance énorme a eu lieu dans le prix de la laine. Etant donné que la production de la laine n'a pas beaucoup diminué, la conclusion inévitable est que cette avance est due à un usage beaucoup plus grand de la laine, usage pour lequel il y a eu une telle insistance, une demande si irrésistible, que les prix ont monté constamment jusqu'au niveau presque sans précédent qu'ils ont atteint aujourd'hui. Cette demande irrésistible indique bien que les tissus de laine sont d'un emploi beaucoup plus grand qu'autrefois.

Une demande énormément augmentée pour les tissus de laine et les worsted doit forcément être accompagnée d'une demande pour les cotonnades en augmentation presque proportionnelle, si ce n'est supérieure. La demande pour les vêtements est le meilleur baromètre de prospérité commerciale que nous ayons, meilleur même que la demande pour le fer et l'acier. Cette dernière demande mesure l'esprit d'entreprise et l'activité commerciale, plus que la prospérité.

La demande pour les vêtements varie en raison directe de la fortune des familles et, quand la famille peut acheter des lainages, nous savons tous qu'elle peut acheter et qu'elle achète des cotonnades en quantité même plus forte, parce que ces marchandises coûtent moins cher.

De même que le coton, la laine a une tendance à devenir le produit de deux ou trois pays seulement. Il semble qu'une des caractéristiques de la civilisation des divers pays consiste dans la spécialisation des produits pour lesquels ces pays ont une aptitude particulière. De même que nous cultivons les trois-quarts de tout le coton employé dans le monde entier, de même nous avons réussi à faire l'élevage d'un onzième du nombre des moutons de l'univers.

Toutefois, nous ne commençons pas par garder la laine qui nous est nécessaire pour nos propres besoins et nous faisons de forts achats sur les marchés de Londres, Liverpool et Melbourne. L'année dernière, nous avons importé 247,000,000 de livres, soit presque autant que les 300,000,000 de livres que nous avons produites nous-mêmes.

Il ne peut y avoir réellement aucun rapport entre la laine et le coton. Ces deux articles sont produits dans des conditions différentes, ils subissent des procédés de manufacture différents, ils sont vendus sous des influences commerciales différentes. La seule influence qui agisse également sur la laine et le coton est la prospérité ou la détresse nationales.

On peut tout de même admettre que s'il existe une forte demande pour les lainages, une demande également forte se produira pour les cotonnades. Quand le public peut augmenter ses achats de lainages, il peut aussi augmenter ses achats de tissus de coton dans une mesure même plus large, et je suis persuadé que c'est ce qu'il fait.

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

*Nouveautés! Nouveautés!
Nouveautés!*

Etoffes a Robes pour l'automne

1906

ARMURES	DRAP VÉNITIEN (BAS PRIX)	ECOSSAIS DE LAINE
VELOUTINES		DRAP VÉNITIEN (PRIX MOYEN)
SATIN DE LAINE	DRAP SEDAN	

CRISPINE,	ALPACAS, MOHAIRS,
CREPOLINE,	ECOSSAIS COTON,
CORDE DE SOIE,	SOIE

VENITIENNE ET AMAZONNETTE { Drap pour Costumes d'une valeur exceptionnelle,
grande variété de nuances.

POPELINE, COTON, SOIE { Tissu remarquable pour l'apparence, imitation parfaite de
Soie de Lyon.

DRAP VÉNITIEN (QUALITÉ SUPÉRIEURE)	VICUNAS	DRAP À CARREAUX (NOIR ET BLANC)
MELTONS	ROXALIAS	DRAP D'ALMA
POPELINES	EOLIENNES	PALERMAS TWEEDS POUR COSTUMES

N.B.—Les gris clairs et gris foncés sont en grande demande et nous avons les lignes populaires.

P. Garneau Fils & Cie.

QUEBEC

Seuls agents pour les Serges et Vicuna "SPHINX"



LA MODE

La mode, dit Henriette d'Orville dans "Le Coquet," de Paris, nous offre en ce moment le champ le plus fertile en aimables explorations. Ce ne sont pas seulement les formes qui se prêtent à d'innombrables variétés, c'est encore la multiplicité des garnitures, la façon de les disposer, les coloris et l'assemblage des étoffes.

Comme toujours, beaucoup de diversité et de contrastes, des trouvailles originales et presque toujours heureuses, dans les ateliers des maîtres où s'ébauchent les prémices de la mode.

Les lourds galons "modern-style" genre qui tient du byzantin par la richesse, s'appliquent sur des tissus légers : voile de laine ou de soie, gaze, grenadine et petit taffetas, tandis que le cachemire et le drap s'ornent volontiers de dentelles légères, de tulle et de mousseline de soie.

Après le tulle et la dentelle en laize rayés de velours, voici de la mousseline de soie avec applications de feutre pelucheux ; rien ne peut donner une idée du "fondu" des nuances obtenues.

Il y a des robes de taffetas garnies de linon et de broderie anglaise ; d'autres en foulard avec applications d'une grosse dentelle bise, genre Craponne, d'une étrangeté pleine de charme et d'une composition vraiment artistique.

On prépare des robes de toile avec broderies au passé de couleur, qui feront florès cet été sur les plages, aux villes d'eau à la mode.

Beaucoup de petites guirlandes Empire, représentant le classique laurier dans sa polie teinte d'un vert un peu sombre. On parle même de broderies d'or et d'argent sur toile.

Toujours beaucoup de broderies au plumetis ; un peu moins de broderies anglaises.

Parmi les jolieses qui seront certainement goûtées, notons des mélanges savants de broderie d'art où se retrouvent les harmonieuses fusions de nuances des vitraux anciens, éclairant discrètement l'austérité du drap ou de la serge sombre.

Ceci demande un doigté délicat pour l'ornementation des costumes tailleur ; on les verra, rehaussant d'une jolie touche de parisianisme, les manteaux Empire, les grandes jaquettes et les courts boléros.

On prépare des cols et des revers en linon finement travaillés de petits plis et incrustés de dentelle, qui se pose-

TISSUS ET NOUVEAUTES

ront à volenté sur un vêtement de drap clair, taffetas ou toile.

Il y a aussi des appliques de drap qui seront employées sur linon ou toile.

On fait, dans ce genre, des choses tout à fait jolies, qui seront le grand succès de la saison.

C'est à l'infini qu'on pourrait citer des modèles de garnitures soulignant la tête d'un volant, ou un bord de jupe cernant un boléro, courant sur le col, les parements et les manches.

Aux lainages unis on associe des taffetas à dispositions dont le fond est de même couleur que le tissu ; il y a un goût parfait dans cette harmonie de nuances.

Le choix d'un chapeau n'est pas toujours chose facile. En général, le meilleur moyen, pour être bien coiffée, est de prendre un chapeau tout fait qui vous va, et de ne pas faire copier toi ou tel modèle avec des modifications de couleur ou de garniture.

Chez les grandes modistes expertes en l'art de bien coiffer leurs clientes, ce n'est un secret pour aucune qu'il est bon de s'en tenir au chapeau coiffant et tout fait. Lorsque les modèles vous sollicitent en grand nombre, il est aisé de se fixer. Le genre qu'on doit adopter est celui qui sied. Le même chapeau encadrant deux physionomies, et même deux coiffures en cheveux différentes, sera méconnaissable.

La coiffure prend actuellement une grande importance ; presque toutes les formes de chapeaux exigent les cheveux très bouffants autour du visage et avançant sur le front.

Pendant on essaie de remettre à la mode le bouffant ondulé, relevé à la Louis XVI, sur un crêpon très haut et très léger, avec coques hautes sur le sommet de la tête. Sur cet échafaudage se posent de très petits chapeaux dont il serait difficile de définir la forme. Pour accompagner les belles toilettes, il en est en dentelle d'argent, gaillardement retroussés sur des guirlandes de roses, gracieuse évocation de Lancret et de Watteau.

Les toquets en crin prennent toutes les couleurs de nos toilettes et s'harmonisent avec elles. Rien de distingué, de bon goût comme cet assortiment du chapeau à la nuance de la robe, du manteau et même de l'ombrellé.

La couleur joue un rôle important, cette saison, dans nos modes. On retrouve dans le même chapeau, une jolie symphonie de couleurs. En voici un, en paille fine, dont le dessus est d'une teinte violet foncé, tandis que le bord de la petite passe est du mauve le plus pâle. Il est garni d'un panache de belles plumes dégradées, même ton, et de taffetas mauve.

Ce modèle peut se reproduire dans toutes les nuances.

On porte des plumes en grande quantité, plumes de teintes très claires, souvent blanches, et ombrées, nuancées, dégradées, glacées dans les tons à la mode : mordoré, pervenche, rose praline, vert perruche, bleu Nattier, bleu lavande, etc.

Ces teintes se retrouvent dans les jolis rubans que nos modistes chiffonnent avec tant d'art pour en faire des choux et surtout des noeuds de forme aigrette, qui se posent, très crânes, sur le côté. Ces rubans de taffetas, à picots, d'allure vieillotte, ont beaucoup de genre.

LES JUPES

La coupe est devenue un art très compliqué ; pour les jupes elles-mêmes, on s'éloigne de plus en plus des règles classiques. Par la disposition du tissu employé, sa qualité, son genre, sa largeur, l'originalité apportée dans la forme et les garnitures, tout cela exige, pour chaque modèle, un patron, ou plutôt une coupe particulière.

Avant de couper, il faut exactement savoir où arriveront les coutures, si leur place sera convenable.

Comme règle générale, on peut se conformer à celle-ci : c'est que les coutures doivent être autant que possible dissimulées, ou placées plutôt dans le sens de la hauteur, que d'arriver en angle sur une autre partie biaisée exigeant une couture en travers.

Cela n'a cependant aucun inconvénient pour les tissus à dispositions brouillées, à la condition qu'on accorde les dessins, mais dans les tissus unis, taffetas, ou drap, ces coutures malencontreuses gâtent l'harmonie si elles ne sont dissimulées par des garnitures. Dans les grandes maisons de couture on évite soigneusement ces défauts, même dans les parties cachées d'une doublure de corsage. Les tissus en grande largeur qui se font à présent même dans tous les genres de soieries favorisent la coupe et la netteté du travail.

Puisqu'il est question de doublure nous conseillons de préférence le taffetas comme doublure de jupe et de corsage à toutes les autres doublures, on a intérêt à le prendre en bonne qualité, il dure davantage, ce qui est l'intérêt de la cliente, mais, pour la couturière, il soutient mieux les tissus.

Choisir des taffetas fuits souples, pas trop secs ; ceux qui ont le plus de frofrou ne sont pas les meilleurs. La faille est encore préférable au taffetas.

Nous recommandons à nos lectrices de faire leur coutures de jupes plutôt larges, de 2 centimètres, ou pour mieux dire, à un bon centimètre au-dessous de la lisière, si large qu'elle soit ; elles s'ouvrent mieux sous le fer, et mar-



ETOFFES A ROBES D'AUTOMNE

A L'ANCIENNE BASE DE PRIX!

PRINCIPALES LIGNES COURANTES

Sedens,
 Vénitiennes,
 Broadcloths
 Chiffon,
 West of Englands,
 Cheviots,
 Etoffes pour
 Manteaux,
 Serges Françaises,
 Popelinets,
 Granites,
 Panama,
 Veloutines,
 Draps Ottomans,
 Peau de Gant,
 Draps Batiste
 et Taffetas.
 Cachemires
 Laines et S. W.
 Velours,
 Draps Satin,
 Crispines,
 Alabatross,
 Crepelines
 Laine et S. W.
 Crêpe de
 Chêne Soie,
 Eoliennes Soie,
 Draps Ottomans Soie,
 Volles Soie.

C'est pratiquement ainsi. Pas plus de deux ou trois lignes dans notre stock entier n'ont augmenté de prix! Nos arrangements uniques d'achats rendent cela possible. Nous désirons que tout détailleur de nouveautés du pays se rende compte du fait et aient part au bénéfice.

NOTEZ DE PLUS qu'en anticipation de la saison de blanc de la mi-été, qui arrivera bientôt, nous avons fait un contrat, il y a un an, pour une grande quantité des lignes suivantes, à des prix environ 20% plus bas que ceux d'aujourd'hui, savoir: **Lawns Victoria, Lawns Persans, Linons de l'Inde, Organdis Français, Mousselines Suisses pour Robes, Mousselines Légères (Mulls), Nansoucks, Mousselines Chiffon, Batistes Tissées à la Main, Suitings en Toile Blanche, Unis et Brodés.**

PROFITEZ-EN

Les Voyageurs sont maintenant sur leurs routes respectives avec un assortiment complet d'échantillons.

DENTELLES GARNITURES ET ARTICLES FANTAISIE

Assortiment Complet de Cois Mousseline Brodée Blancs, Sets de Col, Ceintures, etc.

Choses les plus nouvelles en Dentelles, Valenciennes, Torchons, "Baby Irish," etc.

Garnitures Nouveautés pour l'Automne, Nouveau Braid et Effets Persans.

Cois Puritains Brodés Soie, Dentelles, Chemisettes, Echarpes, etc.

Mouchoirs Excelda. Rubans Nouveauté.

Nos Voyageurs seront bientôt sur la route avec des Articles Nouveauté pour le Commerce de Noël, et une Ligne Importée de Dentelles et Broderies pour le Printemps 1907.

NOIRS
 ETOFFES A BLOUSES
 VELOURS

Grand Assortiment
 de Dian Tartans,
 "Suitings"
 Nouveauté et Lignes
 pour Vêtements
 de Soirée.
 Nos spécialités
 usuelles en
 lignes courantes,
 et Nouveautés
 en Etoffes Noires.
 Bedford Crème,
 Flanelles Opéra
 Crème,
 Flanelles Opéra
 Imprimées,
 Delaines Imprimées,
 Fantaisies Blanches,
 Fantaisies
 de Couleur,
 Albatross Brodés,
 Plaids Brodés.
 Velours pour
 Costumes Chiffon,
 Velours Corduroy,
 pour Costumes,
 Velours Corduroy
 Coupé Creux,
 Toutes les Teintes
 de Worrall.

BROPHY CAINS, LIMITED

MONTREAL

Nouveautés en Gros.

PROMPTS EXPEDITEURS.

quent bien moins à l'endroit quand elles sont ouvertes.

Pour bien essayer une jupe, il faut, une fois montée et doublée, la poser sur la personne qui doit être chaussée et corsetée comme à l'ordinaire, pour éviter les fâcheuses surprises. On fixe telle jupe, à la hauteur des hanches avec des épingle prises contre le jupon; bien fixer la fermeture derrière, et ensuite former les pinces sur les hanches tout à fait sous le bras, ni trop en avant, ni trop en arrière. En faire plutôt deux ou trois petites, que une ou deux trop longues. On marque alors, avec des épingle, l'endroit où on veut faire descendre la jupe devant et on monte sur la ceinture.

Pour obtenir un tablier de jupe très plat, il est souvent utile de reprendre encore cette couture, vers le haut, près de la taille. Tous ces détails doivent être soigneusement étudiés.

(Le Coquet).

LES DESSOUS EN MOUSSELINE

La beauté et l'élégance des dessous en mousseline n'ont jamais été si prononcées qu'en ce moment. Les dessinateurs et les fabricants de cette ligne semblent rivaliser les uns avec les autres pour élever le type du style et de la qualité, dit "Dry Goods Reporter." La demande croissante pour ce genre de mousseline pour vêtements de dessous montre que le consommateur se rend compte peu à peu que les tissus légers et les garnitures moins chargées sont plus désirables sous tous les rapports.

Ce fait, se remarque particulièrement dans les dessous en mousseline que l'on fait actuellement. Autrefois les tissus épais étaient beaucoup plus en demande que les étoffes légères; aujourd'hui au contraire, ce sont les nansoucks de toutes les qualités qui sont l'objet de la demande pour les vêtements de dessous.

La délicatesse semble être la note dominante dans toutes les lignes de vêtements et cela est à remarquer spécialement pour les dessous en mousseline de cette saison.

Les nouveaux styles de dessous en mousseline offrent un caractère inédit et intéressant, dit, sans aucun doute, à la popularité de la robe Princesse.

Les vêtements de dessous combinés, c'est-à-dire genre Princesse, conviennent sous tous les rapports à ces robes collantes. Le cache-corset, le pantalon et le court jupon sont combinés de manière à ne donner qu'une seule épaisseur sur les hanches. La combinaison cache-corset et pantalon, et cache-corset et jupon est aussi très en demande; elle convient particulièrement aux robes actuelles.

Combinaison Princesse

Des dessous combinés et attrayants pour porter avec la robe Princesse sont faits en soie de Chine blanche, rose, bleue et héliotropes. Le cache-corset porte un groupe de remplis sur la gorge pour donner l'ampleur désirée sur la poitrine. Les manches courtes et le col sont finis par de la dentelle Valenciennes. La jupe longue réunie au cache-corset, moule parfaitement les hanches et se termine par un large volant garni d'insertions en Valenciennes. Ces vêtements Princesse se font aussi en mousseline de couleur et sont d'un prix très modéré.

Le corsage de dessous, en mousseline ou en soie de Chine blanche ou de couleur, que l'on porte sous la blouse de lingerie, continue à être en vogue, et la demande pour ce genre de vêtements est beaucoup plus forte que l'année dernière.

Il est à remarquer que les Jupons en lingerie sont en demande. Le genre lingerie pour les robes prend une telle extension que l'usage du jupon lavable ne peut être que naturel. Les Jupons sont collants sur les hanches, ce qui s'obtient au moyen de la bande française, et sont très amples du bas. Les volants circulaires qui tombent en ondulations sont faits d'insertions de dentelle ou d'insertions en broderie et de dentelle.

La combinaison de dentelle et de broderie présente de nombreux et nouveaux dessins sur beaucoup des vêtements riches et les volants sont façonnés avec beaucoup de soin.

EFFETS D'HABILLEMENT POUR LE MAUVAIS TEMPS

Le caractère exclusif dans les effets d'habillement est un élément recherché par tous les hommes de goût. Qu'ils commandent des vêtements de cérémonie ou des vêtements pour le mauvais temps, ils exercent toujours le même jugement. Bien qu'on ne puisse guère dire qu'il existe un modèle type d'effets d'habillement imperméables, il y a un certain nombre d'accessoires élégants destinés à protéger celui qui les porte contre la pluie.

L'homme d'affaires devrait avoir un assortiment d'effets imperméables à son bureau aussi bien que chez lui, ou tout au moins il devrait avoir les articles nécessaires, tels que chaussures, imperméable, chapeau et parapluie. S'il ne veut pas se donner la peine de changer de chaussures, il peut se servir de claques en caoutchouc couvrant la semelle de la chaussure et maintenues en place au moyen d'une bande passant au-dessus du talon. Ces sortes de claques sont loin d'être un article nouveau, cependant peu d'hommes les connais-

sent. Il y a des claques du même genre de couleur jaune pour aller avec les chaussures de même couleur; celles-là sont une nouveauté et c'est l'article que l'homme élégant désirait depuis longtemps. Des caoutchoucs noirs sur des chaussures de couleur plus claire sont toujours voyants et semblent déplacés aux yeux de l'homme qui considère l'harmonie dans les détails de ses vêtements.

Beaucoup d'hommes préfèrent les chaussures imperméables aux claques de toute espèce. La peau de marsouin est supposée imperméable; mais les chaussures en peau de marsouin, pour être absolument imperméables, sont doublées en peau de veau qui a été rendue non poreuse par un traitement chimique. Les semelles sont alourdies par une semelle supplémentaire en liège. Quand l'emploi du liège n'est pas désiré, on lui substitue une semelle en caoutchouc, munie de rainures; ces semelles sont semblables à celles des chaussures employées pour jouer au golf et au tennis. Les semelles en caoutchouc sont à recommander en hiver, quand le pavé est glissant, plutôt qu'en été; dans cette saison le caoutchouc devient toujours plus ou moins inconfortable, malgré l'épaisseur de la semelle en cuir. Ces chaussures montent très haut et se laissent avec des lacets en peau de vache.

L'imperméable élégant peut être du genre paddock ou du genre Chesterfield, la préférence étant donnée à cette dernière coupe. Les petits carreaux gris et les "over-plaids" sont ce qu'il y a de plus élégant pour les vêtements imperméables, mais on fait aussi de jolis effets en étoffes rayées et "herringbone." Le procédé employé pour rendre les tissus imperméables a atteint un tel degré de perfection qu'on ne doit pas hésiter à payer un bon prix pour un effet d'habillement qui a subi un traitement chimique.

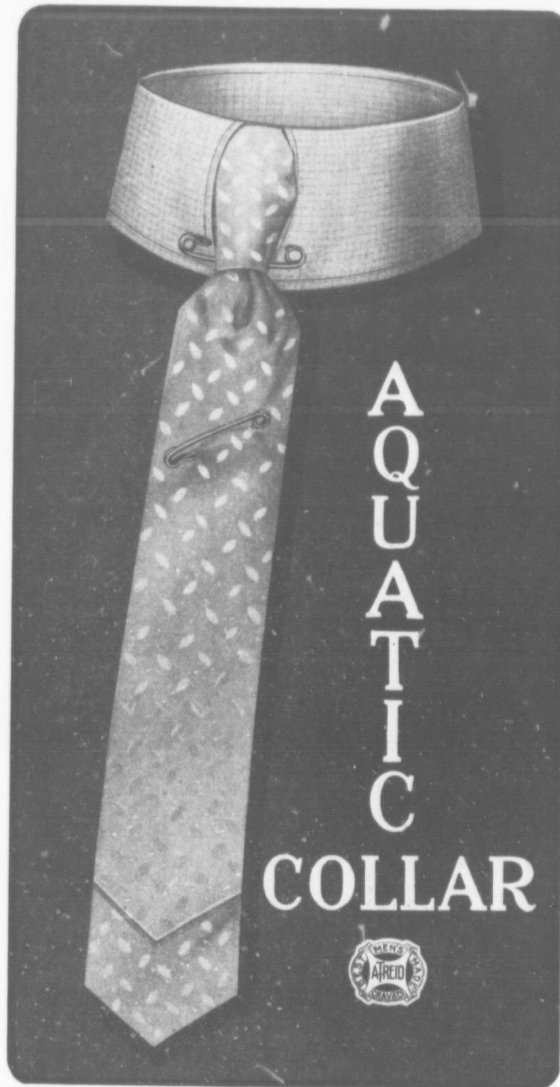
Les tissus anglais mélangés ont un caractère distinctif qui leur est propre et nombre des plus beaux imperméables sont faits de ces tissus. Un caractère un peu plus prononcé se remarque dans le manteau anglais pour la pluie. Ce manteau très long est très ample du dos. Souvent de larges boutons ferment le devant et des pattes de poches plutôt exagérées, pour garantir entière protection, donnent au manteau une apparence distinguée.

Une ceinture barre le dos, une petite fente se trouve dans la couture du milieu, le collet et les revers sont larges et munis d'une patte pour les réunir quand ils sont relevés. Les manches sont finies par des parements retournés, qui ne sont pas fixés là où se trouve le bouton, mais qui peuvent être serrés pour protéger le poignet.

Style

Confort

Un
Article
Reellement
Exceptionnel
pour l'Ete
prochain.
Fait
en
Tissus
Blancs
hautement
Mercurises



En
Formes qui
S'ajustent
Parfaitement

En
Boites de
demi-
douzaines
a detailler a
25c.
et 50c.

...Echarpes de Reid pour Hommes...

FABRIQUÉES PAR

Featherbone Novelty Co.,
TORONTO. Limited,

Bureau de Winnipeg,
Edifice Hammond.

Bureau de Montréal,
Edifice Imperial Bank

CRAVATES LAVABLES DE MEILLEURE QUALITE POUR LIVRAISON IMMEDIATE

Un autre ulster de bonne apparence, convenant spécialement pour la pluie et l'usage en automobile est coupé ample, et une amplitude supplémentaire est produite dans le dos par deux plis partant du dessous des bras et descendant jusqu'au bas du vêtement. Ce manteau est extrêmement long et a une longue ouverture à la couture d'arrière; cette fente, quand elle est déboutonnée, permet de ramener les pans en avant de manière à couvrir les genoux de la personne qui est en voiture.

Des gants souples pour la pluie, d'un style extrêmement confortable sont faits en peau lavable.

Un chapeau élégant pour le mauvais temps est en soie caoutchoutée. La calotte est élevée et d'une forme telle qu'elle peut être ployée au gré de celui qui le porte. Le bord étroit et piqué forme une pointe en avant et se relève haut en arrière. Le même genre se fait en mélanges écossais imperméabilisés et en cuir Danois qui est aussi à l'épreuve de la pluie.

LES CORSETS

Pendant la dernière décennie, des changements radicaux ont eu lieu dans l'achat et la vente des corsets. Il y a six ou huit ans les commis de magasins vendaient les corsets à peu près de la même manière qu'un épicier vend du sucre. Une femme achetait un "Globe," un "Warner," un "P. D.," ou un corset d'un dollar et cela presque toujours sans l'essayer. Il n'était même pas rare de voir un homme acheter un corset pour sa femme.

Aujourd'hui, les femmes de ce côté-ci de l'Atlantique sont connues pour être les femmes les mieux corsetées du monde, sans même en excepter les Françaises. Cette grande amélioration s'est produite dans un temps excessivement court et est due d'abord aux vendeurs de corsets qui ont été les premiers à voir les défauts du corset ordinaire, comparé aux modèles de haut prix et qui ont travaillé vaillamment et avec succès à amener les femmes à acheter des corsets meilleurs. Toutefois, le plus grand pas dans cette amélioration a été fait par les fabricants qui ont élevé constamment le type de leurs produits et ont fait de grands progrès dans leur art. Une comparaison entre les droits de douane payés sur les corsets en 1900 et 1905 montre une diminution presque incroyable des importations.

Rien, pas même la température, n'est aussi instable que les modes adoptées pour les corsets, maintenant que cet article est sorti de l'ornière où il est resté si longtemps. L'époque où le corset était une torture, époque qui a duré si longtemps, est passée à jamais. Quel

que soit le genre des corsets dans l'avenir, ce genre sera rationnel et permettra aux poumons de respirer librement. Le corset peut être court ou descendre sur les hanches, il peut avoir un devant droit ou courbé; mais il n'infligera pas le supplice qu'il exerçait autrefois sur ses victimes par l'insertion d'une petite pièce en pointe.

Le devant droit a été le résultat de l'engouement pour les sports athlétiques. La jeune fille à la poitrine large, aux poumons bien développés et se tenant droite, les hanches bien rejetées en arrière, s'aperçut que les lignes de son corps ne tombaient pas bien dans celles de l'ancien corset à busc et demanda quelque chose qui lui donnât suffisamment de place et une liberté de mouvement sans laquelle elle était sans grâce. Le corset descendant bas sur les hanches a été la conséquence naturelle du corset à devant droit, car aussitôt que les lacets de côté de ce corset sont relâchés, le busc d'acier de devant ressort et le devant absolument droit est impossible avec un buste bien développé.

Les robes Princesse et Empire, qui sont les genres principaux pour cette saison, exigent un corset qui élève la poitrine et qui donne de l'ampleur aux formes, tout en dessinant bien la taille. Dans les dessins des derniers modèles de corsets on ne voit rien d'anormal et la simplicité règne dans leur construction. Le modèle populaire à devant en éventail convient admirablement pour une forme ordinaire et diminue la grosseur de la taille en lui donnant une apparence très arrondie. La rondeur du buste est assurée par une pièce en pointe courte insérée près de la seconde couture en biais. Un autre modèle présente un effet qui, dit-on, arrondit la taille. La hanche est aussi arrondie par une courbe qui rentre à la taille. Ce corset est aussi muni d'une courte pièce en pointe et, bien qu'aucun de ces modèles ne soit aussi haut au-dessus de la taille que quelques-uns des corsets de la saison, ces pièces en pointe insérées élèvent la poitrine à la hauteur voulue.

Un autre modèle, fait aussi pour les formes moyennes, n'a qu'une seule pièce insérée et coupée droite sous le bras, projetant la poitrine en avant, sans nuire au façage confortablement lâche du corset au-dessus de la taille. Ceci donne à la poitrine de l'ampleur et de l'aise, le corset s'ajustant très commodément au-dessus de la taille et sur les hanches, bien que la taille soit longue et le contour arrondi. Un modèle destiné particulièrement aux personnes grandes, d'une corpulence moyenne, a une hanche extrêmement longue et est très élevé dans le dos. Ce corset a aussi deux pièces triangulaires. Pour les

personnes très grandes et plus élancées il y a un modèle ayant une légère courbe au-dessus de la taille et l'agrafe se trouve au-dessous.

Les modèles actuels tendent à élever la poitrine. Il y aurait une plus grande tendance, à mesure que l'année s'avance, à diminuer la taille, mais rien indique qu'on changera la ligne d'attache ou que la poitrine sera élevée d'une manière anormale.

Les recherches pour les nouveautés et les variétés en fait de tissus pour corsets ont reçu une nouvelle impulsion cette année, grâce à la grande vogue pour le blanc. La vente des corsets blancs a toujours été dominante et maintenant qu'il y a une nécessité si évidente pour des tissus blancs, les dessinateurs luttent à l'envi pour se procurer des tissus plus variés et très attrayants. Il n'y a pas de tissus d'une douceur plus satisfaisante, d'une plus grande résistance à l'usure, d'une si grande richesse et d'une si réelle beauté que la batiste dans ses nombreuses qualités, qu'elle soit en coton, en soie ou en mercerisé. La plupart des modèles de haute catégorie sont en toile irlandaise et en coton brodés à la main.

La lourde garniture de dentelle, forme jabot, avec une boucle de ruban çà et là, en noeuds français est considérée comme passée de mode. On donne le moins de relief possible aux garnitures de corsets. Même les noeuds attachant les jarretelles sont supprimés, car la robe princesse doit reposer sur des dessous aussi unis que possible.

Dans tous les départements de corsets bien dirigés, dans le plus petit magasin ou dans le plus grand, on a pour principe de n'avoir en stock qu'un nombre de genres différents aussi restreint que possible pour pouvoir servir la clientèle. Car le magasin qui ne peut avoir qu'un stock très limité dont s'arranger de manière à pouvoir satisfaire la moyenne des clients. La gradation des styles est si bien faite par la plupart des fabricants qu'il n'est pas difficile de se procurer des formes convenant aux tailles courtes, aux tailles longues, aux hanches développées ou minces, ou à tout autre buste de forme régulière. Dans les petites villes le corset d'un dollar est le corset en demande, mais dans les villes plus grandes, c'est le corset de \$1.50 qui se vend principalement.

La seule femme qui est presque toujours obligée de payer davantage pour son corset est celle dont la corpulence est exagérée. Quand il s'agit de corsets de haute catégorie, il est facile d'accommoder toutes les tailles.

La question de l'ajustage ou du non ajustage des corsets à bas prix a été longtemps discutée dans les départements de corsets, mais il est générale-

Debenhams (Canada) Limited

↳ ASSORTIMENT ↳

Nous avons en mains tout ce qu'il vous faut pour le réassortiment :—

Chapeaux Blancs,

Rubans Blancs,

Tulles Blancs,

Fleurs Blanches,

CRINS et PAILLES, toutes les nuances et à tous les prix,
depuis 12½ cents la pièce de 10 verges.

=====
Ecrivez-nous pour ce qui vous manque,
nous l'avons. ∴ ∴ ∴ ∴

Nos voyageurs vous visiteront bientôt avec toutes les dernières nouveautés dans les marchandises d'automne.

Il est de votre intérêt de voir nos échantillons avant de placer vos commandes.

48½, rue St-Joseph,
QUEBEC.

18, rue Ste-Hélène,
MONTREAL.

111, rue Sparks,
OTTAWA.

ment admis aujourd'hui qu'il est de bonne politique d'ajuster tous les corsets, si les clientes le désirent.

L'ajusteuse doit enseigner à sa cliente la manière convenable à employer pour ajuster son corset, car de là dépendent l'ajustage satisfaisant et la durée du corset. Une personne qui fait autorité en la matière dit que les lacets doivent être desserrés tous les soirs, pour que le corset conserve sa forme. Beaucoup de maisons faisant le commerce des corsets fournissent à leurs clientes des brochures renfermant des instructions pour l'ajustage; ces instructions rendent service aux vendeuses qui n'ont pas eu l'occasion d'acquiescer de l'expérience sous la direction d'une ajusteuse expérimentée. Le corset doit être ajusté convenablement sur la cliente dans le salon d'essayage.

La question des modifications à faire subir à un corset est un autre point important. Des vendeuses prétendent que chaque buste, sauf un buste anormal peut trouver un corset qui lui aille; mais la plupart des personnes compétentes en la matière sont d'accord pour dire que souvent il est nécessaire de faire des modifications à un corset. Le plan le plus sûr sous tous les rapports est d'exiger une certaine somme supplémentaire suivant le travail que demandent les modifications à faire. Dans les petits magasins, on peut apprendre à une des vendeuses à faire les modifications aux corsets d'une manière satisfaisante. Elle peut les faire au magasin, pensant sa journée, si le magasin est pourvu d'une machine à coudre; si elle doit emporter le travail pour le faire chez elle, elle doit être rémunérée en conséquence.

On peut s'y prendre de différentes manières pour liquider un stock. Quelques magasins ont des périodes pour les ventes de liquidation des corsets démodés, ou de ceux qui sont restés trop longtemps en magasin; ils les étalent sur des tables et les marquent à des prix réduits qui peuvent tenter l'acheteuse.

Dans un grand établissement, un corset qui est resté en magasin plus de douze mois est transféré au comptoir des ventes d'occasion. Souvent, des corsets qui ne sont pas vieux sont envoyés là pour quelque raison spéciale, par exemple, si on trouve bon de se débarrasser de lignes dépareillées et de leur substituer quelque autre chose. Tous les corsets à liquider sont portés dans cette section sans égard pour leur fabrication. Ils sont assortis uniquement par grandeurs. Si une femme demande un corset d'un dollar dans la grandeur 23, la vendeuse lui dit immédiatement si elle a ce numéro dans les corsets dont la maison désire se débarrasser au plus vite, et elle vend un de

ces corsets à cette femme, si c'est possible. Ceci peut se faire sans réduire aucunement le prix des corsets, car ils peuvent avoir leur pleine valeur, mais en réduisant le prix des grandeurs extraordinaires d'une marque particulière ou ceux qui sont de trop en stock. Une liste des corsets de chaque catégorie indiquant la grandeur et le nombre de ces corsets devrait être placée au comptoir spécial où les vendeuses peuvent avoir accès et chacune d'elles à mesure qu'elle fait une vente dans le lot dépareillé en efface sur la liste la grandeur correspondante.

Une autre méthode pour encourager les ventes consiste à marquer exactement le nombre de corsets qui doivent être vendus chaque jour, pour que le stock entier soit renouvelé un certain nombre de fois chaque année. Le nombre moyen par jour divisé par le nombre de vendeuses donne le nombre que chacune doit vendre par jour. Les vendeuses prennent un grand intérêt à cette manière de faire et sont enchantées d'une journée favorable qui leur donne une balance en leur faveur; elles font plus de travail le jour où le commerce est moins actif, afin de ne pas rester en arrière.

Il n'y a pas de plus grande erreur que d'essayer de vendre des corsets ou d'établir un département de corsets sans des vendeuses compétentes. Les marchands devraient se procurer des vendeuses non pas au plus petit salaire possible, mais au contraire au salaire le plus élevé, justifié par leur travail. La vendeuse idéale est une ajusteuse experte et connaissant tous les corsets qui sont en stock, leurs différentes lignes et leurs mérites spéciaux. Elles peuvent voir le genre de corset qui convient le mieux à leurs clientes et en outre, elles doivent avoir un jugement au-dessus de celui que l'on demande en général aux vendeuses. Les formes d'étalage fournies par les divers fabricants de corsets permettent aux marchands de faire un excellent étalage de marchandises à peu de frais.

Les accessoires de corsets varient avec les modes. Les plissés en dentelle, les plissés de soie rose, les sachets en forme de coeur et les noeuds de ruban qui ont été imaginés pour les femmes à poitrine élevée afin de remplir la ligne entre le haut du corset et la poitrine, rapportent d'excellents profits. Les noeuds de rubans avec de minces sachets en coton parfumé peuvent être faits dans le département moyennant une légère dépense. Les femmes qui n'en achètent pas voient tout au moins comment on les fait et se rendent au département des rubans pour acheter le matériel nécessaire à leur fabrication.

Durant ces dernières années le chan-

gement rapide des genres a obligé à changer le stock quatre ou cinq fois par an.

Les balcons se détériorent très rapidement quand les corsets sont tenus en stock et les profits ne sont pas très forts, de sorte que tout le monde dans le magasin devrait s'efforcer à faire des ventes rapidement. Les corsets de toute catégorie et de toutes grandeurs devraient être surveillés avec soin pour voir quels sont ceux qui se vendent mal et pourquoi. Si certains corsets ne se vendent pas rapidement parce qu'ils ne conviennent pas aux formes des clientes, ils devraient être mis de côté et remplacés par quelque chose qui leur convienne. Si un corset ne se vend pas à cause de légers défauts dans sa forme ou dans sa fabrication, l'attention de l'agent devrait être attirée de ce côté et un remède être suggéré.

Il n'y a pas de raison pour qu'un département de corsets ne soit pas précieux et, avec une direction convenable, on peut lui faire rendre de beaux profits.

Il y a actuellement une forte demande pour les blouses en lingerie avec manches courtes, mais on prévoit qu'à l'automne les blouses genre tailleur avec manches de longueur ordinaire prendront le dessus.

La vente des chapeaux Ready to Wear n'a pas été forte cette saison, les formes à garnir les ayant remplacés; c'est donc, au point de vue du travail, saison profitable pour les modistes.

D'après MM. Debenhams (Canada) Ltd, les affaires dans le commerce en gros des modes ont été très satisfaisantes jusqu'au commencement de mai; elles se sont ensuite ralenties à cause du mauvais temps. Les voyageurs de la maison rapportent également que, dans les campagnes, la saison est en retard, mais malgré ce contretemps les apparences sont meilleures que les années précédentes et il y a tout lieu de croire que les ventes d'été dureront plus longtemps cette année.

Il y a une forte demande pour les chapeaux en paille fine dans la forme sailor, ainsi que pour les formes en chiffon dont la vente augmente constamment. Les tulles, le chiffon, la paille à la verge, les rubans, surtout ceux de Dresde, et les Chinois sont aussi très en faveur.

Quant aux couleurs celles qui sont actuellement à l'ordre du jour sont le champagne, le bleu, le rouge, le noir, le blanc. Le gris qui avait bien débuté commence à être complètement délaissé, la même remarque s'applique à la nuance fraise. D'après les indications actuelles, tout porte à croire que la



La Maison
de Rubans
du Canada

Quand vous avez
besoin de

Rubans

pensez a

W. H. Barry & Co.,

234 Rue McGill,

=

Montreal

*ECRIVEZ-NOUS OU, MIEUX ENCORE,
VENEZ NOUS VOIR, SI POSSIBLE.*

ECHANTILLONS SUR DEMANDE.

couleur vin sera de grande mode cet automne.

M. Wm. Alexander, gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., rapporte que les affaires ont été très actives jusqu'au commencement de mai, mais qu'après cette date il y a eu un ralentissement notable causé par la température froide et pluvieuse.

La demande pour les chapeaux sailors continue à être des plus actives; leur vogue à Montréal est tout aussi forte qu'à New-York.

Les ventes dans les fleurs et les rubans sont également de premier ordre.

Quant aux nuances, le champagne, le bleu-marin, le blanc et le noir sont en grande faveur.

Depuis quelques semaines on s'aperçoit, dans le commerce des modes, que la demande pour les rubans de velours augmente considérablement. Tout porte à croire que les rubans de velours seront de grande mode cet automne.

Depuis que la température est devenue plus normale pour cette époque de l'année, il y a eu une augmentation sensible dans la demande pour les chapeaux en lingerie.

M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, nous avise que les affaires sont satisfaisantes pour cette époque de l'année.

M. Orkin constate une demande des plus accentuées pour les ailes et les plumes-couteaux; on explique cette demande inaccoutumée pour la raison que ces garnitures conviennent on ne peut mieux aux formes de chapeaux actuellement en vogue.

Au nombre des autres garnitures de grande vente actuellement, on remarque les galons en mohair, le tulle marines, les fleurs, surtout les roses "American Beauty."

En fait de chapeaux la demande porte sur les formes Sailors et les Leghorn.

Quant aux nuances, on préfère le bleu ciel, le rose et le blanc.

MM. Chaley & Orkin ont tout dernièrement reçu un envoi considérable de chapeaux blancs en lingerie et des leurs nouvelles, telles que les Lys de la Vallée, des Myosotis, et des roses "American Beauty."

La Eastern Township Manufacturing Co. Ltd. vient de s'assurer l'agence exclusive pour le Canada des célèbres corsets français de la marque "La Déesse." Les représentants de la compagnie présenteront prochainement ces modèles au commerce.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., rue St-Pierre, Montréal, viennent de recevoir un assortiment complet des chapeaux

TISSUS ET NOUVEAUTES

sailors dernières nouveautés de New-York. Les modèles Alcazar, Chester, Breegemont, Belfast sont de toute beauté.

MM. Debenhams (Canada) Ltd ont en mains un immense assortiment de fleurs blanches de toute variété, ainsi que de rubans blancs. La demande pour ces articles augmente beaucoup au fur et à mesure que la saison d'été approche.

Nous attirons l'attention des modistes sur les chapeaux en tulle offerts en vente par MM. Debenhams (Canada) Ltd. Elles trouveront dans cette maison les derniers modèles importés et ce, à des prix très abordables.

M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, compte partir dans la première quinzaine de juin pour un voyage d'affaires en Europe.

La Montreal Embroidery Mfg. Co.

La Montreal Embroidery Mfg Co. ainsi que son nom l'indique, du reste, est une industrie faisant une spécialité des articles brodés de tous genres qu, avant son établissement, étaient importés d'Europe à grands frais. La Montreal Embroidery Mfg Co. a l'immense avantage de pouvoir livrer au commerce des marchandises conformes aux modes américaines. Pour ne donner qu'une faible idée de sa production, nous citerons les rideaux brodés, les panneaux de portes, les dessus brodés pour dames, les doilies, dessus brodés pour oreillers, les doiliers, les cols brodés pour dames, les voiles pour premières communiantes.

La Montreal Embroidery a débuté au commencement de l'année courante et, depuis ce temps, par suite de l'accroissement considérable de son chiffre d'affaires, elle a dû doubler et son personnel et son matériel de fabrication. Cette industrie jeune et prospère est dirigée par MM. J. A. Martin et E. Vogel. M. J. A. Martin dirige la partie financière, tandis que M. Vogel qui a été gérant pendant de nombreuses années du département des broderies de la manufacture J. P. Black, occupe une position analogue à la Montreal Embroidery Mfg Co.



MM. Tooke Bros. Ltd. nous disent que les affaires de réassortiment sont satisfaisantes. Il y a actuellement une bonne demande pour les chemises négligées de couleur plissées avec manchettes attachées. Ces chemises sont carénées et se font dans les nuances bleue et blanc et noir et blanc. On nous fait remarquer comme particularité que les manchettes de ces chemises sont très petites et très épaisses.

Le col favori pour la saison d'été est le col haut rabattu, de hauteur moyenne, ou bien encore le nouveau stock-collar qui est un col mou.

En fait de cravates, MM. Tooke Bros., Ltd., recommandent surtout le

Derby long et large d'environ 1 1/2 pouce. La nuance la plus en évidence pour ces cravates d'été est le gris.

M. W. T. Miller, de MM. Miller Bros. Co., Ltd., nous dit que les affaires sont actives; la demande pour les cols en celluloid va sans cesse en augmentant.

MM. Short & Co. nous avisent que la demande pour les articles de fantaisie japonais est excellent.

Les prix de ces articles ont une forte tendance à la hausse sur le marché primaire par suite des achats importants faits par les marchands russes.

D'après les rapports que nous recevons des maisons de gros, la demande pour la bonneterie et les sous-vêtements d'hiver n'a été très forte que depuis le commencement du mois de mai, bien que ces marchandises aient été entre les mains des voyageurs depuis le commencement de mars.

Les marchands placent maintenant leurs commandes en prévision d'une hausse qui pourrait se produire par suite de la rareté assez grande de marchandises dans ces lignes.

M. J. O. Gareau, directeur-gérant de la Eastern Township Manufacturing Co., Ltd., nous rapporte qu'il est très encouragé par l'accueil favorable fait par le commerce en général aux produits de la Compagnie; des comptes nouveaux sont ouverts tous les jours dans les livres de la Compagnie.

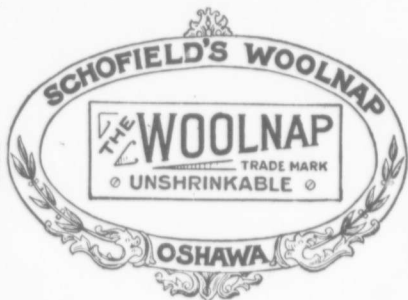
Relativement aux modes de corsets, M. Gareau nous fait remarquer que les corsets portés maintenant ont une tendance à devenir un peu plus hauts du buste; à part ce changement, c'est encore le corset moyen qui sera en faveur pendant la saison 1906-1907.

On nous rapporte que la demande pour les cravates dans la forme "bondle" est très forte. Le genre "Bat Wing" est également de grande mode.

Ces cravates sont, contrairement à la mode des années précédentes, assez larges.

MM. E. O. Barrette & Cie. Temple Building, rue St-Jacques, Montréal nous informent qu'ils disposent encore d'un nombre limité de Stands ou étalages mobiles pour bretelles. Cet article est d'une grande utilité pour les devantures des magasins de merceries, et sera donné gratuitement à tout marchand qui placera une commande d'au moins \$40.00 pour les bretelles de la Dominion Suspender Co.

Nous appelons d'une façon toute spéciale l'attention de nos lecteurs sur les cols en celluloid de MM. Miller Bros. Co. Ltd. de Montréal. Ces cols qui deviennent aussi populaires au Canada qu'ils le sont aux Etats-Unis, sont absolument



Sous-Vetements Woolnap Pour Hommes.



Mis sur le marché après des années d'étude,
pour obtenir un vêtement parfait.

Ils sont faits de manière à procurer chaleur
et confort.

Garantis ne pas rétrécir, faits de



**Pure Laine,
Forme Parfaite,
Fini Supérieur.**



TOUTES LES MAISONS DE GROS TIENNENT
LES SOUS-VETEMENTS WOOLNAP.



conformes aux derniers modèles américains. On peut se les procurer dans toutes les maisons de gros.

La Niagara Neckwear Co. représentée dans la Province de Québec par MM. E. O. Barette & Cie a l'agence exclusive au Canada des Paragon Mills Jacquard Poplins. Ce tissu est un des plus nouveaux pour la confection des cravates d'été et comporte 10 patrons différents.

MM. Tooke Bros. Ltd offrent au commerce de merceries le plus bel assortiment que l'on puisse trouver en fait de vestes de fantaisie pour l'été, ainsi que de chemises de fantaisie en flanelle.

MM. E. O. Barette & Cie, marchands de merceries en gros nous informent qu'ils seront en mesure de livrer à partir du 1er juillet, les cravates en velours chiffon. Ces cravates dans la forme Derby d'une longueur de 50 pouces et d'une largeur de 1 3/4 pouce sont les dernières nouveautés de New-York et de Londres.

MM. Tooke Bros. Ltd, viennent de mettre sur le marché une haute nouveauté en fait de collet pour l'été, le "Stock Collar" un col mou et convenant parfaitement à la saison des grandes chaleurs.

MM. E. O. Barette & Cie ont une collection variée de cols mous de toutes grandeurs dans les nuances blanches, grises et drab offerts à \$2.00 et \$2.25 la doz. Les commandes pour ces articles doivent être envoyées par la maille.

Les représentants de la Eastern Township Mfg Co. Ltd, présenteront prochainement au commerce les derniers modèles de chemises d'hommes pour le commerce du printemps. Cette collection n'a pas son égal au point de vue de la qualité et des prix.

MM. E. O. Barette & Cie ont un assortiment très varié de Stock Ties qu'ils offrent à raison de \$3.00 la doz. Ces messieurs recommandent aux marchands de placer leurs commandes de bonne heure afin de s'assurer de promptes livraisons.

La dernière nouveauté qui obtiendra de la vogue pour les modes masculines, c'est le faux-col mou. Ce genre a pris naissance en Angleterre, mais New-York s'est emparé de cette mode peut-être plus fortement qu'il ne l'a fait pour toute autre mode dans ces dernières années.

La Featherbone Novelty Co. Ltd., fabricant des "Echarpes de Reid pour hommes", a été la première à produire des faux-cols au Canada, et le remarquable succès qu'elle a obtenu indique ce que sera la demande au Canada, pendant la saison chaude, pour ce col confortable.

Les cols sont faits en tissus blancs, hautement mercerisés, et une épingle de sûreté en cr est portée dans le bas sous la cravate pour fixer les pointes et empêcher les coins de se relever.

Une très belle gravure du faux-col et la manière de porter l'épingle se trouvent sur la page 25 de ce numéro. Les prix de détail des faux-cols sont de 25c. et 50c.

Les dames adopteront aussi bien le nouveau genre, et la Featherbone Co. fait des cols de hauteurs et de grandeurs qui conviendront.

"Dontear"

Le mot "Dontear" (non-déchireur) est le nom d'une ceinture pour maintenir la blouse et en même temps soutenir la jupe. Cette ceinture sans aiguilles, sans crochets, sans coutures, sans agrafes, ré-

ou de blouses, en étoffes lourdes ou légères. Elle est simple, facile à appliquer et reste en place.

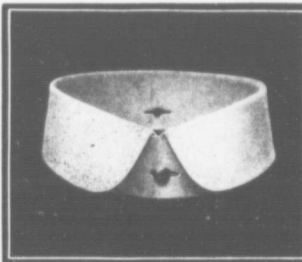
Mode d'emploi.—Après avoir ouvert les leviers des boucles en les abaissant et tenant le caoutchouc ondulé vers le dos, plu-



pend à un désir exprimé depuis longtemps. Par une seule pression des boucles dont elle est munie, on évite l'emploi incommode des épingles, les coupures et le déchirement des étoffes et les blessures aux doigts. La ceinture "Dontear" peut être employée pour tout genre de robes

chez la ceinture sur la ligne des hanches et bouclez-la. En fixant le "Dontear" à la robe, faites glisser la ceinture de la robe dans les boucles et fermez celles-ci de bas en haut, puis attachez la robe. La ceinture "Dontear" se trouve chez tous les marchands de gros.

Victor-Col en celluloid. Hauteur 1 1/4 pouce en avant 1 1/4 pouce à l'arrière.



Modèle de MM. Miller Bros. Co. Ltd. En vente dans toutes les maisons de gros.



LE MOHAIR

Par W. C. Bailey, dans "Textile American"

Le mohair est connu depuis longtemps des manufacturiers, mais pendant des années, la seule source d'approvisionnement a été l'Asie-Mineure. Comme la demande pour la matière brute augmentait, des Anglais et des Américains entreprenants transportèrent la chèvre Angora dans le Sud-Africain et en Amérique.

Les chèvres de l'Asie-Mineure donnent deux sortes de poils employés dans l'industrie; l'une appartenant aux chèvres des environs d'Angora, connue localement sous le nom de "tiffick" et commercialement sous celui de mohair, l'autre aux chèvres des environs du vilayet de Koniah, connue dans le pays sous le nom de "zingling" et, dans le commerce, sous celui de "brun" ou poil Koniah. Il y a eu une demande pour le mohair blanc et les fermiers Turcs

du vilayet de Koniah se sont procurés des boucs du voisinage d'Angora, de manière à produire des animaux au poil blanc.

Toutefois, chose assez curieuse, si parfois que l'élevage ait été fait, il arrive parfois qu'un chevreau soit bleu, brun ou sans couleur spéciale.

C'est en 1849 que les premières chèvres Angora furent importées aux Etats-Unis, et on suppose que c'étaient des animaux d'une grande beauté, car elles avaient été offertes par le sultan au docteur Jas. B. Davis, de la Caroline du Sud.

Toutes ces chèvres étaient blanches, mais quelques-uns des chevreaux qu'elles mirent bas étaient de couleur mélangée.

Pendant plusieurs années après l'arrivée de ces chèvres Angora, on les appela chèvres de Cachemire et ce n'est qu'en 1870, ou vers cette époque, que les fermiers américains apprirent quelle sorte de chèvre ils possédaient. Ils découvrirent aussi avec peine que la toison de la chèvre Angora ne valait pas \$8 la livre comme on le leur avait fait croire, et que tout le poil d'une chèvre Angora n'est pas du mohair.

Sur une chèvre Angora, il y a deux sortes de poil, le jarro ou poil de chèvre commune et le mohair. Certaines personnes ont supposé que les plus fins spécimens de la race Angora n'avaient pas de poils communs, mais c'est certainement une erreur. Quelques Angoras ont très peu de ce poil rude, mais toutes en ont un peu. Le jarro semble être le poil de la chèvre commune, et un fait digne de remarque, c'est que le chevreau d'Angora naît avec une toison de jarro et non de mohair, et il faut généralement deux mois avant que les fines fibres de mohair soient visibles à l'oeil nu, car ces poils se fraient leur chemin parmi le poil commun.

Si le chevreau est de race pure, les fibres de mohair couvrent toutes les parties du corps, même la tête et les pattes, et le jarro tombe presque com-

**Modes en Gros et
Nouveautés ƒ ƒ
Fantaisie ƒ ƒ ƒ**

**Marchandises Rares
Reçues pour chaque
Département par
S. F. McKINNON & CO., Ltd.**



Reçu aujourd'hui directement des Manufacturiers Américains :

50 Caisses : Chapeaux tout dernier genre, comprenant quatre nouvelles Formes de Canotiers pour Dames, en Blanc, Noir, Bleu-Marin, Champagne et Gris. Aussi Chapeaux de Toile blancs et de couleurs, pour Dames et Jeunes Filles.



75 Boîtes : Nouvelles Fleurs, "marchandises très rares." Voyez-les ou faites venir des Boîtes Assorties. Charmants Pavots nouveaux dans toutes les couleurs. Nouveaux Chiffons en Blanc, Noir, Champagne, Réséda, Rouge Foncé, Bleu-Marin, Brun, Crème, Rose, Lis, Jaune, Lavande, Pourpre, Vieux Rose, à prix populaires. :: ::



Nouvelles Plumes Couteau dans toutes les nuances.
Nouvelles Lignes. Marchandises très choisies.

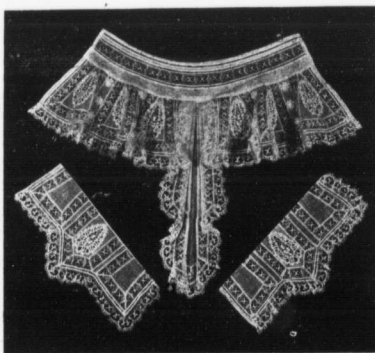


PROCUREZ-VOUS TOUT CE DONT VOUS AVEZ
BESOIN DANS LES LIGNES CI-DESSUS CHEZ

S. F. McKinnon & Co. Limited

87 rue St. Pierre - - - - MONTREAL

Notre Nouveau Département de Nou



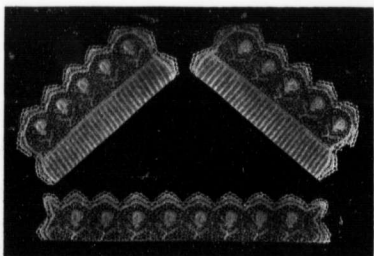
Col et Manchettes
en Mousseline et Point
d'Irlande.



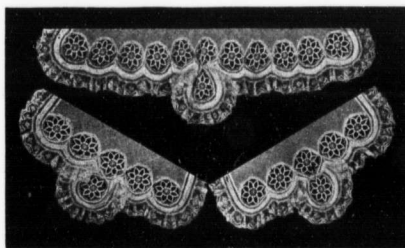
Manches-Mousseline
Brodée et Point
d'Irlande.



Blouse-Mousseline Brodée et Point d'Irlande.



Col et Manchettes - Mousseline Plissée et
"Baby Irish."



Col et Manchettes-Linon et Motifs Irlandais,
et Bordure Valenciennes.

PARIS LONDRES NEW-YORK
MOSCOU NIJNY NICOLAEV

LEIPZIG
RHABAROSK

SHANGHAI
BOKHARA

EDMONTON
PRINCE ALBERT

REVILLON

veautés Fantaisie est maintenant Prêt.

Conformément à notre avis donné dans le numéro de Janvier de 'Tissus et Nouveautés,' nous avons l'honneur d'informer le commerce que nous avons ouvert un département pourvu de la collection la plus attrayante de

Nouveautés Fantaisie, Dentelles,

Broderies, Garnitures de Robes,

Boutons, Blouses en Dentelle, Robes,

Garnitures en Fourrure, Etc., Etc.

Ces marchandises ont été réunies par les acheteurs faisant partie du personnel de nos diverses **Maisons Européennes**, qui sont en rapport intime avec les marchés les plus choisis du monde. Elles comprennent les nouveautés les plus rares et les plus belles, ainsi que beaucoup de lignes à meilleur marché.

Parmi ces marchandises, beaucoup conviennent spécialement aux besoins des Couturières, des Tailleurs pour Dames et des Manufacturiers de cette classe.

Les Marchands, en achetant chez nous, peuvent choisir maintenant parmi les produits des meilleurs Manufacturiers étrangers, à des prix qui rendent décidément avantageux leurs achats faits au pays.

Les Importateurs devraient voir nos échantillons avant de donner leurs commandes. Nos voyageurs iront vous voir durant ce mois.

Nous reproduisons ci-contre quelques nouveautés pour l'été.

FRERES, Limitée. 134-136 rue McGill, Montreal.

plètement. Le jarre persiste le plus longtemps sur les cuisses, sur le dos et sous le ventre. Si le chevreau est le produit d'un croisement, une bonne partie du jarre demeure, et c'est une toison rude, de qualité inférieure qui est livrée au commerce. Il n'y a eu qu'un petit nombre de chèvres amenées aux Etats-Unis, de sorte qu'il a fallu des années pour élever assez de chèvres pour augmenter le nombre des Angoras; aussi la production du mohair domestique est-elle assez intéressante.

Le poids moyen de la toison de la chèvre Turque est d'environ deux livres et demie et le prix moyen par livre du mohair turc à Constantinople est d'environ 30 cents, de sorte qu'on peut dire qu'une chèvre Turque produit environ 75 cents de mohair par an. Les soins à donner aux chèvres coûtent plus cher aux Etats-Unis qu'en Turquie, et le fermier Américain doit avoir une chèvre dont la tonte donne un plus grand nombre de livres, même si la qualité du mohair n'est pas tout-à-fait aussi bonne. La tonte de nos troupeaux est supposée produire de quarante à cinquante mille livres par an, ce qui signifie une moyenne de quatre livres environ par animal. Si les prix actuels du mohair se maintenaient longtemps, le fermier américain devrait abandonner l'élevage de la chèvre.

Les éleveurs américains de chèvres d'Angora viennent de débiter et, si les manufacturiers veulent considérer ce fait et donner la préférence, quand il est possible, au produit domestique, la chèvre d'Angora américaine produira dans quelques années assez de mohair pour la consommation domestique.

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous avise que, jusqu'au commencement du présent mois, la demande pour le réassortiment a été des plus fortes. Ensuite, le mauvais temps a causé un ralentissement temporaire; cependant, d'après les apparences il n'y a pas de doute que cette année sera une des meilleures qu'on ait jamais eues.

Les ventes ont porté jusqu'à présent sur les étoffes imperméables pour pardessus, les worsteds de fantaisie en couleur. Il est également à noter que la demande pour les lainages noirs a été exceptionnellement forte ce printemps.

Les prix continuent à être d'une grande fermeté.

Les paiements sont très satisfaisants.

En fait d'étoffes à robes on remarque que les Homespuns continuent à jouir d'une très grande faveur.

M. J. H. Bernier, de MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, rapporte une demande soutenue pour les étoffes en

worsteds et pour les homespuns gris, ainsi que pour les serges bleues.

Les prix sont fermes sinon à la hausse.

Les paiements sont réguliers.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie sont actuellement sur la route avec les derniers échantillons pour le commerce d'automne. Leur assortiment est plus complet qu'il n'a jamais été. Les prix marqués sont corrects, la maison ayant placé d'importantes commandes avant la hausse actuelle.

M. Wm. Kearney, représentant MM. C. X. Tranchemontagne visite actuellement les Cantons de l'Est avec les échantillons de lainages pour le commerce d'automne.

M. N. Paulet, de MM. Alphonse Racine & Cie visitera Québec et ses environs au commencement de juin, afin d'y prendre des commandes d'importation pour les étoffes à robes.

Nous appelons l'attention des marchands-détailleurs sur l'assortiment des lainages haute nouveauté de la maison A. McDougall & Co.

Leurs célèbres serges Yotsman et Blenheim sont devenues, grâce à leur excellentes qualités, des articles de première nécessité.



L'INDUSTRIE COTONNIERE AU CANADA

L'origine de l'industrie cotonnière au Canada date de 1878. De grandes filatures furent établies et un capital considérable fut consacré à les maintenir. Quand le tarif de 1897 eut été mis en vigueur, cette industrie recut une nouvelle impulsion, et sa prospérité fut vacillante. Dans l'été de 1905, il y eut une combinaison de la plupart des manufacturiers; Montréal en fut le siège. On affirme que, grâce à cette combinaison, l'industrie est établie maintenant sur une base solide, malgré les augmentations qui pourront avoir lieu sur les droits de douane, dit "Textile American."

Le coton brut est importé directement des Etats-Unis pour une valeur de \$5,000,000 à \$6,000,000 tous les ans, mais ce pays a aussi sa part dans les exportations au Canada des produits manufacturés.

Dans l'année fiscale 1904-1905, les exportations de coton des Etats-Unis au Canada ont été les suivantes:

Duck, gris ou blanc	\$43,000
Gris, non blanchi	30,000
Tissus blancs ou blanchis	226,000
Tissus imprimés, teints ou de couleur	402,000
Jeans et sateens	83,000

Fil à tricoter, fil pour bonneterie, etc.	36,000
Chemises de coton	138,000
Vêtements de coton	341,000
Blouses et Chemisettes	28,000
Sacs de coton	46,000
Bas et chaussettes	20,000

Le produit des Etats-Unis se vendant au Canada y est accueilli favorablement surtout à cause des modèles attrayants. Cela est particulièrement vrai des cotonnades pour chemises. Les marchandises canadiennes ont un poil épais, ce qui leur donne quelque avantage sur les marchandises faites en Angleterre. La Grande-Bretagne perdra probablement une partie de son commerce pour les qualités moins fines; mais puisque les Etats-Unis ne lui font pas concurrence pour cet article, il n'y a pas de raison pour que ses exportations au Canada d'articles de coton manufacturés n'augmentent pas.

LE COTON EN CHINE

Les recherches qui ont été faites à propos de l'introduction de la culture du cotonnier en Chine et de l'origine de l'industrie cotonnière ont amené, d'après une étude publiée par le journal *Asien V. 1-1905*, les résultats suivants, que la *Quinzaine Coloniale* résume ainsi:

Le coton a fait son apparition en Chine par deux voies, en premier lieu par des navires commerçants venant des Indes et s'arrêtant dans les ports des provinces de Kwantung et Fukien, en second lieu par la voie de terre, par les provinces limitées, Shensi et Shansi. Longtemps avant que le cotonnier fût cultivé en Chine et qu'il fût employé industriellement, des filés et des étoffes de coton arrivaient en Chine comme tributs offerts par les peuples soumis à la Chine ou par la voie commerciale. La culture du cotonnier paraît avoir pris pied d'abord dans le Kwantung, d'où elle serait passée à Fukien. En l'an 1364, un employé fût chargé d'amener le peuple à cultiver les textiles dans les provinces: Chekiang, Kiangnan, Kiangsi, Hupeh, Hunan et Fukien.

Déjà à cette époque le cotonnier était cultivé dans le district de Wu-in-Ching dans les environs de Schanghai. Actuellement le cotonnier est cultivé sur une plus grande échelle que tous les autres végétaux économiques; les provinces Chekiang, Kiangsu sont celles qui produisent le plus, cette dernière est renommée pour la valeur et la quantité des produits qu'elle fournit. Dans les environs de Schanghai la culture du cotonnier occupe actuellement une place prépondérante, le terrain semble lui convenir particulièrement.

Dans le Kiangsu les semailles se font vers la fin d'avril, après que le sol a subi un travail préliminaire et a été

Les échantillons d'automne sont maintenant prêts

Notre nouvel assortiment pour la Saison d'Automne est maintenant entre les mains du Commerce de Marchandises Sèches en Gros.

LINOLEUM

Fait en CINQ QUALITES: — A. B. C. D. E.,
Tant en Marchandises Imprimées qu'Unies.....
 Il sera avantageux pour chaque acheteur de voir notre assortiment avant d'ordonner ailleurs.

Notre Collection de

PRELARTS POUR PLANCHERS

Faits en Trois Qualites.

Est la plus belle et la plus étendue que nous ayons encore offerte ; on verra qu'elle contient beaucoup de dessins nouveaux et originaux. Nous prétendons que ces marchandises sont la meilleure valeur sur le marché, quant à la **Qualité, le Fini et le Prix.**

TOILES CIREES POUR TABLES

Cette ligne est la principale ligne de vente reconnue dans cette classe de marchandises et est connue d'un océan à l'autre pour sa valeur de bon aloi.

Notre nouveau Livre d'Echantillons contient une variété plus grande que jamais de nouveaux et beaux patrons.

Les Acheteurs apprécieront les avantages qu'il y a à tenir nos Lignes.

Livraisons: Nous avons en tout temps un fort stock et pouvons exécuter les commandes avec promptitude.
 Souvenez vous que cela vaut de l'argent d'avoir des "**Ordres de Répétition**" exécutés promptement.

THE DOMINION OIL CLOTH CO., LIMITED
MONTREAL.

amendé. Le travail de préparation est relativement sommaire, les instruments employés étant fort primitifs, et on peut dire que la culture n'est possible que grâce au morcellement du terrain, et que chaque propriétaire peut travailler intensivement son champ avec sa famille. Les amendements se font à l'aide de tourteaux, d'engrais d'étable, cendres et les dépôts alluviaux des rivières et fossés.

Après la récolte le terrain est généralement planté en céréales ou en légumineuses et les racines de ces nouvelles récoltes sont retournées dans le sol pour enrichir le terrain.

Le semis se fait généralement à la volée; plus rarement les graines sont plantées en ligne. Dès la levée des graines le terrain est soigneusement sarclé et on enlève les plantules en trop de façon à laisser entre les plants définitifs 15 pouces de distance. On donne aux plantes les soins nécessités jusqu'au moment de la floraison qui commence en août et continue jusqu'en octobre. Dans le coton chinois, les capsules pendent et sont ainsi mieux protégées contre la pluie que dans d'autres variétés dont les capsules sont dressées. Un été relativement humide et un automne sec sont les facteurs principaux d'une bonne récolte. La récolte commence fin août. Journallement on expose au soleil les fibres cueillies, jusqu'à dessiccation complète. Le défilage se fait à l'aide de machines très rudimentaires, mues à la main.

Le paysan chinois distingue plusieurs variétés; blanche, brune, pourpre, jaune. Les sortes dites à graines blanches et à graines noires sont, au point de vue de la qualité des fibres et de leur rendement, assez différentes. Les fibres de la sorte à graines noires sont dures et se prêtent à la manufacture à l'aide des méthodes primitives chinoises. Ces graines donnent peu d'huile; le rendement est plus considérable que celui de la variété dite à graines blanches. La variété brune est surtout employée dans la confection de "Nankings"; elle donne des fibres moins bonnes, surtout usagées pour les tissus à tondre.

Toutes les graines, sauf celles nécessitées pour le semis ultérieur, sont vendues aux huiliers. L'huile obtenue est usagée comme huile lampante, et le noir de fumée obtenu sert dans la préparation de l'encre de Chine. Les tourteaux sont employés comme alimentation pour le bétail et pour l'amendement des terres.

Le planteur tisse lui-même une grande partie de la récolte; le reste est envoyé en paniers au marché, où il est acheté par des marchands.

Le coton chinois est généralement mis en balles de 160 livres anglaises qui ne sont pas pressées par une machine. Les provinces de Biangsu et de Cheyang sont les seules qui peuvent exporter du coton; dans toutes les autres provinces la pro-

duction est totalement absorbée par l'industrie locale.

Les tissus confectionnés en Chine à l'aide du coton, sont aussi primitifs que les métiers, il n'y a guère que deux ou trois genres, mais on teint différemment; on fabrique aussi un tissu diagonal. Dans la construction des métiers, le bambou prend une large place, la navette est maniée à la main et un tisserand habile peut produire par jour 16 verges d'étoffe, mais on ne peut guère compter que sur 12 verges.

La largeur des pièces d'étoffes est ordinairement de 16 pouces, cette étoffe vaut de 2 à 5 cents par pied suivant la finesse et le genre de tissu.

Les tissus préparés par les paysans sont ou portés à la ville ou achetés par des marchands ambulants qui échangent ces tissus contre d'autres marchandises ou les reçoivent au prix d'argent.

Une partie des tissus est, telle qu'elle vient du métier, employée directement dans la confection d'habillements, mais la plus grande partie est envoyée dans des teintureries qui, en général, sont modernisées. Environ les neuf-dixièmes des tissus de coton sont teints en bleu, cette matière colorante étant la moins chère.

Quand l'on désire obtenir des figures on dessine sur l'étoffe et les dessins sont recouverts par un mélange de cendres, farine, colle et alun, de manière que la matière colorante ne puisse se fixer sur l'étoffe. Les couleurs les plus sagées sont indigo pour le bleu, noix de galles et un fruit Hua-Kuo pour le noir, sarkuma et bois de sapan pour le rouge, curcuma pour le jaune.

Les tissus obtenus par les Chinois se font remarquer par leur résistance, ils sont beaucoup plus durables que ceux obtenus à l'aide des machines modernes. Mais malgré la main-d'oeuvre à bon marché, les tissus fabriqués à la main reviennent plus chers que ceux importés, et qui ont de l'appât et un plus bel aspect, et par suite plus de chance pour l'achat et la vente.

Les tissus de coton sont surtout usagés par les classes pauvres, les classes riches emploient la soie et la tulle. Mais comme les habillements de fabrication indigène sont chers, les Chinois des classes pauvres ne peuvent les payer en une fois, et ils préfèrent acheter des tissus étrangers, qui bien que moins durables sont moins dispendieux et par suite plus rapidement payés.

Depuis quelque temps on importe souvent des filés étrangers qui servent de chaîne dans des tissus pour lesquels du coton indigène sert de trame; on obtient ainsi des tissus d'un peu plus bel aspect que les produits indigènes, qui se conservent deux fois plus longtemps que les cotonnades exotiques et qui au point de vue de la valeur sont intermédiaires en-

tre les deux, aussi ce tissu est-il très recherché par les classes moyennes.

Le marché local des cotonnades est très ferme et, contrairement à ce qui se passait dans les années précédentes, les prix ne sont pas coupés.

On attribue cette situation au fait que les manufacturiers américains et anglais sont complètement absorbés par leurs propres marchés et qu'ils n'offrent pas leurs marchandises au Canada.

Le commerce de gros a appris avec beaucoup de plaisir que la grève survenue aux moulins d'Hochelaga avait été réglée à l'amiable. Si cette grève qui n'a duré que quelques jours avait continué pendant quelques mois, le préjudice causé au commerce canadien aurait été des plus graves.



LES ARTICLES DE TABLETTES

Voici le moment de l'année où la vente des articles de tablettes a une grande importance. Les femmes s'approprient à confectionner leurs robes d'été et, si le comptoir des articles de tablettes est annoncé et dirigé intelligemment et d'une manière convenable, il augmentera considérablement les profits du magasin.

Presque chaque fois qu'une vente est faite à ce comptoir, elle est suivie de ventes dans d'autres départements, et la valeur d'une vente spéciale dans le département des articles de tablettes se fait sentir dans tout l'établissement, dit "Commercial Bulletin."

Le comptoir où ces articles sont vendus demande une surveillance constante et une administration soignée. Il faut tenir l'assortiment aussi complet que possible. Si le public sait qu'il peut se procurer à votre magasin tout ce qu'il désire dans cette ligne, il en résultera un effet merveilleux pour l'acquisition d'une clientèle durable. Si vous laissez votre stock baisser et devenir incomplet, votre commerce s'en ressentira; car une femme qui ne peut pas trouver dans votre magasin ce qu'elle veut ira ailleurs et peut-être donnera toute sa clientèle à un autre établissement.

C'est peut-être un paquet d'épingles qu'elle veut avoir et le bénéfice que vous perdez est insignifiant; cependant ce qu'il y a de plus important pour le détailler, c'est de toujours satisfaire toutes les clientes. C'est ainsi que se jettent les bases de grandes affaires.

LE
CURSEUR "KUP" 2-GODETS.



TOUTES LES MAISONS DE GROS
LE TIENNENT.

C'est une erreur d'avoir un stock d'articles démodés, inutiles; mais il est très mauvais d'être obligé de ne pouvoir donner à une cliente ce qu'elle demande au comptoir des articles de tablettes.

M. W. A. Cheesbrough, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., nous dit que les affaires en ce qui concerne le réassortiment, sont assez actives et que le commerce pour l'automne s'annonce comme devant être satisfaisant.

Les paiements sont réguliers.

MM. A. Racine et Cie nous informent que les affaires du printemps ont été pour le moins aussi satisfaisantes que celles de l'année dernière à pareille époque.

La demande, en dehors des commandes de réassortiment et des placements pour l'automne, porte en grande partie sur les prélatés et autres fournitures pour maisons.

Les prix sont très fermes; les paiements sont réguliers.

MM. Greenshields, Ltd., rapportent que les affaires sont très satisfaisantes.

La demande pour le réassortiment est bonne et les ordres pour les marchandises d'automne sont nombreux.

Les prix sont des plus fermes.

L'échéance du 4 mai s'est très bien passée.

M. R. E. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, nous informe qu'en ce qui concerne sa maison, le chiffre d'affaires pendant le mois d'avril 1906 a été supérieur à celui de l'année précédente. Pendant le mois en question les expéditions ont été particulièrement fortes dans les lignes suivantes: cotonnades, étoffes à robes, et gants de tissus dans les grandes longueurs.

Les voyageurs de la maison ont en plus des commandes de réassortiment, de nombreux ordres pour les flanellettes d'automne et pour la bonneterie d'hiver.

D'après les avis reçus des marchés primaires, les prix sont plus fermes que jamais.

Les paiements sont réguliers.

MM. Hirshson & Co. nous avisent que les affaires pour l'automne ont bonne apparence.

Les prix cotés sur les marchés européens continuent à être extrêmement fermes.

Nous apprenons que MM. Hodgson, Sumner & Co., Ltd., sont sur le point d'agrandir considérablement leurs magasins. Ils occuperont prochainement

le local précédemment occupé par MM. Kerry, Watson & Co. et situé au coin des rues St-Paul et St-Sulpice.

MM. Short & Co. bâtisse du Board of Trade, Montréal, viennent de recevoir un assortiment complet d'articles de fantaisie du Japon comprenant porcelaine de tout genre, broses à dents, à ongles et à habits, paniers-télescopes, etc., etc.

MM. Short & Co. envoient des caisses appareillées d'échantillons sur demande.



Il semble tout indiqué, du moins d'après les rapports que l'on reçoit des marchés anglais, que le prix des tapis augmentera fortement en 1907.

M. H. Duverger, gérant de la succursale de Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., rapporte une grande activité dans les affaires; la demande porte sur les rideaux en dentelle et en tapestry, ainsi que sur les étoffes pour ameublements.

Les prix n'ont pas varié.

Les paiements sont réguliers.

MM. Daly & Morin nous informent que les affaires sont très satisfaisantes; la demande porte sur les stores ainsi



Pour les modes régnantes, les Modèles Exagérant les Courbes du Buste (exclusivement Parisiens) sont éminemment corrects : : : : : : : :

Plus de 100 Styles Différents de

CORSETS P.C.

Assurent une Forme .. à Chaque Buste ..

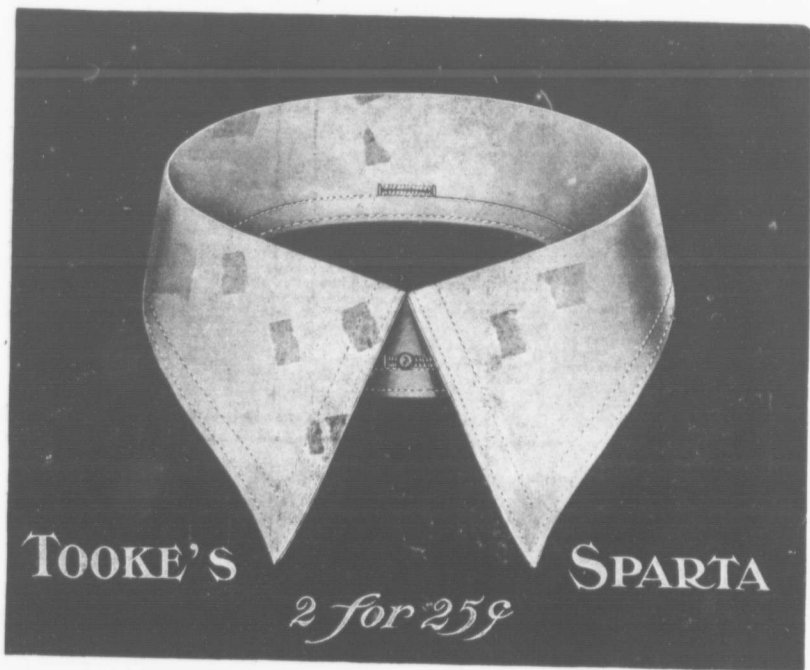


Corsets de Batiste en modèles variés pour la saison chaude.

PARISIAN CORSET M'F'G. CO., LIMITED.

LES FORMES LES PLUS NOUVELLES ET LES MEILLEURES

EN FAUX-COLS
POUR L'ETE



Les Faux-Cols de Tooke à détailler à 2 pour 25c, forment une catégorie par eux-mêmes

ILS SURPASSENT TOUS LES AUTRES

Pour l'Ajustage, la Main-d'Oeuvre et le travail de Buanderie

TOOKE BROS. Limited
MONTREAL

que sur les garnitures de pôles pour chassiss.

MM. Daly et Morin, manufacturiers de tissus pour stores, stores pour châssis, pôles, accessoires, etc. ont publié leur catalogue pour 1906 et nos lecteurs qui ne l'auraient pas encore reçu peuvent l'obtenir en s'adressant, 32 rue St-Sulpice.

Ce catalogue, magnifiquement illustré et couleurs, reproduit un certain nombre de modèles de dentelles, franges et insertions manufacturées également par cette maison, et il donne un bel aperçu de la beauté des modèles entièrement inédits sortant de la manufacture de MM. Daly et Morin. Les pôles, garnitures de pôles, accessoires pour rideaux tiennent également une bonne place dans le catalogue avec une diversité de modèles très attrayants.

Les prix de tous ces articles sont aussi réduits qu'il est possible de le faire, car il est bon de savoir qu'en équipant leur manufacture de Lachine, MM. Daly et Morin ont acquis la machinerie la plus perfectionnée et la plus moderne en vue d'une grande production à bas prix d'articles et de tissus d'une qualité irréprochable.

Leurs marques "Peerless," "Regal" et "Dominion" de tissus pour stores de châssis sont d'ailleurs réputés et bien connus du commerce.

La China and Japan Silk Co. dispose d'une forte quantité de nattes de Chine qu'elle offre à des prix très avantageux.

Cette compagnie vient également de recevoir de fortes quantités d'articles japonais de fantaisie.

MM. Daly et Morin sont nouvellement installés dans la manufacture qu'ils ont fait bâtir à Lachine. Cette fabrique est la plus moderne du Canada pour la fabrication des stores, des toiles opaques, etc., etc. Nous en donnerons une description détaillée dans un des prochains numéros de *Tissus et Nouveautés*.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co., rue Ste-Hélène, Montréal, viennent de mettre en stock un assortiment choisi de cretonnes pour ameublements. Ces marchandises sont offertes à des prix extrêmement avantageux; des échantillons seront envoyés sur demande.

MM. A. Racine & Cie viennent de mettre en stock de très belles lignes de cretonnes de couleur s'adaptant parfaitement à la confection de rideaux et pour les couvertures de meubles. C'est dans cette ligne spéciale la meilleure valeur sur le marché.

Nouveau magasin

Le splendide et nouveau magasin de Geo. H. Hees, Son & Co., No 52 rue Bay, Toronto, sera occupé par cette firme de bonne heure en juin. Elle liquide de nombreuses lignes de marchandises à des prix qui devraient attirer les acheteurs.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co. ont un stock immense de rideaux de dentelle et d'articles pour meubles, qui sont compris dans leur liste de marchandises à prix réduits.

La bonne publicité et le gros bon sens sont cousins au premier degré.



M. A. E. Clément qui a autrefois dirigé un important magasin de détail sur la rue St-Laurent vient de s'installer rue Lemoine, où il manufacturera des chapeaux de feutre pour hommes. M. Clément fera en outre le commerce de gros de chapeaux importés.

Chapeaux populaires

Nous attirons particulièrement l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de MM. Strachan Bros., Toronto, fabricants de chapeaux élégants pour dames; cette annonce est à la page 47 de ce numéro. Leurs voyageurs, MM. L. J. Gingras et Chas. McKecherb sont maintenant en route avec leurs lignes d'automne et l'opinion générale est que ces marchandises sont les plus belles qui soient offertes au Canada. Comme ces messieurs n'ont rien épargné pour réunir les marchandises les plus nouvelles et du dernier genre qui constituent leur assortiment, ils ont toute confiance que le commerce fera bien de ne pas donner de commande avant d'avoir vu cette ligne d'échantillons. MM. Strachan apportent une attention spéciale au commerce de la province de Québec et tout détailler qui fait affaires avec cette maison est traité avec courtoisie et les ordres sont exécutés promptement et avec soin.

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.



I will talk
to you on
an interesting
matter
next month.

VOULEZ-VOUS nous permettre de vous aider à recueillir tous les demi-dollars disponibles, entre les mains des hommes difficiles de votre Ville? Si vous n'avez pas cette Clientèle, emparez-vous en, en tenant une Marchandise bien annoncée, sur laquelle on peut compter.

Il est avantageux pour vous de tenir des marchandises bien connues, portant une marque. Vos commis peuvent effectuer rapidement des Ventes. Pas de vieux stock à liquider à prix réduits. Publicité faite par le manufacturier, marchandises garanties au Consommateur. Les marchands progressifs, prospères développent maintenant leurs stocks suivant les lignes portant la marque du manufacturier.

BRETELLES

- | | | | |
|--------------|---------|---|---|
| Trade D Mark | - - - - | - | Garanties |
| President | - - - - | - | Style, Confort, Service |
| Butterfly | - - - - | - | Aussi aisée qu'aucune autre |
| Cyclo | - - - - | - | Coussinet à Billes |
| Bull Terrier | - - - - | - | Aussi résistante que la plus Résistante |

CRAVATES

Pour faire un succès de cette ligne, vous devez avoir l'œil ouvert. Vous ne pouvez pas suivre le même sillon tous les mois. Savez-vous que les magasins des Etats-Unis vendent plus de Cravates aux visiteurs Canadiens que peut-être de tout autre article. Vous pouvez remédier à cela, si vous tenez l'article correct, étalé artistiquement. En ce moment les Draps les plus jolis en vue sont:

Carreautés de différents tissages. Crêpes Crinkley Jacquard. Crêpes Brodés. Crêpes Boule de Neige. Satins Hector. Popelines Jacquard. Flora.

Coupées et façonnées par des Experts en Four-in-Hands, Reversibles ou Françaises, bouts en Pointe ou Piqués, de 2-2¼-2¼-2½ par 47 49 50 52 pouces.

Dominion Suspender Co.

Niagara Neckwear Co., Limited

NIAGARA FALLS.

Offices: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER.



Les Japonais donnent actuellement beaucoup d'attention à la fabrication des rubans; il n'y a pas de raison pour qu'ils ne deviennent pas des concurrents sérieux des manufacturiers français. Ils ont la main-d'œuvre au Japon est extrêmement bon marché.

Aussi n'est-il pas étonnant de voir que la production de la Compagnie de Nishi-Jin qui était de \$112,000 en 1904 s'est élevée à près d'un demi-million l'année suivante.

MM. W. H. Barry & Co. nous disent que les affaires en rubans sont particulièrement actives. Toutes les lignes courantes, ainsi que les rubans taffetas, sont en grande demande. On a vendu jusqu'à présent les rubans dans les nuances rouge foncé, bleu marin et noir, mais au fur et à mesure que la saison d'été s'avance on prévoit que les rubans blancs, crème et bleu pâle auront la vogue.

Le représentant de la China & Japan Silk Co. nous informe que le marché des soieries japonaises est à la hausse, les stocks en réserve ayant considérablement diminué depuis quelques mois.

Sur place, la demande porte en grande partie sur les soies japonaises blanches.

MM. W. H. Barry & Co. offrent une ligne très avantageuse de rubans taffetas dans les Nos 48 et 60, à raison de 14 et 16 cts la verge. Ces rubans sont dans toutes les nuances à la mode.

MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd, rue St-Pierre, Montréal, viennent de mettre en stock un assortiment complet de rubans haute nouveauté. Ils envoient des échantillons sur demande. Les prix qu'ils cotent sont les plus bas du marché.

PERSONNEL

—M. G. Bruelle, représentant la China & Japan Silk Co., de Montréal, à Kobe, Japon, a tout récemment visité Montréal.

—M. Raoul Mathieu, représentant MM. Chaley & Orkin, voyage actuellement dans le Nord avec un assortiment des dernières nouveautés.

—M. Geo. Williamson, représentant la Leigh Mfg. Co., de Bradford, Angleterre, a visité le commerce de Montréal vers la fin d'avril.

—M. G. A. Harris, acheteur du département des articles de fantaisie de MM. Brophy, Cairns, Ltd., est de retour à Montréal, après avoir passé deux mois sur les principaux marchés d'Europe.

TISSUS ET NOUVEAUTES

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon Co., Ltd., partira au commencement de juin pour un voyage d'affaires en Europe.

—M. J. A. Paré, représentant de MM. Debenhams [Canada] Ltd., vient de faire un excellent voyage d'affaires dans le Nord.

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

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de MM. Debenhams [Canada] Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., est de retour à Montréal, après avoir passé plusieurs mois sur les principaux marchés d'Europe.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams [Canada] Ltd., est de retour à Montréal après avoir passé plusieurs mois sur les principaux marchés d'Europe.

—M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall, a tout dernièrement visité Québec ainsi que les principales villes sur la ligne Intercoloniale.

—M. Geo. L. Cairns, de MM. Green-shields Ltd., partira pour l'Angleterre au mois de juin pour assister au Congrès des Chambres de Commerce qui se réunira à Londres.

—M. E. S. Hassberger, de MM. Short & Co., est de retour à Montréal après avoir fait une tournée d'affaires d'une durée de six semaines dans l'Ontario.

—M. A. McDougall, de MM. A. McDougall & Co., partira au commencement de juin, pour un voyage d'affaires en Europe. Avant son départ il visitera les principaux centres de l'Ontario.

—M. A. O. Morin est de retour à Montréal depuis le milieu du mois courant, après avoir fait en Europe un voyage d'achats.

—C'est avec plaisir que nous apprenons que l'état de santé de M. Hector Racine (de la maison A. Racine & Co.) s'est considérablement amélioré. M. Racine a été retenu chez lui pendant près de deux mois, atteint de la fièvre typhoïde.

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., de Toronto, a passé plusieurs jours à Montréal, au commencement du mois de mai.

—M. C. X. Tranchemontagne et M. J. H. Bernier, son associé, sont partis de Montréal le 11 courant, à bord du "Virgilian" pour un voyage d'affaires en Europe. M. Bernier sera de retour vers le 10 juillet tandis que l'absence de M. Tranchemontagne se prolongera jusqu'à vers le 1er septembre.

—M. G. Ferrier Torrance, le populaire représentant de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., a tout dernièrement fait un voyage de placements sur la rive Nord.

—M. W. R. Brock, chef de la maison W. R. Brock Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à Montréal.

—M. J. O. Gareau, directeur-gérant de la Eastern Township Mfg. Co., vient de passer plusieurs semaines aux Etats-Unis. Au cours de son voyage, M. Gareau a visité les principaux centres manufacturiers de corsets qui sont New Haven et Bridgeport, Connecticut.

—M. J. Daly, de la maison Daly & Morins vient de faire un voyage d'affaires à Québec.

—M. Sydney Harris, gérant de la maison Hirschson & Co., vient de faire un voyage d'affaires à Ottawa et à Québec.

—M. A. Clarke, voyageur de la maison W. H. Barry & Co., vient de faire une tournée d'affaires dans le Nord.

Kyle, Cheesbrough & Co.

Cette maison offre l'assortiment le plus grand d'échantillons d'étoffes à robes qu'elle ait jamais eu et elle est fière de quelques valeurs exceptionnelles pour la saison d'Automne. M. Kyle aîné a réussi à faire quelques contrats avantageux à l'étranger et il est facile d'en voir le résultat. L'assortiment de tweeds populaires de cette maison, qui comprend un grand choix de gris, rencontre la faveur populaire. Les cachemires français et les draps vénitiens sont offerts en grande variété à des prix intéressants. La maison Kyle, Cheesbrough & Co. s'attend à une autre forte saison de tissus unis et s'y est préparée en conséquence. Quelques riches étoffes à robes françaises sont numérotées de 561 à 565 inclusivement et devraient être vues. Une importance spéciale s'attache à son drap llama, marque Radium, pour costumes de dames, largeur 48 pouces, destiné à être détaillé à 50c, avec un bon profit. Cette étoffe populaire est offerte dans toutes les nuances principales, au nombre de seize, et la maison s'attend à de fortes affaires. Des patrons échantillons ont été préparés avec la marque estampée or, et si un de ces échantillons n'a pas été reçu, il sera envoyé sur demande.

En vue de la tendance à la hausse de tous les marchés d'étoffes à robes, M. Kyle a pris des contrats pour les étoffes à robes de printemps, de vente courante.

Révillon Frères, Limitée

Cette maison, dont le siège au Canada est situé à Montréal, rue McGill, a ajouté un vaste département de nouveautés de fantaisie à ses lignes de fourrures connues partout favorablement.

Ce département sera dirigé suivant les méthodes entrepreneurales de la maison; les facilités remarquables d'achat qu'elle possède garantissent des assortiments étendus et des valeurs correctes. Les stocks sont maintenant complets pour la prochaine saison, et la maison peut recevoir des ordres d'importation portant sur certaines lignes de dentelles, broderies, etc.

L'annonce de la maison Révillon Frères, Limitée, paraît d'autre part dans ce numéro.



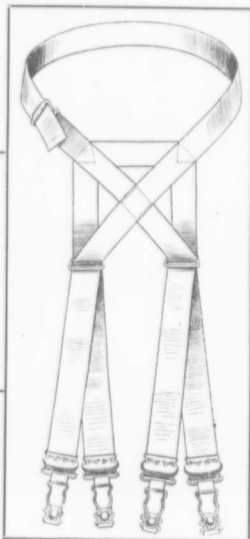
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HARRISON PATENTS sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through us receive special notice, without charge, in the

Scientific American.
A handsomely illustrated weekly containing a circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; for four months, \$1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

LA DERNIERE NOUVEAUTE
DANS UNE
JARRETELLE A CEINTURE.

The Original

JARRETELLE A CEINTURE.



La Jarretelle **Original**, représentée dans la gravure, est faite entièrement de bandes de tissus reliées entre elles par des liens. Ceci évite de coudre les élastiques à la ceinture et supprime le lourd coussinet placé d'habitude en avant.

La ceinture et la pièce d'avant de l'**Original** étant faites d'un seul morceau, distribuent également la tension autour de la taille, assurant l'effet droit en avant sans comprimer l'abdomen, comme le font toutes les autres Jarretelles.

Des Brevets ont été Demantés.

*La plus Légère. La plus fraîche en Eté. La plus Résistante.
Confort en elle-même. La plus Facile à Vendre.*

Le Dontear

(Non-Déchireur) avec anse en caoutchouc et Jolies Boucles. . . .



Brevetée

Le Dontear

(Non-Déchireur) avec anse en caoutchouc et Jolies Boucles. . . .

Maintient la Blouse et Soutient la Jupe.

La Jarretelle **Original** et la Ceinture **Dontear** pour maintenir la Blouse et soutenir la Jupe ne sont pas surpassées

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS

EISMAN NOVELTY M'FG GO. .. Brevetés et Seuls Manufacturiers ..
76, rue Bay, - Toronto.

Greenshields Limited

A l'époque où cette maison fait son inventaire, elle fait des réductions marquées dans ses stocks et en face du fort marché dans toutes les lignes de marchandises sèches, elle peut offrir beaucoup de lignes désirables à des prix attrayants. Beaucoup de marchands prétendent que tout arrive à celui qui attend, mais c'est l'homme qui va au marché dans la saison convenable, qui prend généralement les devants sur les autres. Le commerce pour les articles de maison a été extrêmement actif et M. Greenshields sont bien à même de satisfaire à tous les besoins de leurs clients, ce mois-ci.

Les étoffes à robes, les soieries et les tissus lavables offrent toujours de bons choix remarquables et les ordres de ré-assortiment peuvent être exécutés avec l'attention qu'ils méritent. Toutes les lignes de tissus crème sont en très bonne demande et cette maison a tous les tissus populaires, tels que: homespuns, serges, worsted, taffetas. Le commerce des soieries est à la hauteur de celui des autres lignes et la maison reçoit des ordres en avance pour livraison en automne.

Les lignes d'étoffes à robes pour l'automne sont maintenant en route et les marchandises de Priestley paraissent mieux que jamais auparavant. On prédit de nouveau une saison d'étoffes de laine unies et l'assortiment de la maison Greenshields est fait d'après cette tendance. On peut se procurer les draps vénitiens et les broadcloths à tous les prix populaires et les valeurs sont remarquablement bonnes. Les serges françaises sont largement représentées et comprennent les articles courants. Toutes les dispositions ont été prises pour faire des affaires encore plus fortes que l'année dernière.

Le département "E" s'est trouvé légèrement en arrière par suite de la réfection des parquets, mais les stocks sont maintenant bien arrangés et les ordres pour les marchandises du stock ouvert sont exécutés promptement

La bonneterie populaire pour le printemps, comprend des articles à coudée en dentelle, en grand assortiment et l'approvisionnement en couleur tan est très complet. Le prix \$4.50 pour les bas blancs unis en coton lisse et soie est un prix populaire et les bas blancs unis en coton, lisse et soie font bien. Les marchandises fantaisie tan sont un bon article à avoir. Les stocks pour enfants sont au complet. Les valeurs en worsted d'automne sont égales à ce qu'elles étaient il y a un an et les lignes en cachemire anglais sont vendues aux anciens prix.

Les stocks de gants en lisse, lisse subide et soie sont maintenant au complet, tant pour les gants courts que pour les gants montant jusqu'au coude. Les nuances populaires sont: noir, blanc, crème, ardoise et bleu-marine. Les lignes d'automne "ringwood" ont de l'activité. Les gants de peau de Pewny glacés et subide sont bien assortis, les livraisons de sous-vêtements pour le printemps ont de l'activité et les ordres de répétition peuvent être exécutés. La dentelle valencienne continue d'être en tête des dentelles et il y a une demande pour les dentelles net. Tous les styles de broderies et de patrons de blouses sont actifs. L'acheteur de la maison Greenshields est revenu récemment d'un voyage aux marchés étrangers où il a passé de nombreux contrats avantageux.

L'étage supérieur de la maison, consacré à la vente de toutes les lignes de vêtements confectionnés, est extrêmement occupé. Il y a une demande phénoménale pour toutes les lignes de blouses en lawn et les commandes sont expédiées aussi rapidement que reçues. Deux voyageurs spéciaux offrent maintenant leurs lignes d'automne en manteaux, jupes, manteaux longs, etc.

Le département des fournitures de maisons fait des affaires qui constituent un record et il est à même de fournir tous les articles de cette ligne. Ce mois-ci est l'un des mois de l'année où la maison est le plus occupée et les stocks ont un assortiment complet. Les ventes

de tapis dans les largeurs 3-4 sont en augmentation et la maison fournit tous les articles de cette collection. Les carrés et les rugs font mieux que jamais et les prévisions de la maison à ce sujet ont été bien récompensées. Les effets bois pour les préfaits sont bons à avoir et des prix favorables ont activé les ventes. La maison Greenshields offre des matings japonais aux anciens prix et les modèles sont très variés. Les matings chinois sont aussi en stock. Les mats, oreillers et coussins peuvent être obtenus dans tous les styles. Les mousselines et cretonnes d'art sont très bien représentées.

De bonnes affaires sont faites dans le département des toiles. Bien que les approvisionnements de différentes lignes tenues par quelques maisons soient faibles, M. Greenshields peuvent remplir tous les ordres reçus. Les toiles pour robes blanches dans les effets très légers sont l'objet d'une grande vente et il est prudent, de la part des marchands, de placer leurs ordres avant qu'il ne soit trop tard. Les toiles pour essuie-mains, pour linge de table, etc. font bien et les stocks sont suffisants pour faire face à toutes les demandes.

Le Delineator pour le Mois de juin

Le Delineator du mois de juin est un numéro des plus attrayants; il contient, comme d'habitude, un certain nombre de modes nouvelles avec des chroniques intéressantes par Helen Berkeley-Loyd, et Edouard La Fontaine et des articles de littérature de la plus haute valeur. Burton E. Stevenson y écrit la première partie de "The Rose of Sharon", une histoire mystérieuse, pour trouver le dénouement de laquelle les lecteurs devront faire des efforts d'intelligence; on trouve aussi dans ce numéro de courtes histoires par Kathryn Jarboe et Wolf Von Schierbrand; la première est une histoire du Nouveau Japon et la seconde un conte russe. Le roman "The President of Quex" y est continué. Sous le titre de "The Revival of an Old Assembly", Peter Freneau décrit le bal à Astor

ROCK RIB
STRONG AS BRITANNIA

HERCULES RIB AND PRINCESS RIB
LIMIT OF STRENGTH
BOYS' AND GIRLS' HOSE FOR FINE DRESS

FAST BLACKS

CHAPEAUX D'AUTOMNE POUR DAMES

Achetez Directement au Fabricant.



Chapeaux Garnis
Chapeaux à demi Garnis
Chapeaux non Garnis
Formes en Feutre.



Toutes les Nouvelles Idées
Toutes les Nouvelles Formes
Toutes les Nouvelles Couleurs
Toutes les Nouvelles Garnitures

Nos voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons.
Ne donnez pas d'ordre avant d'avoir vu l'assortiment, car c'est
la ligne la plus complète qui soit offerte en Chapeaux de Dames.
Nos représentants, dans la Province de Québec, sont : : : : :

M. CHAS. McKERCHER,
Pour l'Ouest de Québec.

et

M. L. J. GINGRAS,
Pour l'Est de Québec.

STRACHAN BROTHERS

130, rue Wellington Ouest,

TORONTO.

House, New-York, qui a été commenté par tout le pays à l'époque où il a eu lieu, en avril. Gustav Kohlé raconte d'une manière intéressante l'histoire de "Home Sweet Home" et il y a une variété de vers excellents. Pour les enfants, ce numéro contient un chapitre intitulé "Stories and Pass Times" où l'on peut lire des contes de fées par Alice Brown et, pour les ménagères, il y a beaucoup d'articles intéressants comprenant un chapitre intitulé "Dirt and Danger in the Markets"; cet article fait partie de la campagne entreprise par le Delineator en faveur de la pureté des aliments.

Les étoffes à robes pour l'automne chez P. Garneau, Fils & Cie, Québec

La collection d'échantillons d'étoffes à robes de cette maison, pour la saison d'automne, est des plus intéressantes pour le détailleur qui désire attirer à ses comptoirs la clientèle élégante. Dans cette collection, nous trouvons les dernières nouveautés en fait de dessins et les coloris les plus en vogue dans les grands centres de la mode européenne. Un fait assez curieux à constater c'est que, malgré la hausse continue dans la valeur de la laine, les prix de la maison P. Garneau, Fils & Cie, représentent une aussi bonne valeur que par le passé et leurs lignes peuvent être détaillées aux prix populaires.

Plusieurs lignes en laine (tweed) dans les gris clairs sont remarquables comme valeur et très élégantes comme tissu. Les draps Vénitiens seront en grande demande pour costumes. L'échelle des coloris dans ces lignes (il y a plusieurs prix) est beaucoup plus variée; à part les noirs et bleus, les nuances prune et violette

sont très populaires. Les rouges sont aussi très appréciés et cette couleur promet d'être bien populaire aux Etats-Unis à l'automne.

Debenhams [Canada] Limited, Montreal

Les grands stocks ouverts de cette maison en fait de rubans de toute description sont mis à profit par le commerce de tout le pays. Cette maison a des valeurs spéciales et des tissus désirables qui seront envoyés sur demande. On peut se procurer dans toutes les nuances désirables ses valeurs spéciales de taffetas de couleur, D.C. 11, largeur 40 et D.C. 111, largeur 60. Son tissu mousseline D.C. VII, largeur 60 se fait en toutes les nuances. En fait de couleurs, MM. Debenhams (Canada) Limited disent que les leaders sont les diverses nuances framboise et rose, suivies de près par les nuances rouge, bleu-marin et héliotrope. Les gris, principalement les tons argent sont peut-être les plus forts sur la liste et les nuances électrique et hydrangée sont produites. Les rubans de valeurs noir ainsi que ceux de couleur, sont forts pour les garnitures de chapeaux. On peut se procurer les effets Dresde, si rares sur le marché.

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables que s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et gutter sa proie. — (Idler.)

PETITES NOTES

La soie artificielle, regardée au microscope, ressemble à une fibre longue, d'un aspect vitré, avec des contractions longitudinales, sans structure définie. C'est surtout à ce fait qu'elle doit son lustre.

Le coton sec est moins résistant que le coton mouillé.

La soie artificielle a une force de résistance qui ne dépasse pas la moitié de celle de la soie naturelle. Une différence importante entre les deux fils de soie est la suivante: alors que la soie naturelle n'est qu'un peu plus faible quand elle est humide, la soie artificielle est beaucoup plus faible dans la même condition.

Les Japonais donnent la graduation suivante aux cocons: Première classe, meilleure qualité; seconde classe, qualité moyenne; troisième classe, mauvaise qualité; quatrième classe, qualité la plus mauvaise (cocons tachés, où les vers sont morts, cocons à parois minces.)

Sur le continent, l'écheveau de soie de 400 aunes françaises, a 476 mètres ou 520 verges; 533 1-3 deniers font 1 once avoirdupois. Le nombre de deniers qu'un tel écheveau pèse forme le calibre du fil de soie.



Wm. Bartleet & Sons
ETABLIS EN 1750
Abbey Mills
Redditch.
Fabricants des célèbres
Huilles à Coudre
"Marque Archer."

Ceci est un fac-similé de l'enveloppe.

Toutes les grandeurs en stock.
Vendues 5c. par papier.
Prix pour les marchands, \$1 20 par mille.
5%, 30 jours.

Wm. Croft & Sons,
ETABLIS EN 1855.
Seuls distributeurs au Canada.

Toronto - 126, 128, 130, 132 Rue Queen Est.

Articles de Nouveautés.
Marchandises de Fantaisie.
Articles de tablettes et
Bimbeloterie.

Articles de fumeurs.
Articles de pharmacies.
et Articles de Pêche.

Articles Brodés
De Toutes Sortes.

Un choix magnifique. Le premier du genre fait au Canada. Egal à tout article importé et à des prix meilleurs. : : :

Voiles de Ire Communion,
Rideaux de Portes,
Pardessus d'Oreillers,
Doylies, etc.
Lettrage, une Spécialité.

Les Echantillons d'Automne sont maintenant prêts.
L'examen du commerce de gros est sollicité.

Montreal Embroidery Mfg. Co.
253, RUE NOTRE-DAME Ouest.
MONTREAL.

De Fortes Affaires en Rubans

Ont été faites jusqu'ici cette saison et tout indique une demande continue.

Pour faire des affaires vous devez avoir les lignes et les couleurs qui jouissent de la faveur populaire.

Nous tenons le plus grand stock de Rubans au Canada, et nous pouvons exécuter toutes les commandes sans délai.

NOS VALEURS,
LES MEILLEURES



The D. McCALL CO. LIMITED

TORONTO.

Quebec. Winnipeg. Ottawa.

En 1905, la Grande-Bretagne a exporté aux Etats-Unis 1,704,000 verges de lainage et 34,001,000 verges de worsteds, tandis que le Canada a reçu 7,692,900 verges de lainages et 11,611,600 verges de worsteds. L'augmentation des exportations de worsteds aux Etats-Unis a été de 9,000,000 de verges, malgré un tarif de 50 à 100 pour cent.

Une nouvelle industrie, qui promet de prendre de l'importance, est l'emploi de liège dans la fabrication de tissus de toute sorte, pour les imperméabiliser. Un traitement chimique et mécanique permettrait d'incorporer, d'une manière définitive, de minces feuilles de tissu de liège à la soie, au satin, au coton, à la toile, au jute, au feutre, au cuir, au papier de tenture, etc., d'une épaisseur quelconque. Quant au prix, l'article ne peut pas être produit en ce moment à aussi bon marché que le matériel imperméable le moins cher; mais les inventeurs prétendent que les affaires futures détermineront le coût de fabrication.

Le "corkette" est plus léger que tout tissu caoutchouté, et beaucoup de tissus imperméabilisés au moyen de caoutchouc peuvent l'être au moyen du liège. Le "corkette" n'a aucune odeur, est scellé tout en ayant une texture souple.

Un bon acheteur n'est pas nécessairement celui qui met en magasin un fort

stock de marchandises hors de saison, pour la seule raison qu'il a pu se les procurer à une grande réduction de prix. L'intérêt rapporté par l'argent de son patron pourrait s'élever à un somme plus forte que la réduction de prix, avant que les marchandises ne soient vendues, sans parler de l'espace que ces marchandises occupent.

D'après des rapports reçus de l'Amérique du Nord on aurait enfin inventé une machine capable de recueillir automatiquement les graines de cotonniers dans de bonnes conditions. L'inventeur M. Lowry a fait faire diverses expériences sous le contrôle de M. R. H. Allen de Memphis et cela avec succès. C'est un véhicule armé de 8 bras en aluminium que l'on peut faire mouvoir dans toutes les directions. Les opérateurs, un homme ou un jeune homme par paires de bras dirigeant ces derniers vers les fruits mûrs. On peut à l'aide de cette machine récolter plus de 500 livres de coton par homme en un jour; à la main on ne pourrait recueillir que 65 livres. La qualité de coton ainsi obtenu serait même supérieure à celle collectée à la main. On estime que si une telle machine pouvait être employée généralement, il pourrait y avoir une économie de 75,000,000 de dollars dans le coût de la récolte de coton américain; et si la machine peut être encore améliorée les services qu'elle ren-


dra sont tels que l'industrie cotonnière sera totalement révolutionnée, elle pourra se développer grandement, car ce qui actuellement retarde son développement, c'est la main-d'oeuvre.

Le mot "Suède", appliqué aux gants, ne peut s'entendre, strictement parlant, que de gants faits de peau de chevreau ou d'agneau dont a enlevé le glacé extérieur.

Depuis quelques années, on a fait des gants en tissus, plus particulièrement en tissu dénommé "lisle", très serré et ayant un fini particulier dont l'apparence rappelle, quand on le regarde à distance, celle de la peau de Suède; de là le terme "suède lisle".

Le fil de coton est d'une nature telle qu'on ne peut le tisser sans lui faire subir au préalable un apprêt destiné à compenser certaines déficiences. Dans l'antiquité, les Hindous pratiquaient l'encollage du fil de coton; la matière employée à cet effet était composée principalement de farine de riz.

Le mot "travail" est celui qui domine tous les autres. Prospérité, succès, honneur, réputation, satisfaction, bonheur, tout cela dérive du travail. Des résultats temporaires peuvent être obtenus par l'adoption de certains plans, mais il faut une application constante, persistante pour arriver à des résultats durables.



Figures très belles, en Cire


et Accessoires de Magasins de toutes sortes.

A. S. RICHARDSON

MONTREAL
40, Carré Victoria 40

TORONTO
62, rue Hayter, 62

Téléphone: Main 4334



N

OUS AVONS REÇU une forte consi-
gnation de porcelaine Japonaise, com-
prenant : Tasses, Soucoupes, Assiettes,
Théiers, Services à Thé et à Fruits. Nous
nous ferons un plaisir d'envoyer en approbation
des caisses assorties de ces articles, d'une
valeur de \$20.00 à \$35.00.

SHORT & COMPANY

219, Edifice du Board of Trade, MONTREAL

NOS
LIGNES
SPECIALES

Lainages,
Fianelles,
Doublures,
Bonneterie,
Sous-
Vêtements,
Fils.

Mettez en Stock des
Articles à Vente Rapide

Vous ne porterez pas de
vieux stocks, si vous tenez
nos marchandises.

Nous sommes agents pour les mil-
leurs fabricants Britanniques — une
garantie de qualité.

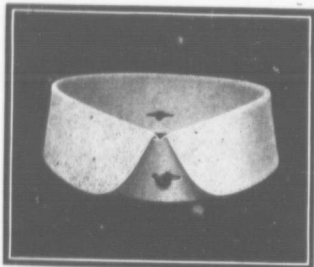
Les ordres par la maille reçoi-
vent une prompt attention.

The Andrew H. McDowell Co., (Inc.)

40-42, rue St-Antoine, MONTREAL.

**Faux-Cols.
Manchettes.
Etc.,**

EN CELLULOID



VICTOR

Devant 1 1/2". Arrière, 1 1/4".

ARTICLES DE HAUTE CLASSE.

Tous les derniers genres de

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

"CAOUTCHOUC" (FINI TRES

BRILLANT ET MAT)

"ENTRE-DOUBLES"

(IMITATION DE TOILE)

ET "IMPERMEABLES."

The Miller Bros. Co.,
Limited.

30-38 Rue Dowd, MONTREAL.

On trouve nos échantillons dans toutes les principales
Maisons de Nouveautés en Gros.

**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

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.

Les exportations de soie d'Europe aux Etats-Unis ont considérablement diminué l'année dernière. La cause principale de cette diminution est l'expansion constante de la production de la soie en Amérique.

En 1890, l'Allemagne a expédié pour environ \$10,710,000 de soieries aux Etats-Unis et le Japon pour \$1,190,000. En 1904-1905, les exportations de soieries de l'Allemagne aux Etats-Unis ont été de \$4,998,000 et celles du Japon, de \$5,593,000. Les exportations totales de soieries du Japon ont triplé en dix ans; de \$7,470,000 qu'elles étaient en 1895, elles se sont élevées à \$22,410,000 en 1904-1905, et le mouvement ascendant continue.

L'emploi des fourrures, dans la Colombie du Cap, est faible par suite de la douceur du climat et est limité exclusivement aux dames. Le mode, qui reçoit quelque impulsion des dames venant d'Europe—lesquelles ne veulent pas abandonner leurs vêtements de fourrures et les portent lorsque la température est plus fraîche—est suivie également dans l'Afrique du Sud.

Ainsi, notamment dans les villes de l'intérieur situées sur les hauteurs et où, pendant l'hiver, la température descend souvent au-dessous de zéro, il arrive que les fourrures se volent de plus en plus. On a remarqué que le nombre de dames portant des fourrures a augmenté pen-

dant la dernière saison d'hiver. Il s'agit surtout de boas et de collets américains; cependant, on voit également des jaquettes et des pélerines, en moins grand nombre cependant. Si la situation économique, actuellement gênée, s'améliorait, la consommation des fourrures pourrait subir une augmentation pendant la saison prochaine.

Depuis le XVe siècle, Anvers et Amsterdam sont les principaux centres du commerce des diamants. A Anvers, on compte 4,000 moulins de polissage et le total des exportations a atteint, en 1904, \$2,000,000. Amsterdam compte 7,000 moulins, mais le chiffre d'affaires n'est guère supérieur. Anvers taille le gros diamant et sa spécialité est la rose à 6 et 12 faces, dite "Rose d'Anvers".

Amsterdam a, au contraire, la spécialité des pierres minérales; ainsi, d'une pierre d'un carat, les lapidaires d'Amsterdam arrivent à faire 600 roses ou 500 brillants.

La taille du diamant comporte 3 opérations: 1o le clivage consistant à enlever à coups de cisceau des lamelles sur des cristaux du diamant; 2o le brutage consistant, après avoir clivé la pierre, à lui donner la forme approchée que l'on désire, par frottement contre un autre diamant; 3o le polissage consistant à finir les pierres en leur donnant les fa-

cettes qui en multiplient l'éclat et qui s'obtient au moyen d'un disque recouvert d'un mélange d'huile et de poussière de diamant tournant à grande vitesse. Le brillant a en tout 64 facettes, la rose couronnée en a 24 et la rose d'Anvers en a 12 ou 6.

Il y a actuellement à Anvers 4,000 lapidaires faisant le polissage non compris les cliveurs, bruteurs et sertisseurs. Les salaires sont élevés, ainsi un bon lapidaire gagne de 75 à 100 fr. [\$15 à \$20] par semaine et les apprentis, dès la seconde année, 30 à 40 fr. [\$6 à \$8] par semaine.

La statistique commerciale est difficile à établir par suite de la fraude, la douane estime que l'importation de Londres à Anvers, provenance de l'Afrique du Sud, a atteint 77 millions [\$15,400,000].

Les diamants du Brésil, en minorité d'ailleurs, sont importés à Anvers par Paris.

En résumé, l'industrie du diamant paraît des plus prospères à Anvers qui en garde jalousement le monopole par son recrutement spécial des apprentis.

Aucune des nouvelles méthodes employées pour faire les affaires et les attirer, ne sert à grand'chose, si vous n'avez pas ce que le public désire acheter et au moment où il veut l'acheter.



THE IDEAL BEDDING
REGISTERED

Manufacturiers en
gros de :

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

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

The Ideal Bedding Co., Limited
MANUFACTURERS A
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON :

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA

Assortiment d'Automne.

Notre Assortiment en

Lainages et Fournitures pour Tailleurs

Est complet sous tous les rapports.

Nous avons encore en mains un grand stock de marchandises d'été que nous vendons à prix réduits avant l'inventaire. Les marchands auront un grand avantage à venir acheter ce mois-ci.

SERGES YOTSMAN ET BLENHEIM

Les meilleures lignes sur le marché.

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,

196 rue McGill, Montréal.

SUCCURSALES :

QUEBEC - -	Coin des rues du Pont et St-Joseph,	
TORONTO - -	McKinnon Building,	
TRURO, N. E. - -	37 Queen Street,	
ST. JOHN, N. B. - -	Pugsley Building,	

The Moore Carpet Company, Ltd.

SHERBROOKE, QUE.

MANUFACTURIERS DE

Beaux Rugs et Tapis Wilton et Bruxelles

POUR LE COMMERCE CANADIEN

Wiltons Royal

Bruxelles Windsor

Rugs Wilton Sirdar

16" x 36" à 9 x 12 pieds

Wiltons Cachemire

Bruxelles Balmoral

Mattes Togo Lavables pour

Wiltons Burmah

Bains, 18 x 36, 27 x 54, 36 x 36, 36 x 63

AVIS POUR L'AUTOMNE

Nos nouveaux dessins et nos nouvelles couleurs pour la saison d'Automne sont maintenant prêts pour l'examen et notre variété de patrons en tapis Bruxelles et Wilton est beaucoup plus grande et plus complète que jamais auparavant.

Nous avons produit beaucoup d'effets de couleur nouveaux dans nos patrons anciens et qui nous sont propres, et nous offrons une quantité de nouveaux tissages en Bruxelles et Wilton à des prix populaires qui intéresseront tous les marchands de tapis.

Ne manquez pas d'examiner nos différentes lignes et laissez nous vous faire des prix avant de placer vos ordres pour l'Automne.

Tous les patrons sont absolument personnels à l'acheteur.

Remerciant le Commerce du généreux patronage qu'il nous a accordé dans le passé, nous demeurons,

Vos dévoués,

THE MOORE CARPET COMPANY, Ltd.

BUREAU DE TORONTO: 43 rue Scott

BUREAU DE ST-JEAN, N.-B.: 53½ rue Dock

BUREAU DE WINNIPEG: 23 Bloc Hammond,

USINES ET BUREAU PRINCIPAL: Sherbrooke, Qué.

La vitrine forme un supplément illustré du magasin. C'est là que sont représentés les meilleurs articles que le magasin a à offrir, disposés dans le meilleur ordre possible. Tout le monde aime regarder le supplément s'il est bon.

* * *

L'homme qui suit une route quelconque n'arrive jamais à rien. Celui qui ne vise à rien de particulier manque son but. Aucun vent favorable ne conduira votre barque à bon port. Vous devez reconnaître sur une carte la route à suivre avant de lever l'ancre ou de mettre à la voile.

C'est le navire dont les soutes à charbon sont pleines, dont les machines ont été essayées, dont le capitaine est averti, qui a reconnu sa route d'avance, qui arrive le premier au port. C'est une conversation d'une minute après une heure de réflexion, un effort d'une once après une préparation qui a demandé une force d'une tonne, qui lance un projet d'affaires dans le port du succès. Avant de faire un pas, regardez en avant. Avant de faire feu, visiez. Avant d'agir, établissez un plan.—"System".

* * *

Un officier de police vint dernièrement dans un magasin de chaussures de Lincoln street à Boston pour commander une paire de chaussures avec tiges en peau de kangaroo; il dit au cordonnier

que sa dernière paire, également en kangaroo, remontait à trois ans, qu'elle avait subi avec succès trois ressemelages et qu'à la rigueur elle pourrait encore en subir un quatrième, mais qu'il préférerait cependant en avoir de neuves.

Le cordonnier, flatté des éloges de l'officier de police sur la bonne qualité de ses articles, dit à l'un de ses amis que s'il recevait souvent des éloges semblables sur la longévité de ses chaussures, il serait obligé de fermer boutique.

* * *

L'honorable corporation des maîtres tailleurs parisiens vient d'imaginer de supprimer l'insupportable corvée des mesures nécessaires pour la confection des vêtements.

Désormais, au lieu de mesurer le client sur toutes les coutures, on le photographiera en avant d'un filet métrique: l'image étant repérée sur les mailles permettra de déterminer fort exactement les diverses mensurations jusque dans les moindres contours.

Volla un service anthropométrique auquel on se soumettra plus bénévolement qu'à celui de M. Bertillon.

* * *

La fabrication des chaussures cousu-trépointe a pris à Lynn une grande extension en ces dernières années.

Actuellement trente fabriques font ce genre de chaussures, elles produisent un total journalier d'environ 40,000 paires.

Il y a quelques années on ne faisait que peu de ces chaussures à Lynn et cette ville, le plus important centre de la chaussure des Etats-Unis, était considérée comme un centre de cousu-McKay.

V. K. et A. H. Jones fut la première maison de Lynn à fabriquer le cousu-trépointe et elle commença cette fabrication en 1879. Actuellement la production du cousu-trépointe a pris une telle extension, que les fabricants ne trouvent des ouvriers qu'avec de grandes difficultés.

On considère maintenant en Amérique la chaussure cousu-trépointe comme étant meilleure que la McKay, elle se vend un prix plus élevé et elle rapporte des salaires plus importants aux ouvriers.

* * *

La désinfection par les fumées.—M. A. Trillat vient de donner dans les Annales de l'Institut Pasteur le développement des résultats qu'il a présentés, au début de 1905, à l'Académie des sciences de Paris et à la Société chimique, sur la présence de l'aldéhyde formique dans les produits gazeux de la combustion et sur les applications qui en découlent, principalement en ce qui concerne les essais de désinfection par les fumées du sucre. De ces essais, il tire la conclusion que les résultats sont moins favorables qu'avec l'aldéhyde formique, mais il n'en res-

The China & Japan Silk Co., Ltd.

TORONTO, 60 Yonge St., MONTREAL, 290 St-Jacques
et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivage continuel de Nouveautés en
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

— VENEZ NOUS VOIR, —

LA METHODE DE PUBLICITE PAR ENSEIGNES

n'est pas une expérience qui n'ait pas été mise à l'essai. Toutes les maisons d'affaires prospères emploient des enseignes. Nous ne pouvons pas vous indiquer de prix d'enseignes, car il y en a des milliers de différents genres; mais nous pouvons vous envoyer notre catalogue dans lequel se trouvent des gravures de plusieurs douzaines de genres différents. Il est gratuit pour les marchands qui le demandent par lettre sur papier commercial.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited
MONTREAL, Canada

* Le COQUET

Le plus complet des Journaux de Modes.
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS
38^e Année

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

Les Silhouettes Parisiennes

Edition de grand luxe
7 mois par an 3 mois Hiver 44 fr.
30 francs. 4 — Eté 18 fr.

Journal mensuel — le 1^{er}
12 gravures colorées — 1 texte illustré
1 patron découpé

PARIS-FIGURINE

JOURNAL DE MODES

DEUX EDITIONS. — Texte illustré, Figurines colorées
et Patrons coupés dans tous les numéros.
PARAIT LES 1^{er} ET 15, 28 ET 41 FRL. PAR AN

Le JOURNAL DES MODISTES

Parait le 1^{er} de chaque mois

Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

Le JOURNAL DES LINGERES

Parait le 1^{er} 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 = A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2^e Arr.



NOS BRETELLES

Sont Estampillées
et Etiquetées

Trade



Mark

Ce qui est une Garantie
de la MEILLEURE Valeur.

Si nos représentants ne vont pas vous
voir, demandez-nous des lots échantil-
lonnés. Satisfaction garantie. Notre
Stock de Boutons est complet dans toutes
les lignes.

THE

Berlin Suspender & Button Co.

BERLIN, ONT.

NE MANQUEZ PAS DE VOIR
DES ECHANTILLONS DE . . .

Gants, Mitaines, Toques, Ceintures, Nuages et
Jerseys Tricotés

"MARQUE BEAVER"

Avant de placer votre ordre pour
livraison d'Automne.

PAS DE MEILLEURE VALEUR SUR LE MARCHÉ

Notre agent de vente pour Québec, M. Gilpin,
ira vous voir sous peu.

Notre nouvelle ligne de **NUAGES** est très at-
trayante et d'une excellente valeur.

The Stratford Knitting Co., Ltd.,
STRATFORD, Ontario.

Sous-Vêtements

Pour

l'Automne 1906.

de Watson

NOTRE REPRÉSENTANT, M. A. L. GILPIN, 232 RUE MCGILL,
MONTRÉAL, EST MAINTENANT EN ROUTE AVEC UN ASSOR-
TIMENT COMPLET DE LIGNES SUPÉRIEURES DE SOUS-VÊTE-
MENTS À COTES POUR DAMES, POUR ENFANTS ET POUR
HOMMES. VOYEZ NOS ÉCHANTILLONS AVANT D'ACHETER
AILLEURS.

FABRIQUES PAR

The Watson Manufacturing Co..

Paris, Ont.

Limited.

te pas moins acquis que le procédé qui consiste à produire des fumées antiseptiques par la combustion du sucre ou de la mélasse peut stériliser des germes contagieux. Et les fumigations répétées de sucre brûlé pourraient être employées dans beaucoup de cas, de même que dans le domaine agricole la combustion de la paille humide, ou des fagots à défaut, peut être utilisée pour assainir les locaux. Toutes ces fumées doivent être considérées comme de véritables agents gazeux de désinfection. Ce mémoire extrêmement intéressant est suivi d'une étude historique sur l'utilisation des feux et fumées comme moyen de défense contre la peste, que l'on lira également avec un vif intérêt.—*Société d'Encouragement.*

* * *

Rochester possède un voyageur qui a battu tous les records de ventes aux détaillants en chaussures. Il se nomme Henry MacGoughran., de la maison D. Armstrong & Co. Ses ventes ont dépassé en 1905 la somme de \$230,000.

M. MacGoughran est entré récemment,

à la mort d'un oncle, en possession d'un héritage de \$500,000. Il n'en continuera pas moins, affirme-t-il, à vendre des chaussures, car son métier lui plaît par-dessus tout.

VETEMENTS DE BOIS

Peut-être qu'avant longtemps, en entrant dans un magasin de nouveautés, nous pourrions dire à un commis: Faites-moi voir ce que vous avez en fait de vêtements de bois, dit le "Technical World Magazine."

Le commis pourra répondre: bois dur ou bois tendre?

Nous aurons alors à spécifier que nous désirons un costume en bon pin, sans aubier médiocre.

Des gilets de ce genre sont déjà portés par les contre-maitres des salles de cardage dans quelques filatures de laine. La substance ressemble à un drap raide et épais et est aussi durable en apparence que le cuir.

Il n'est pas improbable que, dans

l'avenir, des vêtements à bon marché, coûtant environ 50 cents et d'une longue durée garantie, soient fabriqués en sapin ou en pin. Depuis longtemps on fait des serviettes, des chemises, des faux-cols de la plus fine qualité avec la fibre du chanvre; et l'emploi du bois dans la fabrication de tissus plus pesants résulte d'un procédé aussi simple. Le bois est d'abord écrasé en une pulpe molle et cette pulpe passe dans des trous percés dans une plaque en fer. La pulpe sort de là en longues cordes, d'un diamètre d'environ un demi-pouce. Ces cordes, qu'on peut alors briser facilement, sont séchées puis tordues serré, jusqu'à ce qu'elles deviennent aussi fines que du fil. Une partie de ces fils est employée pour former la chaîne, l'autre pour la trame; on obtient ainsi un drap solide tissé au moyen de fibre de bois.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

AUTOMNE 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 l'automne 1906.

Draperies Anglaises et Ecosaises
Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.

VOYEZ NOS

Fournitures en tous genres pour Tailleurs.

DEMANDEZ A VOIR NOS

Vecunas, Cheviots et Serges Noirs

Tweeds et Meltons pour Costumes de Dames

Etoffes à Robes

Tweeds et Draps pour Manteaux de Dames.

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 & Cie

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

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



MON PLESSIS

Aime un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie.



LAFONTAINE

Affirmons nos droits.



CHAPLEAU

N'allons pas négliger nos avantages.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens."



CARTIER

"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERCIER

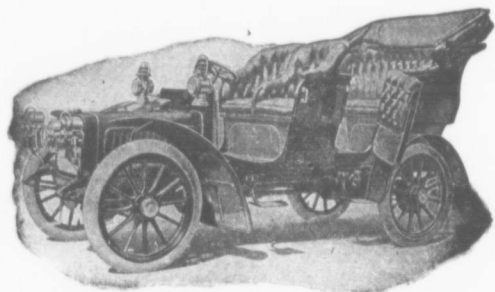
"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

L'Unique DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE
de.....
LUXE



PNEUS
MICHELIN

DOUBLE PHAETON
Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire.

“ Rien ne sert de courir, il faut arriver à point.”
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis
Decauville tous les Modèles de Car-
rosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous
renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel.

Salle d'Exhibition: Ancienne Manufacture Davis,
Cote Beaver Hall

MONTREAL.

LA SERICICULTURE EN FRANCE

Un des derniers numéros du "Journal officiel" a publié le tableau de l'enquête séricicole pour 1905.

D'après les chiffres ainsi présentés par le ministère de l'Agriculture, le nombre des sériciculteurs a encore décliné l'an dernier (123,761) comparativement à 1904 (125,214), mais s'est maintenu néanmoins sensiblement au-dessus du plus bas chiffre relevé au cours des cinq dernières années (120,266 en 1903); depuis 1901, d'ailleurs, le nombre de nos sériciculteurs a fortement diminué, puisqu'il accusait à l'époque 132,694 artisans.

Cependant, et ainsi qu'on pourra s'en rendre compte par les tableaux ci-dessous, les quantités de graines incubées sont plus fortes que l'an dernier, de 5,836 onces, et la production en cocons frais accuse par suite une augmentation de 405,454 livres.

Par ailleurs, le rendement moyen en cocons frais de l'once de graines des diverses races a légèrement diminué: 12 onces sur 1904.

Quantités et races de graines mises en incubation, en onces de 25 grammes:

	1905	1904
Races française	179 183	175 077
— du Japon (imp. directe)	479	460
— Japon. de reprod. franç.	6 348	5 770
Autres proven. étrangères	3 319	2 130
Totaux	180 279	183 443

Production totale en cocons frais obtenus des graines [en kilogrammes]:

	1905	1904
Races françaises	7 090 681	7 474 473
— Japon. (imp. dir.)	14 045	18 960
— de reprod. franç.	222 141	249 713
Autres prov. étrangères	115 028	94 337
Totaux	8 009 398	7 825 483

TISSUS ET NOUVEAUTES

Rendement moyen en cocons frais d'une once [25 grammes] de graines, compté en kilogrammes:

	1905	1904
Races françaises	42x765	42x692
— Japon (import directe)	29 321	34 690
— de reproduction franç.	34 394	43 216
Autres provenances étrangères	35 993	44 165
Moyenne	42 315	42 638

Quant aux prix de vente de l'once de graines, il a varié considérablement selon les départements, voire du simple au double. C'est ainsi, en effet, que, alors que dans l'Aveyron on l'a payée jusqu'à \$2.25 pour les races françaises [race indigène provenant de graines de races françaises], elle n'a atteint pour cette sorte que \$1.97 dans les Pyrénées-Orientales, évoluant d'ailleurs entre 6, 7, 8, 9, et 10.10 dans les autres centres.

Les prix de l'once des races du Japon provenant de graines directement importées ont varié entre \$0.85 au plus bas dans le Var, et \$2.00 au plus haut dans l'Hérault, avec les cours intermédiaires de \$1.00 jusqu'à \$1.90 ailleurs.

Le plus haut prix accordé pour les races japonaises provenant de graines de race japonaise de reproduction française, soit \$2.10, a été accordé à la fois dans l'Isère et la Drôme; le plus bas a été \$1.60, dans le Tarn-et-Garonne et les Hautes-Alpes.

Les races d'autres provenances étrangères ont valu jusqu'à \$2.40 dans le Gers, pour n'être payées que \$0.80 dans les Hautes-Alpes, avec ailleurs les cours intermédiaires de \$1.01, \$1.30, \$1.65, \$1.79, \$1.87, \$1.90, \$1.95 et \$2.00.

Les prix du kilogramme de cocons frais vendus pour le filage ont atteint au plus haut \$0.93, dans les Basses-Alpes et en races diverses de provenances étrangères; dans le même département les races Japon d'importation directe ont valu \$0.80, alors que les races françaises y ont coté \$0.43.

Cependant, dans l'ensemble des autres départements, le prix de nos races françaises a été supérieur à ceux des "races d'autres provenances étrangères". Mais

le cours des cocons frais de races du Japon égale au moins et souvent dépasse le prix accordé à nos races françaises— pour lesquelles le plus bas cours a été \$0.43.

Pour le grainage, le prix du kilogramme de cocons frais le plus haut a été \$1.10, payé à la fois par les Hautes-Alpes pour des races japonaises provenant de graines de race japonaise, et par les Pyrénées-Orientales pour des races "d'autres provenances étrangères".

Le plus bas prix est représenté par \$0.49 payé dans les Basses-Alpes et pour les races françaises; le cours maximum sur cette dernière sorte a été \$0.70; tandis qu'il est de \$1.00 pour les Japon directement importées [minimum \$0.62]; de \$1.10 pour les races japonaises issues de graines de race japonaise [minimum \$0.63] et également \$1.10, comme dit plus haut, en autres races étrangères, avec minimum de \$0.73.

Avec terminer, nous donnerons la classification, d'après leur importance de production, des départements français possédant le plus grand nombre de sériciculteurs:

Dépts.	En 1905
Drôme	25,986
Gard	25,669
Ardèche	23,211
Vaucluse	16,531
Var	8,290
Isère	7,657
Bouches-du-R.	5,022
Basses-Alpes	3,268
Hérault	2,935
Lozère	1,8
Corse	1,092

Les autres centres se livrant à la sériciculture sont ensuite bien moins importants. Citons, reconnais cette année comme ayant possédé au-dessus de cinq cents sériciculteurs: les Hautes-Alpes 588, l'ain 537; puis plus en arrière, les Pyrénées-Orientales 379, les Alpes-Maritimes 316, le Tarn 246, le Tarn-et-Garonne 150.

Tous les autres départements sont occupés encore de sériciculture comptant moins de cent artisans.

PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg Co., (The)	39	Featherbone Novelty Co. (The)	25	Morrice Sons & Co., D.	13
Arlington Co., (The)	42	Garneau Fils & Cie., P.	21	Munn & Co.	44
Baldwin & Partners, J. & J.	59	Greenshields Ltd	1, 11, 51, 60	Paché & Flamand	54
Barry & Co., Walter H.	29	Hamilton Cotton Co., (The)	51	Paquet, J. Arth.	7
Berlin Suspender & Button Co., (The)	55	Harris & Co.	59	Parisian Corset Mfg Co. (The)	40
Brock Co., W. R. (The)	2	Hees Son & Co., Geo. H.	17	Penman Mfg Co. (The)	19
Brophy Cairns Ltd.	23	Ideal Bedding Co., (The)	52	Racine & Cie., A.	5
Canadian Motor Car Co., (The)	57	Kyle, Cheesbrough & Co.	9	Revillon Bros. Ltd	34, 35
China & Japan Silk Co. (The)	54	McCall Co., D., (The)	49	Richardson, A. S.	50
Chipman Holton Knitting Co., (The)	46	McDougall & Co., A.	52	Schofield Woollen Co., (The)	31
Croft & Sons, Wm.	48	McDowell Andrew H.	50	Short & Co.	50
Daly & Morin	7	McKinnon & Co., S. F.	33	Strachan Bros.	47
Debenham's (Canad) Ltd	27	MacDonald & Co., John	15	Stratford Knitting Co., (The)	55
Dominion Oil Cloth Co., (The)	37	Martel Stewart Co., (The)	54	Tooke Bros.	51
Dominion Suspender Co., (The)	43	Miller Bros.	51	Tranchemontagne & Cie., C. X.	46
Dominion Wadding Co., (The)	52	Montreal Embroidery Co., (The)	48	Turnbull Co., C., (The)	59
Elsman Mfg Co., (The)	45	Moore Carpet Co., (The)	53	Watson Mfg Co., (The)	55
E. T. Mfg Co.	9				

C. TURNBULL CO., of GALT, Limited.
Galt, Canada.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nouveaux Échantillons de
Sous-Vêtements à Cotes Élastiques S'ajustant Parfaitement

POUR
Dames, Enfants et Bébés.

Ces Sous-Vêtements sont de la plus haute qualité, et leurs Dessins et Garnitures sont de la dernière Nouveauté. C'est exactement la sorte de Sous-Vêtements qui se vend à vue.

Sous-Vêtements
CEETEE

Pure Laine.
Façonnés sans coutures, Garantis Irrétrécissables,
Pour Hommes et Femmes.

Cette Marque est devenue grande favorite. Elle est souple et chaude, douce comme du velours, ne cause pas d'irritation et ne perd jamais sa forme. Faite en Gaze Indienne, pesantiers moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Mérinos. Chaque article est estampillé et garanti.

Ces vêtements seront en demande, parce que nous les annonçons largement dans les journaux quotidiens et hebdomadaires. VOUS feriez bien de vous en procurer un bon stock.

C. TURNBULL Co., of GALT, Limited.
Galt, Canada.

Marchandises Canadiennes
pour le Peuple Canadien



HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT.

ÉTOFFES A COSTUMES pour l'AUTOMNE

NOUVELLES NUANCES,
NOUVEAUX DESSINS,
ANCIENNE QUALITÉ

Agents de vente :

MONYPENNY BROS. & CO
TORONTO. MONTREAL.



REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE

(Ruche d'Abelles)

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

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

Laine Fine d'Ecosse
Laine Tordue
Laine Fine Petticoat
Laine Mérinos Super
Laine Fine de Berlin
Laine Fine Balmoral

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

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

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BB

Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine. Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.

Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT. **DEMANDEZ DES ÉCHANTILLONS.**

AGENT :

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

INVENTAIRE

Comme nous faisons notre inventaire le

31 MAI

nous avons de nombreuses lignes à liquider avant cette date,
pour faire de la place pour les

NOUVELLES MARCHANDISES d'AUTOMNE

arrivant en Juin. Nous pouvons vous offrir des valeurs spéciales dans tous nos Départements ; vous ne pouvez manquer cette occasion. Nous vous invitons à voir personnellement notre stock, ou à voir les échantillons de nos voyageurs. Nous pouvons faire que votre visite à notre magasin en vaille la peine.

GREENSHIELDS LIMITED MONTREAL

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.
Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.