

Tissus et Nouveautés

(TISSUS & DRYGOODS)

FEVRIER

1906



COSTUME DANS LA NUANCE
POPULAIRE "ALICE BLUE"
EN

**Drap
Panneau
DE
Priestley**

**Greenshields
Limited**
MONTREAL

SEULS AGENTS DE VENTE
POUR LE CANADA.



Ouverture des Modes— Printemps 1906

Deux Leaders—

330 Ruban Taffetas de Couleur
400 Ruban Satin Duchesse

Un assortiment des plus complets, comprenant les plus récentes nouveautés en :

**Articles de cou Fantaisie,
Ceintures pour Dames,
Ruchés pour le Cou et les
Nouveaux Empiècements Soutachés et à Sequins.**

Servez-vous du "Département des Ordres par la Malle,"
si notre voyageur ne vous rend pas visite assez tôt.

THE W. R. BROCK 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 217. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VII

MONTRÉAL, FEVRIER 1906

No 2

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLERS DU CANADA

Les membres de la succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada se sont réunis, le 6 février, en assemblée régulière, sous la présidence de M. J. G. Watson, au No 88 rue St-Denis.

Après l'adoption des minutes de la dernière séance, le secrétaire du Bureau Provincial, M. J. A. Beaudry, a annoncé au président et aux membres présents que les Marchands-Tailleurs, de Montréal avaient bien voulu, se joindre à l'Association et a présenté les trois délégués de la nouvelle société affiliée: MM. Dubreuil, président; Moretti, 1er vice-président et Soucy, 2ème vice-président.

M. J. G. Watson s'est fait l'interprète de tous en souhaitant aux nouveaux confrères la plus sincère bienvenue.

Des membres se plaignent du commerce que font certaines communautés religieuses, surtout à l'époque de la première communion, et une délégation est nommée pour se rendre auprès de Mgr Bruchési, lui exposer les griefs des marchands contre les communautés et le prier d'intervenir.

C'est avec plaisir que l'Association a pris connaissance du bill important, que M. Godfroy Langlois, député de la division St-Louis, va présenter tout prochainement à la Législature de Québec au sujet "des Droits des Municipalités."

Le principe même du bill: "les corporations municipales sont propriétaires de leurs rues; on ne peut s'en servir qu'avec leur consentement ou après expropriation" est reconnu absolument juste.

MM. J. O. Gareau, président du Bureau Provincial de l'Association; J. A. Beaudry, secrétaire du même bureau; M. Jean Lamoureux, W. U. Boivin et autres ont fait voir aux membres pré-

sents l'utilité d'une telle réforme. Les orateurs ont démontré que le titre de propriétaires de leurs rues appartient incontestablement et dans tous ses droits et privilèges aux municipalités et, qu'en accordant à une compagnie particulière le droit de se servir de ces rues, à la surface, en dessus ou en dessous, sans leur consentement formel et sans employer le moyen de l'expropriation, la législature de Québec, dans le passé, a commis une injustice et violé un des principes les plus sains du droit civil canadien.

Tous les membres présents se sont déclarés en faveur du bill et passent une résolution en conséquence.

Le secrétaire est autorisé à envoyer une copie de cette résolution à l'hon. M. L. Gonin.

LE REMANIEMENT DU TARIF

La "Gazette du Canada" donne avis de la convocation du Parlement du Canada, le 8 mars prochain, pour — selon le langage officiel, "l'expédition des affaires."

Pendant cette session, le gros morceau sera, sans doute, le remaniement du tarif de douane, ce sera un événement si, toutefois les ministres-enquêteurs ont le temps d'ici la date de convocation de condonner tous les éléments de l'enquête à laquelle ils viennent de procéder; dans le cas contraire, il n'y aurait guère que quelques modifications de détail en attendant une autre session.

Toutefois, les probabilités sont pour une étude longue et laborieuse du tarif; nous souhaitons, en effet, que la discussion soit en cette matière poussée aussi loin que possible, afin qu'une fois le tarif établi, il ne soit pas besoin de le modifier de longtemps. Un tarif qui approcherait de la perfection serait un tarif stable, et la stabilité du tarif est ce que veulent généralement commerçants et industriels.

C'est peut-être le seul point sur lequel industriels et commerçants sont entiè-

rement d'accord. Car, si d'un côté, les industriels réclament un tarif protecteur qui leur permette de développer leur production et de s'emparer du marché national, les commerçants, d'un autre côté, penchent peut-être plutôt vers un tarif de revenu pur et simple.

Pour notre part, nous estimons que l'industrie doit pouvoir compter sur un tarif suffisamment protecteur pour s'implanter solidement sur notre sol et concourir avec l'agriculture à faire la gloire et la richesse du pays.

Nous avons confiance que les intérêts de l'industrie ne seront pas sacrifiés, — car ce serait en même temps sacrifier les intérêts des commerçants et des agriculteurs qui ne peuvent prospérer que s'ils ont des consommateurs pour les produits qu'ils vendent ou qu'ils créent.

Avec des Industries suffisamment protégées c'est, pour les ouvriers, du travail, du travail bien rétribué; autrement c'est la misère qui leur enlève la faculté d'achat, misère qui se fait sentir chez le commerçant et chez le cultivateur par une diminution dans la consommation.

LES CANADIENS DE LANGUE FRANÇAISE AU BOARD OF TRADE DE MONTRÉAL.

Nous donnons d'autre part le résultat des élections des officiers, des Conseillers et des Arbitres du Board of Trade de Montréal pour l'exercice courant.

On nous fait remarquer qu'en 1906, comme en 1905, tous les officiers, tous les conseillers moins un et tous les arbitres sans exception sont d'origine anglaise et que l'élément français n'est représenté que par un seul de ses membres, M. L. E. Geoffrin, élu conseiller.

Nous avons nous-mêmes constaté ce fait la semaine dernière en félicitant M. Geoffrin de son élection, sans cependant ajouter aucun commentaire.

Or, on vient nous dire: "Les Canadiens d'origine française ne sont pas représentés au Conseil du Board of Trade, com-

me ils devraient l'être, c'est-à-dire proportionnellement à leur nombre."

Il ne faudrait pourtant pas s'imaginer que nos compatriotes aient, en vertu du nombre, droit à une forte représentation au sein du Bureau.

Ils sont, bien comptés, 90, sur les 358 membres qui composent le Board of Trade; c'est-à-dire dans la proportion de 91-3 pour cent environ.

Le Conseil se compose, y compris les officiers, de 16 membres; si on admet la représentation proportionnelle, les membres de langue française auraient droit à un représentant et demi, pas davantage. Ils en ont un.

Par contre, ils n'en ont pas dans le Bureau d'arbitrage qui se compose de 12 membres, alors qu'en raison de leur nombre, nos compatriotes devraient compter un représentant dans ce Bureau. Franchement, nous ne voyons pas pourquoi, question de représentation proportionnelle mise de côté, les membres d'origine française ne seraient pas appelés comme les membres d'origine anglaise à faire partie du Bureau d'arbitrage. Nous voyons même, dans la liste que nous publions plus bas, des noms de commerçants qui seraient bien dignes de remplir les plus hautes fonctions que le Board of Trade réserve à ses membres les plus distingués. Nous ne les citerons pas, nos lecteurs savent eux-mêmes quels sont ceux qui, par la situation qu'ils se sont créée, seraient dignes et aptes de remplir les plus hauts emplois de la grande institution qu'est le Board of Trade de Montréal.

Nous ne prétendons pas et ne pouvons pas prétendre que les membres d'origine française doivent s'attendre à des tours de faveur de la part de leurs collègues de langue anglaise, mais nous ne pouvons nous empêcher de remarquer que la part qui leur est faite est bien maigre.

Voici la liste des membres de langue française au Board of Trade:

L. G. Beaubien, H. Beaugrand, E. E. Belcourt, Achille Bergevin, Tancrède Bienvenu, J. C. Bisailon, L. Brault, D. C. Brosseau, J. B. N. Chabot, Chas. Chagnut, C. A. Choullou, Philip DeGruchy, C. E. Delorme, Gustave Delorme, L. O. Demers, E. Desbarats, F. B. Drouin, G. N. Ducharme, Jos. Duchesneau, Ovide Dufresne, Jr., J. N. Dupuis, G. Fautoux, L. J. Forget, R. Forget, J. M. Fortier, A. E. Gagnon, N. T. Gagnon, Emile Gallbert, N. Gendreau, L. E. Geoffrion, C. A. Giroux, Jos. Godbout, Jr., J. O. Gravel, Hy. Hamilton, Albert Hébert, Chs. P. Hébert, L. H. Hébert, Z. Hébert, Albert Hudon, Henri Jonas, Geo. H. Labbé, Col. A. E. Labelle, Hospice Labelle, J. H. C. Labelle, Armand Lalonde, Jos. T. Lalonde, "La Patrie," Hormidas Laporte, "La Presse," F. C. Larivière, D. Laviolette, J. P. Lebel, Théo. Lefebvre, O. Léger, E. H. Lemay,

A. P. Lespérance, C. H. Letourneau, E. D. Marceau, Jos. T. Marchand, C. Marlot, Wilfrid Marsan, G. R. Martin, D. Masson, Euclide Mathieu, Alex. Michaud, G. N. Moncel, A. O. Morin, Alex. Orsatti, L. E. N. Pratte, M. J. A. Prendergast, Hector Prévost, Joseph Quintal, Joseph Ed. Quintal, Alphonse Racine, J. A. Robitaille, Hon. J. D. Rolland, A. V. Roy, B. Sinclair Sharning, B. F. Steben, L. N. St-Arnaud, Eug. Tarte, J. I. Tarte, H. J. Teller, Tancrède D. Terroux, N. Tétrault, Jr., Hon. A. A. Thibodeau, Eusèbe Tougas, J. A. Vaillancourt, J. M. Wilson, L. A. Wilson.

LA GUERRE A L'USURE

Un récent procès a de nouveau attiré l'attention publique sur la nécessité d'arrêter les progrès de l'usure. Actuellement les tribunaux se trouvent absolument désarmés pour protéger les victimes des usuriers; nous en avons pour preuve le procès intenté aux personnes impliquées dans l'affaire de la Canadian Finance Co. Ce n'est pas pour faits d'usure que les poursuites ont pu être intentées, mais pour obtention d'argent sous de faux prétextes, pour faux télégrammes, etc.... Quand un prêteur exige de son emprunteur un taux usuraire, si élevé soit-il, il ne peut être poursuivi utilement en vertu des lois en vigueur.

A différentes reprises on a tenté au Parlement d'obtenir une loi fixant un taux d'intérêt maximum pour les prêts et avances d'argent, et les diverses tentatives faites en ce sens ont échoué.

On a dit, non sans raison, que l'intérêt à payer par l'emprunteur devait être fixé par le prêteur à un taux qui pouvait varier suivant les risques du prêt; que si un taux d'intérêt maximum était établi par la loi, ce taux maximum pourrait être exigé par le prêteur dans certains cas où les risques ne comporteraient pas le dit taux, c'est-à-dire que le prêteur serait enclin à faire du taux maximum un taux minimum chaque fois qu'il en avait l'occasion; on a dit encore que, ne pouvant trouver à emprunter au taux minimum fixé par la loi, bien des gens se trouveraient dans l'impossibilité de sortir d'une mauvaise situation passagère et devraient perdre le peu qu'elles possèdent pour n'avoir pu emprunter à un taux qu'elles auraient consenti volontiers à payer.

Ceux qui empruntent à des taux usuraire sont évidemment des gens qui n'offrent pas de garanties suffisantes pour obtenir de l'argent aux conditions du marché auprès des banques et des capitalistes, et malheureusement ils sont forcés de s'adresser à une classe spéciale de prêteurs qui généralement abusent de la situation des malheureux emprunteurs.

Est-ce à dire qu'il faille laisser les cho-

ses en l'état actuel et abandonner à leur triste sort les victimes des usuriers? La loi ne peut-elle rien pour eux, ne vaudra-t-elle pas les protéger?

On a proposé, et nous nous rallions entièrement à cette idée, que, pour remédier au mal de l'usure, on étende le pouvoir discrétionnaire des juges de manière qu'ils puissent, dans les cas où le taux d'intérêt réclamé par le prêteur est hors de proportion avec les risques qu'il court, le ramener à un taux plus équitable et, au besoin, accorder au débiteur pris dans les serres d'un usurier une prolongation de temps pour le paiement de sa dette.

PENSEES JOURNALIERES

Vous avez une place dans le monde; trouvez-la.

L'industrie est la clef du succès.

Le public méprise un imitateur.

Ne vous écarter pas du chemin que vous vous êtes tracé. Le succès dépend d'un effort continu suivant une ligne fixe.

Concentrez toutes vos forces en un seul effort puissant; employez-les à un but qui en vaille la peine.

Que l'achèvement soit la caractéristique de tout ce que vous faites. Il n'y a pas d'autre moyen de réussir.

La faculté de plaire est un atout formidable, précieux non-seulement en affaires, mais aussi dans toutes les fonctions de la vie.

Il est plus facile de couper un cuir mou qu'une écaille dure, doucissez le tempérament d'autrui par vos manières sociables.

Les conditions devraient être étudiées de manière à faire réfléchir — les pensées dirigent le monde.

Pour connaître les hommes, étudiez les. L'homme est le vrai sujet d'études de la race humaine.

L'homme occupé à construire n'a pas le temps de se détourner de son ouvrage.

Rien ne vaut le temps présent pour commencer quelque chose.

Prenez le temps de réfléchir, de dispenser vos plans et agissez.

Une seule expérience vaut plus que dix théories.

Plongez et laissez les vagues passer par-dessus vous.

Le bateau construit pour porter la cargaison d'un autre peut sombrer sous le vôtre.

Quand vous avez un couple comme clients, adressez-vous toujours à la femme. L'homme peut ne pas être satisfait par les prix ou par toute autre chose. Mais si vous gagnez la femme à votre cause, elle viendra bientôt à bout de l'homme.

Modes en Gros

La Maison renommée
pour les Modes fera sa

GRANDE EXHIBITION

de Chapeaux Modèles et
de Nouveautés . . .

A Montréal,

LE 5 MARS

REPRESENTANT:
M. LOUIS DECELLES,

112 Rue St-Pierre.

A Québec, -

LE 12 MARS

REPRESENTANT:
M. JEAN B. LEMIEUX,

74 Rue St-Joseph.

The

D. McCall Co., Limited

Toronto

Montreal, - Québec, - Ottawa, - Winnipeg.

DIX REGLES CONDUISANT UN EMPLOYÉ AU SUCCÈS

1. Prenez autant d'intérêt aux affaires de votre patron qu'à vos propres affaires.

2. N'espérez pas tout obtenir sans rien donner. Faites un peu plus de travail que celui qui vous est demandé.

3. Soyez vif. Montrez à votre travail un intérêt qui prime le désir de rester une demi-heure de plus au lit le matin. Vous ne pouvez pas être en retard d'une demi-heure chaque matin, et donner l'idée à votre patron que vous êtes plein d'activité ou que vous prenez de l'intérêt à votre travail.

4. Faites bien votre travail aujourd'hui, vous n'aurez pas à en recommencer une partie demain.

5. Soyez plein d'entrain et de bonne volonté. Il n'est pas agréable pour un patron ou un client de rencontrer un air maussade. Rappelez-vous que votre force d'attraction auprès de la clientèle est une partie de votre capital. Le contraire sera votre perte. Soyez courtois. Ne faites pas supporter à ceux qui vous entourent vos propres ennuis et votre mauvaise humeur. Ce serait de mauvaise politique.

6. Soyez consciencieux. Ne vous intéressez pas trop aux parties de balles, aux théâtres, aux parties de plaisir, etc., vous pourriez vous apercevoir qu'il ne vous reste pas beaucoup de temps à consacrer

TISSUS ET NOUVEAUTES

à votre travail. N'ayez pas trop souvent de déses dans votre famille. Quelquefois, les funérailles deviennent chose monotone pour un patron pendant la saison du base-ball ou les après-midi où les théâtres donnent des matinées.

7. Ne faites pas deux fois la même erreur.

8. Ne laissez pas votre esprit battre le campagne, si vous voulez gagner une augmentation de salaire, au jour de la paye.

9. Ne négligez pas votre travail, en pensant continuellement à la question monétaire. Faites un bon travail pour l'argent que vous recevez, et vous êtes sûr de réussir.

10. Mettez-vous à la place de votre patron et représentez-vous le genre d'employé que vous voudriez avoir pour retirer le maximum de vos affaires. Puis essayez d'être cet employé.

La route pour arriver au succès n'est pas facile, ni courte; mais elle vaut la peine qu'on en parcoure les étapes.

DIX REGLES A OBSERVER PAR UN PATRON ENVERS SES EMPLOYÉS

1. Donnez toujours le bon exemple.

2. Ne dites pas de mensonges à vos employés, si vous voulez qu'ils vous disent la vérité.

3. Commandez le respect de vos em-

ployés par l'intégrité de vos méthodes d'affaires.

4. Ayez confiance aux capacités de vos employés jusqu'à ce que ceux-ci se montrent indignes de cette confiance.

5. Payez un salaire convenable pour le travail accompli. Un homme qui travaille à bon marché représente un pauvre placement.

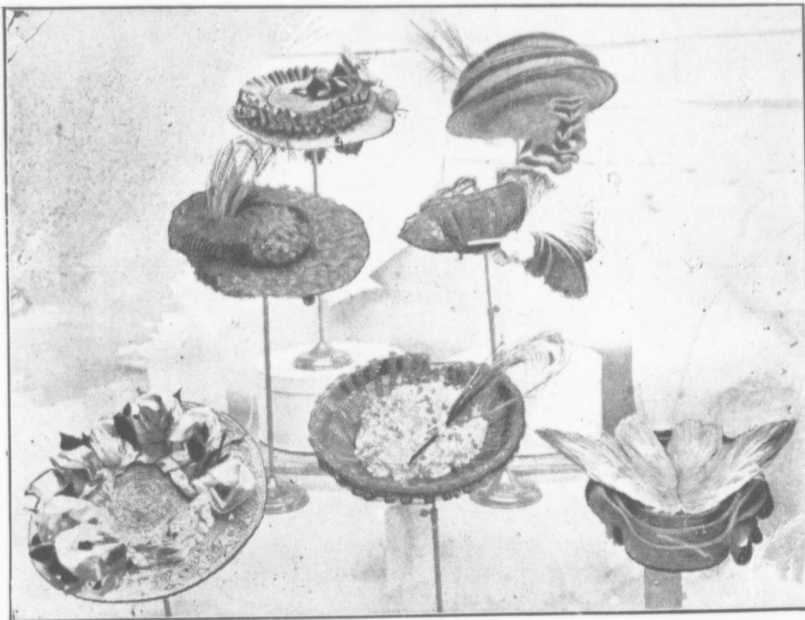
6. Traitez vos inférieurs avec respect, et ils vous rendront la pareille.

7. Ne gaspillez pas vos forces à jurer et à tempêter autour du bureau. La même quantité d'énergie dépensée à l'amélioration de vos affaires, vous enrichira. Les Jurons n'ont jamais fait vendre un dollar de marchandises, ni amélioré le travail d'un employé.

8. Soyez poli et indulgent envers tous vos employés, si vous voulez qu'ils soient polis envers vos clients.

9. Ne critiquez pas continuellement. Quelques paroles encourageantes auront souvent plus d'effet que la critique. Faites savoir que lorsque vous réprimandez, c'est à juste titre. Ne réprimandez pas continuellement un employé pour la même erreur. Débarassez-vous en, si une seule réprimande ne suffit pas. Un certain nombre d'employés médiocres, passeux entrave la marche des affaires.

10. Soyez juste et honnête à l'intérieur du bureau ainsi qu'à l'extérieur, et vous obtiendrez le succès qui couronne le travail bien fait.



Modèles de Chapeaux Importés, en vue de l'Ouverture des Modes du Printemps 1906, par la maison Debenham's [Canada] Ltd de Montréal.

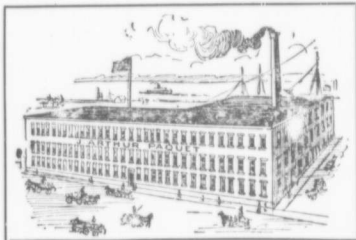
ORDONNEZ LES

Gants et Mitaines

J. A. P.

Au delà de 2000 styles différents formant l'assortiment le plus considérable qui ait jamais été mis sur le marché Canadien ; ces produits sont renommés pour la qualité et le fini, aussi bien que pour la coupe qui est parfaite.

Les gants légers J. A. P. pour le Printemps sont fabriqués dans tous les styles et dans tous les cuirs appropriés à la saison. Si nos voyageurs ne vous ont pas encore visités, attendez-les ou ordonnez par maille, vos commandes recevront notre attention toute particulière.



Remarque à noter au sujet de nos cuirs. Ces cuirs ayant été achetés avant la hausse, nous maintenons nos prix de l'année dernière, permettant ainsi à nos clients de bénéficier de l'avantage que nous avons eu d'acheter avant la hausse.

Voyez nos échantillons et nos cotations avant de placer vos commandes.

J. ARTHUR PAQUET - Québec

Succursales à Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal.

CHANGEMENT DE NOM

NOUS nous sommes aperçus que le nom **"THE MERCHANTS' DYEING AND FINISHING CO."** a souvent été cause d'un malentendu, aussi bien ici qu'à l'étranger, au sujet de la nature réelle de nos départements spéciaux. Par conséquent, agissant d'après un Ordre en Conseil, signé par Son Honneur le Lieutenant-Gouverneur d'Ontario, en date du 10 janvier 1906, nous avons le plaisir de vous informer qu'à partir du 1er février 1906, les affaires seront faites sous le nom de

BURTON, SPENCE & CO., LIMITED

Le changement ne concerne que le nom et n'implique aucune modification du capital, de la responsabilité ou du personnel de la firme. L'actif et le passif resteront exactement les mêmes que par le passé.

Nous continuerons à spécialiser les départements suivants :

Etoffes à Robes de toutes les catégories, Soieries, Lainages, Worsteds, Mélanges, etc. Tissus Lavables, Mousselines, Zéphirs, Fantaisies Mercorisées, etc. Bonneterie, Cants, Sous-Vêtements (dans le même genre de Boîtes Rouges que nous avons inauguré dans ce département en 1879.)
Dentelles, Broderies, Mouchoirs, Carnitures, Boutons, et tous Articles de Tablette nécessaires pour Jupes, Blouses, ou Costumes.

Les Actionnaires prenant une part active aux affaires sont maintenant :

P. H. BURTON R. W. SPENCE ALFRED BURTON EDGAR S. BURTON F. R. SPENCE JAMES A. CHERRY
DAVID H. GIBSON JOHN E. ROBSON W. F. CAMPBELL JOHN H. MUMMS WILLIS NAVLOR

La TEINTURERIE continuera, comme auparavant, à être sous une direction séparée, M Richardson n'a d'intérêts que dans la Teinturerie. Tout travail pour l'extérieur est absolument indépendant et à part des affaires du magasin : toutes marchandises ou communications pour la Teinturerie devront être adressées à **The M. D. & F. Co., Liberty Street, Toronto**, car la Teinturerie sera toujours sous le nom de **THE MERCHANTS' DYEING AND FINISHING CO., BURTON, SPENCE & CO.,** Propriétaires.

Le Département des Jupes, Blouses et Costumes, se distinguera par la Marque de Commerce **"Triumph Garments"** sur chaque article. C'est un département qui progresse, et nous croyons que nos facilités à nous procurer **Etoffes et Nuances**, notre attention sérieuse dirigée sur les styles les plus nouveaux à mesure qu'ils sont produits, et la satisfaction donnée par la coupe et l'ajustage de nos marchandises, nous justifient d'attirer spécialement l'attention sur ce département **progressant et important.**

Nous cherchons à augmenter notre commerce en général et nous ferons de notre mieux pour obtenir, mériter et conserver les affaires.

Vos dévoués,

BURTON, SPENCE & CO., LIMITED.

COMMENT ATTIRER LA CLIENTELE

Dans les bureaux d'un homme vendant l'assortiment nécessaire pour monter un magasin à des marchands entrant en affaires, il y a un tiroir rempli de cartes portant en caractères bien lisibles l'inscription suivante: "Faites que l'activité paraisse régner dans votre magasin."

Cette maxime s'applique spécialement au marchand de détail. La foule suit la foule. Le médecin, le dentiste, l'avocat, ou le commerçant qui paraissent avoir une clientèle soutenue sont ceux qui recueillent la clientèle éparsse, qui devient à l'occasion clientèle habituelle. Il peut se faire que les apparences seules au début conduisent le public à croire qu'un marchand fait de bonnes affaires.

Il peut se faire que le marchand se demande où il prendra l'argent nécessaire pour payer son loyer du mois suivant, et si le succès est toujours si difficile à atteindre pour le débutant; mais tout cela n'est d'aucune conséquence. Le public qui doit ou ne doit pas faire votre clientèle ne connaît pas la condition de vos affaires. Il ne peut en juger que par les apparences extérieures, et c'est ce qu'il fait, dit "Boot and Shoe Recorder."

Si le marchand semble prospère, c'est un bon signe. Le public n'aime pas être servi par un homme qui semble avoir besoin du prix de ses ventes pour s'acheter un nouveau costume, ou qui n'est pas d'une scrupuleuse propreté. Il est absolument essentiel pour le marchand que ses clients aient une confiance entière en lui, pour qu'il puisse se gagner leur estime et conserver leur clientèle. Pour gagner la confiance de quelqu'un, il est nécessaire que vous ayez l'assurance d'une individualité produite par un aspect affairé et une apparence générale prospère.

Après l'apparence de l'homme lui-même vient la question de celle du magasin. La valeur pour un marchand d'un magasin propre à l'aspect brillant est si universellement reconnue que ce sujet se passe de commentaires; mais il est une chose que le marchand peut faire avec profit. Il peut mettre dans son pupitre une carte portant les mots: "Ayez toujours l'air actif," et suivre cet avis à la lettre.

Le marchand, assis dans un magasin, les pieds sur le bord du comptoir, attendant que ses clients viennent à lui, n'est pas celui qui inspirera confiance à un acheteur. La vue d'un homme inoccupé crée immédiatement une mauvaise impression dans l'esprit du visiteur. Celui-ci pense naturellement qu'il est incompetent ou qu'il manque des qualités nécessaires pour attirer et retenir la clientèle. Mais s'il "paraît occupé," le visiteur a tout de suite l'impression qu'il

peut se fier à lui et il lui accorde sa clientèle.

Comment un homme peut se tenir occupé et faire que l'activité paraisse régner dans son magasin c'est une question qui se présente naturellement. Tout homme devrait pouvoir trouver un plan pour donner le change à sa clientèle, si cela est nécessaire, ce qui n'est pas. Mais si le marchand est homme de ressources, l'homme pour qui le succès est possible, il possède le génie nécessaire pour faire croire d'une manière ou d'une autre à ceux qui franchissent le seuil de son magasin, que l'activité y règne. Cela pourra suffire; en outre le marchand pourra répartir judicieusement sur une grande largeur le travail à faire, de manière à attirer la clientèle à son magasin.

OU VONT VOS PROFITS ?

Les marchands ont maintenant terminé leur inventaire; le calme des affaires, à cette époque de l'année, leur laisse des moments de réflexion, ils peuvent donc réfléchir à la situation que l'inventaire leur met sous les yeux et nous les invitons à le faire.

Les résultats de l'année écoulée ont été pour beaucoup très satisfaisants, à la campagne surtout. Grâce aux hauts prix obtenus pour les produits de l'Indus trie laitière et aux bonnes récoltes qui se sont vendues d'une manière très satisfaisante, les cultivateurs ont acheté sans hésiter.

Avec l'augmentation des ventes, les profits ont dû également augmenter. C'est du moins ce qui devrait être, est-ce bien là ce que démontre l'inventaire? Examinez votre inventaire à tête reposée, comparez vos ventes et vos bénéfices de l'an dernier avec ceux des années précédentes et voyez si oui ou non vos profits ont été en rapport avec vos ventes.

Nous voulons parler ici des profits nets, de ceux qui restent après toutes dépenses payées; ce sont les seuls qui comptent. Un marchand peut faire un chiffre relativement élevé de bénéfices bruts, mais s'il augmente en même temps ses dépenses de maison, son train d'existence, sous prétexte que ses affaires vont bien et que son chiffre de ventes accuse une augmentation constante, ses profits réels peuvent alors être moins grands que ceux qu'il réalisait quand il faisait moins d'affaires.

Le travers d'un grand nombre de marchands est de dépenser leurs profits d'une manière improductive, dans un luxe inutile, quand il n'est pas nuisible. Il en est qui gaspillent littéralement les profits qu'ils devraient économiser et prennent des habitudes de dépenser qu'ils ne sont pas toujours certains de pouvoir satisfaire par la suite.

Vienne une mauvaise année, comment

s'en tirera le marchand qui aura dépensé la totalité ou la plus grande partie des profits qu'il aurait dû mettre de côté s'il avait été prudent et prévoyant?

Consultez donc votre inventaire, examinez vos livres, voyez les dépenses que vous avez faites inutilement et prenez la résolution de ne plus les répéter à l'avenir.

Notez que la proportion de vos frais généraux à votre chiffre d'affaires doit diminuer par une augmentation du chiffre d'affaires. Si vous faites un chiffre d'affaires de \$20,000 et qu'il vous en coûte 10 p. c. en frais généraux, soit \$2,000, il ne devra pas vous en coûter \$1,000 pour faire un chiffre d'affaires de \$40,000. Il ne sera donc pas nécessaire de doubler votre personnel, le montant de votre loyer, vos frais d'éclairage, de chauffage, etc...

Plutôt que de dépenser vos profits inutilement, employez-les à augmenter votre chiffre d'affaires et les profits que vous aurez ainsi employés vous rapporteront au centuple.

Où vont vos profits, à quel les employez-vous?

LA RENTREE DES CREDITS

Il y a quelque temps, on s'en souvient, une crise s'est fait sentir à Montréal dans le commerce de détail de l'épicerie. Cette crise à laquelle l'existence des timbres de commerce n'a pas été étrangère était due aussi en grande partie à la négligence des épiciers qui laissaient s'amonceler les crédits dans leurs livres.

Le résultat de cette négligence a été, comme on devait s'y attendre, que les maisons de gros ont restreint les crédits et se sont montrés plus sévères sous le rapport des échéances.

Grâce à ces mesures la crise n'a pas été de trop longue durée et s'est terminée sans trop d'accrocs.

Du jour où les épiciers de détail se sont vus dans l'obligation de faire payer leurs clients ou de se passer de marchandises, ils se sont mis résolument à l'oeuvre et ont fait payer leurs débiteurs. C'était la seule chose qui pouvait les sauver.

Beaucoup d'épiciers de détail ont déclaré à leurs fournisseurs que, sans les mesures un peu sévères prises à leur égard, ils s'en allaient droit à la ruine. Au lieu de se plaindre de cette sévérité, ils n'ont eu que des paroles de remerciements à adresser aux commerçants de gros qui les avaient ainsi ramenés à leur devoir envers eux-mêmes.

Nous sommes certains que ces épiciers n'oublieront pas l'épreuve par laquelle ils ont passé et que jamais dans l'avenir ils ne négligeront la collection de leurs comptes.

Les Modistes

☞ Visitant Montréal pour s'assurer des Nouveautés en Garnitures pour Chapeaux, Soieries, Velours, Ornaments, Chiffons, Tissus pour Voilettes et Fournitures pour Modes, seront les bien venues à notre magasin, où nous tenons une ligne complète de ces marchandises.

Kyle, Cheesbrough & Co.

93, rue St-Pierre,

Montréal, Que.

CHALEYER & ORKIN

214 RUE NOTRE-DAME, OUEST

MONTREAL

Ont le plaisir d'annoncer leur

Exposition de Modes du Printemps

Chapeaux Modèles de Paris, Hautes Nouveautés

LUNDI, MARDI ET MERCREDI

LES 5, 6 ET 7 MARS 1906.

C'est d'ailleurs ce que devraient faire tous les marchands sans exception, aussi bien à la campagne qu'à la ville. Un bon commerçant sait, ou doit savoir limiter les crédits à chacun de ses clients tant pour le montant que pour la durée.

Quand le montant est atteint, il doit fermer le crédit et quand l'échéance est arrivée, il doit exiger le paiement. Agir autrement c'est agir sans discernement, c'est commettre une imprudence et courir au-devant des risques.

La morte-saison des affaires est une

époque qui donne au commerçant assez de loisirs pour qu'il puisse s'occuper avec profit de faire payer les débiteurs récalcitrants ou retardataires. Faites donc rentrer les crédits sans retard.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co. Ltd.



Chapeau Modèle du Printemps 1906 de la
D. McCall Co. Ltd.

ORDRES DE RASSORTIMENT

Nous Pouvons Fournir a

VOS BESOINS IMMEDIATS PROMPTEMENT

ET D'UNE MANIERE SATISFAISANTE. . .

L'ouverture du mois de Février nous trouve exceptionnellement bien préparés pour exécuter tous vos ordres, qu'ils soient donnés à nos Voyageurs ou envoyés directement à nous par la malle.

Non-seulement nous pouvons exécuter tous les ordres de rassortiment pour besoins immédiats, mais nous pouvons vous donner des valeurs attrayantes dans **TOUTES LES LIGNES de MARCHANDISES** pour le **PRINTEMPS**, et **NOUS POUVONS EXPEDIER SANS DELAI**

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

UN MOT AUX COMMIS DE MAGASINS

Il me vient à l'esprit certaines choses qui seront utiles, je pense, à ceux qui lisent et réfléchissent.

Un premier fait à remarquer, (et je crois que c'est la première chose que le client remarque), c'est la condition du stock, tel qu'on le voit en entrant dans le magasin. Si le stock est couvert de poussière, et en désordre, il n'est pas très attrayant pour l'acheteur. La propreté est une des premières qualités, et je crois qu'un marchand vendra 20 p. c. de plus de marchandises, s'il tient son stock en bon ordre, d'une propreté scrupuleuse. Un stock mal tenu perdra de sa valeur très rapidement.

N'attendez jamais qu'on vous dise ce qu'il faut faire. L'homme à qui il faut rappeler constamment son devoir, est toujours au bas de l'échelle et y restera certainement, s'il ne change pas sa manière de faire.

Ne faites pas votre travail médiocrement. Tout ce qui est digne d'être fait, est digne aussi d'être bien fait. Soyez un travailleur, et non pas un paresseux. N'employez pas une heure pour faire une tâche qui ne demande que dix minutes de travail; n'hésitez jamais à montrer des marchandises, sous prétexte que vous pensez que votre client n'est pas prêt à les acheter. Si vous êtes trop paresseux pour descendre des marchandises de leurs rayons et les remettre ensuite à leur place, écarter-vous et appelez à votre place un vendeur actif. L'homme qui a peur de travailler n'a pas besoin de penser au succès. Un homme ne s'élève jamais au-dessus de ses aspirations. Ayez un but élevé. Ne vous imaginez pas que votre patron soit obligé de se retirer des affaires, si vous ne séparez de la maison, mais rendez-vous si utile qu'il évaluera vos services d'après l'efficacité de votre travail.

Par-dessus tout, soyez honnête. Soyez honnête, ambitieux, discret, persévérant, vigilant, poli et d'un bon caractère; regardez toujours les choses sous leur côté brillant. Si tout ne va pas comme vous le voudriez, ne manifestez pas votre mécontentement par une figure longue, en vous plaignant et en cherchant à vous faire plaindre. Mettez votre épaule à la roue et tenez-vous-y jusqu'à ce qu'un mouvement se produise. Ne vous laissez pas façonner par l'opinion publique, mais façonnez-vous vous-même. Soyez quelqu'un! Soyez actif et restez actif! Si vous ne trouvez pas votre chemin, faites-vous-en un!!!!...

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

L'INSTRUCTION COMMERCIALE

Le commerce n'est pas un jeu de hasard; il est régi par des lois aussi rigides et aussi bien définies que celles qui contrôlent les phénomènes de la nature. En vieillissant, l'homme d'affaires sans culture intellectuelle se familiarise avec ces lois, de même qu'avant que l'agriculture n'ait été basée sur des principes scientifiques, le fermier non instruit acquiescerait peu à peu une connaissance empirique de la valeur des produits chimiques fertilisants.

C'est affaire à la science de réunir en un système bien ordonné les connaissances que les hommes ont acquises dans le passé, par une expérience lente, pénible et coûteuse; c'est affaire aux écoles de placer ensemble de ces connaissances à la portée des hommes, d'une manière si claire et si logique que dès le début de leur carrière, ils soient en possession de nombreuses vérités que leurs ancêtres n'avaient connues qu'après avoir lutté, fait des essais et subi des échecs, pendant toute une génération.

Non seulement les affaires sont un but digne d'être poursuivi, mais l'instruction qui prépare aux affaires, est une instruction réelle et digne des efforts nécessaires pour l'obtenir, dit Joseph French Johnson. Ceci est une vérité que nos éducateurs ont encore à apprendre; ils sont enclins à dédaigner une telle instruction, comme étant simplement pratique. Cependant, toute instruction doit être pratique, si elle est digne d'être acquise. Si le mot instruction théorique signifie une instruction qui ne sera jamais d'aucune utilité pratique à l'homme, c'est un crime de gaspiller du temps pour l'obtenir. Aucune instruction ne devrait être théorique dans ce sens. Mais dans le sens du vrai mot, toute instruction devrait avoir une base théorique, c'est-à-dire que toute instruction devrait être fondée sur la science et devrait viser à une claire compréhension des principes qui lui servent de base, et des faits qui la gouvernent.

Enfin, je suis convaincu qu'une instruction réelle est obtenue par la fréquentation d'une école commerciale. La culture intellectuelle est un sous-produit de l'instruction. Emerson avait certainement cela à l'esprit, quand il disait qu'un homme qui cherche à obtenir une culture intellectuelle seulement, se trouverait sur un sentier sans issue.

L'instruction, pour avoir de la valeur, doit avoir pour but l'utilité et l'efficacité. Le poli de la culture intellectuelle est produit par la lutte nécessaire pour réaliser cet idéal. J'ai appris que les jeunes hommes d'affaires qui peuvent consacrer leurs soirées à des conférences et à des lectures, peuvent être animés d'une passion réelle pour acquérir la science pure. Leur but est absolument pratique,

mais en cherchant à l'atteindre, ils apprennent à connaître le plaisir qu'il y a à penser, et ils commencent à aimer la vérité pour elle-même, ce qui est le commencement de la culture intellectuelle.

AU SUJET DE LA CONCURRENCE.

On discute, en ce moment, en Angleterre, la question suivante: est-ce un acte honorable d'essayer d'enlever une affaire à un concurrent? La question n'est pas présentée sous cette forme, mais il est évident que c'est sa signification, dit le "New-York Commercial." Le correspondant d'un journal commercial, informé qu'une concurrence très active se faisait dans le commerce d'exportation, a exprimé la surprise et le désappointement qu'il avait éprouvés en apprenant que les commerçants de Londres ont coutume d'écrire aux exportateurs coloniaux, pour leur offrir leurs services comme agents acheteurs à Londres, sachant fort bien que ces maisons des colonies sont déjà représentées dans cette ville. L'écrivain en question exprime l'opinion qu'une telle action est bien basse.

Le "Mercantile Guardian" critique cet individu et se montre peiné qu'un commerçant anglais exprime des idées si arriérées au sujet des méthodes modernes de la concurrence. Ce journal ne peut expliquer la manière de voir de ce commerçant qu'en supposant qu'il s'est endormi pendant un siècle. L'éditeur du "Guardian" expose ses idées sur la concurrence moderne dans les termes suivants, qui représentent probablement mieux les idées en cours en Grande-Bretagne que le langage dont se sert l'auteur mentionné au début de cet article:

"Les agents de publicité luttent entre eux, sur le corps de l'annonceur, pour enlever une affaire à leurs rivaux; des commerçants s'efforcent chaque jour d'attirer chez eux des clients, au détriment d'autres commerçants; les commis voyageurs de manufacturiers sont encore plus acharnés à placer leurs marchandises, aux dépens d'un manufacturier rival, qu'ils ne le sont à ouvrir de nouveaux débouchés. Il n'y a pas assez d'affaires nouvelles et les maisons qui veulent étendre leur commerce sont obligées de braconner sur des terrains réservés.

"Si j'étais marchand exportateur, je m'arrangerais, au moyen d'une publicité quelconque, à faire connaître mon existence à tous les exportateurs étrangers et à leur montrer l'avantage qu'ils auraient à faire affaires avec moi. C'est une mesure certainement légitime, et c'est bien le moins que je pourrais faire. Si, alléchés par mes annonces ou attirés par ma personnalité et les avantages que j'offre, des maisons qui achetaient ailleurs viennent à moi, ne puis-

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MODES

PRINTEMPS 1906

NOTRE EXPOSITION

DE

CHAPEAUX MODELES
Exclusivement Importés

— AURA LIEU —

Lundi, le 5 Mars

et les jours suivants.

Nous offrirons aussi un grand choix de Nouveautés
dans les lignes suivantes:

Chapeaux, Fleurs, Plumes, Pailles,
Dentelles, Tulles, Chiffons, Rubans,
Soieries, Etc., Etc. ♪ ♪ ♪ ♪

A QUEBEC L'EXPOSITION AURA LIEU LA SEMAINE SUIVANTE.

QUEBEC
43½ rue St-Joseph

HALIFAX
70 rue Granville

OTTAWA
111 rue Sparks

18 Rue Ste-Hélène,

Montreal

je pas les considérer comme un trophée de guerre, dont quiconque peut être fier à juste titre?

C'est un fait malheureux pour les autres commerçants, bien entendu, mais il est clair qu'ils n'ont pas dû offrir un service parfait à leurs clients, sans quoi ceux-ci n'auraient pas désiré changer. L'approche directe des clients de A par B est une question peut-être plus sujette à discussion; mais cela se fait dans tous les genres d'affaires et, tant qu'on s'y prend d'une manière franche et que la concurrence est loyale, on ne peut pas la qualifier d'action basse.

"La concurrence devient illégitime, quand on réduit les prix, les commissions raisonnables et admises et quand on offre des crédits contraires aux coutumes commerciales et, dans certains cas, tout-à-fait injustifiables.

"La concurrence offrenée est aussi dangereuse au commerce d'un pays qu'une politique conservatrice qui fait perdre la clientèle. Des transactions honnêtes établies sur des bases commerciales reconnues, de prompts achats sur les meilleurs marchés et une attention intelligente apportée aux intérêts des clients produiront sûrement de bons effets à la longue. Les importateurs servis de cette façon n'écouteront probablement pas la voix du charmeur, même s'il fait miroiter à leurs yeux une réduction supplémentaire d'un demi pour cent."

LE GASPILLAGE DANS LES MAGASINS ET LES MANUFACTURES.

Un des problèmes que le manufacturier a constamment à affronter et de la solution duquel dépend grandement son succès, c'est l'élimination du gaspillage. Dans les manufactures progressives, on fait tous les efforts possibles pour utiliser tous les débris de matériaux et pour réduire au minimum les déchets inutilisables qui se produisent au cours des procédés de manufacture. On peut surveiller avec le plus grand soin la réduction des dépenses et l'augmentation des profits; s'il se produit un gaspillage continu, on est à peu près sûr d'aboutir à un insuccès.

C'est une question qui devrait se recommander d'elle-même au manufacturier ainsi qu'au commerçant, dit le "Dry Goods Economist", bien que, pour le commerçant, le gaspillage soit d'une autre nature que pour le manufacturier.

La plupart des commerçants se rendent parfaitement compte de l'importance pour eux d'économiser dans certaines directions. Ils étudient avec soin le prix de revient de la vente des marchandises, des livraisons, les frais de lumière de force motrice, des appareils à transporter l'argent, des bureaux, etc., et ils cherchent constamment des moyens d'augmenter les profits. Cependant du

gaspillage se produit tout le temps dans un grand nombre de magasins.

Deux de nos lecteurs ont attiré récemment notre attention sur certaines de leurs difficultés. Un de ces marchands nous disait que ses dépenses étaient trop fortes; elles s'élevaient à 32 pour cent du montant de ses ventes. Il faisait un bon profit, disait-il, mais il considérait ces dépenses comme trop élevées. Les frais de l'autre marchand n'étaient que de 12-12 pour cent de ses ventes, et cependant il était loin de faire autant de profit que le premier.

Cette différence était due, autant que nous avons pu nous en rendre compte, au gaspillage,—non pas gaspillage de matériel, mais gaspillage de travail efficace de la part des employés et, plus spécialement de ceux employés à la vente. En d'autres termes, le premier marchand tenait compte de la question du personnel et l'autre la négligeait complètement.

Dans nombre de cas, ce travail inefficace est dû non pas tant au manque de clairvoyance du marchand qu'à l'ignorance ou à l'obstination d'employés responsables.

Pendant une visite à un grand magasin, nous avons remarqué un chef de département faisant des réprimandes à plusieurs employés sous ses ordres. En termes rudes, non exempts d'un langage grossier, il leur faisait des reproches, et ceux-ci l'écoutaient avec des regards rebelles ou un sourire cynique.

On pouvait remarquer aussi qu'après son départ, un ou deux des employés commencèrent aussitôt à faire les choses même pour lesquelles ils avaient été blâmés et que le chef de département venait de défendre.

Un peu plus tard, dans le même magasin nous avons vu un autre chef de département entouré de son personnel. Ces employés paraissaient intéressés et heureux. Ils l'écoutaient avec une attention évidente et faisaient montre non-seulement de bonne volonté, mais du désir de faire ce qui leur était dit.

Il n'était pas besoin d'être doué du don de divination pour conclure qu'un de ces départements pouvait faire plus d'argent que l'autre. Dans l'un, gaspillage de temps et de travail; dans l'autre, travail efficace en tout temps.

Nous savons que cette maison en question est animée d'un esprit large, réfléchi et même généreux envers ses employés. Dans un cas toutefois, cette politique est annihilée par un de ceux qui ont pour mission sa mise en pratique.

Il est d'une haute importance que ce sujet reçoive l'attention de tout commerçant qui sent que ses affaires ne vont pas aussi bien qu'elles le devraient. Dans nombre de cas, le marchand verra que le trouble vient probablement du manque d'étude de la question du personnel, et de manque d'efforts convenables pour

intéresser les employés, leur inculquer des idées de loyauté, de telle sorte qu'ils fassent toujours de leur mieux dans l'intérêt de la maison. Certains commerçants et certains gérants sont enclins à traiter les employés comme s'ils étaient tous faits sur le même moule, alors qu'il n'y a pas deux êtres humains sur le globe qui aient exactement le même caractère et la même disposition d'esprit. Un personnel ressemble à une boîte pleine d'outils. Ces outils ne conviennent pas tous, ou ne sont pas tous destinés pour un seul genre de travail; ils ne doivent pas être tous maniés de la même manière. Dans un petit magasin, le marchand devrait étudier lui-même ses vendeurs, trouver le meilleur moyen de les tenir en bonnes conditions, rechercher les circonstances dans lesquelles ils font le meilleur travail, et veiller à ce que leur entourage et la manière dont ils sont traités soient aussi favorables que possible aux résultats les meilleurs.

Une des plus grandes maisons de détail stimule l'efficacité de ses vendeurs en augmentant volontairement leurs salaires quand leurs ventes ont atteint un certain montant. Ce mot "volontairement" a une grande signification. "Qui donne spontanément, donne doublement." Une augmentation de salaire qui n'a pas été sollicitée est beaucoup plus appréciée que celle qui a été arrachée par des demandes répétées.

Mais cette méthode même ne résout pas l'équation personnelle. Un certain montant de ventes n'indique pas complètement les capacités. L'employé qui a peu vendu, peut avoir vendu des marchandises que d'autres commis n'auraient pu vendre; un vendeur peut s'entendre parfaitement à tenir un stock, tandis que le vendeur connu pour son fort chiffre de ventes manque généralement des aptitudes voulues pour cette besogne.

Nous mentionnons simplement ces détails parce qu'ils peuvent suggérer le soin et l'attention nécessaires pour obtenir tout le travail efficace possible, ou, en d'autres termes, pour éliminer le gaspillage produit par des employés insouciantes ou malveillants.

Publicité originale

La Dominion Suspender Co, de Niagara Falls, nous a adressé une série de dix cartons destinés à annoncer les Bretel les de la Marque de Commerce D.

Ces cartons, d'un dessin très original, donnent, en échange, les portraits en couleur d'un Anglais, d'un Ecossais d'un Irlandais, d'un Français, d'un Allemand et d'un Canadien. Nous les croyons appelés à un franc succès et nous ne doutons pas que la Dominion Suspender Co qui n'a pas reculé devant les frais considérables d'un tel genre de publicité ait une forte demande pour ces cartons qu'elle offre d'ailleurs d'envoyer, sans trace de réclame, sur réception de 10¢ par carton ou de 50¢, pour la série complète des six cartons.

Au CommerceFévrier, 1906

“Publicité Profitable”

Voici une annonce dont vous profiterez :

Rideaux de Dentelle, aux anciens prix.**Dessus de Table**, en grande variété.**Rideaux en Tapestry**,— derniers modèles.**Tapis de foyer et Mattes de Portes**,—toutes les grandeurs et toutes les sortes qui se vendent.**Tapis et Carrés de Tapis**—le plus grand stock que nous ayons jamais offert.

Lisez cette Annonce avec Soin.

Sous Vêtements d'Hommes; Chaussettes en Coton et Cachemire; Chemises de Travail, Chemises Négligées et Chemises Blanches; Parapluies; Faux Cols, Manchettes et Mercerie.

Le Tout aux Anciens Prix.

Broderies et Insertions en Mousseline Suisse et Cambric, toutes largeurs pour assortir. **Dentelles Valenciennes et Torchon.****Une—Soie Taffetas Noire—Spéciale à 32c la verge.****Tissus pour Voilettes**, convenant à tous les teints.**Etoffes à Robes en Mohair de Couleur**, 50 pouces.**Etoffes à Robes en Homespun Léger et Pesanteur Moyenne**, 54 pouces.

Tous ces Articles sont des Faiseurs d'Argent.

Nos **Worsted** et **Serges “Belwarp”** et **Oaklands”** avec les marques **“King”** et **“Prince”** n'ont pas de supérieurs. Outre nos lignes régulières de **Cotonnades**, demandez à voir nos spécialités. Nous n'avons jamais été en meilleures conditions pour vous donner des valeurs correctes en **Toiles** pour la **Table** et en **Essuie-Mains**.

Exécution des ordres par lettre, une spécialité.

JOHN MACDONALD & CO.

Rues Wellington et Front Est., - - - TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

M. J. O. TREMPE, 207 rue St-Jacques, MONTREAL.**M. D. FONTAINE, 77 rue Church, St-Roch. QUEBEC.****M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.**

Section des Marchands-Détailleurs de Merceries de Montréal



M. J. O. GENEUREUX, 1er vice-président



M. J. H. LESAGE, président.



M. H. DESJARDINS, 2ème vice-prés



M. F. DUGAL, trésorier.



M. J. D. BONIN, secrétaire.

Une assemblée des Marchands-Détailleurs de Merceries a été tenue dans les Salles de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, No. 88 rue St-Denis, mercredi, le 7 février courant. Cette assemblée avait pour but de décider s'il serait avantageux pour les marchands de merceries de former une Section des Marchands-Détailleurs de Merceries, Succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée.

Après avoir entendu les explications données par le Secrétaire Provincial, il a été unanimement résolu qu'il serait à l'avantage des marchands de merceries de s'unir et de s'affilier à l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc.

Ont été reçus membres: MM. Girard H. Desjardins, Bonin Frères, F. Dugal, U. Leboeuf & Cie., A. L. Gandet, W. Reeves, A. Amyot, N. W. Tanguay, J. Henri LeSage, J. B. Dyon, M. Beaupré, J. A.

Thibert, H. Benudoin, Duguay & Perault, J. O. Généreux.

On procéda ensuite à l'élection des officiers qui donna les résultats suivants: Président: J. H. LeSage, 1417 Ste Catherine; 1er Vice-Président: J. O. Généreux, 79 St-Laurent; 2ième Vice-Président: H. Desjardins, 559 Mont-Royal; Trésorier: F. Dugal, 129 St-Antoine; Secrétaire: J. D. Bonin, 1845 Ste-Catherine.

GEO. H. HEES, SON & CO.



Stores de Chassis

Articles pour Meubliers

Rideaux de Dentelle

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos propres métiers de Valleyfield, P.Q. Nous tenons un stock immense de ces marchandises et nous exécutons rapidement tous les ordres. Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de *Gros Profits au Détaillier*.

71 Bay Street, TORONTO

- **GEO. H. HEES, SON & CO.**

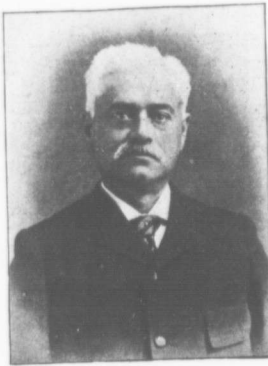
Limited.

Entrepôts: No. 20, rue Ste-Helene, MONTREAL. No. 72, rue St-Joseph, QUEBEC.

LE SUCCÈS

Le succès est le résultat de l'effort personnel. Ce n'est pas un succès proprement dit que la réussite qui ne dépend que des efforts des autres; on l'appelle chance, hasard, Providence. Succès signifie persévérance, un seul objet, une seule pensée constamment en vue, la concentration de l'énergie entière pour atteindre le but proposé; c'est la goutte d'eau qui tombe sans cesse et finit par user la pierre la plus dure. Voilà ce qu'on entend par succès. Pour arriver au succès par le chemin le plus court, il faut prendre celui qui pénètre droit au cœur de la matière, sans s'égarer sur une route latérale. Le succès en affaires dépend de l'impression produite sur le cœur ou l'esprit du public, en lui répétant à satiété quelque chose de convaincant et en termes appropriés.

Qu'on ne l'oublie pas que plus d'un homme doit son succès dans la vie à sa mère — le centre du foyer.



M. ODILON DAVID, Echevin du quartier St-Henri, siège No 2.

M. Odilon David, né à St-Vincent de Paul, comté de Laval, en 1848, est venu tout jeune à Montréal et a fait ses débuts dans le commerce de détail de la marchandise sèche, dans l'ancienne maison Préfontaine et Perreault, Rue Notre-Dame-Est, où il resta pendant neuf ans.

Il entra ensuite à l'emploi de M.M. Thibault et Gendreau, négociants en gros en marchandises sèches.

En 1881, M. Odilon David s'établit à son propre compte à St-Henri, Rue St-Jacques, à quelques portes du magasin qu'il occupe aujourd'hui.

La carrière commerciale de M. O. David a été des plus prospères; depuis ses débuts très modestes il n'a jamais eu aucune difficulté financière, il jouit de l'estime générale de tout le commerce de gros de Montréal et possède l'entière confiance de ses concitoyens de St-Henri qui lui ont confié la garde de leurs intérêts au conseil de ville.

Nous sommes certains que M. David

TISSUS ET NOUVEAUTES

prendra également l'intérêt à l'Hôtel de Ville du commerce de détail.

M. David est membre de l'Association des Marchands-Détailiers de Nouveautés de la Province de Québec, il fait également partie de l'Alliance Nationale ainsi que de l'Union St-Joseph.

Greenshields Limited.

Tous les jours, le département des étoffes est très affairé, et de fortes expéditions font ressortir la popularité de ce département. Les marchandises de Priestley ont atteint un autre record, cette saison, et les spécialités de la maison en étoffes noires et de couleur donnent la satisfaction la plus complète aux clients. Les lignes Mohair continuent à avoir une demande splendide, et on parvient favorablement des tissus en batiste. Les stocks ouverts d'étoffes à robes françaises sont vastes. Les détailliers qui désirent s'assurer en petites quantités des tissus et des couleurs rares, devraient s'adresser à cette maison, car ses forts contrats la placent dans une position viable. Des préparatifs sont faits en ce moment, pour l'automne, et la maison s'attend à remporter le même succès que l'année précédente.

Les tissus fantaisie, dans le département des soieries deviennent plus populaires, et le jugement de l'acheteur de M.M. Greenshields a été bien récompensé. On offre quelques nouvelles idées en soie "radium." Les stocks n'ont jamais été plus grands et les ordres peuvent être remplis exactement.

Les tissus blancs ont fait de bonnes affaires, et de grands stocks ouverts les placent dans une situation enviable. En raison du faible approvisionnement actuel, les clients apprécieront l'énorme contrat que cette maison a fait pour des linéaires et des guingamps pour costumes. Les cotonnades de couleur sont assurées d'une bonne vente, et les nouveautés en tissus rayés fin, avec dessins variés, sont dignes d'attirer l'attention. Les détailliers qui désirent augmenter leur assortiment actuel, devraient le faire sans délai. Beaucoup de lignes sont forcément éliminées, car on ne peut obtenir à temps le renouvellement des ordres. On peut se procurer quelques jobs en guingamps de l'année dernière, bien qu'ils soient enlevés rapidement. Le département des articles de coton fait des efforts extraordinaires pour faire les livraisons à temps, et on satisfait aux besoins des clients aussi rapidement que possible, en vue des livraisons lentes de certaines lignes de la part des manufactures.

Le département "E" a tenu un record d'ordres donnés d'avance pour le printemps, en fait de bonneterie et de sous-vêtements pour dames; les livraisons sont bonnes, excepté dans des circonstances rares. La bonneterie en coton se vend bien, sauf quelques lignes de sous-vêtements, dont la vente est lente. Les forts achats que la maison Greenshields a faits sur les marchés de Chemnitz la mettent dans une position magnifique pour exécuter promptement les commandes, et on peut en dire autant pour la bonneterie en cachemire anglais. Les couleurs tan répondent à tout ce qu'on en avait dit de bonne heure, et le blanc est décidément la couleur nouvelle. Les articles à cou-de-pied en dentelle sont pris par tous les bons acheteurs.

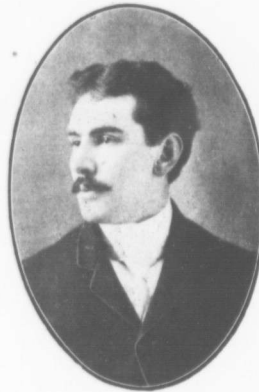
Il y a une rareté marquée d'effets "Baby Irish", dans les dentelles, mais la maison peut toujours suppléer aux be-

soins de ses clients. Les broderies, ainsi que beaucoup de lignes de dentelles valenciennes, ont été avancées de 15%, et la maison recommande de donner des ordres de bonne heure, car les renouvellements se feront à un prix plus élevé. Les allovers augmentent dans la faveur publique et les détailliers ne devraient pas négliger cette ligne. La vente des rubans dans les tissus désirables. Les rubans en tafetas chiffon sont toujours des leaders. On offre en ce moment, des articles spéciaux dans toutes les lignes de mouchoirs pour dames et pour messieurs.

Les lignes de bonneterie et de sous-vêtements pour dames, pour l'automne, se complètent rapidement, et l'acheteur de la Maison se réjouit d'avoir placé ses contrats avantageux, étant donné le haut prix actuel du marché. La Maison conseille d'envoyer des ordres de bonne heure pour les lignes d'automne du département "E". L'acheteur de M.M. Greenshields est actuellement sur les marchés anglais.

On peut se procurer des couleurs exceptionnelles dans toutes les lignes de linge de maison, en coupons damassés, en toiles unies, en serviettes à verrierie, en linge de table damassé, etc.

La Maison Greenshields contrôle les nombreuses lignes de James and Thomas Alexander, Ltd. Dunfermline, Ecosse.



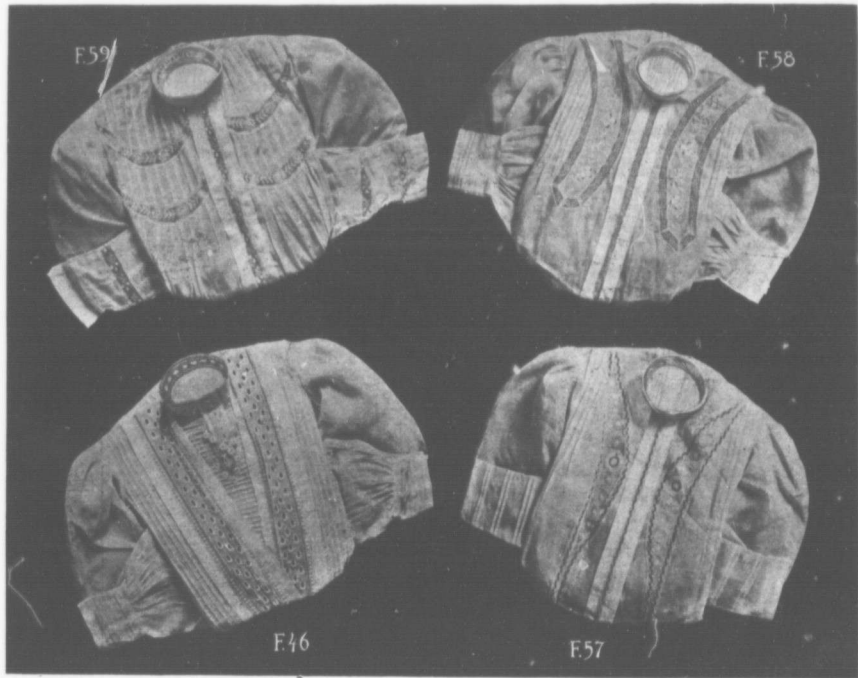
M. J. P. Lacroix

M. J. P. Lacroix, voyageur de la maison Greenshields, est né en 1877 à Oka, comté de Deux-Montagnes. Ayant suivi un cours commercial au Collège d'Oka, il entra comme employé dans le magasin général de M. J. A. Paquin, à St-Eustache. Après y avoir passé cinq années, il se rendit à Cornwall pour se perfectionner dans l'étude de la langue anglaise et passa trois ans chez M.M. MacIntyre & Co. Il entra ensuite chez M.M. W. R. Brock Co Ltd, de Montréal, en qualité de voyageur pour une partie du district d'Ottawa. En 1905, M. Lacroix est entré chez M.M. Greenshields Limited où il est un des principaux vendeurs.

M. Lacroix est un homme jeune, actif et laborieux auquel un avenir commercial très brillant est réservé.



Vêtements pour Dames et Enfants



QUELQUES STYLES POPULAIRES DE BLOUSES A PRIX POPULAIRES

Styles Exclusifs

En Blouses pour Dames en Mousseline Lawn, Lustre, Sateen et Soie.

Jupes de Robes pour Dames en "Crash," Piqué et Drap.

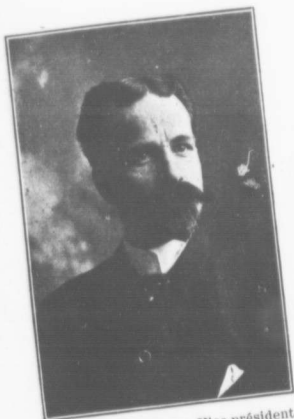
Jupons pour Dames en Soie, Sateen, Moirette.

Manteaux de Pluie en Cravenette et Cache-Poussière en Lustré pour Dames.

Robes pour Jeunes Filles en de nombreux et beaux Styles, comprenant les élégants Costumes Marins à Jupe genre "Kilt," faits en "Crash," Piqué, Galatée Blanche et de Couleur.

GREENSHIELDS LIMITED, MONTREAL

Section des Marchands-Tailleurs de Montréal de l'Association des Marchands-Détailiers du Canada



M. F. MORETTI, 1er Vice-président



M. U. DUREUIL, Président.



M. J. L. SOUCY, 2ème Vice-prés



J. B. DUPONT, Trésorier.



M. H. DUBORD, Secrétaire.

La section des Marchands-Tailleurs de Montréal de l'Association des Marchands-Détailiers du Canada a été formée le 27 Janvier 1906.

Cette organisation est appelée à prendre une grande importance, car elle comprend déjà, ainsi qu'on le verra par la liste des membres, les principaux commerçants de cette branche de commerce.

Nous donnons ci-contre le portrait des officiers et ci-dessous la liste des membres de la section des Marchands-Tailleurs de Montréal.

MM. Martel Camille, Charlebois R., Bastien et Brunelle, Duhamel Ls., Séguin, A., Vandandaigne E., DesMaisons Eug., Melançon J. N., Dagenais L. M., Mérineau, M., Ritchot Art., Caron J., Hubert J. C. E., Beauchamp J. M., Lenoir F. X., Lefebvre J. M., Léger A. C., Descent & Brisebois, Borduas E., Dufort & Major, Berthelette H., Leclair A., Boire Michel, Dubreuil, U., Moretti Ferdinand, DeTonrancour L. C., Barrette L. P., Beaulieu

A. H., Blanchet L. A., Gauthier A., Lebrun J. H., St-Germain & Dragon, St-Georges Jos., Archambault A. D., Lamontagne G. A., Maillet Oscar, Langlois F. A., Lapalme E., Ranger A. A., Lamoureux Victor, Manolson Jacob, Demers J. E., Lamotte E. S., Bastien A. E., Rice J. A., Leclair & Cie, J., Vaillancourt & Cie, Perrault L., Meunier E., Gauvreau Art., Fiset O. S., Dubord Henri, Soucy J. L., Dupont J. B., Gravel C. O., Rombach Alph., Hogue P. B. A.

TEL MAIN 4293-4294-4295

PARIS
MOSCOULONDON
N'NYNEW-YORK
NICOLAIEVLEIPZIG
KHABAROSK

ADRESSE TELEGRAPHIQUE "NOLLIVER MONTREAL.

SHANGHAI
BORHARAEDMONTON
PRINCE ALBERT*Revilleon Frères, Limitée***NEGOCIANTS EN GROS EN FOURRURES**

COMMISSIONNAIRES et DEPOSITAIRES en NOUVEAUTES.

*134-136 Rue McGill**Montréal, 2 Janvier 1906.*

M.....

Nous avons l'honneur de vous informer qu'à partir du 1er Mars prochain, nous adjoindrons à notre Commerce de Fourrures, celui de l'importation de Nouveautés.

Nos relations sur les principaux marchés producteurs et la réputation bien établie, comme l'ancienneté de notre maison, nous permettent de traiter très avantageusement avec les manufacturiers.

Vous comprendrez combien la réalisation de notre projet a d'intérêt pour vous, quand vous aurez la conviction que notre but est de servir d'intermédiaire direct entre le manufacturier et le détailleur, moyennant une commission nominale.

Dans l'espoir que vous voudrez bien nous réserver une partie de vos ordres,

Nous vous présentons, M....., nos sincères salutations.

REVILLON FRERES, Ltée.

La Section de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada a pour Trésorier M. L. Edgar Martel, pharmacien, dont nous donnons le portrait.

M. Martel a fait un cours d'études très brillant au collège de Lévis d'où il sortit avec le titre de B. A. de l'Université Laval. A sa sortie il perfectionna ses études de chimie d'abord en suivant les cours de chimie de l'Internationale Correspondance School de Scranton et en



M. Martel

pratiquant ensuite dans les laboratoires du Dr. Morin et de M. Edmond Giroux, pharmacien; aussi ses examens pour l'obtention de ses diplômes et de sa licence furent-ils pour lui autant de succès.

En Avril 1902, M. Edmond Giroux ayant pris le parti d'abandonner les affaires, M. Martel résolut à son tour de s'établir à son propre compte. Il fallait un certain courage au jeune pharmacien, car il ne disposait alors que d'un millier de piastres et c'est peu pour débiter dans un commerce aux articles si variés dont beaucoup sont d'un prix élevé. Mais M. Martel avait un autre capital qui est un facteur puissant de réussite: il avait la volonté d'arriver.

Une volonté ferme, l'esprit toujours tendu vers le but à atteindre, un travail ardu et tenace, une extrême courtoisie, une attention particulière à satisfaire la clientèle, telles sont les raisons qui ont conduit M. Martel au succès, car le millier de piastres au début a fait des petits depuis 1902.

Son établissement situé 91 rue St-Joseph à St-Roch est superbe et l'un des mieux achalandés.

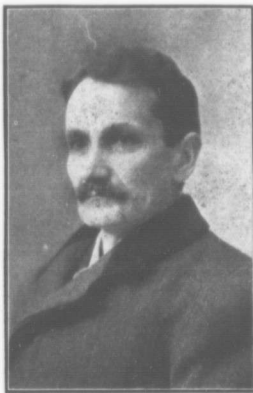
LA CULTURE DU COTON EN COREE

Des mesures actives vont être prises en vue de commencer la culture en grand du coton en Corée, les expériences ayant montré que le terrain était favorable.

Pour enlever certaines taches sur le coton ou la toile, taches qui ont résisté aux autres procédés de nettoyage, on peut tremper l'étoffe dans une solution d'une partie de chlorure de chaux dans douze parties d'eau, en ne laissant baigner que quelques minutes. On tord l'étoffe, puis on la trempe de même dans une solution d'acide oxalique faite dans les mêmes proportions.

M. U. Carignan dont nous reproduisons les traits est le Président de la Section de Trois-Rivières de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

Né en 1860, à Champlain, M. Carignan suivit un cours commercial chez les Frères des Ecoles Chrétiennes de Trois-Rivières.



M. U. Carignan

Avant d'ouvrir pour son propre compte, en 1885, un magasin d'épicerie, il fut pendant cinq ans commis dans la maison O. Carignan. M. Carignan a été élu, en 1899, échevin du quartier de St-Philippe de Trois-Rivières.

Homme très entendu en affaires et très considéré dans les cercles commerciaux, M. U. Carignan sera, à n'en pas douter, un excellent président de section de l'importante association des Marchands Détailleurs du Canada.

LES ELECTIONS DU BOARD OF TRADE

Les résultats des élections des officiers du Board of Trade de Montréal pour l'année 1906 ont été annoncées mercredi le 31 janvier.

Ont été élus:

Président, F. H. Mathewson, par acclamation; premier vice-président, Geo. Caverhill; second vice-président, Thos. J. Drummond, par acclamation; trésorier C. B. Esdaile.

Membres du conseil: MM. F. Robertson, J. R. Binning, G. A. Pogart, Geo.

L. Gaing, Peter Lyall, Alex. Lemay, H. A. Hodgson, L. E. Geoffrion, G. A. Kohl, John J. McGill, D. A. Campbell, J. L. McCulloch.

Bureau d'arbitrage: MM. Sir George Drummond, Wm. I. Gear, E. B. Green-shields, Geo. E. Drummond, Robt. Reford, John McKergow, R. W. Balleynne, A. J. Hodgson, R. W. McDougall, Alex. McFee, M. W. Craig, D. Munro.

LA MAIRIE DE FARNHAM

M. A. E. D'artois, de la maison A. E. D'artois et fils, a été élu maire par acclamation de la ville de Farnham.

Nos félicitations à M. D'artois et à la ville de Farnham.

M. L. A. Bailey dont nous publions ci-contre la photographie est le Président de la Section des Cantons de l'Est de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bailey est né il y a quarante ans à Compton. Il est marchand de marchandises sèches à Sherbrooke et son département de tapis est certainement le plus considérable qui existe entre Montréal et Halifax. Les autres départements de son commerce ne sont pas de moindre importance que celui des tapis.

M. Bailey qui est un ferme croyant dans le développement industriel et commercial des Cantons de l'Est, donne l'exemple de l'activité et de l'énergie



M. L. A. Bailey

nécessaires pour hâter les progrès de cette partie du pays et il était bien désigné pour présider aux destinées de la Section des Cantons de l'Est de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bailey est en effet, président de la Chambre de Commerce, Directeur de l'Association des Marchands de Détail, Président de la Moore Carpet Co, Directeur du Club de Sherbrooke et il est également intéressé dans plusieurs autres entreprises.

En politique, M. L. A. Bailey est un ferme conservateur.

Bijoux

VOILA comment nous appelons les articles de notre production de Février et, quand vous les verrez, vous conviendrez que le nom est approprié. Leurs couleurs sont des couleurs populaires—Héliotrope foncé, Réséda, Bleu Alice, Tussah et Bleu Marin; et les modèles sont des dessins en couleurs naturelles bien voilés.

Une Garantie



de Perfection

Notre Cravate de meilleure qualité a certainement pourvu à un besoin ressenti depuis longtemps au Canada. Ce fait est attesté par tous les marchands qui tiennent notre ligne et qui nous assurent que les Echarpes de Reid pour hommes sont l'article le plus vendable. Fabriquées par

Bureau de Winnipeg :
Edifice Hammond.

Featherbone Novelty Co.,
Limited
Toronto.

Bureau de Montreal :
Edifice Imperial Bank.

**Fabricants de Baratheas
Tout Soie.**



DIFFÉRENTS MODÈLES DE GILETS DE CRÉATION RÉCENTE

NETTOYAGE DES PLUMES

Quand les plumes blanches sont sales, particulièrement les plumes d'autruche, qui ont assez de valeur pour qu'on ne les sacrifie point, on peut les nettoyer en suivant le procédé ci-après. Sur du savon blanc râpé, on jette de l'eau bouillante, et l'on ajoute au liquide une pincée de soude. Et quand cette mixture est à une température telle qu'on y puisse plonger la main, on y lave chaque plume isolément; on doit naturellement renouveler le liquide de temps à autre. On

rince finalement avec de l'eau froide, dans laquelle on a mis un soupçon de bicarbonate; on sèche enfin en secouant la plume devant le feu, et on la refrisise, comme nous l'avons indiqué, au moyen d'une lame de couteau non coupante.

POUR RAFRAICHIR LES BRODERIES

Avec la recette suivante, on rend aux broderies toute leur fraîcheur, à ce point qu'on ne peut faire aucune différence entre elles et des broderies neuves.

Dans cinq chopines d'eau distillée, faire dissoudre sur feu doux deux onces et demie de borax. On lave avec précaution les broderies dans cette solution sans les frotter; on les rince ensuite à l'eau froide additionnée de sel de cuivre (une poignée de sel pour deux litres). On les tord ensuite légèrement entre de la toile fine.

Pour les broderies de couleur, au sortir de l'eau salée, les faire séjourner quelques minutes dans l'eau vinaigrée très forte.

Avez-vous considere serieusement

Kingcot ?

Aucun marchand désireux de baser ses affaires sur des clients satisfaits ne peut dédaigner **Kingcot**.

Demandez seulement au premier voyageur que vous rencontrerez de vous montrer des échantillons de cotonnades **Kingcot** et vous en saurez la raison.

Elles ont la qualité qui ramène vos clients, qui veulent en avoir encore.

Voici les lignes **Kingcot** :

Ginghams	Etoffes à Robes
Saxonys	Ginghams pour Tabliers
Flannelettes	Domets
Shirtings	Oxfords
Galateas	Denims
Cotonnades à Matelas	
	Tissus pour Tentes.

Les cotonnades **Kingcot** sont tenues par toutes les maisons de gros de premier ordre — leurs voyageurs peuvent vous montrer des échantillons.

Kingcot

LE ROI DES COTONS



RÉCENTES CRÉATIONS DES PRINCIPAUX TAILLEURS DE NEW-YORK



TRANSMISSION DU SUCCÈS.



Le sort favorise la prudence aussi bien que l'audace. Nous avons été assez heureux pour prévoir à temps la hausse pronostiquée sur les Etoffes à Robes et en empêcher les effets, et nous avons maintenant le plaisir de faire bénéficier nos clients de notre succès.

Il n'est pas un seul prix, dans notre Département des Etoffes à Robes, qui soit avancé ! Le fait est significatif et parle de lui-même.

Principales Lignes du Printemps.

Nous désirons attirer l'attention sur les articles suivants qui figurent parmi les tissus populaires et en première ligne pour le Printemps :

HENRIETTAS, CHAÎNE LAINE ET SOIE, BATISTES, TAFFETAS, SERGE FRANÇAISE, ETOFFES GRISES, LÉGERES POUR COSTUMES, POPELINES, PANAMAS ET BROADCLOTHS CHIFFON.

En Etoffes Légères, nous insistons sur notre offre splendide en Foliennes, Crêpes, Draps Lansdowne et Lama,

et ausst sur notre choix magnifique des dernières nouveautés en fait de Couleurs Nouvelles pour le Printemps, telles que : Nuances Cerise, Bleus Dresde, Saxe et Alys, Verts St-Louis et Algue Marine, Zibeline et Gris Pâles, ainsi que toutes les couleurs usuelles.

"La Saison de Blanc."

En anticipation d'une Saison de Blanc à la Mi-Eté, notre Département des Mousselines a mis en stock un très grand assortiment de Fantaisies, Mousselines Suisses à Figures et Pointillées, Lawns, Toiles Indiennes, Lawns de Perse, Mousselines Chiffon Légères, Batistes tissées à la main, et Organdis Français ; quelques-unes de ces lignes sont dans les largeurs 32 et 48 pouces.

LES TOILES BLANCHES sont appelées à devenir populaires, et on en trouvera un assortiment complet en modèles unis et brodés dans ce Département.

Demandez des Echantillons ou faites venir un de nos représentants.

N. B. —N'attendez pas que les acheteurs de la ville aient choisi toutes les dernières nouveautés.

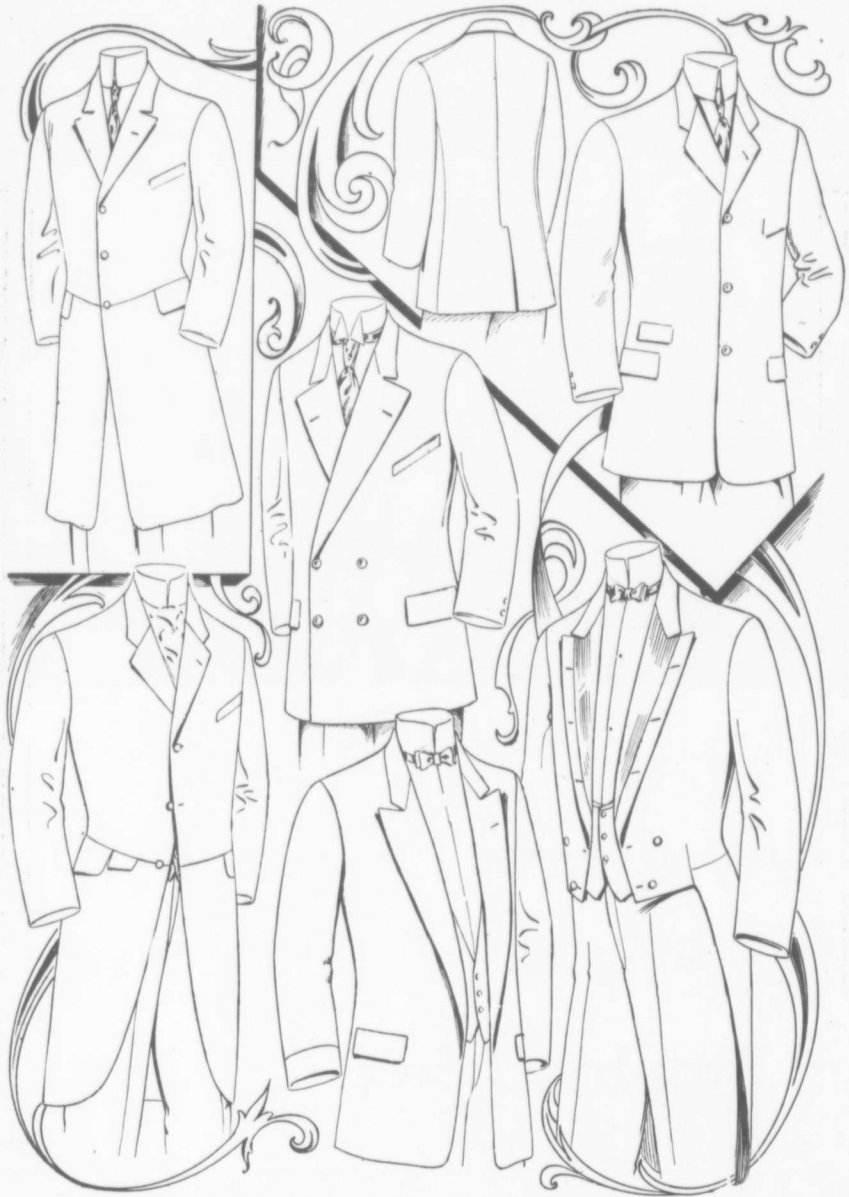
—AGISSEZ MAINTENANT.

Brophy-Cains, Limited

Nouveautés en Gros.

MONTREAL.

Prompt Expéditeurs.



RÉCENTES CREATIONS DES PRINCIPAUX TAILLEURS DE NEW-YORK

Dept. D

Dept. D

Sous- Vetements pour Messieurs

Notre collection est très variée et nos prix défient toute concurrence loyale — **Corps Balbriggan—Mérimos "Elastic Ribbed"—Laine Naturelle, &c.**

Nos lignes **335 — 310 — 1135 — Balbriggan** sont en grande faveur, à en juger d'après les commandes déjà reçues.

Il vous serait avantageux de voir ce que nous offrons avant de clore vos achats pour la prochaine saison d'affaires.

Nous mettons en vente une nouvelle ligne de **Faux-Cols** marque

SUCCESS

Made in Canada

Il vous suffira de les voir pour les apprécier. Ils sont ce que le travail peut produire de mieux en égard au prix.

Nous les tiendrons en stock et, en aucun temps livraison pourra en être effectuée à quelques heures d'avis.



A. Racine & Cie

MONTREAL.

ANNONCE Département E.

Ce département contient les lignes suivantes: **BONNETERIE, GANTS, DENTELLES, BROCOLLETS EN DENTELLE, COLLETS BRODÉS, ARTICLES DE COU POUR DAMES, GOLFERS**

Nous avons été sur le marché de bonne heure et nous nous sommes assurés des quantités considérables que nous nous sommes procurées, à peu près aux prix anciens. Pendant qu'ils dureront, tillons de bonne heure et qu'ils se mettront à couvert, avant que nous soyons obligés de leur

Bonneterie

On affirme, et tout tend à le prouver, qu'il n'y a pas une ligne de Bonneterie, de quelque sorte que ce soit sur le marché, dans laquelle il y aura surabondance.

BAS en COTON, NOIR, TAN et COULEUR cuir, avec applications Lisle et Soie. Notre assortiment est vaste, et en outre, les lignes courantes comprennent de nouveaux patrons à jour tout dentelle, et cou-de-pied dentelle.

Nous nous sommes assuré de grandes quantités de Bas pour Dames Blancs, Tan et Noirs "Hermesdoff Dye" Allemand, Cou-de-pied Dentelle, dans toutes les grandeurs. Bas de Femmes à vendre à 25 cts.

Bonneterie Cachemire.—Nous travaillons toujours d'après les anciens contracts et nous pouvons vous approvisionner aux anciens prix, dans toutes les lignes, lignes à côtes et unies à détailler à 25, 35, 50c., dans les grandeurs pour femmes.

Gants

Bien que nous pensions que la vente des Gants longs sera sans doute très considérable pendant quelque temps encore, le commerce des Gants courts sera fort aussi, et nous ne serions pas surpris si nous nous trouvions à court de Gants Courts avant la fin de la saison.

GANTS EN TISSUS FIL LISLE, SOIE et TAFFETAS, avec attaches "dome," ainsi que **MITAINES en DENTELLE;** nous avons ces articles en grande variété, à des prix populaires, pour le commerce de l'été, et les meilleures valeurs qui aient jamais été offertes sur le marché.

Dentelles

Nous sommes toujours en tête pour ces marchandises. Il n'est pas douteux que de grosses affaires seront faites en Dentelles "Plauen," en Allover et en Dentelles pour Bordure, en Insertions Droites et en Effets "Baby Irish." L'article suivant qui occupe la plus large place, sera la Valenciennes. Nous nous attendons aussi à faire de fortes affaires en Dentelles de Soie Noire, pour le printemps et pour l'été. Les Dentelles "Allover," les "Baby Irish" et les Dentelles Fantaisie occuperont une place importante dans le commerce. Nous conseillerons aux acheteurs de se procurer un fort assortiment de Dentelles "Allover."

Broderies

Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Déjà les prix ont augmenté de 15 pour cent. et les ordres de répétition seront à des prix plus élevés. Les lignes qui se vendent le mieux sont:

Broderie pour Cache-Corset, Broderie Allover, larges insertions. Nous nous attendons à l'une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis nombre d'années pour les Broderies, tant en fonds de Mousseline que Cambric, dans toutes les largeurs.

Rubans

La ligne principale est toujours le Taffetas, que nous nous sommes procuré en grandes quantités, et nous pouvons assurer à nos amis que leurs ordres seront livrés promptement. Nous nous attendons aussi à voir apparaître les Rubans de Velours pour le commerce de l'été, principalement en noir; il y aura toutefois une demande modérée pour les couleurs. Le Fini Chiffon dans les Rubans de Taffetas est toujours le favori.

Mouchoirs

Nous avons en stock un assortiment complet de toutes les lignes courantes de ces marchandises, comprenant les Mouchoirs en Toile Unis et à Ourlet à Jour pour Dames et Messieurs. Aussi Mouchoirs en Lawn et Mercerisés.

Mouchoirs en toile, Ourlet à Jour, pour Hommes, valeur spéciale.

Mouchoirs en Toile, Ourlet à Jour, pour Dames, valeur spéciale.

Mouchoirs en Lawn, Ourlet à Jour, pour Hommes, valeur spéciale.

Mouchoirs en Lawn, Ourlet à Jour, pour Dames, valeur spéciale.

Aussi articles unis dans les lignes ci-dessus.

Mouchoirs rouge Turquie.

Bordure Imprimée Indigo.

Quant à la balance de nos Mouchoirs à Bordure en Broderie et en Dentelle, nous nous en débarrassons à des prix spéciaux.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

GREENSHIELDS

MONT

EXTRAORDINAIRE Printemps 1906

DERIES, MOUCHOIRS, RUBANS, BAVETTES, SOUS-VÊTEMENTS TRICOTÉS POUR DAMES, ET ARTICLES TRICOTÉS FANTAISIE, PARAPLUIES POUR DAMES déraisonnables aux anciens prix, auxquels il sera impossible de renouveler les ordres. Nous offrons les grâce à la grande avance sur la matière première, nous espérons que nos amis verront nos échantillons demander un prix plus élevé.

Bavettes

Nous faisons une spécialité de Bavettes. Nous vous demandons de voir sans faute notre No. 26 Spécial. Ce numéro et d'autres numéros principaux vous assureront des valeurs que nous donnons.



Articles de cou

Articles de Cou Fantaisie, pour Dames, en grande variété.

Cols en Broderie pour Dames.

Cols en Dentelle pour Dames.

Plastrons ou Chemisettes en Dentelle et Soie, pour Dames, en grande variété.

Assortiment complet de Cravates Windsor en stock.



Ombrelles et

Parapluies pour Dames

Toujours un grand stock à des prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales pour vendre à 75c., \$1.00 et \$1.25.

LIMITED
REAL

Chiffons

Fini brillant,, 17½ cents en montant ; largeur 39-42 pouces. Aussi Chiffons étroits pour plissés et froncés, ½ pouce, ¾ pouce, 1 pouce, 4 pouces, 6 pouces.



Sous-Vêtements pour Dames

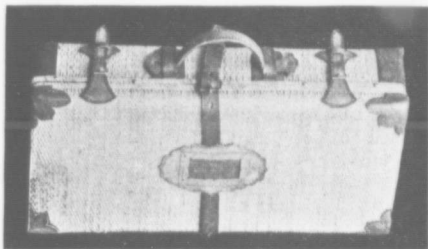
En Balbriggan, Fil Lisle et Coton pour Dames et Jeunes Filles, manches complètes, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et extra O. S., dont nous avons le contrôle spécial et que l'on trouvera très désirables.



Veilings et Nets

Assortiment complet des dernières nouveautés en Tissus pour Voiles, Voiles Crêpe de Chine Chiffon, nouveautés en Nets et Gaze avec pois Chenille. Assortiment complet de "Morning Veilings" Français. Toujours en stock : Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Malines, Mechlins et Moustiquaires, ainsi que Nets Point d'Esprit et "Black Dress."

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



Modèles de "Dress Suit Case" en osier importé par MM. Short & Co, 219, Bâtisse du Board of Trade, Montréal. Ces "Dress Suit Cases" sont à la fois très élégants et de grande durée et sont mis en vente à partir de \$3.00. Ces "Dress Suit

Cases" se vendent emboîtées par deux ou par trois aux prix indiqués de \$3.00 et au-dessus.

Pour plus amples renseignements écrire à MM. Short & Co.

The D. McCall Co.

MM. D. McCall Co. nous communiquent les informations suivantes:

Les chapeaux de grandeur moyenne sont en offre maintenant et prédomineront sans aucun doute, l'effet togue étant le plus en vogue. La calotte ronde se voit dans la majorité des formes et la nouvelle calotte "Derby", ronde mais légèrement plus haute que l'ancienne, est très en faveur à Paris.

Le canotier réparé de nouveau avec un haut bandeau en arrière, parfois très élevé et on voit quelques modèles avec un bandeau de côté. La modiste peut ainsi garnir de fleurs le chapeau. La passe est quelquefois entièrement couverte. On offre en grand nombre des chapeaux avec calotte en satin et bords en paille de fantaisie. Les pailles d'Italie blanches ou non blanches prennent une place prédominante. Les prix de quelques qualités ont été avancés de 25 pour cent.

Les capelines Italiennes sont de nouveau en faveur, à cause des nombreuses manières dont elles peuvent être façonnées. Les chapeaux Chiffon sont aussi populaires que jamais. Pour les chapeaux "Ready-to-wear", la mode à New-York est à la double calotte, mais plus petite que celle en usage au printemps 1905. Cette forme, en paille de Milan et garnie de net plissé ou d'un simple effet en soie et ruban, produit un effet très élégant. Un des chapeaux les plus populaires pour l'art de la modiste est la forme ca-

jauchon. On en voit en pyroxaline, paille d'osier, chanvre et brads fins.

Une autre forme très en faveur, et qui obtiendra peut-être la plus grande vogue pour la saison prochaine, est la capote hautement relevée, faite dans toutes les sortes de braid et qui peut être facilement façonnée en effets tricorne, Napoléon et toqué.

Tout indique que les fleurs seront grandement employées au printemps. Les roses de tous les styles et de toutes les nuances tiennent une place prédominante cette saison. On emploie beaucoup les guillemets en coquelicots avec branches comme garniture d'arrière. Les nuances de fleurs principales sont les suivantes: vieux rose, fuchsia, vin rouge foncé, gris, réséda, héliotrope et de nombreuses autres nuances, quelquefois au nombre de six sur une même fleur.

Les plumes d'autruche et les ospreys dans toutes les nuances prévalentes, sont parmi les nouveautés à employer pour les chapeaux de la meilleure catégorie.

Les ornements en écaille en naere, et en perle fumée sont les principales nouveautés dans cette catégorie de marchandises, bien que l'on voie de nombreux effets ombrés avec de grandes boucles de jais pour les chapeaux noirs. Les garnitures ou sont très employées dans toutes les combinaisons. On offre des chapeaux à calotte nuancée avec garnitures assorties, ainsi que des calottes en dentelle guipure.

LE CAOUTCHOUC A CEYLAN

Bien que la superficie de Ceylan ne dépasse pas 200 milles sur 100, son chiffre d'exportation s'élève par an à environ 7 millions de livres sterling. Son importation est d'égale valeur.

Rien qu'en thé Ceylan en exporte des dizaines de millions de livres. Mais pour l'instant tout le monde s'adonne au caoutchouc et en plante. Des compagnies se fondent pour la vente en gros. Les journaux abondent d'articles sur le caoutchouc. A vrai dire, la culture de cette denrée est une mine d'or pour chaque propriétaire.

On ne saurait s'en étonner. Les échantillons ont déjà réalisé de 5 shillings 6 d à 6 shillings par lb. Ils ont même atteint 7 shillings par lb.

DECES

C'est avec regret que nous apprenons la mort de M. Robert H. Cains décédé à Vankleek Hill, Ont., le 7 février.

Le défunt, un des principaux marchands de cette ville, était le frère de M. George L. Cains, de MM. Green-shields, Ltd., et de M. Fred. L. Cains de Brophy-Cains Ltd. auxquels "Tissus et Nouveautés" adresse ses plus sincères condoléances.

* * *

C'est avec regret que nous avons appris la mort de M. L. A. Brais, représentant au Canada de la maison Rudolph Deutsch manufacturier de tapis.

* * *

C'est avec un vif regret que nous enregistrons le décès de M. Pierre Lamy survenu le 18 février.

Le défunt un des plus anciens et des plus connus parmi les marchands-détail leurs de nouveautés de Montréal était né à St-Sévère P. Q. en 1842.

Après avoir fait ses études à l'École Normale Jacques-Cartier de Montréal, M. Lamy débuta comme commis dans la marchandise sèche. En 1867, il s'établit; à son propre compte et plus tard, en 1876, il s'associa avec son frère, M. Hercule Lamy, sous la raison sociale Lamy & frère, avec magasin rue Notre-Dame Est.

"Tissus et Nouveautés" offre à la famille du défunt ses plus sincères condoléances.

Avez-vous
vu le **SPHINX ?**

SI NON, DEMANDEZ A VOIR NOS ECHANTILLONS DE

- Vicuna Uni, Nos 100, 110, 120.
 Serge d'Eté, Indigo, . . . Nos 300, 310, 315, 320, 330, 335.
 Vicuna Croisé, Nos 200, 210, 220, 230, 240, 250.
 Serge d'Eté, Noire, Nos 315, 320, 335.

*La Marque SPHINX imprimée sur la lisière du drap
est une garantie absolue de la*

Permanence de la Teinture, Excellence du Matériel,
Satisfaction du Client.

P. GARNEAU, FILS & CIE,
QUEBEC.

ETOFFES A ROBE DE MODE POUR 1906

- Mohairs à carreaux fantômes,
 Cripeline de Laine,
 Alpaca dessin fantôme,
 Albatros de laine,
 Flanelle Opéra Brodée,
 Batiste de Laine
 Alpaca Gris mélangé.
 Mohair fantaisie, haut ton,
 Eolienne soie et laine,
 Alpaca noir grande largeur et valeur spéciale.

Les grandes nouveautés
de la saison **MERSELDA et CRYSTALLINE**

ETOFFES de fantaisie IMPERMEABLES pour RAGLANS.



Ainsi qu'on le verra dans les annonces des diverses maisons de modes, les ouvertures des Modes du Printemps auront lieu le 5 Mars et les jours suivants et non dans le mois de Février, ainsi que cela se passait les années précédentes.

La date fixée cette année semble donner satisfaction au commerce. Dans un numéro précédent "Tissus et Nouveautés" faisait d'ailleurs ressortir les avantages qu'il y aurait à fixer la date des ouvertures dans le mois de Mars.

NOUVEAUTES DANS LES BLOUSES

La grande activité qui règne dans toutes les manufactures de blouses et les fortes commandes qui les obligent à travailler sans relâche, sans pouvoir faire les livraisons à temps, sont une bonne preuve que la popularité de la blouse séparée se maintient.

C'est pourquoi les modèles offerts sur le marché sont d'un grand intérêt pour tous les acheteurs dans ces lignes. Tout ce qui est nouveau est examiné avec soin et il y a peu d'hésitation à adopter les modèles qui offrent quelque nouveauté.

Le point dominant dans toutes les lignes de blouse a été, pendant quelque temps, et continue à être l'effet lingerie. Mais cette idée présente de nombreuses variations et les acheteurs trouveront de l'intérêt dans les dernières nouveautés ajoutées à ces lignes.

Quatre genres de blouses.

On peut dire que les effets populaires dans ces lignes sont représentés par quatre genres de blouses. En premier lieu vient la blouse en lingerie, faite en styles et qualités satisfaisant aux demandes de toutes les branches du commerce. Le second genre comprend les blouses en dentelle, particulièrement intéressantes cette saison, à cause des combinaisons de dentelles variées arrangées pour la représentation des dessins.

Le troisième genre est représenté par la blouse en soie faite de soieries légères, depuis les chiffons délicats et les tissus de soie jusqu'aux taffetas et messalines, pesanteur chiffon, avec un assortiment pour la demande à prix plus élevés dans cette classe de blouses en soieries japonaises. La quatrième classe de blouses, celle qui a un réel élément de nouveauté, est représentée par la blouse à simple effet de chemise, genre de nouveau en vogue.

Ces différentes lignes sont représentées par un certain nombre de modèles magnifiques produits par les principaux manufacturiers.

Caractères nouveaux

Parmi les caractères offrant de la nouveauté dans les blouses, il faut noter l'emploi de certains effets de broderie, contrastant avec les articles français faits à la main, qui ont eu tant de vogue. L'introduction de ce genre de garnitures sur les blouses n'indique pas nécessairement que les broderies françaises à dessins compliqués, faites à la main ou en travail à la main imité, ne soient pas toujours très désirables; elle indique plutôt que d'autres effets seront aussi en vogue, de sorte que la blouse en lingerie offrira une variété plus grande que jamais.

L'empêchement double est à remarquer dans les divers modèles de blouses, la petite chemisette et l'empêchement profond se combinent souvent dans le même modèle.

Les manches continuent à s'arrêter au coude, surtout avec les blouses ayant un caractère de fantaisie et les blouses habillées.

Blouses en dentelle

Il y a une tendance à employer des effets plus légers pour les blouses en dentelle, bien que le point d'Irlande soit toujours en bonne demande et ait un cachet d'élégance. Beaucoup des plus belles blouses ont pour base de la dentelle "holy Irish" combinée avec d'autres dentelles ou avec de la batiste brodée pour former contraste. On remarquera que, dans tous les genres de blouses, plusieurs sortes de dentelle paraissent dans le même modèle.

Blouses en soie.

Les blouses en soie pour le commerce populaire ont aussi une tendance aux effets de lingerie. Les soies japonaises avec insertions et appliqués de dentelle font impression sur la clientèle populaire. Ces blouses offrent une grande variété de modèles.

On remarque l'introduction d'un peu de couleur dans les blouses en taffetas, en messaline et en chiffon. Les blouses de ce genre sont des articles qui se vendent bien au commencement du printemps, et on en offre dans les nuances qui s'harmonisent avec les costumes du printemps.

Une autre classe de blouses est le genre tailleur en effets toile et coton, et tout indique que ce genre aura de la vogue, car il constitue une variation de la blouse en lingerie ou de fantaisie.

On voit des modèles de ce genre faits en shirtings de coton de la meilleure qualité, à rayures vagues et unis. La blouse genre chemise simple est un modèle suivi de près; elle a des manches munies de manchettes d'une longueur moyenne, molles ou empesées. L'encolure est géné-

ralement terminée par une bande sur laquelle s'adapte un col rabattu en toile, brodé ou uni.

LES OMBRELLES EN LINGERIE

Les ombrelles, même à cette date précocée, sont réellement magnifiques; on en voit de tous les modèles et de toutes les qualités, depuis la toile blanche et la soie taffetas jusqu'à l'élégante ombrelle en dentelle et chiffon, dit "Dry Goods Reporter."

L'ombrelle en lingerie semble être l'ombrelle du jour, et pourquoi ne le serait-elle pas? Les robes et blouses en lingerie seront certainement très en vogue cette saison et, naturellement, l'ombrelle suivra le mouvement. On voit ces ombrelles recouvertes de plissés en dentelle valenciennes de l'effet le plus attrayant, de médaillons en dentelle et de broderie.

Des ombrelles en fine toile à mouchoirs brodées à la main, ont des insertions de dentelle, et sont façonnées sur le bord. Une jolie ombrelle en mousseline porte trois rangs de fins ruchés, avec de la valenciennes froncée entre les rangs de ruchés et de la dentelle au bord.

La broderie à oeillets, très en vue sur tous les articles pour cette saison, est aussi très employée pour les ombrelles en toile blanche, et produit un effet très élégant. Il est à remarquer que beaucoup d'ombrelles ont des manches unis en bois naturel.

Pour les ombrelles en soie, les effets Persans, très bien considérés cette saison, sont employés en toutes couleurs, et leur seul fini est une bordure piquée à jour.

Les dessins Dolly Varden et les taffetas uni, dans les couleurs populaires cette saison, feront extrêmement bien sur les ombrelles. Beaucoup de ces ombrelles ont des manches en frêne anglais, dont la poignée forme une tête de canard, ou représente tout autre objet unique, mais d'un effet attrayant.

LE JUPON A LA MODE

Poru être bien "jupée" selon la mode, il ne faut pas que le jupon soit trop long. Il ne doit pas descendre plus bas que les chevilles, il faut qu'il soit rond, très ample dans le bas et serré aux hanches.

Le jupon de jour doit se porter simple, sans dentelles ni balayouses.

Pour celui du soir la plus grande fantaisie est adoptée.

Comme jupon du soir, le "New-York Herald" recommande un jupon en satin rayé rose et bleu changeant: Ce mélange de couleurs produit un mauve ravissant; le jupon est orné d'un haut volant de mousseline de soie mauve plissé très finement, et dans le bas se trouve un volant de haute Valenciennes monté d'un

Pen-Angle s'adresse aux Détailliers



Faites savoir au public que vous vendez les Sous-Vêtements PEN-ANGLE.

Nous avons énuméré aux Canadiens, dans les journaux, les qualités des Sous-Vêtements PEN-ANGLE—donnant les raisons pour lesquelles ils devraient en porter.

Nous avons ainsi convaincu la grande majorité des acheteurs de sous-vêtements que les

Sous - Vêtements

Irrétrecissables

Pen-Angle.

sont les meilleurs sous-vêtements sur le marché. Tout ce qu'ils désirent connaître c'est l'endroit où ils peuvent s'en procurer.

Nous savons que cela vous paiera d'orner votre vitrine de Sous-Vêtements PEN-ANGLE et de mentionner, dans vos annonces, que vous en avez en stock. Nous vous enverrons une vignette de notre marque de commerce, si vous désirez la publier.

The Penman Manufacturing Co., Limited,

Paris, Canada.

galon de soie mauve à jour et reflets argentés. La tête du volant consiste en incrustations d'entre-deux de Valenciennes de différentes longueurs, entourés de galon. Une avalanche de balayouses de taffetas mauve garnit le bas du jupon.

D'après M. Louis Decelles, représentant la D. McCall Co. Ltd, les formes de chapeaux les plus en faveur jusqu'à présent sont de grandeur moyenne et de formes très diverses. Parmi les nouveautés, on remarque les chapeaux en satin avec une calotte ressemblant à une ruiche d'abeilles.

La forme toque jouit toujours d'une certaine vogue.

Les garnitures principalement employées sont les rubans Duchesse, ceux en soie changeante, les galons en mohair, les plumes d'autruche, les pompons faits de ces mêmes plumes et les dentelles.

Quant aux fleurs, elles seront employées à profusion, surtout les roses de dimensions petites et moyennes. Les autres petites fleurs se recommandent aussi.

On se servira également de quelques ornements en métal coloré et en corne.

Relativement aux nuances, M. Decelles penche plutôt vers le vieux rose et les bleus pâles; on retrouve également le brun mélangé aux autres nuances.

* * *

M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyser & Orkin, dit que les affaires ont repris beaucoup d'activité depuis le commencement de Février.

La demande a porté sur l'assortiment général et plus particulièrement sur les chiffons, les malines, les galons en mohair, la crinoline Pyroxilline.

Les fleurs de toutes espèces de grandeur moyenne et petite se vendent aussi très bien.

Relativement aux couleurs, M. Orkin recommande surtout le violet dans ses nuances diverses, les rouges sombres et le Magenta.

* * *

M. Wm. Alexander, de la maison S. F. McKinnon & Co. Ltd., de Montréal, estime que la saison du Printemps sera excellente au point de vue des affaires, si l'on en juge d'après les commandes qui ont été prises.

Il nous dit également que la demande porte sur les formes moyennes faites en paille de fantaisie, en chiffon et en mohair. Un grand nombre de ces chapeaux ont des calottes en satin. Dans les garnitures, M. Alexander recommande les braids de paille de fantaisie entremêlés d'or, les rubans, dont la vogue n'a jamais été aussi grande, dans les genres taffetas duchesse unis et Dresde. La saison prochaine promet d'être exceptionnelle pour les fleurs telles que les petites roses et en général toutes les peti-

tes fleurs, ainsi que les raisins. Les plumes d'autruche, de même que les plumes nuancées, sont très bonnes.

En ce qui concerne les nuances, il recommande le vieux rose, le réséda, le bienet, le bleu-marin, le rouge cardinal, le blanc et le noir.

* * *

M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Debenhams [Canada], Ltd nous communique ce qui suit relativement aux modes du Printemps.

"Les petites formes qui ont eu tant de vogue l'automne dernier, tendent à être délaissées pour des formes plus rationnelles de grandeur moyenne dans les genres très croqués, c'est-à-dire se prêtant à toutes les fantaisies de la garniture. Les formes Canotiers, Champignons, plateaux, tuques et cônes jouissent également d'une grande faveur.

Les "Walking Hats" qui avaient complètement disparu semblent vouloir nous revenir sous la forme Postillon. Les "Sailors," ou canotiers, qui avaient aussi passé de mode reviennent également sur le tapis de la Mode avec quelques légères modifications; il est à remarquer que ce genre convenant mieux que tout autre à un certain type de femme, n'a jamais été avantageusement remplacé.

La forme "bonnette" paraît toujours être mise de côté.

Les Toques, convenant surtout aux personnes d'un âge moyen sont toujours de grande mode.

Pour la confection des chapeaux du Printemps, on se sert de velours unis, chinés et brochés; le chiffon et la mouseline de soie n'ont rien perdu de leur vogue, mais il est à remarquer que le tal le s'emploie de préférence pour la élite tête d'élite. La crinoline quelquefois appelée Pyroxilline est également très en vogue; il faut également mentionner la paille Leghorn qui convient surtout aux chapeaux pour l'été.

Parmi les autres garnitures, il convient de mentionner les ailes et les plumes d'autruche. Jamais le rôle des fleurs n'aura été aussi important que cette année, surtout les petites fleurs telles que les myosotis, les lilas, les jacinthes, les petites roses comme les roses de Mal et les boutons de roses. Le feuillage est également bon en y ajoutant les fougères et les capillaires.

Relativement aux nuances, le blanc et le noir sont toujours très à la mode, ainsi que les tons roses, compris dans la Carte Syndicale entre Nymphé et Bacchante, les verts de Citron à Pastèque, les Bleu ciel, le bleu-marin, les rouges foncés.

* * *

M. G. H. McAllan, gérant de la succursale montréalaise de MM. G. Goadling Sons & Co, nous dit que d'après les

dernières indications pour les modes du l'rintemps la demande portera principalement sur les chapeaux de grandeur myosotis, l'héliotrope et les petits boutons en premier lieu les fleurs dont la vogue n'a jamais été aussi grande, surtout les petites fleurs, telles que les lilas, le myosotis, l'héliotrope et les petits boutons de roses. Les malines, ainsi que les rubans taffetas, sont très recherchées.

En fait de nuances, M. McAllan recommande surtout les tons héliotrope ou crépuscule, framboise et rose.

* * *

M. F. X. D. de Grandpré, gérant de la succursale de Montréal de MM. Debenham [Canada] Ltd, nous indique les tendances principales des modes du Printemps, telles qu'indiquées par les modèles des principales maisons de modes de Paris.

Mme Germaine, Paris.—Formes de chapeaux: petites et de grandeurs moyennes. Garnitures principales: mouseline vénitienne, rubans unis, fallantine; petites fleurs, myosotis, mimosas, lilas, jacinthes, roses dans les couleurs naturelles.

Nuances principales: gris vert, framboise, prune et vin.

Mme Feurly, Paris.— Chapeaux assez grands affectant les formes Canotier, tuques, cônes et plateaux. Garnitures principales: crinoline, paille Leghorn, tulle, boutons de roses, petites roses de Mal.

Nuances: Minuit, vin, vert, brun.

Mme Torr, Paris.— Chapeaux de grandeur moyenne, dans les genres toque, tuque et cône avec calottes en satin. Garnitures: paille très fine, rubans, ailes, petites fleurs à profusion, surtout les lilas. Ornaments: boucles en nacre. Nuances: vert et framboise.

Mme Poyanne, Paris.— Chapeaux de grandeur moyenne, principalement dans les formes plateaux et toques. Garnitures: crinoline, tulle, rubans unis et chinés, ailes, plumes paradis, petites roses, feuillage, sainfoin.

Nuances: bleu pâle, bleu faïence, blé, héliotrope.

Mme Blondel-Pujol, Paris.— Formes de chapeaux très relevés sur les côtés, dans les genres Canotier. Garnitures: paille Leghorn, crinoline, paille Yeddo, rubans Pompador, tulle; ornements nacrés et en écaille de tortue.

Nuances: Vert foncé, héliotrope, et vieux rose.

Mme Charlotte, Paris.— Formes de grandeur moyenne très garnies sur les côtés et en arrière. Garnitures: paille fine, paille Yeddo, paille Tagal, rubans chinés et brochés, plumes d'autruche à effet cache-peigne. Nuances: Bleu Saxo et couleurs foncées.

Marescot Soeurs, Paris.— Chapeaux assez grands et moyens en paille de fantaisie, en paille d'Italie, en crin, garni;



HAUTE COUR DE JUSTICE DU CANADA.

Dominion Suspender Co.

Niagara Falls.

DORAN

V.

Berlin Suspender & Button Co.

Berlin.

HOGADORE.

Extrait du Jugement rendu en fin de plaider par sa seigneurie :

MULOCK, C.J.

L'opinion que je me suis formée sur cette cause est telle qu'il me serait inutile de la considérer plus longtemps. Depuis dix-huit ou vingt ans, les demandeurs sont en affaires comme marchands et fabricants de Bretelles, leur commerce atteint une production annuelle de \$200,000 à \$250,000. Ils ont fait une très grande publicité pour le développer. Une de leurs marques de commerce, dont ils se sont servis pendant de nombreuses années, est la lettre "D". Les défendeurs font un commerce semblable. Ils n'ont fourni aucune preuve, et, par conséquent, nous n'avons pu être rien de défini qui puisse nous servir de base pour apprécier l'étendue de leurs affaires.

Pendant quelque temps, les défendeurs ont employé, comme marque de commerce, les lettres "B. S. Co.", qui signifient, à mon idée, "Berlin Suspender Company". Il y a environ huit mois, ils ont cessé d'employer ces lettres et ont commencé à se servir de la lettre "B". Il est clair qu'en faisant ce changement, les défendeurs avaient en vue la lettre "D", avec les mots "trade mark" de part et d'autre, que les demandeurs emploient dans leur commerce; car un des défendeurs, en faisant préparer sa marque de commerce, en obtint la "copie" en la détachant des marchandises des demandeurs, et, en évident que les défendeurs, en adoptant la lettre "B" pour marque de commerce, n'ont pas agi par erreur ou ignorance de la marque des demandeurs, mais en sachant parfaitement que ceux-ci employaient la lettre "D" de la manière décrite. Ils ont commencé ainsi à chercher à obtenir pour leurs marchandises, si ma conclusion est juste, le marché qui avait été dévolu correspondant au mot pour mot avec l'étiquette des demandeurs, excepté que les défendeurs se servaient de la lettre "B" et remettaient au bas de l'étiquette des demandeurs, le caractère des lettres, le nombre de lettres, et remarque aucune différence entre les deux étiquettes, soit dans les dimensions, le caractère des lettres, je ne par ligne, le nombre de lignes, la couleur du papier, ou la position de l'étiquette sur les bretelles; je ne découvre aucune différence si ce n'est que, sur leur étiquette, les défendeurs ont mis la lettre "B" au lieu de la lettre "D" et que, dans la signature ou les initiales imprimées au bas, ils ont changé en "B" le "D" de "D. S. Co. makers", pour en faire "B. S. Co., makers". Il semblerait donc que, si l'intention des défendeurs doit être prise en considération, l'adoption de ces caractères des méthodes des demandeurs jetée de la clarté sur le but que se proposaient les défendeurs en se servant de la lettre "B", sur le bouton et sur l'estampille.

Si les défendeurs avaient désiré changer leur marque de commerce, "B. S. Co.", pour une autre, comment se fait-il que, de tous les autres dessins que l'ingéniosité aurait pu fournir, ils aient choisi une lettre de l'alphabet qui se rapproche le plus en apparence et en consonance de celle des demandeurs? Est-ce une coïncidence, ou bien les défendeurs se sont-ils efforcés de copier substantiellement la marque de commerce des demandeurs, avec une variation si légère qu'elle leur s'en dans l'esprit du public? J'aurais pensé que si les défendeurs avaient eu une bonne explication à donner, l'un d'eux aurait entré dans la boîte des témoins et l'aurait offerte. Aucun ne s'est présenté.

Il y aura donc jugement en faveur des demandeurs, défendant aux défendeurs de contrefaire la marque de commerce des demandeurs, et stipulant que les demandeurs ont droit à un recours en dommages et aux frais de cette action relatifs à ce jugement. Les frais du recours devant être adjugés par l'officier qui évaluera le dommage.

Voici les deux étiquettes mentionnées dans le réquisitoire de sa Seigneurie, jetant de la lumière sur l'intention des défendeurs."



Véritable.



Contrefaite.

AVERTISSEMENT.

Extrait de l'acte concernant les marques et dessins de commerce : Chapitre 63 :—
Section 17. Toute personne, autre que celle ayant fait enregistrer la marque de commerce, qui marque des marchandises ou un article d'une description quelconque avec une marque de commerce enregistrée, ou qui se sert d'un paquet ou objet ainsi marqué qui a été employé par le propriétaire d'une telle marque de commerce, ou qui sciemment offre ou met en vente aucun article marqué d'une telle marque de commerce, ou d'une partie quelconque de cette marque, avec une intention de tromper; est coupable de délit et sujette, pour chaque offense, à une amende n'exécédant pas cent dollars les frais encourus dans l'exécution du jugement et le recouvrement.

Section 18—Une action peut être intentée par tout propriétaire d'une marque de commerce contre toute personne qui se sert de sa marque de commerce enregistrée ou d'une imitation frauduleuse de cette marque, ou qui vend un article quelconque portant la dite marque de commerce, ou toute imitation de cette marque, ou contenu dans tout paquetage qui est ou qui prétend être le sien, contrairement aux dispositions de cet acte, 42 V., c. 22, s. 17.

Un rapport plus détaillé de ce procès sera envoyé sur demande adressée à la

**DOMINION SUSPENDER COMPANY,
NIAGARA FALLS.**

de plumes, ospreys, tulle, ailes, rubans de velours.

Nuances: bleu, bordeaux, bronze, vieux vert, bleu-marine, bleu-saxe.

A leur ouverture de modes du Printemps 1906 qui aura lieu le 5 Mars et les jours suivants, MM. Chaleyser & Orkin exposent une collection splendide de chapeaux importés.

Le stock des marchandises régulières et de fantaisie pour le commerce du Printemps n'a jamais été aussi bien assorti, il comprend toutes les soieries employées dans la Mode, rubans, garnitures, fleurs diverses, plumes et ornements.

Il est bon de se rappeler que toutes les marchandises en vente par la maison Chaleyser & Orkin sont strictement importées.

M. Louis Decelles, représentant la D. McCall Co Ltd à Montréal et dans les Cantons de l'Est, compte se rendre à Ottawa à l'occasion de l'ouverture des modes de la succursale de la D. McCall Co Ltd, qui aura lieu le 12 Mars au No 111 Rue Sparks.

MM. D. McCall Co Ltd, 112 Rue St Pierre, qui sont représentés à Montréal par M. Louis Decelles, viennent d'envoyer à leur succursale un assortiment splendide de Chapeaux Ready to Wear, de rubans de tous genres et de toutes nuances, de Fleurs, de plumes et de brads de paille. Les modèles feront bien d'examiner cet assortiment et de se rendre compte des prix qui sont les plus bas du marché.

Nous engageons vivement les modistes de passage à Montréal à l'occasion des ouvertures de Modes du Printemps de ne pas négliger d'aller visiter la salle d'exposition de la D. McCall Co Ltd située 112 rue St-Pierre vis-à-vis des magasins S. Carsley Co Ltd.

MM. D. McCall Co Ltd vont réunir pour cette occasion une superbe collection de chapeaux importés, modèles sortant des premières maisons de Paris, Londres et New-York.

MM. Chaleyser & Orkin viennent de mettre en stock une superbe collection de fleurs importées représentant les genres les plus en vogue à Paris. Le commerce est prié de placer les commandes de bonne heure, car il sera impossible de remplacer ces marchandises.

Aucune modiste voulant faire honneur à son propre commerce ne peut négliger le vaste assortiment de Nouveautés de Haute Classe en fait d'articles de Mode, exhibé par G. Goulding & Sons, dans leurs magasins situés 230 rue McGill à Montréal.

M. Allan, leur gérant local, expérimenté et génial, dit qu'avec l'assistance de son personnel, ils peuvent avoir une large part dans les nouvelles affaires et qu'une invitation cordiale est offerte au commerce.

L'ouverture des modes du Printemps de la maison G. Goulding & Sons aura lieu le 5 Mars et les jours suivants à la succursale de Montréal située 230 Rue McGill.

A cette exposition, à laquelle le commerce des Modes est cordialement invité, on verra les chapeaux-modèles des premières maisons de Paris, Londres et

TISSUS ET NOUVEAUTES

New-York, ainsi que toutes les nouveautés du Printemps en fait d'articles de modes.

MM. Debenhams [Canada] Ltd viennent de mettre en stock des lignes complètes de leurs rubans bien connus sous les noms de D. C. 2 et D. C. 3.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus et Nouveautés" sur l'annonce de MM. S. F. McKinnon & Co, Ltd, 87 Rue St-Pierre, Montréal; nous leur recommandons de ne pas manquer de visiter l'exposition des modes du Printemps de cette maison progressive qui aura lieu le 5 Mars et les jours suivants et où l'on pourra voir tout ce qu'il ya de plus récent en fait de nouveautés pour la saison prochaine.

Les chapeaux-modèles qui y seront exposés sortent des premières maisons de Paris, Londres et New-York.

MM. Debenhams [Canada], Ltd, ont un assortiment complet de brads crinoline et de rubans de paille à tous les prix, à partir de 12 1-2 la pièce de 10 verges.

MM. G. Goulding & Sons, 230 Rue McGill, Montréal, ont un assortiment choisi de plumes d'autruche dans toutes les nuances à la mode.

MM. S. F. McKinnon & Co Ltd, 87 Rue St-Pierre, Montréal, ont dans leurs magasins un assortiment immense de formes en broche pour la confection des chapeaux. Les prix cotés sont des plus modérés.

M. R. Mathieu, représentant MM. Chaleyser & Orkin, se rendra à Ottawa à l'occasion des ouvertures de Modes que la maison fera dans la dernière semaine de Février, dans les salles du Russell House.

MM. G. Goulding & Sons 230 Rue McGill ont en stock un immense assortiment de fleurs pour la garniture des Chapeaux du Printemps. Leur collection de chapeaux garnis de fleurs est superbe.

MM. Debenhams [Canada], Ltd nous prient de porter à la connaissance des modistes qu'il reste encore quelques plaques vacantes dans leur salle de copie. Les modistes sont cependant priées de se faire inscrire sans retard, car les demandes sont nombreuses.

MM. G. Goulding & Sons, 230 Rue McGill, Montréal, viennent de recevoir une collection très variée de chapeaux "New-York Sailor" dans toutes les couleurs nouvelles.

Exposition des Modes du Printemps à Ottawa

M. Raoul Dionne, représentant MM. Chaleyser & Orkin, fera une première ouverture des modes du Printemps à Ottawa à partir du 26 Février, dans les salles d'échantillons du Russell House et une deuxième ouverture vers le 12 Mars dans le même local.

Nous ne saurions trop recommander à nos lecteurs du District d'Ottawa de venir examiner les chapeaux-modèles importés, ainsi que les dernières nouveautés en fait d'articles de mode de MM. Chaleyser & Orkin; nous leur assurons en toute confiance qu'ils auront un réel avantage à visiter ces ouvertures.

Grand Choix de Rubans, Soieries et Dentelles

MM. Brophy, Cains Ltd nous demandent de porter à la connaissance des modistes et des marchands qui seront de passage à Montréal à l'occasion de l'ouverture des Modes du Printemps, qu'ils ont dans leurs magasins un assortiment des mieux fournis et des plus choisis en fait de rubans et dentelles.

Le prix cotés par MM. Brophy Cains Ltd sont des plus avantageux.

Aux acheteurs de rubans

On ne saurait trop recommander aux modistes de passage à Montréal, à l'époque des ouvertures des modes du Printemps, d'aller visiter les magasins de MM. W. H. Barry & Co situés 234 Rue McGill. Elles y trouveront toutes les dernières nouveautés en rubans à des prix défiant la concurrence.

MM. W. H. Barry s'empresseront d'envoyer gratuitement aux modistes et aux commerçants qui leur en feront la demande, leur carte-échantillons de rubans qui indique les nuances les plus à la mode.



Nous sommes toujours très heureux de répondre aux demandes de renseignements qui nous sont adressées par nos abonnés, mais nous avons pour principe de jeter au panier toute lettre ou toute carte postale qui ne porte pas de signature.

COMMERCE DE DETAIL

La situation du commerce de détail à Montréal s'est considérablement améliorée, nous dit un des plus anciens négociants en gros de notre ville; plusieurs établissements qui étaient dans une position précaire depuis assez longtemps ont disparu et la majorité de celles qui restent n'inspirent pas d'inquiétude; dans tous les cas, il est facile d'observer que le commerce de gros continue à être très prudent et que la tendance est de diminuer l'importance des comptes dans toute la limite du possible.

A un moment on aurait pu croire que l'on traversait à Montréal une crise analogue à celle qui a eu lieu à Toronto il y a quelques années, crise qui a entraîné la disparition presque totale du commerce de détail des marchandises sèches dans cette ville; mais ce danger semble avoir été écarté.

La même personne ajoute que d'après elle, le commerce de détail de la marchandise sèche, tel que nous le voyons aujourd'hui, subsistera toujours à Montréal; les conditions économiques ainsi que les tendances de notre population étant tout-à-fait différentes de celles de Toronto.

Vous êtes-vous Jamais Rendu compte

du profit qu'il y a dans un Département de Rubans bien conduit?

Beaucoup de marchands font plus d'argent dans ce département que dans tout autre, en comparaison de l'argent investi.

Voici quelques raisons pour lesquelles cela paie :

- 1—GROS PROFITS. De 30 à 60 pour cent, et même plus. }
- 2—FAIBLES DEPENSES. Une jeune fille, à un faible salaire, peut les vendre.
- 3—PETIT CAPITAL EXIGE. Quelques centaines de dollars permettent d'acheter un stock bien assorti.

Nous avons Edifié Nos Affaires

sur le mérite de nos marchandises. Nos clients ne courent aucun risque à tenir nos rubans. Nous répondons de chaque pièce, sachant que c'est la meilleure de son espèce que l'argent puisse produire. Nous avons des articles à prix populaires qui ont des mérites et qui, en même temps, sont à la portée de la grande masse des acheteurs.

Nouvelles Importations de Printemps arrivant journellement. Notre Stock est maintenant complet dans tous les articles courants ; nous avons aussi une grande variété de nouveautés dans les nuances les plus nouvelles.



Les modistes sont spécialement invitées à nous rendre visite aux Ouvertures et à voir notre magnifique Stock de Rubans.

Nous avons une nouvelle carte très chic d'échantillons contenant des échantillons d'une grande variété des nuances les plus nouvelles, que nous enverrons avec plaisir à toute personne en faisant la demande.

W. H. BARRY & CO.
234 rue McGill,
MONTREAL.

INDEX

Nos lecteurs trouveront chaque mois, à la dernière page de "Tissus et Nouveautés" un index des annonceurs.

Ils pourront, de cette manière, voir d'un seul coup-d'œil les annonces qui peuvent les intéresser.

M. B. Kay, de MM. L. Hirshson & Co, rapporte qu'il y a une bonne demande pour les marchandises du Printemps. Les paiements sont satisfaisants.

D'après les derniers avis reçus des marchés anglais, les prix des cotonnades ci des lainages continuent à être des plus fermes.

MM. Greenshields, Limited, nous disent que les affaires du Printemps continuent à être très actives; les demandes arrivent de toutes les parties du Canada et portent sur tout le stock en général.

Il est à noter que de bonnes commandes ont déjà été prises pour les sous-vêtements pour l'Automne prochain.

En ce qui concerne les prix, ces messieurs nous informent qu'ils sont très fermes tant pour les lainages que pour les cotonnades; quant à cette dernière classe de marchandises, on ne prévoit aucune concession dans les prix avant l'Automne prochain.

Les paiements sont bons; l'échéance du 4 Février, une des plus importantes de l'année, s'est très bien passée.

M. J. L. A. Racine rapporte que les affaires sont bonnes. La demande portait sur tout l'assortiment du Printemps, les indiennes et autres cotonnades, les étoffes à robes, etc., etc.

Les prix sont tous très fermes et les paiements sont satisfaisants.

M. Fred. L. Cains, de MM. Brophy Cains, Ltd, nous avise que les affaires sont actives; la demande pour les marchandises du Printemps est des plus satisfaisantes. Jusqu'à présent la plus forte partie des commandes a porté sur les indiennes, les mousselines, les lawns, etc.

La demande pour les étoffes à robes de même que pour les articles de fantaisie est satisfaisante.

Les paiements sont réguliers.

M. R. A. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co Ltd, à Montréal, nous informe qu'en général les commerçants de détail font entendre des plaintes au sujet du préjudice causé aux affaires par la douceur inusitée des premiers mois de l'hiver. Les régions où sont situés les chantiers de bois sont celles qui ont été le plus affectées par la température anormale.

Malgré ce contretemps, la W. R. Brock Co Ltd a fait un plus fort chiffre

d'affaires en Janvier 1906 que dans le mois correspondant de 1905 et, d'après les apparences actuelles, il est plus que probable que cette augmentation s'étendra également au mois de Février.

La majorité des commandes a été pour les marchandises courantes en coton; les étoffes à robes en homespuns et en tweed viennent ensuite, suivies de près par les sous-vêtements en coton. Dans les marchandises de fantaisie, les rubans, ainsi que les dentelles, méritent une mention spéciale.

M. Brock nous fait également remarquer qu'il y a une demande inusitée pour la bonneterie en coton; jusqu'à date, il constate une augmentation de 50 p. c. dans les demandes pour cette catégorie de marchandises. Les prix sont très fermes, il y a lieu de constater une hausse sur les cotonnades; quant aux lainages, ils n'ont rien perdu de leur fermeté.

Les remises se font avec assez de régularité.

Une firme de progrès

Par suite d'une augmentation constante des commandes à ses ateliers de teinture et de finissage, la Merchant Dyeing & Finishing Co, de Toronto, a dû s'assurer les services d'un expert de renom pour diriger ses ateliers; elle a, en conséquence, retenu ceux de M. W. H. Richardson qui s'est acquis à Roubaix, France, et dans le Yorkshire une réputation des plus enviables.

M. Richardson est intéressé dans la compagnie qui a retenu ses services; comme il a dirigé des ateliers dont la production variait de 800 à 1000 pièces de 50 verges par jour, son expérience sera précieuse à la Merchant Dyeing & Finishing Co.

Cette compagnie a d'ailleurs l'ambition de faire un travail au moins égal à celui des meilleures maisons de l'Angleterre et du Continent, et elle entend, pour sa part, contribuer à faire que la devise "Made in Canada" soit la marque d'une marchandise de qualité supérieure.

M.M.L. Hirshson & Co, 1782 Rue Notre-Dame, Montréal, ont reçu ces jours derniers un immense assortiment de marchandises importées comprenant jupons de dessous en soie, alpaga, moire et e tawn; bas de coton pour dames et enfants; serviettes et nappes en toile à la verge blanche et non blanchie.

Changement de nom

Par une récente circulaire, MM. Burton, Spence & Co Limited, de Toronto, ont donné avis au commerce que le nom de "The Merchants Dyeing & Finishing Co," sous lequel ils faisaient affaire antérieurement ne s'appliquerait plus à l'avenir qu'à la partie de leurs affaires relatives aux Ateliers de teinture et de finissage.

Toutes marchandises ou communications concernant ces ateliers devront être adressées à "The Merchants Dyeing & Finishing Co," Liberty Street, Toronto.

Mais pour toutes les autres transactions les affaires se feront sous le nom de Burton, Spence & Co, Ltd. Le changement n'existe que dans le nom, car il ne comporte aucune modification de ca-

pital, de responsabilité, ou de personnel de l'ancienne firme.

Les départements spéciaux seront comme par le passé; Etoffes à Robes de toute sorte, Soleries, Lainages, Worsteads, Mélanges, etc.; Tissus Lavables, Mousselines, Zéphyrus, Mercerisés de fantaisie, etc. — Bonneterie, Ganterie, Sous-Vêtements; — Dentelles, Broderies, Mouchoirs, Garnitures, Boutons et tous articles de tablettes nécessaires pour Jupons, Blouses ou Costumes.

Le Département des Jupons, Blouses et Costumes prendra pour marque distinctive la marque de commerce "Triumph Garments" qui sera appliquée sur chaque vêtement.

Nous apprenons que M. J. L. Bertrand, qui a représenté MM. Alphonse Racine & Cie à Québec, vient d'entrer en qualité d'intéressé chez MM. Marceau & Cie de cette ville.

M. Bertrand sera remplacé comme représentant de MM. A. Racine & Cie par M. J. A. Blagdon, autrefois voyageur de la maison Wm. Agnew.

M. Blagdon qui habite Québec représentera MM. A. Racine & Cie dans les villes de Québec et de Lévis. Les bureaux et salles d'échantillons sont situés 70 Rue St-Joseph.

La China & Japan Silk Co nous informe qu'elle dispose d'une forte quantité de mattes chinoises qui, ayant été achetées à de très bas prix, sont offertes à des conditions très favorables.

Ces mattes chinoises remplacent avantageusement les mattes du Japon qui sont très rares depuis la guerre; de plus, les mattes de Chine sont plus résistantes et moins chères que l'article du Japon.

Nous croyons savoir que M. E. Dudgeon, autrefois de MM. Haycock & Dudgeon, prendra prochainement la direction d'un des départements de MM. W. R. Brock Co Ltd de Montréal.

Marchandises du Japon

MM. A. Short & Co, Bâtisse du Board of Trade, Montréal, offrent au commerce un assortiment très varié et très choisi de marchandises du Japon comprenant des paniers de tons genres, des sacs de voyage en osier, des boîtes de fantaisie pour mouchoirs, gants, parfumerie et bonbons.

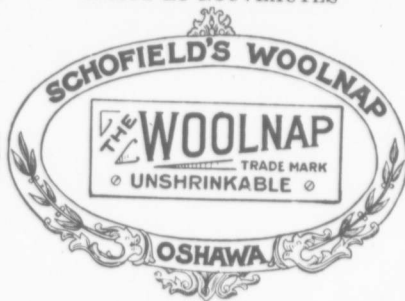
Ils ont également en stock un choix de jardinières, services à thé en porcelaines.

MM. A. Short & Co sollicitent une visite et garantissent aux commerçants une entière satisfaction tant pour la qualité que pour les prix des marchandises.



LA TONTE DES MOUTONS AUX ETATS-UNIS

Dans sa dernière revue annuelle du marché de la laine en 1905, l'Association Nationale des Manufacturiers de Laine estime à 38,621,476 le nombre des moutons tondus pendant cette année, nombre légèrement plus élevé qu'en 1904.



LES SOUS-VETEMENTS WOOLNAP POUR HOMMES

Sont un produit d'une Manufacture Canadienne d'Articles Tricotés. Par conséquent, vos ordres peuvent être exécutés promptement.

VÊTEMENT IDÉAL POUR LA TEMPÉRATURE D'HIVER

Garanti ne pas rétrécir, fait de
PURE LAINE,
FORME PARFAITE,
FINI SUPERIEUR.

Toutes les Maisons de Gros tiennent les
SOUS-VETEMENTS WOOLNAP.



Les moutons élevés à l'ouest du fleuve Mississippi, principalement dans les états de Montana, Wyoming, Nouveau Mexique, Idaho, Utah et ceux situés sur la côte du Pacifique, ont fourni plus de 70 pour cent de la tonte. Cette laine, dont la qualité variait de la moyenne à la fine, a pourvu à la fabrication des tissus les plus fins, produits dans nos manufactures, dit "Textile American."

La réduction de poids de ces laines sur leur poids en suint a été en moyenne de deux tiers.

La tonte totale en 1905, y compris la laine provenant des peaux brutes, s'est élevée à 295,488,438 livres, ayant produit 126,527,121 livres de laine nettoyée, libre de graisse d'une valeur de \$80,415,514. La valeur moyenne par livre de la laine de toison était de 65.4 cents contre, 41.1 cents en 1901; il y a donc eu une augmentation de valeur de plus de 50 pour cent.

La saison 1905 a été remarquable par les prix élevés qui ont régné tant pour la viande que pour la laine de mouton; l'élevage du mouton a donc été dans d'excellentes conditions pécuniaires, et tout fait espérer que ces conditions se maintiendront dans l'avenir. Le commerce de la laine était si favorable au commencement de 1905, que des contrats furent faits avec les éleveurs pour la laine de leurs moutons avant la tonte, ce qui est contraire aux principes admis en affaires, en raison des risques qui accompagnent toujours des transactions de ce genre; la réduction du poids de la laine est en effet un facteur incertain dont peu d'industriels tiennent compte, à moins qu'il n'y ait une raison exceptionnelle pour supposer que les prix de la laine monteront assez pour justifier l'acceptation d'une incertitude semblable.

L'expérience de l'année dernière a déjà encouragé des acheteurs à faire des contrats pour la tonte de 1906, bien qu'en apparence cette méthode soit suivie avec plus de prudence et d'une manière plus limitée; ce qui est dû probablement à ce que les éleveurs éprouvent de la répugnance à se défaire de leur laine à un prix de base que les acheteurs sont prêts à payer volontiers. Ce système de contrats concernant la laine sur pied, ne s'applique, croyons-nous, qu'aux tonnes qui ont la réputation de présenter une qualité et une réduction de poids uniformes.

Le mode d'élevage des moutons aux Etats-Unis est bien changé de ce qu'il était, il y a une génération: l'élevage du mérinos a été abandonné pour celui des races croisées, en raison de la grande demande de viande de mouton pour la consommation. Ce changement a été poussé à un tel point que la laine provenant des états de l'est du Mississippi ap-

partient plutôt à la qualité moyenne qu'à la qualité fine. Par exemple, l'Ohio qui ne produisait que la laine fine, il n'y a pas encore longtemps, élève maintenant en grande partie des moutons à laine de qualité moyenne. Les laines de l'Ohio sont à fibres moyennes pour les deux-tiers et fines pour l'autre tiers. On peut en dire autant mais avec plus de force, des laines du Michigan, du Wisconsin et même de l'état de New-York, de sorte que les manufacturiers ne peuvent se procurer leurs fibres fines que dans les états à l'ouest du Mississippi.

Les pâturages publics qui ont si longtemps aidé à l'élevage du mouton à l'ouest du Mississippi, diminuent peu à peu en surface, à cause des empiétements continus des colons, qui les divisent par des clôtures en fermes relativement petites, et en cultivent le terrain; ce système a toujours été de nature à modifier matériellement la race des moutons, en éloignant le mouton élevé purement pour sa laine et en le remplaçant par une race qui fournit de la viande aussi bien que de la laine. Malgré cela, il existe sans aucun doute des pâturages étendus ne convenant pas à l'élevage du mouton à laine y sera continué, mais d'une manière limitée. Ces faits sont suffisamment connus pour permettre de prédire qu'un temps viendra où il sera difficile de se procurer de la laine pour les tissus les plus fins dans les confins de ce territoire. Les Etats-Unis ne sont pas seuls dans ce cas; tous les pays où se fait l'élevage du mouton subissent le même état de choses, abandonnant le mérinos ou mouton à laine fine à la spéculation.

En ce qui concerne les importations de laine des Etats-Unis, on peut remarquer que nous recevons maintenant d'Australie, notre plus grande quantité de fines laines étrangères; une grande partie de ces laines arrive directement dans nos ports et de l'Argentine, d'où viennent directement presque toutes nos importations. Dans presque toutes nos importations provenant de l'Argentine, il faut comprendre celles de l'Uruguay qui sont considérables.

M. O. Letourneau, de MM. A. McDonough & Co, rapporte que les affaires du Printemps sont toujours actives; la demande portant sur les worsteds, les tweeds Halifax et sur les serges. Les nuances grises continuent à être très portées.

Les prix demeurent très fermes.
Les paiements sont satisfaisants.

MM. C. X. Tranchemontagne & Cie nous informent qu'ils sont très occupés à expédier les marchandises du Printemps. Les tissus qui ont le plus de demandes jusqu'à présent sont les tweeds dans les nuances grises, les tweeds à ef-

fets carreautes, ainsi que les serges "twill" noires et bleues.

Les prix continuent à être non seulement fermes, mais ils ont de plus une forte tendance à la hausse.

Les paiements sont satisfaisants.

M. C. Wilson, acheteur de MM. A. McDonough & Co, est de retour à Montréal après avoir été choisir sur le marché anglais l'assortiment de lainages pour le commerce de l'Automne 1906, ainsi que les dernières nouveautés pour le Printemps et l'Été.

M. J. E. Roch, représentant MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, visitera prochainement les marchands-tailleurs de Montréal avec un assortiment complet de tissus pour l'Automne 1906.

Les voyageurs de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie partiront en tournées d'affaires vers le milieu de Mars, avec un assortiment complet de tissus pour le commerce d'Automne. Leurs échantillons comprennent toutes les dernières nouveautés du marché anglais.



LES CHAPEAUX POUR LE PRINTEMPS.

Les nouveaux effets derby à calotte élevée, semblent avoir fait une certaine impression sur le commerce des modistes. Il y a toute raison de croire que cette mode sera populaire durant toute la saison, dit "Dry Goods Economist".

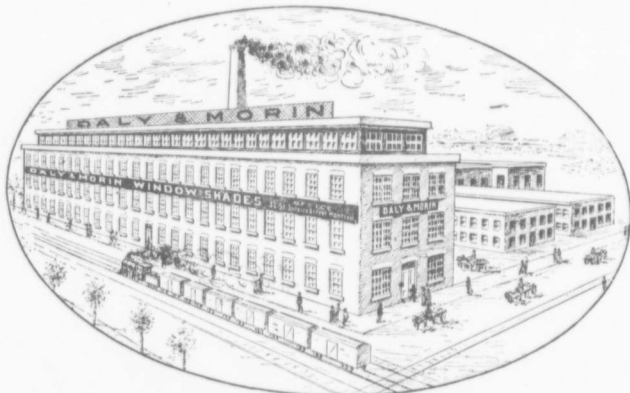
Au contraire des calottes derby de l'automne dernier, beaucoup de modèles pour le printemps ont un dessus plat au lieu d'un dessus rond. Au point de vue de la beauté, il est probable que certaines personnes préféreront l'ancienne mode; d'autres, toutefois, accorderont leur préférence au nouveau genre.

L'effet nouveau a certainement le mérite de l'originalité. Il n'y a pas très longtemps qu'il est en vogue; ainsi conste-t-il encore une fois une nouveauté. Ce genre a été créé au commencement du dix-neuvième siècle. En réalité, c'est vers l'année 1830 que ces calottes plates élevées, avec une légère tendance à la forme cloche, ont acquis de la vogue.

Il est à remarquer que cette mode, vieille de près d'un siècle, est encore accentuée par le bord étroit du chapeau, légèrement ondulé. On le garnit, en général, de plusieurs plumes d'autruche courtes, placées sur le côté gauche plutôt qu'en arrière.

Bien entendu, cette mode est exagérée et ne fera pas fureur tout d'abord. Elle sera sans doute modifiée, subira des changements considérables et obtiendra

MANUFACTURE DE
STORES POUR CHASSIS, POLES ET ACCESSOIRES,
DENTELLES ET FRANGES,
TUBES ET ACCESSOIRES EN CUIVRE.



NOTRE MANUFACTURE DE LACHINE.

L'accroissement de la demande pour nos célèbres Stores pour Châssis "REGAL" et "DOMINION" et pour notre tissu opaque pour stores, marque "PEERLESS" nous a obligés à augmenter notre capacité de production.

Notre nouvelle manufacture, équipée pour une grande production avec la machinerie la plus moderne, nous permet de manufacturer et vendre au plus bas prix des marchandises de haute qualité.

En plus de nos lignes régulières, nous fabriquons à ordre les grandeurs et nuances spéciales désirées. Notre ligne de Dentelles, Insertions et Franges est complète et ne comprend que des dessins nouveaux. Nous avons un assortiment complet, aux prix de manufacture, de garnitures de poles et d'accessoires pour draperie.

DEMANDEZ NOS CARNETS D'ECHANTILLONS
 montrant les différentes qualités et couleurs.

DALY & MORIN, 32 rue St-Sulpice, MONTREAL.

un succès raisonnable sous une forme ou sous une autre.

Une autre forme de chapeau à calotte élevée, de production récente, est absolument droite, la calotte affectant quelque peu la forme de celle d'un canotier pour hommes. D'une hauteur d'environ deux pouces, cette forme est très attrayante, si elle est arrangée convenablement. Les chapeaux de ce genre ont d'habitude un bord plutôt étroit et produisent un bel effet. Ce bord est généralement complètement droit.

Ces chapeaux sont confectionnés ou construits sur une carcasse en fil métallique. Les chapeaux confectionnés sont presque toujours en paille. On emploie d'ordinaire dans ce but de la grosse tresse, qui produit un effet très joli. Les chapeaux confectionnés sont faits parfois en tresse de paille, bien que le chiffon et d'autres tissus légers soient aussi employés à cet usage.

La garniture de ces chapeaux est ordinairement simple. Sur les effets de paille, elle affecte souvent la forme d'une guirlande étroite de fleurs et de mousse autour de la calotte; sur les chapeaux en chiffon, une bande de ruban entourant la calotte peut être additionnée d'une grosse rose ou même de deux plumes d'autruche.

On voit, cette saison, une grande variété de formes de chapeaux en lingerie. Quand cette mode simple a été introduite, il y a deux étés, elle ne comportait en réalité que deux sortes de tissus et une forme et une garniture bien définies; depuis on y a apporté de nombreux changements, et on la voit maintenant en de nombreux styles variés. Quand des chapeaux de ce genre sont en dentelle ou en broderie, on leur fait une magnifique garniture de rubans, d'ailes et de plumes d'autruche.

Nous avons annoncé précédemment que M. McKereher était le représentant de la maison Strachan Bros, de Toronto, pour la Province de Québec. M. McKereher est bien le représentant de cette maison pour la Ville de Montréal et le Nord de Montréal, mais M. L. J. Ginguas est le représentant à Québec pour tout le reste de la province de Québec. M. L. J. Ginguas était autrefois représentant de la maison Caverhill & Kissack sur la ligne de l'É. C. R. et dans le Nouveau Brunswick.



—M. A. J. Painchaud, l'un des acheteurs européens de la maison P. Garneau Fils & Cie, Québec, s'est embarqué à bord du "Carmenta," à New-York, le 10 janvier pour aller visiter les marchés européens dans l'intérêt de sa maison.

—M. W. J. Burns, gérant de la J. H. Bishop Co, de Sandwich, est parti le 1er février pour le Nord-Ouest, en route pour la Côte du Pacifique pour un voyage d'agrément en même temps que d'affaires. Il espère revenir par voie du sud de la Californie.

—M. Sydney Harris, gérant de la maison L. Hirshson & Co, vient de passer deux mois en Angleterre et est attendu à Montréal au commencement du mois de Mars.

—M. David Nadcau, représentant MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, partira pour un voyage d'affaires dans le district du Nord vers le 1er Mars.

—M. J. F. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie, fera un voyage d'affaires dans la Beauce vers le 10 Mars.

—M. Frank O. Rodden, acheteur du département des étoffes à robes de MM. Brophy Cairns Ltd, est actuellement en Europe.

—M. G. F. Hughes, représentant la China & Japan Silk Co, après avoir visité les principaux centres de l'Ontario, fera une tournée d'affaires dans les Provinces Maritimes à partir du 1er Mars.

—M. J. A. Harris, gérant du département des articles de fantaisie de MM. Brophy Cairns Ltd, visite actuellement les principaux marchés d'Europe.

—M. Louis Decelles représentant MM. McCall Co Ltd à Montréal et dans les Cantons de l'Est, vient de passer plusieurs jours à Toronto où il était allé choisir les dernières nouveautés pour les ouvertures du Printemps.

—M. Geo. Kent acheteur du département des étoffes à robes de MM. Green-shields Ltd, est présentement en Angleterre.

—M. O. Letourneau, de MM. A. McDonnall & Co, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires dans l'Ouest.

—M. E. C. B. Fetherstonhaugh est de retour à Montréal après une visite dans l'Ouest.

—M. Jos. Rousseau, représentant MM. Brophy Cairns, Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à Québec et dans le District des Trois-Rivières.

—M. R. A. Brock, directeur-gérant de la maison W. R. Brock Co Ltd, de Montréal, fait présentement un voyage d'affaires dans les principales villes de l'Ontario.

—M. F. Chaleyev, de MM. Chaleyev & Orkin, est attendu à Montréal dans le courant du mois de Mars.

—M. H. Blackburn, autrefois représentant à Montréal de MM. Gordon Mackay & Co Ltd, est entré chez MM. W. R. Brock Co Ltd, en qualité de voyageur pour la ville de Montréal.

—M. G. Ferrier-Torrance, représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co, de Montréal, vient de faire une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. H. Laurencelle, autrefois gérant de la maison Perrin frères & Cie, à Montréal, fait actuellement un voyage d'affaires en Europe.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyev & Orkin, vient de faire un voyage d'affaires à Québec.

—M. Haycock, de l'ancienne maison Haycock & Dudgeon, de Montréal, vient d'accepter une position de voyageur chez MM. W. R. Brock Co Ltd de Montréal.

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon Co Ltd, est de retour au Canada après un voyage d'affaires en Europe.

—Nous croyons savoir que M. J. O. Gareau, le sympathique président de l'Association des Marchands-Détailleurs de Nouveautés vient de s'intéresser dans l'Eastern Township Corset Co. M. Gareau s'occupera principalement de la gestion des finances de la compagnie et de la direction du bureau de Montréal.

—M. A. F. Révol, directeur de la maison Perrin frères & Cie, à Montréal, vient de visiter New-York pour affaires.

—M. W. B. Hurd, représentant à Montréal de MM. Reynier frères, de Grenoble, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à New-York.

—M. Edouard Labelle est de nouveau à l'emploi de MM. S. F. McKinnon & Co Ltd de Montréal. Il remplit ses anciennes fonctions de voyageurs dans la ville de Montréal.



D'après M. Moreland, de la China & Japan Silk Co, les affaires pour la saison prochaine continuent à être très satisfaisantes.

La maison a pris d'excellentes commandes d'exportation pour les articles de fantaisie de fabrication japonaise, tels que les parasols, les paniers et les lanternes.

D'après les dernières nouvelles reçues, le marché japonais des soieries est ferme et une baisse paraît improbable avant la nouvelle récolte, c'est-à-dire en juillet prochain.

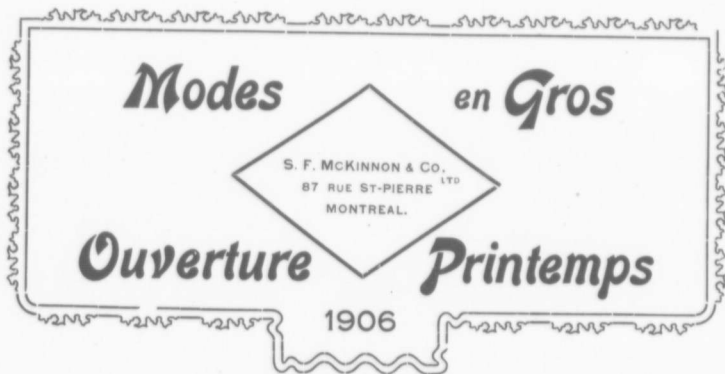
MM. W. H. Barry & Co nous disent que la demande pour les rubans promet d'être exceptionnellement active cette saison; non seulement les rubans sont un des facteurs les plus importants dans les modes du Printemps, mais de plus on les emploie à profusion pour les garnitures de robes. Ils servent également pour ceintures et écharpes.

La demande actuelle porte en grande partie sur les rubans taffetas et duches se de couleurs bleu-marin et rouge.

M. H. Barry & Co.

Les rubans promettent d'atteindre le summum d'une popularité constamment croissante pour la saison du printemps, et la "Maison des Rubans du Canada," W. H. Barry & Co., 234 rue McGill, Montréal, est dans une position enviable qui lui permet de s'occuper des besoins de la clientèle.


Cette maison a fait une étude spéciale du commerce des rubans et des préparatifs exceptionnels au moyen de contrats judiciaires passés de bonne heure. Elle s'est préoccupée des besoins particuliers du commerce de nouveautés et de celui des modes pour tous les articles nouveaux, à des prix donnant une grande marge de profit aux détaillants.



NOUS DÉSIRONS ATTIRER L'ATTENTION SUR NOTRE OUVERTURE DE MODES DU PRINTEMPS, QUI AURA LIEU LES 5, 6 ET 7 MARS; ELLE COMPRENDRA LES CHAPEAUX-MODÈLES ET NOUVEAUTÉS DE PARIS, LONDRES ET NEW YORK. x x x x x

 **L'Individualité Prédominera.**

NOUS OFFRIRONS DES VALEURS EXTRAORDINAIRES EN FLEURS, PLUMES, RUBANS, DENTELLES, CHIFFONS, SOIERIES, SATINS, Etc., Etc. POUR LES PREMIERS ACHETEURS, NOTRE STOCK SERA COMPLET VERS LE 21 FÉVRIER, ET CHACUN POURRA CHOISIR CE QU'IL DÉSIRE. x x x x x x x x x x

 NOTRE STOCK DE Chapeaux Ready-to-Wear EST DES PLUS COMPLETS ET NOUS N'OFFRONS QUE LES NOUVEAUTÉS LES PLUS RÉCENTES, TOUTES À DES PRIX POPULAIRES. NE MANQUEZ PAS DE NOUS RENDRE VISITE, QUAND VOUS SEREZ EN VILLE. x x x x x x x x x x x x

Conditions spéciales aux personnes payant comptant.

S. F. McKinnon & Co., Ltd, 87 rue St-Pierre, Montreal

Le taffetas occupe toujours la première place dans la faveur publique et l'assortiment ne laisse rien à désirer. Une bonne collection d'effets Dresde et de plaids est digne de l'attention de ceux qui désirent se mettre à la tête du marché. Des échantillons et des renseignements seront envoyés sur demande.

Soieries du Japon

La China & Japan Silk Co a en magasin un assortiment choisi de soieries du Japon de couleurs noire et blanche ainsi que dans toutes les nuances à la mode.

Cette ligne se recommande à l'attention des modistes.

Mouchoirs en Soie pour Pâques

MM. A. Short & Co, Bâtisse du Board of Trade, Montréal, viennent de recevoir un assortiment des plus complets en fait de mouchoirs de fantaisie en soie japonaise. Ces marchandises empaquetées dans de jolies boîtes de fantaisie permettent aux commerçants de réaliser facilement un profit de 50 p. c.

MM. A. Short & Co s'empressement de répondre immédiatement à toute demande de renseignements qui leur sera adressée.

Tout marchand d'Articles pour Hommes qui prétend tenir des Cravates élégantes, devrait voir l'assortiment de Soieries qu'offre la Niagara Neckwear Co.

C'est un régal de les regarder, même si on ne peut les tenir.

Popeline Crêpée, Toile de Soie, Crêpe Serpentin, Austroline Jacquard, Crêpe et Austroline Unie. Vous penserez que c'est un crime de couper de si jolies choses rien que pour faire une Cravate d'homme.

Dans le cas où vous auriez besoin de rubans, adressez-vous à MM. W. H. Barry & Co, 234 Rue McGill, Montréal. Cette maison vous fournira des échantillons sur demande; elle est en mesure de vous coter les plus bas prix du marché, car elle fait une spécialité presque exclusive des rubans; elle en importe directement de fortes quantités.

*Bonneterie
et
Mercerie*

MM. A. Short & Co, importateurs et représentants de manufactures japonaises nous rapportent une grande activité dans les affaires; le goût des marchandises japonaises se développant de plus en plus au Canada.

D'excellentes commandes d'importation ont été prises pour les objets de fantaisie en porcelaine, les paniers, les soieries, les mouchoirs en soie, etc., etc.

D'après les dernières nouvelles du Japon, les marchés sont fermes.

* * *

M. W. B. Hurd, représentant canadien de la maison Reynier frères, de Grenoble, rapporte que les affaires dans le commerce des gants sont actives. On

procède actuellement à l'expédition des commandes du Printemps et les voyageurs partiront vers le 1er Avril pour la prise des ordres d'Automne.

Les prix des gants continuent à être fermes, surtout pour les gants longs.

La demande pour les gants courts à deux et à trois fermoirs continue dans les nuances courantes telles que les tans clairs, le castor et la nuance champagne est excellente.

Quant aux gants longs, les commandes proviennent surtout des grands centres et portent sur ceux dans les couleurs pastel, blanc et noir.

* * *

M. A. F. Révol, de MM. Perrin frères & Cie, nous avise que, d'après les dernières nouvelles reçues d'Europe, les prix de la ganterie n'ont rien perdu de leur grande fermeté; bien au contraire, les gants longs ou mousquetaires, devenu très rares, par suite de la grande demande venant des Etats-Unis, tendent à augmenter de prix.

La voque des gants mousquetaires est également très forte au Canada, bien que ce genre spécial n'ait été adopté que pour le commerce des grandes villes. Les longueurs préférées pour le Printemps sont les Nos 12 et 16, mais pour l'Automne surtout, si l'on tient compte des tendances des marchés américains, les 8 boutons seront excellents.

En fait de gants longs, la demande porte en grande partie sur les nuances blanches et noires.

De ce qui précède, il ne faudrait pas conclure que la demande pour les gants de longueur ordinaire ait diminué, car ils sont toujours l'article courant, surtout dans les couleurs suivantes: gris, couleurs pastel, tans et bruns.

D'après M. Révol, l'engouement pour les gants Mousquetaires sera passager, étant donné leur prix élevé qui les réserve à la clientèle de luxe.

Les gants longs en soie semblent vouloir partager la popularité des gants de peau; les stocks en sont très amoindris sans cependant qu'ils aient, jusqu'à présent du moins, changé de prix.

En ce qui concerne les gants pour hommes, le genre anglais en "dog-skin" a la préférence. Là aussi, on remarque une augmentation de 2 à 3 shillings par doz. Il est également bon de remarquer que le gant de soie gris reprend de la faveur.

AMEUBLEMENT

M. Henry Duverger, gérant à Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co, nous dit que le mois de Janvier a été relativement tranquille, mais qu'il y a eu

une bonne reprise depuis le commencement de Février.

La demande pour les tissus d'ameublements, pour les rideaux de dentelles et de damas a été très active.

Les remises se font avec régularité.

La maison Daly & Morin, 32, rue St-Sulpice, Montréal, ne pouvant plus suffire à la demande avec ses anciens moyens de production a dû les augmenter considérablement. On trouvera d'autre part une reproduction de la nouvelle manufacture de cette maison à Lachine.

MM. Daly & Morin sont prêts à fournir promptement les lignes régulières de stores pour châssis et les tissus pour stores. Ils manufacturent également sur demande toutes les grandeurs et nuances spéciales désirées par la clientèle, tant en stores qu'en tissus pour stores.

Leurs lignes de Dentelles, Insertions et Franges sont absolument nouvelles et à des prix qui surprendront les acheteurs.

La manufacture n'ayant que des machines perfectionnées et possédant les dernières améliorées, peut produire aussi rapidement qu'économiquement, et par conséquent, vendre des articles de la plus haute qualité à des prix très avantageux pour les détaillants.

La maison Daly et Morin donne une attention très sérieuse aux commandes par la maille.

*TOILES
et COTONS*

La Dominion Textile Co vient de publier une liste de prix en vertu de laquelle, à partir du 15 Février, une avance variant de 7 1/2 à 10 p. c. est établie sur les Indiennes, ducks, tweeds, moles, wrapperettes, crépons, drills, etc.

Cette avance est motivée par les cours soutenus du coton brut.

D'après l'opinion de personnes bien renseignées, les nouveaux prix ne subiront pas d'autres modifications d'ici à l'époque de la publication des prix pour la saison d'Automne 1906.

* * *

On nous informe d'excellente source que la fermeture de la manufacture Dominion Linen Mills, de Bracebridge, Ont. n'est que temporaire.

La cessation des affaires avait été causée par l'insuffisance des capitaux, car les produits de la manufacture ont rencontré l'approbation générale du commerce.

Nous rappelons aux marchands détaillants de nouveautés que MM. L. Hirschson & Co, 1782 rue Notre-Dame, ont en magasin le plus fort stock de mouchoirs pour dames et messieurs que l'on puisse trouver à Montréal. Ces marchandises sont affichées à des prix qui défient la compétition.

MM. Geo. H. Hees, Son & Co, Rue Ste-Hélène, Montréal, ont en stock un splendide assortiment de couvre-lits en dentelle. Ces marchandises de choix sont offertes à des prix très avantageux.

Sous-Vêtements

de Watson

Pour
l'Automne 1906.

NOTRE REPRÉSENTANT, M. A. L. GILPIN, 232 RUE MCGILL,
MONTREAL, EST MAINTENANT EN ROUTE AVEC UN ASSORTI-
MENT COMPLET DE LIGNES SUPERIEURES 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.

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.

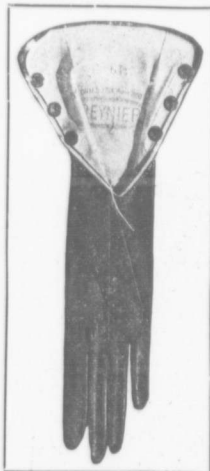
EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

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

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



Un simple chapeau de Pyroxiline dont les bords d'arrière ont une tendance à baisser. (Voir directions, page 56.)



Manufacture : GRENABLE, France

ETABLIE EN 1832

GANTS EN SUEDE ET EN CHEVREAU
“REYNIER”

Excellent pour la qualité des peaux, l'exactitude de l'ajustage, la perfection du fini et des détails et forment absolument une classe par eux-mêmes. Aujourd'hui nous parlerons du

Chevreau Glacé Noir.

C'est un fait bien connu qu'un point très important dans un département Canadien de Gants de Chevreau est un **GLACE NOIR** réellement bon. Le Gant doit être élastique sans être spongieux ; il doit avoir un bon lustre, sans être onctueux et il doit être **Immaculé** et **Inodore**.

Le Gant **REYNIER** réunit toutes les bonnes qualités ci-dessus. **Gants Glacés Noirs en Stock, à détailler à \$1.00, \$1.25 et \$1.50, Bruns, Tan, Mode, Beaver, Gris et Blancs à des prix correspondants, aussi en stock.**

Des Echantillons et Cartes de Nuances seront envoyés sur demande. Ordres d'approvisionnements exécutés immédiatement.

Tous nos Gants sont garantis contre les imperfections de fabrication.

Montréal, 20 Février 1906.

Nos représentants seront en route le 1er Avril.

REYNIER FRERES, 22 Rue St-Jean, Montréal

W. B. HURD, Gérant.

1906

Ouverture du Printemps

Nous invitons respectueusement le commerce à notre ouverture de

CHAPEAUX MODELES ET DE NOUVEAUTES PARISIENNES

LUNDI, 5 MARS
 ET JOURS SUIVANTS.

G. GOULDING & SONS, - TORONTO

Ouverture à Montréal : 5 Mars et jours suivants
 230, rue McGill.

MODELE DE PARIS

Création de
CAMILLE ROGER
Paris.



Modèle distingué en paille noire, avec couronne Tam o' Shanter de net pailleté. Cinq petites plumes autour sur le côté. Remarquez que le bord fléchit vers le bas. (Voir directions page 56.)

Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort d'Ellis



Seule ligne de Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort, faite au Canada; nous sommes prêts à prouver ce fait. Ne vous laissez pas décevoir par les imitations à l'aiguille navette (latch needle) qui sont sur le marché.

**Le Vrai Sous-Vêtement
Côtelé à l'Aiguille à Ressort**

doit porter cette étiquette.



Combinaisons et complets en deux pièces, d'un ajustage parfait, pour hommes et pour dames, garantis ne pas rétrécir, grâce à notre nouveau procédé.

MONYPENNY BROS. & CO., TORONTO ET MONTREAL

AGENTS DE VENTE.

La Nouvelle Demeure de la Marque "TIGER."

Echantillons
pour 1906
Maintenant
sur le
marché.



Sous-
Vêtements
et
Édredons.

La Manufacture d'Articles Tricotés
la plus moderne sur le continent.

Agent pour la Province de Québec:

PHILIP DeGRUCHY, MONTREAL



The Galt Knitting Co.,

LIMITED

GALT, ONTARIO.

MODELE DE PARIS

Création de
M. LEWIS
Paris.



Un chapeau exquis en Pyroxiline noir voilé d'une longue écharpe pailletée. Ruban Tapestry argent, et une boucle de jais servant de base aux plumes. (Voir directions page 56.)

SOYEZ JUDICIEUX

En choisissant vos Cravates et vos Bretelles, examinez chaque petit détail, même jusqu'à la qualité du fil — **SOYEZ EXIGEANT** — Ne pensez pas qu'un article quelconque satisfera le consommateur.

Quelquefois des amis comparent leurs achats. C'est alors que le magasin qui tient des marchandises d'un choix scrupuleux se place au premier rang.

Il n'en coûte pas plus d'aller à la bonne source.

**Dominion Suspender Co.
Niagara Neckwear Co., Ltd.**

NIAGARA, FALLS.

Bureaux à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER.

Ne Manquez pas de voir les Echantillons de
**GANTS, MITAINES, TUQUES,
CEINTURES et JERSEYS TRICOTÉS**
"MARQUE BEAVER"

Avant de placer votre ordre pour
livraison d'Automne.

PAS DE MEILLEURE VALEUR sur le MARCHÉ

Nos Agents de Vente offrent maintenant ces échantillons et vous rendront visite sous peu.

Nos AGENTS sont:

Pour ONTARIO—MM. McClung & Burns, 177 rue Wellington
Ouest, Toronto.
Pour QUÉBEC—M. A. L. Gilpin, 232 rue McGill, Montréal,
Québec.
Pour les PROVINCES MARITIMES—M. J. A. Murray, Sussex,
N. B.
Ouest de PORT ARTHUR—MM. Gerhardt, Hanley & McKay,
Winnipeg, Man.

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

NOUS avons l'honneur d'informer nos nombreux clients et amis que notre établissement, situé rue St-Paul, 364, ayant été complètement détruit par un incendie, le 16 décembre dernier, nous nous sommes assuré un

Local Temporaire, 505a, RUE ST-PAUL

où nous continuerons notre commerce jusqu'au 1er mai. Nous espérons, à cette époque, nous installer dans un nouveau magasin, dont nous ferons connaître l'adresse plus tard.

Vous trouverez notre stock aussi grand et aussi complet que jamais dans les lignes suivantes:

**Meltons Gris, Beavers,
Serges, Vicunas et Tweeds,
Satin "Farmer," Drap Italien, etc.**

Tous les articles de Laine et les Garnitures pour Tailleurs. Soieries et Satins, une spécialité.

The BRITISH AMERICAN IMPORT CO.

Marchands de Nouveautés en Gros

505a rue St-Paul, - MONTREAL.

MODELE DE PRINTEMPS

En rose-pink, avec braid d'or et
fleurs de teintes délicates.



Forme champignon, montrant une
calotte dôme.

Modèle de
J. W. WALKER
de Kansas City, Mo.

(Voir directions page 56.)



Faites plaisir aux Dames

Et vous pouvez avoir la plupart d'entre elles comme clientes.

LES CORSETS

P. C.



sont de Sûrs Articles de Vente, donnant forcément satisfaction, et
Garantis sous tous les rapports. Mettez-les en stock et faites le
Commerce de Corsets dans votre ville. Envoyez immédiatement un
 ordre-échantillons—n'attendez pas—le temps est de l'argent.

THE PARISIAN CORSET CO., Limited,
 QUEBEC

L'entrepot des Lainages

DU CANADA

ASSORTIMENT COMPLET

Notre Assortiment en ===== **Lainages et Fournitures pour Tailleurs**

Est complet sous tous les rapports.
 Il est le plus considérable pour les

Marchandises Importées et pour les Marchandises Canadiennes

Il est insurpassable pour la qualité et les prix.

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,

196 RUE MCGILL, - - - MONTREAL.

SUCCESSORS:

QUEBEC, Coin des rues du Pont et St-Joseph,
 TORONTO, McKinnon Building.

TRURO, N. E. 37 Queen Street,
 ST. JOHN. N. B., Pugsley Building.

DESCRIPTION DU CHAPEAU REPRODUIT PAGE 48
Création de la maison Georgette

Ce modèle est une forme comprimée en satin vert mat; les dimensions en sont données soit pour une forme en osier, soit pour une forme métallique. Si on emploie la première, il faut coller le satin; ceci demande beaucoup de soin et d'ajustage. On colle d'abord sur la forme une mousseline forte d'une teinte se rapprochant autant que possible de celle du satin, en ayant soin de ne laisser au cun pli. Quand le tout est parfaitement sec, on colle le satin, qui a été découpé comme pour un chapeau quelconque simplement couvert. Il est bon d'attacher le bord du chapeau par-dessus. Quand on emploie une forme métallique, il faut la couvrir d'un rembourrage en coton de bonne qualité, puis de la doublure intermédiaire ordinaire et enfin de satin. On peut finir comme sur le modèle, par un point de feston. Quant à la forme du chapeau, on remarquera l'inclinaison marquée à droite et en avant; la même inclinaison existe en arrière. La calotte, en forme de bol, est simplement couverte en ruban de soie Pompadour, d'un dessin large rose mat et bleu. Cinq plumes et un élégant noeud de ruban de gaze argent, pris sous une boucle en nacre en forme de croissant, forment la garniture et sont placés tout à fait en avant.

Dimensions de la forme

Bord d'avant	4½ pouces
Bord d'arrière	5 pouces
Calotte	3½ pouces de hauteur

DESCRIPTION DU CHAPEAU REPRODUIT PAGE 50.
Création de Camille Roger.

Ce modèle à effet à un bord en chanvre noir, une calotte en jais pailletés. Quatre plumes noires forment la garniture et sont montées à la base de la calotte. La passe est renforcée en dessous par du fil métallique satin, un rang à ¼ de pouce du bord et un autre rang à 1 pouce du bord. Le fil métallique doit être assujéti par un point de feston et fixé sur le côté gauche au-dessous de l'endroit où retombent les plumes; quatre fils fins en laitou sont aussi placés, comme support, en avant, en arrière et de chaque côté. Les bords sont roulés de chaque côté et s'abaissent en avant et en arrière. La calotte genre tourmaline, est supportée par une armature métallique, faite comme l'armature ordinaire. La calotte demande ½ verge, coupée de manière à former un cercle parfait; elle est doublée de malines et plissée pour s'ajuster sur la bande, qui est élevée du côté gauche et remplie de malines cousées en effet rosette. Les plumes sont placées à gauche et en arrière, les ex-

trémities de deux d'entre elles retombant sur la calotte, les deux autres retombant sur le bandeau par dessus le bord.

Dimensions de la forme.

Bord de devant	2½ pouces.
Bord d'arrière	4 pouces.
Diamètre de la calotte	30 pouces.
Hauteur de la calotte en avant	2½ pouces.
Hauteur de la calotte en arrière	5½ pouces.
Bandeau de devant	1½ pouces.

DESCRIPTION DU CHAPEAU REPRODUIT PAGE 52.
Création de M. Lewis, Paris.

Chapeau noir en braid de paille pyroxiline, sur carcasse en broche et drapé d'un ne écharpe de dentelle, paille tée de jais. La garniture consiste en deux plumes noires, un noeud de ruban tapestry couleur argent, et des boucles carrées en jais taillé. L'écharpe, longue de 3½ verges, est entièrement drapée par dessus le sommet du chapeau, et les bouts en sont relevés en draperie au côté gauche et retombent par dessus le bord. Les plumes retombent en arrière, leurs tiges sont réunies sur la draperie de côté de l'écharpe. La base des plumes est finie par le noeud argent, sur lequel est la boucle. Le bandeau est couvert de malines. Le dessous de la passe est en paille.

Dimensions de la forme:

Devant	6 pouces.
Côté droit	7 pouces.
Côté gauche	4 pouces.

Calotte Dôme.

Le Bandeau entoure toute la tête.

DESCRIPTION DU CHAPEAU REPRODUIT PAGE 54.

Ce modèle élégant est construit sur une carcasse en broche, genre champagne, et fait de bouillonnés plissés en malines rose et en galon en crin de cheval. Entre deux rangs de bouillonnés, du galon est placé uniment. Le dessous de la passe est recouvert de malines plissée. L'étoffe est coupée de biais et doit avoir au moins deux épaisseurs, et trois si la malines est très mince. La garniture consiste en asters d'un jaune rosé, qui entourent la petite calotte en forme de bol. Un rang de feuilles, comme on peut le voir sur la gravure, est placé sur la passe, sous les fleurs. Un bandeau, qui entoure la calotte, est relevé sur le côté gauche et rempli de cloch en malines. Ce bandeau devrait être fait en net enveloppé de malines.

Dimensions du chapeau:

Bord de devant	5 pouces.
Bord d'arrière	4 pouces.
Côtés	4½ pouces.

LES JUPES PLISSEES

Pour les mains inexpérimentées, voici un petit moyen mécanique de plisser régulièrement une jupe, qui ne peut manquer de réussir:

Le fond de jupe plat, étant complètement établi, les pinces faites, la ceinture montée, le bas fixé, ménager l'ouverture de derrière au milieu, du haut en bas, et laisser le fond de jupe à plat; commencer par plisser la jupe autour des hanches et plisser le reste à plat sur une grande table; ne faire l'ourlet de la jupe de dessus que lorsque les plis sont formés. Si le fond de jupe est juste comme largeur et longueur le reste ne peut manquer de l'être; il sera facile ensuite de refermer le dessus d'abord et le fond ensuite avec des coutures.

Beaucoup de lectrices nous demandent si les plis sont piqués en même temps que le fond de jupe, ou séparément. Les deux peuvent se faire; mais si on pique les plis en même temps que le dessous, il faut que ceux-ci soient bien préparés et faufilés très exactement, que le fond de jupe soit très tendu pour ne pas lui enlever un centimètre de largeur ni de hauteur. A notre avis, il vaut mieux les piquer séparément et les fixer ensuite après le fond de jupe pour qu'au retoussis la jupe s'enlève avec le fond.

Le "Delineator de Mars

Dans son numéro du mois de Mars, le "Delineator" est sous le charme du roman évoqué par le mariage de la fille du Président; il publie, entre autres choses remarquables, un article intitulé "The Brides of the White House" et illustré d'un beau portrait de Mlle Roosevelt, qui paraît pour la première fois. La partie consacrée à la fiction comprend une courte histoire par Mary Stewart Cutting, une étude savante de la vie de l'enfant par Virginia Woodward Cloud et la continuation de l'histoire de club intéressante "The President of Quess," par Helen M. Windsor. Viola Allen, la jeune et populaire actrice, qui a épousé dernièrement un millionnaire du sud, écrit un article sur les héroïnes de Shakespeare, traité à son propre point de vue d'actrice ayant joué avec succès le rôle d'un grand nombre de ces personnages. Dr. Murray termine sa série "The Rights of the Child," par une étude sur la croissance et le développement. Dans ce numéro commence une série intitulée "Houses by Correspondence," dont le premier article porte comme en-tête "The Doctor's House." Les enfants trouveront dans ce numéro des histoires et des amusements, et, dans d'autres parties, de nombreux sujets intéressants et précieux pour la maîtresse de maison, sont traités. La mode, bien entendu, joue un grand rôle dans ce numéro, et les genres les plus nouveaux y sont décrits en détail avec illustrations.

VETEMENTS CHAUDS POUR ENFANTS.

Nous avons en mains, pour nous en défaire à des prix de jobs, une grande variété de marchandises utiles aussi bien que d'ornement, provenant au commerce de Nos

Manteaux "Bear Coats", Vêtements tricotés, Bonnets et Gants pour Enfants, Manches en fourrure, Collets, Kioles, etc. **ARTICLES POUR DAMES**—Jupes de dessous fantaisie, Colonnades Dentelle et Soie, Châles Laine et Soie, toutes nuances, Sous-Vêtements en Laine et Soie, Gants de Laine, etc.

SOUS-VETEMENTS D'HOMMES, Bonneterie, etc., Mufflers et Mouchoirs en Soie.

Ligne spéciale de Toile Blanche Damassée pour la Table, avec Serviettes assorties. Toile à essuie-mains en rouleau. Dessus de Table en Peluche, de tous es sortes.

L. HIRSHSON & CO., Acheteurs et Vendeurs de Jobs.

1782, RUE NOTRE-DAME, MONTRÉAL.

Téléphone: Bell, Main 2715; Marchands, 636.

Articles Japonais

De Toute Description.

Assortiment complet de paniers depuis le plus petit panier à bonbons à 3 cents jusqu'aux plus grandes mannes à linge à \$5 00.

De petites caisses contenant une collection complète d'échantillons de toutes lignes désirées seront envoyées en approbation en tout temps.

La Maison pour les Nouveautés Japonaises.

SHORT & COMPANY

219, Edifice du Board of Trade, MONTRÉAL.

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 Faïtaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

NOS LIGNES SPECIALES

Lainages,
Flanelles,
Doublures,
Bonneterie,
Sous-Vêtements,
File.

Mettez en Stock des Articles à Vente Rapide

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

Nous sommes agents pour les meilleurs fabricants Britanniques — une garantie de qualité.

Les ordres par la maille reçoivent une prompte attention.

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

40-42, rue St-Antoine, MONTREAL.

Les Gants de Peau de



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée d'une garantie.



Vous ne courez aucun risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

Greenshields Limited,

MONTREAL

***Le COQUET**

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

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

Les Silhouettes Parisiennes

Edition de grand luxe
7 mois par an: 5 francs. 14 fr.
30 francs, 14 — Eté 18 fr.
Journal mensuel — le 1^{er}
12 gravures colorées — 1 texte illustré
1 patron découpé



PARIS - FIGURINE

JOURNAL DE MODES
trois éditions. — Texte illustré, Figurines colorées
et Patrons coupés dans tous les numéros.

PARAIT LES 1^{er} ET 15 28 ET 41 FR. 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 LINGÈRES

Parait le 1^{er} de chaque mois. — Un an. 5 fr.
Avec une gravure colorée de 5 chopines. 10 fr.

Demandez Spécimens et Conditions d'Abonnements à la
Direction M^{me} A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2^e Arr.

LE SYSTEME METRIQUE AUX
ETATS-UNIS

Nous remarquons avec plaisir, dit "Scientific American," que le mouvement en faveur de l'adoption du Système Métrique de Poids et Mesures s'accroît et il semble probable que les efforts faits dans ce but seront couronnés de succès. Envisageant la question à un point de vue purement pratique et avec un esprit large, il y a tout à dire en faveur de ce système et rien contre lui; c'est le système le plus rationnel et le plus commode.

Il est réellement surprenant qu'une nation éminemment pratique comme la nôtre, qui a prouvé par un usage de plus d'un siècle que, pour le monnayage de l'argent et toutes les transactions monétaires, le système métrique est l'idéal de la perfection; il est surprenant, disons-nous, que cette nation se soit contentée pendant des générations, de soumettre ses arts et ses industries à l'inconvénient fatigant d'un système suranné de poids et mesures.

D'autre part, les partisans du système métrique commettraient une erreur s'ils pensaient que son adoption n'entraînerait pas un certain inconvénient et une perte pécuniaire pour certaines catégories du public. A ceux dont l'hostilité est basée sur le fait que leurs intérêts seraient lésés momentanément il faut présenter un argument d'une plus haute portée; c'est que les grands progrès d'un large caractère et bouleversant les choses établies, ne sont généralement pas réalisés sans un inconvénient plus ou moins grand pour la petite minorité. Cette minorité doit s'en consoler comme elle peut par la pensée que la perte ou l'inconvénient temporaires qu'elle subit sont absolument insignifiants par rapport au bienfait apporté par un semblable réforme, bienfait non-seulement temporaire, mais qui dure pour toujours.

La question du mérite du système décimal a été examinée sous toutes ses faces, et nous croyons que presque tout le monde est d'accord sur le point suivant: qu'à part quelques pertes temporaires et négligeables, tout est en faveur

de la méthode plus moderne et plus rationnelle qu'est le système métrique.

UNE CONFERENCE SUR L'UNION
COMMERCIALE AVEC L'AN-
GLETERRE

Monsieur A. H. Hardy, chef de département de la maison Greenshields Ltd a fait le 6 décembre dernier, une conférence devant la Chambre de Commerce du District de Montréal.

Cette conférence très goûtée, très applaudie, traitait de l'Union Commerciale de l'Angleterre et de ses colonies et de l'impérialisme au point de vue militaire". Nous regrettons que le cadre de ce Journal ne nous permette pas de reproduire in-extenso cette conférence, ou mieux cette "causerie intime", comme l'a lui-même appelée le conférencier. Le compte-rendu qui va suivre ne peut malheureusement donner qu'une faible idée des vues exprimées par M. Hardy:

"L'Union Commerciale de l'Angleterre et de ses Colonies," dit le conférencier, est une question toute d'actualité qui devrait être sérieusement étudiée par tout

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



MR PLESSIS
Avez un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie.



LAFONTAINE
Affirmons nos droits.



CHAPLEAU
N'allons pas négliger nos avantages.

PRINTEMPS 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps 1906.

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:

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 & C^{ie}

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

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."

• • Les • •

"Gants de Storey"**D'un mérite bien connu**

Donnent un bon profit au détailleur.

Vendus depuis plus de trente ans par les marchands de première classe.

Ils ont pour base la qualité.

Le froid fait forcément penser à l'avantage qu'il y a à porter des "Gants de Storey" (ainsi que des mitaines). Ils sont faits pour tous les usages où l'on veut un article qui dure et qui aille bien. Supportent l'humidité et la sécheresse.

Entièrement garantis.

Voyez nos voyageurs ou demandez des échantillons.

W. H. STOREY & SON, Limited,
ACTON, Ont.**LA GRANDE MARQUE**

TRADE

B

MARK

Sur nos Bretelles est une garantie pour les marchands et le public en général que toutes les Bretelles portant cette marque sont de fabrication absolument solide, donnant satisfaction de toute manière.

Berlin Suspender Cie,

BERLIN, Ont.

AGENT A MONTREAL

Philip de Gruchy, 207 rue St-Jacques.

Soieries Japonaises et Chinoises
Pour Blouses en Soie.

Ce n'est pas toujours le nom qui fait vendre; vous devez vous procurer la blouse "RELIABLE."

D'autres prétendent que nous avons la meilleure ligne pour le commerce de cette saison. Cela doit être vrai; voyez nos échantillons et soyez convaincus.

Que vous cherchiez des blouses en lingerie ou des blouses unies genre tailleur, vous trouverez ce qu'il vous faut dans la Blouse "RELIABLE."

Nous donnons une prompt attention aux ordres par correspondance. . . .

FAITE PAR

I. MISHKIN & CO.

423 rue St Jacques, 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.

tes les chambres de commerce de l'Empire, sans perdre de temps.

"L'Angleterre ne cesse de nous envoyer des représentants, des conférenciers qui ont à cœur l'Union Commerciale de l'Angleterre avec le Canada et autres colonies et dépendances. Nous les recevons bien, nous les écoutons avec une sérieuse attention. Nous tenons tous à savoir ce qu'ils entendent par l'Union Commerciale et de quelle manière ils la veulent mettre en pratique. Tous, nous prétons un vif intérêt à cette question dont nous suivons attentivement les progrès."

Le conférencier montre alors que les Anglais d'Outremer ne s'entendent pas entre eux et citant l'extrait d'un journal, il fait voir que Chamberlain et Balfour, bien que paraissant poursuivre un même but, ont des vues bien différentes dans leur politique fiscale.

Les envoyés d'Angleterre qui viennent nous parler d'Union Commerciale, nous disent en même temps qu'il nous faudra contribuer à la défense Impériale.

Nous voulons bien de l'Union Commerciale, nous la désirons même, mais nous ne voulons pas de militarisme. Il nous a été prêché par un Lord Anglais et son militarisme a été un fiasco complet, comme il l'a été également dans une autre colonie.

M. Hardy est un partisan convaincu de l'Union Commerciale avec l'Angleterre et ses colonies et ne sera satisfait que quand il y aura libre échange complet — sauf pour les boissons enivrantes — entre les colonies entre elles et l'Angleterre et ses colonies.

En attendant, et pour donner un grand

essor au commerce de l'Angleterre et de ses colonies, il se fait l'avocat de la fondation d'un Bureau Commercial à Londres, Bureau exclusivement composé d'hommes d'affaires de l'Angleterre et de ses colonies et où seraient centralisés tous les renseignements pouvant aider au développement commercial de l'Angleterre et de ses colonies.

M. J. A. Chabot dans nous donnons ci-contre le portrait a été élu en Novembre dernier Président de la Section de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.



M. J. A. Chabot

M. Chabot est né en 1864 à St-Charles de Bellechasse où il a commencé son instruction à l'école paroissiale. Il a suivi pendant quelques mois les cours de l'Académie Commerciale Thorn, à Québec, puis est entré dans le commerce. Après

avoir été commis pendant une dizaine d'années il s'établit dans le commerce d'épicerie. Il y a maintenant 18 ans qu'il a débuté pour son propre compte.

M. Chabot fait le commerce de gros et de détail; il possède deux établissements dont le principal est situé 7 rue Deligny; son second magasin est situé 271 rue St-Joseph.

M. Chabot est une commerçant actif, entreprenant, possédant l'estime de tous ses confrères qui depuis trois ans l'ont placé, comme Président, à la tête de l'Association des Epiciers de Québec.

LE COTON AU SOUDAN

Les essais de culture de coton entrepris conjointement par l'Association Cotonnière Coloniale et l'Administration continuent à donner les meilleures espérances.

La première année, 1903-1904, l'essai de graines de différentes provenances a permis d'établir que deux espèces américaines cultivées par les indigènes, d'après leurs méthodes habituelles, réussissaient admirablement dans la région du Niger-Bani.

M. Roume, gouverneur général, constatait lui-même sur place la belle venue de ces cotons, ainsi que l'admiration des indigènes pour les produits des graines américaines absolument supérieures au coton qu'ils avaient l'habitude de cultiver.

La deuxième année, 1904-1905, des essais plus importants concentrés sur deux points ont permis d'obtenir des échantillons industriels de quelques tonnes, malgré une sécheresse excep-



L'Unique DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE
de.....
LUXE



PNEUS
MICHELIN

Entrées Latérales. **DOUBLE PHAETON** 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 chassis
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: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

tionnelle, qui a considérablement réduit la récolte.

Les indigènes se sont prêtés à cette culture, acceptant assez facilement quelques améliorations à leurs procédés habituels, sur les conseils des agents de l'Association et de l'Administration.

Les graines de la première récolte ont fructifié sans signe apparent de dégénérescence.

L'essai industriel de ces cotons fait dans les établissements de MM. David et Maigret a établi qu'ils pouvaient marcher de pair avec les premières marques d'Amérique.

Pour la campagne actuelle 1905-06, M. Merlaud-Ponty, gouverneur du Haut-Sénégal et Niger, frappé des résultats obtenus, a désiré prendre en main la haute direction de cette cul-

ture sur des bases plus larges, lesquelles ne cadraient plus avec les ressources de l'Association Cotonnière Coloniale.

Malheureusement, il faut se procurer les graines d'une campagne avant de connaître le résultat de la précédente, et les quantités prévues pour 1905-06 ne se trouvaient pas en rapport avec les projets du Gouverneur.

En toute hâte, vingt tonnes supplémentaires furent demandées par câble aux États-Unis.

Ces graines n'ont pu atteindre en temps que les régions les plus rapprochées du terminus du chemin de fer.

Malgré cette déception partielle, il est permis d'espérer que la récolte qui se prépare donnera une centaine de tonnes.

Cette quantité devant nécessiter des ressources dépassant celles de l'Asso-

ciation Cotonnière Coloniale, cette dernière a pris l'initiative de provoquer un consortium spécialement destiné à l'achat du coton de cette récolte. Cent mille francs étaient nécessaires; plus de deux cent cinquante mille ont été mis à la disposition de ce consortium, par plus de cent adhérents.

Il est vrai que telle qu'elle se présente, cette opération promet d'être lucrative, et rien ne peut faire prévoir qu'il en soit autrement. Ainsi se trouverait faite la preuve matérielle de la possibilité de la culture du coton au Soudan, dans des conditions industrielles.

Ne rédigez pas vos annonces de la même manière que les autres écrivent, mais de la manière dont les gens parlent. — [Rhode Island Advertiser].



THE IDEAL BEDDING CO. LIMITED
REGISTERED
Manufacturiers en gros de :

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

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

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

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.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. Ltd. [The]	47
Baldwin & Partners, J. & J.	63
Barry & Co., Walter H.	39
Berlin Suspender & Button Co., [The]	59
British American Import Co. [The]	53
Brock Co. [The] W. R.	2
Brophy Cains, Ltd.	27
Burton Spence Co.	7
Canadian Motor Car Co. [The]	61
Chaley & Orkin	9
China & Japan Silk Co. [The]	57
Chipman, Holton Knitting Co. [The]	55
Daly & Morin	43
Debenhams [Canada] Ltd.	13
Dominton Suspender Co. [The]	37-53
Dominton Wadding Co., [The]	62

Ellis Mfg. Co. [The]	51
Featherbone Novelty Co. [The]	23
Galt Knitting Co. [The]	51
Garneau Fils & Cie, P.	33
Greenfield's Ltd	1-11-19-20-31-57-69
Golding G., Co.	49
Hamilton Cotton Co. [The]	59
Harris & Co.	63
Hees, Son & Co. Geo. H.	17
Hirshson & Co. L.	57
Ideal Bedding Co., [The]	62
Kyle, Cheesbrough & Co.	9
MacDonald & Co., John	15
McCall & Co. [The] D.	5
McDongall & Co. A.	55
McDowell Andrew H.	57

Mishkin & Co., I.	59
McKinnon S. F. & Co.	45
Morrice & Co. D.	25
Paché & Flamand	57
Paquet J. Arthur	7
Parisian Corset Mfg. Co. [The]	55
Penman Mfg. Co. [The]	35
Racine & Cie Alphonse	29
Révillon Bros. Ltd.	21
Reynier Frères	49
Schofield Woolen Co. [The]	41
Short & Co.	57
Shorey & Son W. H.	59
Stratford Knitting Co. [The]	53
Tranchemontagne & Co. C. X.	58
Turnbull & Co. [The] C.	63
Watson Mfg. Co. [The]	47

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

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nouveaux Echantillons de

Sous-Vêtements à Cotes Elastiques 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, pesanteurs moyenne et forte, Soie et Laine, Worsted, Loigne d'Agnou et Merinos. 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.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT



ETTOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

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

Agents de vente :

MONYPENNY BROS. & CO.
TORONTO



REGISTERED

Laine à Tricoter
BEE HIVE

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

J. & J. BALDWIN
& PARTNERS, Limited,

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans
TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE

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

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

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

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 Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."
EN GROS SEULEMENT.

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

AGENT :

DUNCAN BELL,

MONTREAL et TORONTO.

COTONNADES

Pendant quelque temps, nous avons conseillé à nos clients de placer leurs ordres de bonne heure, dans l'attente d'avances de prix des cotonnades. Comme nos amis le savent peut-être, ces avances ont eu lieu aux manufactures. Nous sommes informés que d'autres maisons obtiennent maintenant des prix avancés pour leurs marchandises; mais, vu les forts achats que nous avons faits avant la hausse des prix, nous sommes toujours à même de coter les anciens prix. Toutefois, il ne se passera guère qu'un mois environ, avant que nous ne les haussions. Nous désirons particulièrement attirer l'attention sur notre stock de Denims, Cotons à Matelas, Cotonnettes, Cotons Blancs et Ecrus.

OVERALLS

Cet article est très spécial dans notre Département des Cotonnades. Nous avons les meilleures valeurs aux prix les plus bas dans ces marchandises, et nous en tenons en tout temps un très grand assortiment.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.