



# Cassids et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

Novembre 1908

## *Priestley's* BROADCLOTHS

West of England

Pesanteur Légère  
Souples à Manier

Texture Forte  
Se Drapent et Tombent bien.

Ces draps sont tissés sur les métiers anglais de Priestley. Il n'entre dans leur fabrication que les meilleures laines Worsted et Australiennes. Ces marchandises ont le

**Finissage Priestley,  
Ne se tachant pas,**

Qui est hautement lustré et permanent.

Pour la prompte livraison d'ordres de répétition, nous tenons toujours des lignes complètes de draps noirs et de couleurs courantes, et nous avons un stock (dans le gris) à Bradford, duquel les couleurs à la mode d'une saison peuvent être fournies rapidement.

**Broadcloths,  
Henriettas  
Chaine Soie,**

**Voiles,  
Mohairs,  
"Drap Cravenette,"**

**Worstedes,  
Lainages,  
Etc., Etc.**

**GREENSHIELDS LIMITED,  
MONTREAL.**

TISSUS ET NOUVEAUTES

Nous avons quelques  
boites de fantaisie de  
mouchoirs que nous  
aimerions vous mon-  
trer. Ce sont les plus  
jolies que nous ayons  
jamais eues, et nous  
sommes surs qu'elles  
aideront votre com-  
merce des jours de  
fêtes. Permettez-nous  
de vous envoyer l'as-  
sortiment.



The **W. R. Brock Company** (Limited)  
Montréal.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7,50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du Journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DE NOUVEAUTÉS DE MONTREAL

Conférence intéressante de M. A. H. Hardy

M. A. H. Hardy a fait, le jeudi 5 novembre, à l'assemblée des marchands-détailleurs de nouveautés, une très intéressante conférence. Son travail, qu'il a intitulé : "La Crise Economique des Etats-Unis, ses causes et les leçons à en retirer", est certainement un des plus instructifs qui aient été lus cet automne devant un auditoire.

Le conférencier a traité son sujet — très aride en lui-même — avec une rare habileté, et ce qui plus est, il a su le présenter d'une manière agréable. La principale cause de la crise, dit-il, est la grande extension prise par le commerce américain, l'industrie américaine, au cours des deux dernières années surtout. La formation de grandes associations, qui se sont emparées des capitaux, ont même emprunté au peuple en vendant des actions en garanties desquelles elles n'avaient rien à offrir, y est aussi pour quelque chose. Le président Roosevelt, en s'attaquant à ces colosses de la finance, du commerce ou de l'industrie, a provoqué la crise dont le Canada s'est ressenti fortement sans cependant en souffrir autant que sa voisine.

Dans cette crise du marché américain qui a eu un retentissement à Montréal, aucune banque française n'a été inquiétée; le commerce français, au lieu de périliter comme partout ailleurs, n'a fait que progresser.

M. Hardy fait remarquer que la prodigalité des familles et des commerçants n'a pas été une des moindres causes de cette pénible phase par laquelle a passé l'industrie américaine.

Dans la province de Québec, dit-il, on a été moins éprouvé que partout ailleurs. A cause de l'esprit d'économie que nous devons à nos ancêtres français,

Certes la nation américaine commande l'admiration du monde, elle détermine les hausses et les baisses du marché mondial.

Mais défions-nous de ses défauts; du "bluff" qui, une fois découvert, inspire de la défiance. Soyons honnêtes, donnons comme capital réel ce qui est et non pas un capital purement nominal. Puis inspirons-nous des vertus économiques du peuple français. Comme le commerçant français cherchons à dépenser moins que nous ne gagnons.

Empruntons au peuple américain ses qualités et laissons lui ses défauts.

Assurons-nous le concours dévoué de nos compagnes. La femme peut beaucoup plus qu'on ne croit, par une sage économie domestique, contribuer à l'augmentation du budget familial.

Le conférencier termina par quelques mots de remerciements à l'adresse de son auditoire.

MM. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs, J. O. Gareau, E. J. S. Watson, Larivière, Laniel, le président, Martineau, J. D. Couture et plusieurs autres firent quelques remarques pour remercier le conférencier. A la demande de M. Gareau, M. Larivière a promis de répéter, le 2 décembre prochain, la conférence qu'il a déjà prononcée devant les membres de la Chambre de Commerce.

Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué: MM. P. A. Laniel, président; J. A. Beaudry, secrétaire; A. Malo, A. Guay, L. M. Soucy, Bruneau, Charbonneau, E. P. Laçonde, H. Geddes, J. Watson, Larivière, Dubuc, Colpron, A. Dabuc, Morin, Michaud, Brunet, A. Paquette, Belleau, Havard, W. U. Boivin, J. L. Rock, Aug. Dionne, Martel, Blouin, Boleau, Doré, Colette, A. Landreville, A. Beaulieu, J. Martin, Lucier, M. Dubreuil, A. St-Pierre, J. B. Lancelot, C. Lasalle, J. D. Couture, J. E. Lafond, Thomas Oakes, J. O. Larue, J. M. Quinn, Desjardins et autres.

## LA SITUATION COMMERCIALE

Il y a toujours des gens pressés qui voudraient que tout marche à la vapeur et se chagrinent si, du premier coup, le volant de la machine n'est pas lancé à toute vitesse.

On a dit qu'après les bonnes récoltes de cette année dans l'Ouest Canadien, le marasme des affaires cesserait. On a prédit le retour de l'activité commerciale, la reprise du travail à plein temps dans les manufactures et un essor plus grand dans les travaux du bâtiment.

Il est des gens qui se plaignent que ces prédictions ne se réalisent pas assez rapidement et que le changement attendu n'est pas aussi radical qu'il devrait l'être.

Certes, nous serions les premiers à nous réjouir si, tout d'un coup, il était possible de changer la face des choses comme on le fait dans un conte de fée. Mais ici, nous avons à tenir compte non pas des rêves mais de la réalité.

Il est vrai que dans l'Ouest on a eu de très fortes récoltes qui, d'après les calculs d'hommes très expérimentés en la matière, montrent entre les mains des cultivateurs la somme énorme de \$125,000,000 environ. Mais cette somme n'entre pas dans la poche des producteurs dès que le grain est moissonné, ni même aussitôt après qu'il a été battu. Il faut, pour que cet argent rentre, que les produits s'écoulent, soient vendus; et cela ne se fait pas en quelques jours, ni en quelques semaines. L'argent de la vente des récoltes n'entre donc qu'assez lentement dans la circulation et il faut qu'il soit disponible pour produire tous ses effets dans le mouvement des affaires.

C'est pourquoi, après une crise, l'activité des affaires, si désirable soit-elle pour tous, ne peut se faire immédiatement sentir. En cela, comme en toute autre chose, le temps est le meilleur agent de progrès.

D'ailleurs, chaque crise comporte son enseignement et quand une crise a été

provoquée par l'extravagance et la spéculation, il n'y a rien de surprenant à ce que les gens qui possèdent quelque bon sens renoncent à leurs habitudes de dépenses pour pratiquer l'économie et la prudence.

À la suite de la crise récente, beaucoup de commerçants ont heureusement pratiqué ces deux vertus commerciales de la prudence et de l'économie et, comme ils s'en sont bien trouvés, il va de soi qu'ils persévèrent à les mettre en pratique.

C'est un fait remarquable, en effet, que les marchands, cet automne, achètent prudemment, bien qu'ils aient confiance dans l'avenir. Mais, et ce qui prouve hors de tout doute qu'il y a une amélioration réelle dans les affaires, c'est que les ordres que reçoit actuellement le commerce de gros sont plus substantiels qu'ils ne l'étaient l'an dernier à pareille époque. On sent, on saisit que les stocks sont partout très réduits.

C'est un bon, un excellent signe au point de vue de l'industrie qui devra profiter de la pénurie des marchandises. Toute surproduction qui a pu exister au moment où a commencé la crise a aujourd'hui disparu, et il est évident que les manufactures devront bientôt elles-mêmes s'apercevoir qu'il y a un changement pour le mieux dans la situation commerciale du pays.

#### LE TRAITE FRANCO-CANADIEN

Tout récemment nous avons émis des doutes au sujet de la ratification du traité franco-Canadien du 19 septembre 1907 par le Sénat français.

La "Réforme Economique", profitant de la rentrée des Chambres françaises publiées, sous la signature de M. P. Sinceny, un article dans lequel il résume, au point de vue français, les raisons qui doivent faire rejeter le traité franco-canadien par le Sénat.

Cet article, on le remarquera, n'est pas tendre pour les négociateurs Canadiens. Nous déclarons, pour notre part, que nous ne croyons pas, à nos ministres qui ont négocié le traité, l'âme aussi noire qu'on veut bien le dire. Il est vrai qu'il leur est difficile de plaider ignorance; cependant, telle est sûrement leur faute. Nous nous refusons absolument à croire à leur mauvaise foi, car ni l'Hon. Fielsing, ni l'Hon. Brodeur ne sauraient être accusés de duplicité.

Il pourrait être bien naïf, en effet, connaissant les conventions anciennes passées entre la Grande-Bretagne et la Suisse, pour supposer que le pays qui devra souffrir de ces conventions puisse longtemps les ignorer. Dans ces conditions, quel est le représentant du Canada, qui oserait les offrir, sachant que son silence attacherait à son nom et à celui de son

pays une réputation de mauvaise foi, de duplicité?

Une pareille accusation ne se serait sans doute pas fait jour si, des amis par trop maladroits de nos deux ministres négociateurs, ne s'étaient avisés, pour les flatter, de déclarer qu'ils avaient "roulé" les négociateurs français. Ceci s'est imprimé au Canada. Comment veut-on qu'en France, maintenant qu'on y sait que la Suisse jouirait gratuitement de certains avantages qu'on fait payer à la France, comment veut-on qu'on ne croit pas à cette duplicité?

Voici l'article de la "Réforme Economique":

Le Sénat va avoir à se prononcer, prochainement, sur la question de savoir s'il y a lieu de ratifier le traité franco-canadien, approuvé si à la légère par la Chambre des députés.

Nous ne saurions trop le répéter : dans cette affaire, la France a joué un rôle de dupe. Elle s'est laissée prendre à un piège tendu à sa bonne foi par les négociateurs canadiens. Ceux-ci se sont bien gardés, en effet, de rappeler que toutes les "faveurs" qui pourraient être faites, notamment aux soieries françaises, étaient, en vertu d'un traité antérieur, accordées de plein droit aux soieries suisses.

Les négociateurs français n'auraient pas dû ignorer un fait aussi important : c'est entendu. Mais leur rôle de dupe, en l'occurrence, est en somme plus honorable que celui de leurs adversaires qui "avaient ce qu'ils faisaient" et qui ont trompé sciemment les négociateurs français. Le Canada se lavera difficilement de cette entorse donnée à la loyauté en affaires. Les nombreux adversaires du traité auront beau jeu au Sénat pour demander qu'on refuse l'approbation d'un traité dont la "Réforme Economique" a, dès la première heure, dénoncé les stipulations si dommageables à nos intérêts.

\* \* \*

Nous ne sommes assurément pas les seuls à penser de la sorte. Le journal ministériel l'"Action" reprend, une à une, toutes les objections que nous avons présentées contre le traité franco-canadien, et s'y associe avec une vigueur qui ne saurait manquer de produire une vive impression sur l'esprit de ceux de nos s'natours qui seraient encore indécis sur l'attitude à prendre.

L'"Action" dit, notamment, au sujet de l'article 8 :

L'article 8 dispose que, pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés, les produits français devront être transportés sans transbordement d'un port de la France ou d'un port du territoire jouissant du tarif préférentiel ou du tarif intermédiaire, dans un port maritime ou fluvial du Canada.

A-t-on bien mesuré les conséquences

d'une pareille disposition? En vertu de ce texte, il nous sera interdit désormais d'utiliser les lignes françaises transatlantiques qui font le service du Havre à New-York. Les négociants seront tenus de s'adresser à la seule ligne directe qui relie le Canada à la France, c'est-à-dire à une ligne canadienne.

Non moins judicieusement, notre confrère fait ressortir la durée du traitement réservé à nos commis voyageurs:

Désormais les produits passibles de droits et servant de modèles ou d'échantillons, introduits par les voyageurs ou représentants de commerce seront admis moyennant versement des droits, lesquels seront remboursés après réexportation.

Cet avantage est évidemment appréciable. Mais ce n'est pas là ce qui intéresserait particulièrement les voyageurs de commerce, et ce qu'il convenait avant tout d'obtenir, c'était le droit pour eux d'exercer librement leur profession. Les voyageurs de commerce sont soumis, d'après la loi canadienne, pour chaque ville ou chaque centre qu'ils visitent, à une taxe municipale variant de 250 à 500 fr. sous peine de confiscation de leurs échantillons et de contrainte par corps. L'agent général ou le représentant de maisons de vins, liqueurs et spiritueux, par exemple, vendant sur de simples échantillons, paye une patente annuelle de 1,800 fr. par chaque maison qu'il représente et dans chaque province où il fait de la représentation. S'il a un magasin, la licence est de 2,850 fr. Enfin, l'agent général représentant une Société établit pour cette Société la présomption d'un siège dans ce pays et la taxe imposée à l'agent varie "entre 1-8 et 1 p. c. du capital versé par ces Compagnies. (1)

La conséquence pratique de ces dispositions est qu'il n'y a pas d'agent commercial français au Canada.

Enfin, dernier détail qui prouve que, décidément, la loyauté en affaires au Canada est égale à la profonde ignorance économique de certains de nos négociateurs:

La convention stipule enfin, en son article 17, que la France et le Canada se concèdent réciproquement le régime de la nation la plus favorisée pour la protection des marques de fabrique et de commerce, des brevets d'invention, des noms commerciaux, des dessins et modèles industriels. Si la France donne aux commerçants canadiens appelés à traiter des affaires avec le commerçant français, la garantie de son Code de commerce et de ses lois de protection pour la propriété

(1) Il y aurait des réserves de détail à faire sur ce paragraphe; mais il n'en reste pas moins vrai que certaines catégories de voyageurs de commerce sont soumis au paiement d'une licence. Ce que notre confrère semble ignorer, c'est que le gouvernement fédéral ne peut rien pour l'abolition de ces licences imposées soit par les provinces, soit par les villes.



# 26 x 7,000,000



Produit égal à vingt-six fois la population du Canada, voilà le nombre de fois que cette **Marque de Commerce** est apparue dans des **magazines, livres de modes et patrons**, dans l'espace de trois ans. Cette marque de commerce a porté CENT QUATRE-VINGT MILLIONS de fois dans les **DEMEURES AMERICAINES** et **CANADIENNES**, l'histoire des **PATRONS LADIES' HOME JOURNAL**, (faits au Canada).

Concentrez le pouvoir d'achat de cette **MARQUE DE COMMERCE** dans votre magasin en y installant un Département de **PATRONS LADIES' HOME JOURNAL**.



## Patrons Ladies' Home Journal

(FAITS AU CANADA)

La T. Eaton Company, Toronto,  
 La T. Eaton Company, Winnipeg,  
 Marshall Field & Company, Chicago,  
 John Wanamaker, New-York,  
 John Wanamaker, Philadelphie,

et près de 3,000 des **PRINCIPAUX MAGASINS** aux **ETATS-UNIS** et au **CANADA** tiennent exclusivement les **PATRONS LADIES' HOME JOURNAL**.

Écrivez-nous dès maintenant.

### THE HOME PATTERN COMPANY.

23, rue Lombard, TORONTO, CANADA.

commerciale et industrielle, rien de tel n'est assuré aux commerçants français au Canada. "Le Canada n'a point de Code de commerce, ni de Tribunaux de commerce". La province de Québec, qui est cependant la mieux organisée, est encore sous le régime des édits de Colbert. "Aucune législation ne régle les faillites": faire faillite s'appelle faire cession de ses biens et s'entraîne aucune sanction pénale. Au contraire, ceux qui, de la déconfiture commerciale, ont rapporté quelque avantage passent pour être des hommes fins en affaires. "Il n'existe enfin aucune obligation légale de tenir des livres de commerce". (2)

C'est-à-dire qu'on a obtenu de la France quelque chose de très sérieux et qu'en échange on lui a concédé quelque chose d'illusoire.

Il faut, du reste, que la duplicité dont le Canada a fait preuve dans toute cette affaire soit bien évidente, pour que des journaux canadiens en soient réduits à reconnaître que certaines clauses du traité sont inadmissibles pour nous.

Nous lisons, en effet, dans le "Prix Courant", revue hebdomadaire publiée, à Montréal:

Nous nous étonnons que le Sénat français n'ait pas voté d'emblée la convention passée entre les représentants du Canada et de la France. Notre hâte de la voir ratifier au plus tôt et les délais apportés en France pour sa sanction n'ont-ils pas semblé-ils pas indiquer qu'au Canada nous avons le sentiment que cette convention "nous serait très avantageuse" et qu'en France, on craint plutôt de passer un "traité désavantageux".

Le "Prix Courant" dit encore:

Nous demandons aux autres pays qu'ils nous appliquent leur tarif minimum et nous nous refusons à leur donner notre tarif minimum pour le réserver uniquement à leur plus redoutable rivale dans l'industrie et le commerce: l'Angleterre.

Qu'y a-t-il donc de surprenant à ce que, avant d'accepter définitivement une convention, ceux qui ont la sauvegarde des intérêts de l'industrie de leur pays en présentiment les avantages et les désavantages.

Rappelant le traité Suisse qu'ont ignoré les négociateurs français, le "Prix Courant" formule cette judicieuse remarque: "La France est-elle blâmable de ne pas vouloir tirer les marrons du feu pour les autres?" et conclut:

La France offre, avec ses 40 millions d'habitants, un vaste débouché à nos

(2) Cette dernière phrase n'est pas absolument exacte, un amendement de 1904 au Code Criminel punit le commerçant débiteur de plus de mille piastres qui, étant insolvable, n'a pas pendant la durée des cinq années immédiatement antérieures à son insolvabilité tenu des livres... nécessaires pour faire connaître ou expliquer ses opérations.

produits. Il vaut la peine que nous fassions quelque effort pour développer notre commerce avec ce pays. S'il est des obstacles à la ratification de la convention franco-canadienne et que ces obstacles viennent directement ou indirectement de notre côté, il est nécessaire de les écarter du chemin.

En attendant, nous estimons que le Sénat a un devoir à remplir: le refus de ratification.

L'"Action" est du même avis que nous, à moins qu'il lui soit démontré qu'elle se trompe:

Il est indispensable qu'avant le vote définitif, le Parlement soit bien fixé sur la question de savoir si les avantages qui nous sont accordés constituent réellement pour la France une situation privilégiée ou bien si d'autres pays tels que la Suisse, par exemple, ne peuvent être appelés à en bénéficier en vertu de traités antérieurs.

Il importe également que le Sénat se rende un compte exact de l'influence que peut avoir sur notre industrie le fait d'accorder le tarif minimum à un grand nombre de produits ouverts canadiens, sans se préoccuper de notre situation économique vis-à-vis des Etats-Unis.

D'autre part, il faut tenir le plus grand compte des protestations légitimes de notre agriculture.

Le devoir du Sénat est de se préoccuper enfin de la situation économique intérieure du Canada, des usages commerciaux en vigueur dans ce pays et de faire donner toutes les garanties nécessaires à ceux de nos nationaux qui désirent entretenir des relations commerciales avec le Canada.

Ce que préférerait l'"Action", ce serait la prolongation du "modus vivendi" actuel.

Cette prolongation, qui est le moins que nous puissions exiger, nous paraît d'autant plus s'imposer que le Parlement est à la veille de se prononcer sur les modifications que la Commission des douanes propose d'apporter à nos tarifs. Il est même absurde d'avoir la possibilité de négocier avec le Canada alors que nous étions sur le point de remanier nos tarifs. Allons plus loin: n'y aurait-il pas quelque déloyauté de notre part à concéder au Canada des tarifs que le Parlement est à la veille de modifier.

Mais, dit-on, si le Canada se fâche et rompt avec nous?

Ce sera très regrettable assurément, mais nous avons quelque idée que le Canada y regardera à deux fois avant de s'engager avec nous dans une guerre de tarifs qui entraînerait pour lui des conséquences désastreuses.

Il faudrait, pourtant, qu'on se décidât à admettre que nous avons, tout autant que les autres nations, le droit de défendre notre marché métropolitain et notre

marché colonial. Nous ne contestons pas pareil droit à nos concurrents; qu'on veuille bien respecter le nôtre.

P. Sinceny.

## L'ENREGISTREMENT DES RAISONS COMMERCIALES

Le Board of Trade de Montréal, à tout récemment appelé l'attention des intéressés sur les exigences des lois de la Province, en vue de l'enregistrement des Compagnies par actions, des Sociétés en nom collectif, etc.

Les Compagnies par actions, toutes les Sociétés commerciales ou industrielles, de même que toute personne faisant affaires sous une raison sociale et toute personne mariée faisant affaires, doit remettre au Protonotaire de la Cour Supérieure dans chaque district ou fils tout affaires et au Régistrateur de chaque comté dans lequel ils font affaires, une déclaration écrite d'après des formules annexées au Statut.

La pénalité pour défaut d'enregistrement est de \$400 pour les Compagnies par actions et de \$200 dans tous les autres cas. La moitié de l'amende est remise au dénonciateur et l'autre moitié appartient à la Couronne.

Il y a eu dans ces derniers temps un certain nombre de poursuites; des dénonciateurs sont à l'oeuvre pour se procurer facilement de l'argent et nous mettons en garde ceux de nos lecteurs qui ne seraient pas en règle avec la loi.

Les déclarations à faire étant quelque peu techniques, il serait bon de recourir aux services d'un aviseur légal.

## SOCIÉTÉ DE BIENFAISANCE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le 7 novembre a eu lieu sous la présidence de M. J. H. Ferns, vice-président, l'assemblée de la Société de Secours Mutuels des Voyageurs de Commerce du Canada.

Le président a exposé brièvement, les progrès accomplis durant l'année, 127 nouveaux membres ont été inscrits, ce qui porte le nombre total des membres de la Société à 1,376. Le fonds de réserve s'est accru dans des proportions satisfaisantes.

L'assemblée a procédé ensuite aux élections annuelles. Ont été élus:

Echevin Jas. Robinson, président; J. H. Ferns, vice-président; Charles Gurd, trésorier; R. W. Graham, secrétaire. MM. R. C. Willkins, F. S. Côté, Chas. Roberts, E. D. Marceau, et W. N. Ahern ont été élus "trustees" à l'unanimité.

Un comité a été nommé pour fixer la date de l'assemblée annuelle de décembre.

## Le Temps des Fourrures Approche.

SI vous vous êtes procuré notre catalogue de fourrures, vous êtes préparé à faire face à la course de l'automne qui sera un record, soyez-en certain. Si par hasard vous n'en avez pas reçu un exemplaire, écrivez-nous dès aujourd'hui. C'est le catalogue le plus commode et le plus beau que l'on ait encore vu au Canada et fait spécialement pour la saison des fourrures.

Les fourrures de Paquet sont garanties non-seulement comme se vendant bien, mais encore comme donnant satisfaction à

VOS clients. C'est une garantie bien forte, mais les produits de notre manufacture ont montré dans le passé que nous n'exagérons rien. La raison en est toute simple; les fourrures de Paquet sont bien faites,

des peaux qu'il faut et en bonne condition. Elles sont fabriquées par les meilleurs EXPERTS du Canada. Nous en sommes fiers comme vous le serez vous-même.

Si votre nom n'est pas encore sur la liste de nos voyageurs, veuillez nous en notifier et nous nous empresserons de l'y mettre.

### Fourrures Qui Restent Vendues

LA COMPAGNIE PAQUET, Limitée,

Division du Gros, Québec, Canada.

### Etes-vous cet homme ?

\*\*\*

LE meilleur moyen de vous faire une bonne clientèle est de donner aux demandes des acheteurs toute l'attention possible. Des milliers de personnes insistent pour avoir les chapeaux "Carter" et "Wilkinson." Pourquoi ne seriez-vous pas l'homme qui les tient en magasin? Il y va de votre intérêt, car si vous ne les avez pas, d'autres les ont, Ecrivez-nous pour avoir des échantillons.

### Une histoire de la Vie Réelle.

\*\*\*

UN homme entra, l'autre jour, dans le magasin d'un de nos clients et demanda une paire de gants semblable à celle qu'il portait, disant que c'étaient les meilleurs gants qu'il eût jamais eus. Le marchand demanda à en voir le bouton. Celui-ci portait la marque J.A.P. C'est une histoire véridique. Morale: Ayez des gants qui restent vendus.

Vancouver  
Winnipeg  
Toronto

LA COMPAGNIE  
**PAQUET**  
LIMITÉE.

Montréal  
Ottawa  
St-Jean, N. B.

DIVISION DU GROS

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, ...

... QUEBEC, P. Q.

### LES RECLAMATIONS ADRESSEES AUX FOURNISSEURS

Quand un marchand constate, à la réception de ses marchandises, qu'une erreur a été commise dans l'expédition et que cette erreur est suffisamment importante pour qu'il en informe son fournisseur, il doit présenter immédiatement sa réclamation.

Il y a pour cela plusieurs raisons: la première est que, passé un certain délai, il est impossible à un marchand de gros qui a un fort mouvement d'affaires de retracer cette erreur. Il est arrivé mainte fois que des réclamations présentées plusieurs semaines et même plusieurs mois après l'arrivée des marchandises et qui étaient sans doute justifiées n'ont pu être admises faute de pouvoir en contrôler la sincérité. La seconde raison est que, parfois, le marchand de gros pourrait avoir un recours contre un tiers, si la réclamation lui était présentée dans un délai raisonnable. C'est le priver de ce recours si on lui présente trop tardivement la réclamation, car il n'est pas un seul marchand de gros qui irait réclamer le rajustement d'une erreur auprès d'un manufacturier ou d'un agent de manufactures des semaines ou des mois après la livraison.

En affaires, l'ordre, la régularité sont des qualités essentielles. Le marchand qui les possède inspire confiance et mérite crédit. Celui qui, par des réclamations intempestives ou trop tardives, prouve qu'il n'a ni ordre ni règle dans ses affaires, se fait du tort au point de vue du crédit et se voit souvent retirer la confiance que son fournisseur avait placée en lui.

### UN SIECLE DE COMMERCE ENTRE LA FRANCE ET LE ROYAUME- UNI

La direction des affaires commerciales et industrielles au ministère du commerce et de l'industrie, dans sa participation à l'exposition franco-britannique de Londres, s'est attaché à présenter sous une forme à la fois claire et vivante le mouvement des échanges entre la Grande-Bretagne et la France pendant les cent dernières années.

A cet effet, sous le titre: "Un siècle de commerce entre la France et le Royaume-Uni", la direction a exposé, dans le groupe des chambres de commerce, vingt-cinq tableaux graphiques établis d'après les statistiques douanières officielles les plus complètes.

L'exposition de la direction des affaires commerciales et industrielles est complétée de la plus heureuse manière: 10 par deux grands tableaux statistiques imaginés représentant l'un "quelques-uns de nos produits agricoles", l'autre "quel-

ques-uns de nos objets fabriqués dont la vente, dans le Royaume-Uni, est susceptible d'être développée", 20 par une carte de la France, dressée par régions qui commencent avec l'Angleterre, avec l'indication des produits exportés par chacune de ces régions.

Un travail aussi intéressant et qui fait le plus grand honneur à l'esprit de ceux qui l'ont conçu, ne devait pas disparaître avec l'exposition franco-anglaise.

Aussi M. Chaptal, le distingué directeur des affaires commerciales et industrielles, a-t-il réuni dans un document qui paraîtra incessamment, et qui sera mis à la disposition de toutes les associations économiques de France et d'Angleterre, la reproduction des tableaux graphiques exposés à Londres et les statistiques qui ont servi à les établir.

Nous avons pu avoir communication des premières épreuves de ce document qui a également pour titre: "Un siècle de commerce entre la France et le Royaume-Uni".

Mais ce titre ne correspond pas exactement à la période d'histoire économique étudiée par la direction des affaires commerciales et industrielles et c'est à l'année 1686 que remonte la première statistique, le titre I de cet ouvrage est en effet intitulé:

#### I. Commerce de la France avec la Grande-Bretagne de 1686 à 1786

Pendant ce premier siècle on constate des variations déconcertantes dans les chiffres des transactions commerciales entre les deux pays. Les importations anglaises sont très supérieures aux exportations françaises, qui n'accusent de supériorité qu'en 1686 et 1756.

La meilleure année de cette période est celle de 1686, elle donnait:

Importations anglaises en	
France . . . . .	\$3,596,200
Exportations françaises en	
Angleterre . . . . .	4,668,800

#### II. Commerce de la France avec la Grande-Bretagne de 1787 à 1907

Avec le chapitre II nous pénétrons dans le détail des graphiques exposés à Londres. Il embrasse la période qui s'étend de 1787 à 1907. Les calculs, d'après les statistiques françaises, établissent ainsi la situation:

	1787	1907
Importat. du Royaume-Uni en France . . . . .	\$9,888,100	\$172,523,000
Export. de France dans le Royaume-Uni . . . . .	\$6,840,100	\$274,987,400

A l'importation le chiffre d'affaires de 1907 est le plus élevé de tout le siècle; il est sensiblement égal à celui fourni par l'année 1871 qui jusqu'alors était la plus importante dans l'échelle du commerce d'importation du Royaume-Uni en France, et représente un chiffre d'affaires de \$107,765,359.

A l'exportation l'année 1907 est également la plus prospère; elle surpasse de plusieurs millions l'année 1866 qui occupait le premier rang dans le commerce d'exportation de la France dans le Royaume-Uni et dont l'importance était représentée par un chiffre d'affaires de \$230,671,970.

L'année 1857 est, au contraire, la moins importante et nos envois dans la Grande-Bretagne n'atteignent que \$77,335,276.

La conclusion de cette deuxième partie du travail de M. Chaptal est donc tout en faveur de l'année 1907 et avec le chapitre III nous pénétrons dans le détail des

#### III. Exportations de France dans le Royaume-Uni, divisées en objets d'alimentation, en matières nécessaires à l'industrie et en objets fabriqués, de 1787 à 1907.

De 1787 à 1877, on ne peut établir séparément la part des objets d'alimentation et celle des matières nécessaires à l'industrie; ces deux rubriques sont confondues sous la dénomination de "Produits naturels".

Nous vendions à l'Angleterre en 1787:

Produits naturels . . . . .	\$5,434,680
Objets manufacturés . . . . .	1,405,420
Nos ventes, pour les mêmes articles et produits ont atteint en 1907:	
Produits naturels. Objets d'alimentation . . . . .	\$ 47,910,000
Produits naturels. Matières pour l'industrie . . . . .	50,293,800
Objets fabriqués . . . . .	176,783,600

Si, depuis 1880, nous recherchons pour chaque année de ces trois catégories l'année la plus favorable et l'année la plus faible, nous constatons:

	Année la plus forte
Objets d'alimentation 1882: \$	71,441,118
Matières pour l'industrie . . . . . 1907:	50,293,800
Objets fabriqués . . . . . 1907:	176,783,600

	Année la plus faible
Objets d'alimentation 1907: \$	46,320,000
Matières pour l'industrie . . . . . 1882:	25,052,170
Objets fabriqués . . . . . 1887:	83,483,187

D'où il faut conclure que seuls les objets d'alimentation n'ont pas progressé.

# Rhys D. Fairbairn, Limited

Manufacturiers.

Notre  
Nouveau Departement—

## Parapluies

pour Hommes et Femmes.

JUSTE A TEMPS POUR LE  
COMMERCE DE NÜEL.



No 33, Manches assortis, \$9.00 la doz.



No. K644, \$3.75 chaque.

CETTE BLOUSE est  
une Nouveauté—tout  
EN SOIE d'une seule  
couleur—avec dentelle  
assortie

Blanc,  
Ivoire,  
Toscan,  
Bleu-Ciel,  
Rose,  
Nil,  
Mauve,  
Copenhague,

Livraison a dix jours.

*Quartiers Generaux  
pour :*

Rubans,  
Articles de Cou,  
Ceintures,  
Jupes,  
Jupons,  
Blouses,  
Costumes Tailleur  
pour Femmes,  
Parapluies.

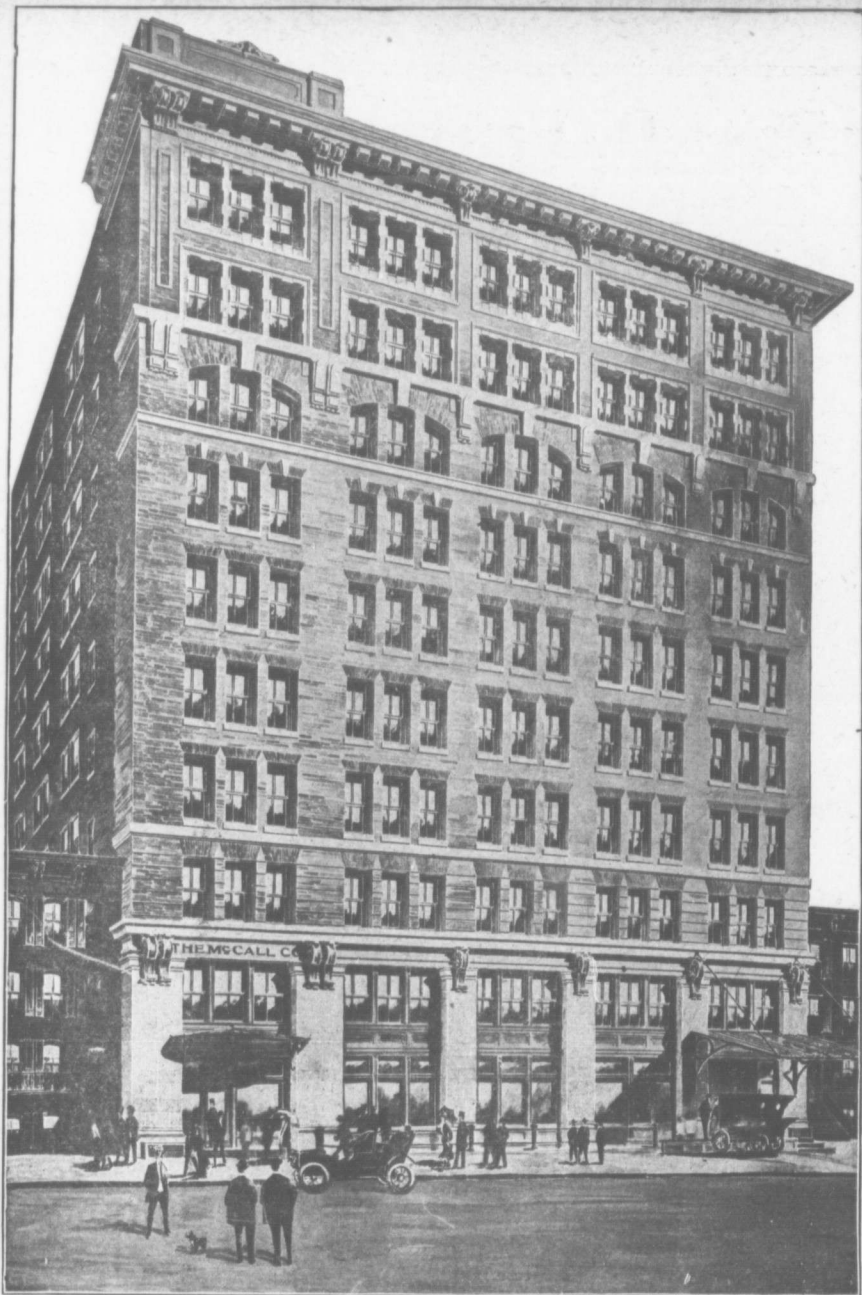
107, rue Simcoe, - Toronto.

Hugh Henry,

204, rue St-Jacques, MONTREAL.

Western Fabric Co.,  
WINNIPEG.

J. F. McGachie,  
VANCOUVER.



LA BATISSE McCALL  
NEW-YORK



LE GÉRANT GÉNÉRAL d'un des magasins les plus prospères des États-Unis (nom et adresse fournis sur demande)—un magasin qui a tenu les Patrons McCall pendant six ans—vint nous voir la semaine dernière. Après qu'il eût terminé ses affaires, nous lui fîmes visiter notre établissement du dixième étage jusqu'au sous-sol, *il fut étonné au delà de toute mesure.* Quand il sortit, il dit: "Je suis passé plusieurs fois devant votre établissement et j'ai toujours eu l'impression que vous occupiez seulement un ou deux étages." *Voici pourquoi il était étonné.*

Nous occupons chaque ponce carré de cette grande bâtisse et nous avons 10,000 pieds carrés sur chacun des onze planchers.

Au dixième étage, est notre Département de Coupe.

Au neuvième étage, est notre Département de Pliage.

Au huitième étage, est notre Département d'Ordres quotidiens.

Au septième étage, est notre Département d'Ordres mensuels.

Au sixième étage, sont nos Départements de Dessin, d'Art, de Classification et de Rédaction.

Au cinquième étage, sont nos Départements des Abonnements et de la Publicité.

Au quatrième étage, sont nos Bureaux principaux—Comptabilité, Archives, Clavigraphie, Caisse, etc., etc.

Au troisième étage, est notre Département d'Expéditions.

Au deuxième étage, sont notre Salle de Composition et notre Atelier d'impressions en couleurs.

Au premier étage, est notre Imprimerie du Magazine et de la Feuille de Modes.

Dans le Sous-sol, sont notre magnifique installation pour produire l'Electricité et notre magasin de papier.

Nous sommes la plus parfaite organisation de Patrons au monde. Nous travaillons comme une seule unité—consacrant nos efforts inlassables à la confection des Patrons les plus élégants, les plus simples et les plus exacts qui existent et à la production de Publications de Modes, belles et pratiques—et cela avec le succès que l'on peut juger par le fait que:

(1) Il y a plus de Patrons McCall vendus aux États-Unis que de patrons de toute autre sorte.

(2) Le Magazine de McCall a 1,000,000 d'abonnés—250,000 de plus que toute autre publication qui existe au monde, pour les femmes.

(3) Les Patrons et les Publications McCall sont tenus par près de neuf mille marchands de nouveautés et marchands généraux, nombre beaucoup plus élevé que celui des marchands qui tiennent tout autre patron.

Si vous désirez tenir les Patrons les plus simples, les plus exacts, *ceux qui se vendent le mieux* en Amérique, tenez les Patrons McCall. *Ils forment une classe par eux-mêmes.*

Notre Bureau et notre Manufacture qui ont été établis récemment à Toronto—l'établissement le plus grand et le plus beau de son genre dans le Dominion—nous permettent d'offrir aux Marchands Canadiens les mêmes termes avantageux, les mêmes prix et le même service qu'aux marchands des États-Unis.

Ecrivez pour termes et échantillons. Aucune obligation n'est encourue, sauf celle de considérer notre offre. Adresse, bureau principal.

## THE McCALL COMPANY

*La Principale Maison de Patrons en Papier en Amérique*

236 à 246 Ouest, 37ième rue, New-York

CHICAGO

SAN FRANCISCO

TORONTO, CANADA

N'EST PAS DANS LE TRUST.

N'A DE LIAISON AVEC AUCUNE AUTRE MAISON.



IV. Importations de la France et des principaux pays étrangers dans le Royaume-Uni de 1897 à 1907.—Importations du Royaume-Uni et des principaux pays étrangers en France de 1897 à 1907.

Parmi les nations importatrices dans le Royaume-Uni la France occupe le second rang. La première place appartient aux Etats-Unis. L'Allemagne prend le troisième rang; viennent ensuite, dans l'ordre de leur importance, les Pays-Bas la Russie, la Belgique, la République Argentine, le Danemark, l'Espagne, la Suède, la Norvège.

Dans l'ordre des nations qui importent en France les plus grandes quantités de marchandises, le Royaume-Uni tient le premier rang; après lui, viennent suivant leur importance, les Etats-Unis, l'Allemagne, la Belgique, la République Argentine, la Russie, l'Italie, l'Espagne, la Suisse et l'Autriche-Hongrie.

En 1897, l'Espagne occupait le cinquième rang.

Ces renseignements dont on ne saurait méconnaître la valeur sont complétés par des statistiques consacrées au commerce des principales colonies françaises et des pays de protectorat avec le Royaume-Uni de 1881 à 1906, ainsi qu'aux transactions commerciales des colonies anglaises avec la France pour la même période.

#### DRAP DE FIBRE D'ECORCE DES REGIONS TROPICALES

Il y a, sur le globe environ une douzaine d'essences fournissant l'écorce qui donne de la fibre à fabriquer du drap—du moins à notre connaissance, dit "Leather Manufacturer", et la flore de l'univers est loin d'être connue complètement. Il existe probablement une vingtaine d'autres espèces produisant de la fibre à tissus, attendant d'être découvertes et utilisées par le chercheur, si ces fibres ont une utilité commerciale. En tout cas, pour le moment, nos connaissances actuelles au sujet des arbres produisant la fibre se tissant facilement, se réduisent à trois ou quatre espèces dans l'Amérique tropicale, deux dans l'Océanie, autant en Australasie et trois dans l'Hindoustan—sur un territoire s'étendant du Delga du Gange aux vallées de l'Euphrate et du Tigre. Les indigènes font un grand nombre d'usages du drap—cuir: pagnes, sacs, cordes de hamacs, voiles d'embarcations, tentes de porches, harnais de mules, fouets, ombrelles, portières, essuie-mains, serviettes, etc. Dans quelques-unes des grandes villes de l'intérieur, les matrones en font des nappes, des tapis de longue durée, des abat-jour, des draps, des couvertures, des cuirs lavables, des tissus à polir, des courroies, des moustiquaires et une foule d'autres

articles utiles, suivant la grandeur des feuilles de cuir obtenues, leur exemption de déchirures et de nœuds et leur peu d'épaisseur. Quelques marchands vendent des gilets très légers, poreux, faits d'une seule pièce et sans couture, de cette substance d'un brun de noix, et même des vestons complets n'ayant qu'une seule couture. Etant lavables, ces articles d'habillement peuvent être portés continuellement pendant deux saisons ou davantage.

#### PRECAUTIONS A PRENDRE DANS LA REDUCTION DES DEPENSES

Il y a des époques où il est parfaitement sage et réellement à propos de réduire les dépenses. Dans tous les commerces, le même besoin se fait sentir tôt ou tard, soit pour des causes locales, soit par suite de conditions d'intérêt public. Mais il y a bien des précautions à avoir dans la prise de cette mesure.

C'est une sorte de tonique en affaires que d'avoir des périodes laissées à la réflexion, de réajuster des choses importantes une fois au moins au cours de quelques années. Quand on examine la situation, on s'aperçoit que beaucoup de dépenses additionnelles, souvent inutiles, se sont glissées dans les affaires sans qu'on y ait pris garde, dépenses qui multiplient les frais. C'est une bonne chose de diminuer ces petites dépenses que seul un examen minutieux de la situation peut révéler.

Parfois alors, il est nécessaire de réduire aussi les dépenses générales. Si cette réduction doit nécessairement porter sur le personnel, le commerçant ayant un bon jugement saura faire un choix parmi les employés bons, mauvais ou indifférents. Les questions de salaires sont toujours réglées avec la plus grande satisfaction par une conférence où assistent tous ceux concernés en la matière et cela est spécialement vrai quand il s'agit d'employés que le commerçant a intérêt à conserver, dit "Advertising World".

L'erreur la plus grande faite communément consiste à commencer la réduction des frais là où cette réduction devrait être faite en dernier lieu—nous voulons parler de la publicité. Il est étrange qu'à une époque où on connaît la valeur de la publicité, une si grande proportion des annonceurs regarde ce moyen productif comme une dépense volontaire, pouvant être supprimée pour réaliser une économie. Le résultat est contraire d'habitude—il l'est toujours à la longue. Le changement des moyens employés de temps à autre pour faire de la propagande en faveur d'un établissement est peut-être recommandable quand les résultats justifient ce changement; mais une abolition réelle du principe même—jamais! Si une bonne publicité produit sûrement des affaires, il ne peut y avoir d'excuse à la suppression de la chose même dont nous avons le plus besoin.

Dans tous les cas rappelez-vous qu'il faut beaucoup d'arguments et de bons arguments pour convaincre un homme qu'il devrait acheter un article, alors qu'il essaie de s'en passer pour des raisons d'économie personnelle. Et des arguments présentés en moins d'espace, à des intervalles plus longs, ne remplissent pas bien leur but. Ne parlons pas de cette suppression; parlez à l'agent d'annonces jusqu'à la dernière minute.



Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur les manteaux confectionnés par la Berlin Robe & Clothing Co., Limited, de Berlin, Ont., dont la vignette ci-dessous donne un des modèles de manteaux pour dames.

Cette compagnie fait non seulement les manteaux pour dames mais également les pardessus pour hommes et nous engageons vivement nos lecteurs qui n'ont pas encore complété leurs achats à demander ses listes de prix à la Berlin Robe & Clothing Co.

Ils trouveront dans cette manufacture des spécialités qu'ils se procureraient difficilement ailleurs dans des conditions aussi avantageuses. Les modèles de la Berlin Robe & Clothing Co., ont du genre, sont élégants, bien finis et cotés à des prix qui permettent aux détaillants de réaliser de bons profits.

Voir l'annonce d'autre part.

Au Commerce.Novembre 1908.

# Vente d'Inventaire

Voici le mois de notre Vente d'Inventaire Annuelle et, comme d'habitude, il y a des lignes de liquidation dans chaque département.

## Les Prix Sont Abaissés

au plus bas niveau et, pour un certain nombre de lignes, les cotes sont au-dessous du cout de production.

## C'est Notre Perte

et votre gain, si vous profitez de l'occasion. C'est une offre unilatérale; toutefois, nous l'avons faite.

---

**JOHN MACDONALD & CO., LIMITED**  
**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.



Chapeau artistique exquis en drap d'or sans autre garniture que deux grosses plumes d'autruche en vert bronze

#### CHAPEAUX PARISIENS

Page 14. — Modèle de Henry Bendel. Ce chapeau exquis est fait de drap d'or dans la nuance "viell'or". Le tissu est posé tout-à-fait uni sur une grande carcasse en broche. Un rempli formé, très large, finit la face supérieure de la passe. Ce tissu est ajusté et terminé, à chaque bord, par une broche mince, qui ne se voit pas, placée sous le tissu. La bordure est fixée par un point de chaîne à la partie supérieure de la passe, par des pliques absolument invisibles.

Deux plumes d'autruche ayant de grandes barbes, légèrement frisées, avec extrémité en pointe émoussée, sont montées pour retomber par-dessus la calotte de hauteur moyenne, d'en avant en arrière. Elles sont d'une riche nuance bronze verdâtre. Un petit noeud à trois boucles en velours assorti à la couleur de ces plumes fixe la première plume pour

la laisser se balancer. Le chapeau n'a pas de bandeau.

La carcasse est importée; le tour de tête a 18½ pouces, et la distance d'un côté à l'autre est de 22 pouces.

• • •

Page 15. — Modèle de la maison Bernard. Modèle exquis en bengaline vert pois, couvrant la partie supérieure et la partie inférieure de la passe et ajustée. La forme s'abaisse brusquement au centre et en avant et est plus large à droite qu'à gauche. La couverture est piquée à point de chaîne au bord, avec des pliques entièrement invisibles.

La calotte ronde et basse est couverte d'un nuage de chiffon de la même nuance que le chapeau. Par-dessus cette draperie, un voile en soie Chantilly, gris taupe, est arrangé gracieusement et fixé en place. Une grande boucle en "gun metal" est placée d'un côté avec une

pierrerie d'un vert pâle. Une série de petites queues de martre cousues à une bande de la même fourrure, constitue la seule décoration. La carcasse est importée; son tour de tête est de 18 pouces, et la passe a une largeur de 24 pouces d'un côté à l'autre.

Un article de cou va avec ce chapeau; il se compose de plusieurs grands disques couverts de fourrure et finis par un plissé en soie. Les disques ont pour base du bongran; leur diamètre est de 3 pouces. La bande est attachée au moyen d'oeillets et de crochets et est finie par trois queues en avant et en arrière.

• • •

Page 16. — Modèle de Mathilde Spiegel. Beau chapeau en velours taupe, avec bordure du même velours dans le bord de laquelle est insérée une broche. La passe est couverte de velours placé uniformément. La calotte est large et d'une hau-



Chapeau en velours améthyste foncé avec plumes de couleur assortie, offrant des nuances bleu turquoise; les longues brides en ruban sont d'une couleur améthyste franche.

teur moyenne; elle est également couverte de velours absolument uni.

La garniture consiste en deux zibelines entières. Les petites têtes se croisent en avant et les corps suivent la courbe de la calotte. Les queues et les pattes retombent du chapeau vers le côté gauche. Ce chapeau est importé; son tour de tête est de 18 pouces et il n'a pas de bandeau. D'un bord à l'autre de la forme, il y a environ 24 pouces.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diabole sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.

#### LE JUTE OU CHANVRE DU BENGALE

Parmi les plantes textiles dont les nécessités de l'industrie ont développé puissamment la culture, il faut mettre au premier rang le jute ou chanvre du Bengale. Si l'on considère que le jute sert à fabriquer des toiles d'emballage, des cordages, des tapis, des velours, des peluches, des passementeries, des tentures, des stores, etc., et même du velours, on comprendra sans peine l'extension que sa culture a pu prendre. Il faut ajouter, à cela que, si c'est un textile de qualité inférieure, il a l'avantage d'être très bon marché.

#### Importance croissante de son exploitation

En 1828 le Bengale, qui a le monopole, ou à peu près, de la production de cette fibre, en exportait 18 tonnes; en 1888 il

en exporta 411,193; en ces dernières années l'exportation a atteint près d'un million de tonnes provenant de cultures qui s'étendent sur une surface dépassant 850,000 hectares.

La valeur du jute brut exporté de l'Inde en 1902-1903 a été officiellement estimée à 189 millions 150,000 francs, mais à ce chiffre il faut ajouter le prix de 225 millions 196,000 sacs de jute connus sous le nom de "gunnies" et de 491 millions 884,000 mètres de toiles de jute de toute sorte.

Ces deux nouveaux éléments représentaient 153 millions 338,000 francs; ce qui porte la valeur totale d'exportation à 342 millions 488,000 francs pour ce seul textile.

Ce n'est pas tout: l'Inde utilise sur place une grosse partie de sa récolte, soit pour confectionner des gunnies, soit pour faire de la toile.



Chapeau riche en velours taupe, garni de deux peaux de zibeline, les petites têtes étant placées en avant et les corps le long de la passe.

Ces produits de l'industrie locale sont également exportés et donnent lieu à un chiffre d'affaires se rapprochant de celui atteint par les exportations de fibre de jute à l'état brut.

#### Origine et habitat du jute

La fibre du jute est tirée de l'écorce de plantes appartenant au "corchorus", principalement le "corchorus olitorius" et le "corchorus capsularis"; sa tige qui peut atteindre 4 mètres, est droite, ramifiée surtout dans sa partie supérieure.

Ces deux sortes de jute se ressemblent beaucoup; elles se distinguent par leurs fruits qui, chez le corchorus olitorius, sont de forme allongée, tandis qu'ils sont presque sphériques chez le corchorus capsularis.

Elles sont cultivées sur une grande échelle dans l'Asie méridionale, surtout

aux Indes anglaises, dans le Bengale et dans l'Assam.

En Indo-Chine, où les plantations de jute n'ont pas encore pris l'extension qu'elles devraient avoir, on s'est surtout attaché, jusqu'à présent, à cultiver le corchorus capsularis qui paraît être également l'espèce surtout cultivée en Chine, au Japon et en Malaisie.

#### Conditions de végétation et méthode de culture

Les corchorus se plaisent surtout dans les climats chauds et humides. Presque tous les terrains leur conviennent pourvu qu'ils soient frais; mais les meilleurs sont ceux de nature argilo-sableuse. Sur les bancs d'alluvion la plante croît avec une grande vigueur, mais donne alors une fibre plus grossière et par conséquent de moindre valeur.

Le sol destiné au jute doit être ame-

blé profondément à environ 30 centimètres; les façons préparatoires doivent être exécutées de telle sorte que l'ensemencement puisse avoir lieu au début de la saison des pluies.

Le semis se fait à la volée au moment où le terrain est très humide, soit à la suite des pluies, soit à la suite d'irrigations.

La quantité de semence à employer par hectare varie entre 15 et 20 kilogrammes.

Il est souvent nécessaire d'éclaircir le jute après la levée, mais pour obtenir une fibre fine il faut cependant que les plants soient assez serrés: quinze centimètres environ. Les sarclages sont rarement nécessaires si ce n'est tout à fait au début. La végétation du jute est en effet si active qu'elle s'oppose au développement de la plupart des mauvaises herbes.

La récolte a lieu environ trois mois après l'ensemencement, au début de la

# Pure Laine Jaeger

POUR

## Cadeaux de Noël.

Il n'y a pas de cadeau plus convenable qu'un **Vêtement en Pure Laine Jaeger**. Il satisfait le goût du donateur et celui de la personne à qui il est offert, et est toujours apprécié comme étant le meilleur en son genre.

Écharpes et Châles  
en Soie Pure Laine  
pour Dames.

Sweaters, Coat  
Sweaters, Norfolks,  
Spencers Tricotés  
Confortables pour  
Dames.

Jaquettes Négligées  
Musme pour  
Dames.

Robes de chambre  
pour Dames.

Pantoufles "Fleece-  
Lined", pour Dames.



Norfolk Triroté Jaeger, \$5.00    Tour de Cou Nouveauté, \$1.00

Sweaters, Coat  
Sweaters, Gilets,  
Cardigans, Spencers,  
pour Hommes

Vareuses "Smoking"  
et "Lounge"  
pour Hommes.

Robes de chambre  
pour Hommes.

Pantoufles "Fleece-  
Lined", pour Hommes.

Rugs en Pur Duvet  
de Poil de Chameau  
et en Carreaux et  
Tartans de Fautaisic,  
etc.

"Muffer" Tour de Cou Jaeger Nouveauté, attaché au moyen du Fermoir Dome en Nacre M. O., en Blanc, Gris, Rouge et Noir, à \$1.00, pour Hommes ou Dames, tel qu'illustré. Les "Muffiers" Tricotés pour Hommes, pour Automobile, et les Cravates Derby en Laine Popeline, sont toujours vendables pour le commerce de Noël.

CONDITIONS LIBÉRALES POUR LES COMMERÇANTS.

**Dr. Jaeger's** Sanitary Woollen System Limited. Company

Magasin de Gros : 301, RUE ST-JACQUES, MONTRÉAL.



floraison. Coupé plus tard au moment de la fructification, le jute fournit une fibre plus grossière.

#### Préparation de la fibre

Le jute est coupé à quelques centimètres au-dessus du sol. Les tiges abandonnées pendant quelques jours sur le sol, pour être débarrassées de leurs feuilles, puis tréées par grosseur et longueur, sont mises à rouir en eau dormante.

Cette opération, qui dure une quinzaine de jours, est terminée lorsque le jute se détache sans difficulté. Les bottillons sont alors retirés de l'eau et les écorces sont séparées des fibres à la main. On obtient ainsi des espèces de lanières auxquelles sont encore mêlés des débris de matière étrangère. On s'en débarrasse en lavant à grande eau les lanières réunies en bottes. Enfin, on procède au séchage de la fibre en l'exposant tout simplement au soleil. — (A Travers le Monde).

#### EST-IL PRÉFÉRABLE DE CRÉER OU D'ACHETER UN FONDS DE COMMERCE ?

Du journal "Le Commerce", de Paris: "Telle est la question qu'est amenée à se poser tout le monde qui veut s'établir. Il y a des précautions à prendre et des risques à courir. Le but de cet article est précisément d'appeler l'attention de ceux que la question intéresse sur les difficultés qu'il faut avoir soin de prévoir.

**Premier cas.**—Comme il est toujours extrêmement difficile de se faire rapidement une bonne clientèle et qu'on n'y parvient qu'avec le temps et au prix de nombreux sacrifices d'argent, dont on ne peut prévoir ni la durée, ni l'importance, à notre avis, il est préférable, quand, quand on le peut, de reprendre une maison dont la réputation est faite depuis longtemps; on a ainsi, de toute évidence, moins de risques à courir et, conséquemment, beaucoup plus de chances de réussir.

**Deuxième cas.**—L'imprévu dans un fonds de commerce que l'on achète est généralement moins grand que dans celui que l'on crée. Ce point a son importance, néanmoins, il naît en la matière des difficultés assez nombreuses pour l'acquéreur. Il faut, en effet, apprécier les résultats accusés par le vendeur, appréciation d'autant plus difficile qu'elle doit être faite promptement et, pour ainsi dire, "au juger".

Il faut aussi:

1o. Considérer que le vendeur, tout en étant de bonne foi, ne veut, ce pas souvent, mettre le futur acquéreur dans la confiance de ses intérêts qu'avec l'en-

tière certitude de traiter avec lui, et, pour ce motif, ne donne que des renseignements incomplets;

2o. Tenir compte de l'effet que produit généralement, dans un établissement cédé, le changement de propriétaire, effet qui est indépendant de la volonté du vendeur.

Dans les deux cas prévus plus haut (création et acquisition d'un fonds de commerce), on peut se demander aussi quelle sera l'importance du capital à consacrer aux affaires, et du crédit dont on aura besoin.

Si, dans le second cas, il est facile, au moyen de la comptabilité, d'être fixé d'une façon positive, savoir:

Sur le montant des frais généraux;

Sur le chiffre des opérations et des bénéfices;

Sur l'importance du fonds de roulement qui sera nécessaire;

Et enfin, sur les délais de paiement que compte accorder le vendeur.

Dans le premier cas, il n'en est pas de même, tous les calculs devant évidemment porter sur des données absolument incertaines.

Cela étant entendu, voyons les précautions que l'acquéreur d'un fonds de commerce, en homme prudent, doit prendre pour être à l'abri d'une mauvaise affaire.

En outre, le moins du monde à l'index des offices qui s'occupent spécialement de la vente de fonds, nous recommandons de se défier des annonces séduisantes, faites par certains (qui se font payer d'avance pour cela) dans les journaux ou ailleurs; les bons fonds, n'ayant ordinairement pas besoin de pareilles réclamations. Il ne faut donc ne s'adresser qu'à des agences sérieuses, connues de réputation ou, mieux encore, à des notaires, ou autres officiers ministériels, qui présentent toutes les garanties désirables.

Soit que l'affaire à traiter ait été procuré par un intermédiaire, soit que l'acquéreur l'ait découverte lui-même, il devra faire, en personne, une enquête minutieuse ainsi dirigée:

1o. Il se renseignera dans le voisinage et chez les divers banquiers de la localité, sur l'achalandage et l'importance de l'établissement dont la vente lui est proposée et sur la considération y attachée;

2o. Il demandera communication de la comptabilité, examinera attentivement les comptes d'achats, de ventes (et, à défaut, le compte unique "marchandises" qu'il faudra alors dépouiller), de marchandises rendues, de transports, d'esc-compte et rabais, de frais généraux et, finalement, de pertes et profits. Après quoi, il contrôlera divers chiffres à l'aide des livres auxiliaires, tels que le livre d'achats, les livres de ventes, etc., voire même des factures des fournisseurs. Il examinera, enfin, plusieurs bilans, les comparera, appréciera les résultats de

divers exercices et fera détailler par chapitres, le montant des frais généraux annuels.

3o. Il demandera les noms et adresses des principaux fournisseurs et se renseignera auprès de ceux-ci sur la valeur de la maison;

4o. Il examinera attentivement le bail et ses annexes, afin de rendre un compte exact des charges à supporter;

5o. Il s'assurera si la valeur réelle du fonds, c'est-à-dire son achalandage, l'importance du chiffre d'affaires moyen accusé comme ayant été atteint dans une période déterminée, n'a pas été forcée.

A cet effet, il prendra note:

a) Du chiffre auquel les marchandises en magasin s'élevaient à telle époque;

b) Du total des factures des fournisseurs depuis la même époque;

c) Des marchandises restant en magasin au dernier inventaire.

Additionnant alors les deux premières sommes, et en en retranchant la troisième, il aura exactement le chiffre des marchandises vendues (autrement dit sorties à prix d'achat) pendant la période servant de base à son calcul.

Si la première somme a subi une altération et si la seconde se trouve amoindrie par le défaut, ou la dissimulation de certaines factures, il sera facile de le constater.

Tout cela, connaissant le montant des marchandises sorties à prix d'achat et le montant des ventes effectives, il sera également facile de contrôler le chiffre du bénéfice brut réalisé et, conséquemment, de déterminer le quantum moyen de la majoration.

Après quoi, s'il trouve des écarts très sensibles, il se tiendra en garde contre tous les résultats, vrais ou faux, qu'on pourrait encore lui accuser.

Tout cela, évidemment, exige beaucoup de tact de sa part et certaines connaissances comptables; c'est pourquoi toute personne non initiée aux secrets de la comptabilité agira sagement en se faisant assister, dans la circonstance, d'un comptable expérimenté. Ce conseil étant mis à profit, on verrait beaucoup moins de gens dupés, de malheureux commerçants ruinés d'avance, faute de s'être rendu compte d'une affaire n'offrant aucune chance de réussite.

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établit incontestablement.



Department C.

**Hautes  
Nouveautés  
et Lignes  
Pratiques**



## PRINTEMPS 1909

**L**A grande amélioration dans les affaires de l'automne indique un gros surplus dans le commerce du printemps prochain. C'est avec confiance que nous commençons la nouvelle saison, et nous engageons nos clients à placer leurs commandes sans crainte et même à les faire assez fortes, car le marché a une tendance à la hausse. Nos représentants sont en route avec un assortiment complet dans les étoffes à robes et les tweeds pour la nouvelle saison. Les tissus unis et rayés, dans les nuances brunes, vertes, marines et gris fumée, sont la dernière nouveauté. Les tweeds pour habits porteront sur le vert, le brun, le drab, et le gris éléphant.

**"EUREKA"**

**C**E nom est imprimé sur toutes nos lignes d'Alpaga, Mohairs, et Siciliens. Déjà, depuis quatre ans, nous introduisons ces lignes sur le marché et, malgré la grande compétition, nous avons réussi à les faire adopter, et les nombreuses répétitions nous prouvent que la marchandise est bonne.

**C'est le temps de dire que la persévérance est le succès**

**N**OUS profitons de l'occasion de la clôture de notre année commerciale pour remercier Messieurs les Marchands de leur patronage, et nous espérons qu'ils nous le continueront durant la prochaine saison.

*Commandes par  
Lettres Exécutées  
avec Soin.*

*Echantillons sur  
Demande.*



# ALPHONSE RACINE & CIE

**MONTREAL**

OTTAWA

MANCHESTER, ANG.

QUEBEC

## Articles d'habillement Fashionables en Fourrures



Cette gravure représente un genre de garniture en fourrure des plus à la mode. Pour la confection de cette étole et de ce manchon, il a fallu employer beaucoup de petits visons, car chaque queue représente un animal, et on peut à peine compter les touffes qui existent dans la frange épaisse de fourrure dont sont garnis les extrémités de l'étole et le manchon.

Les têtes et les pattes sont arrangées sur le tour de cou de manière à former un rang hardi sur la poitrine, quand l'étole est fermée. En arrière, là où l'étole forme une pointe dirigée en bas, d'autres touffes de fourrure tombent vers la taille.

## Gracieux Modèle Parisien



Les nouveaux genres se font remarquer par des lés longs. Dans les costumes du soir, ces lés tombent de l'épaule de chaque côté. Sur des jupes à draperie serrée, ils forment un contraste heureux avec tout effet d'étroussure. Le té représenté sur cette gravure est richement brodé en un ton doux et pend, lourdement chargé de gros glands, par-dessus la jupe à traîne.

## POUR L'AUTOMNE

Les Serges et les Vicunas Sphinx sont les meilleurs.

Tweeds  
Canadiens

Tweeds  
Ecoisais

Tweeds  
Anglais

Rideaux  
Mousseline



Drap Italien

Uni

Croisé

Lustré

En Noir  
et Couleur

Etoiles à  
Rideaux

Seuls Agents au Canada pour la Marque "SPHINX"

Nouveautés pour Costumes de Dames  
Nouveautés

Achetez "Botanette" pour Costumes  
de Toilette

Achetez "Botanette" pour usage  
journalier

Achetez "Botanette" par économie  
Achetez "Botanette" pour le confort

Popeline Coton—Soie—Couverts—Melton—Tapis—Carrés—Carpettes  
Prélarts—Linoléums—Couvertes—Laines.

# GARNEAU, Limitée QUEBEC

SALLE D'ÉCHANTILLONS  
MONTREAL

SALLE D'ÉCHANTILLONS  
VANCOUVER

CULOTTES EN CUIR

C'est une chose curieuse comme l'histoire se répète en ce qui concerne les vêtements en cuir pour l'habillement des chauffeurs. Dans les temps les plus reculés, on portait des justaucorps en cuir; les guerriers par exemple, au temps d'Oliver Cromwell, en étaient munis comme partie de leur uniforme. Le cuir était connu sous le nom de peau de daim et était porté la chair en dehors; les hommes préféraient avoir sur leur corps un duvet doux. Il est probable que le cuir, à l'origine, provenait de peau de daim ou de cerf, mais quand l'approvisionnement de cette source devint rare, la peau du mouton inoffensif, ou basane, dut être employée comme imitation ainsi qu'on le fait maintenant. Dans quelles conditions sanitaires une paire de culottes en vieux cuir dut-elle avoir été dans ce bon vieux temps? Nous tremblons rien qu'à l'idée d'y penser. Toutefois, l'époque était primitive et le côté esthétique de la vie troublait très peu le peuple. En tout cas, à une époque où l'argent était rare et les salaires bas, les justaucorps et les culottes en cuir étaient appréciés pour leurs qualités de durée. La guerre était le plus souvent la plus sérieuse occupation de la vie, et l'uniforme en cuir était peut-être la meilleure protection contre un ennemi ou contre l'usure qui résultait

forcément des campagnes et du fait de dormir sur le sol la plupart du temps.

Beaucoup de bonnes histoires sont racontées au sujet des culottes en cuir par de vieux chroniqueurs anglais. Par exemple, un auteur bien connu qui fait autorité en matière d'impôts, racontait dernièrement dans une conférence faite en Angleterre, que le percepteur des impôts du temps de Shakespeare avait une manière rude et facile de dire si la bière était conforme à ce qu'elle devait être. Il avait l'habitude de verser un peu du liquide suspect sur un banc et le dégraisseur du gouvernement s'asseyait dans la petite mare de liquide. Si par exemple, au bout d'un quart-d'heure, la culotte de cuir de percepteur d'impôts ne collait pas au banc et à la bière, celle-ci était considérée comme n'ayant pas assez de corps pour satisfaire les exigences des loyaux sujets du roi, et le tenancier du débit de bière était condamné à l'amende en conséquence. Aujourd'hui nous avons fait de grands progrès sur cette méthode primitive de découvrir l'adultération; mais il est plus que probable qu'en dépit de l'analyse chimique, il y a plus de liquides falsifiés qu'il n'y en avait aux jours du percepteur de taxes en culotte de cuir.

Une autre histoire de date plus récente vaut aussi la peine d'être racontée. Un volume d'anecdotes a été dernièrement publié en Grande-Bretagne sous le titre

de "A Family Chronicle", qui a trait aux coutumes qui prévalaient il y a un siècle. Parlant de Lady Salesbury qui vivait vers 1830, l'auteur du livre dit qu'elle allait au Hoo en voiture à quatre chevaux. Les postillons étaient vêtus d'uniformes en cuir très ajustés et chaussés de hautes bottes. Ils furent surpris par un orage violent et les chevaux furent otelés. Quand le moment vint de retourner à la maison, Lady Salesbury donna l'ordre d'atteler, mais la voiture n'apparut pas; la grande dame demanda de nouveau sa voiture et, comme il semblait y avoir quelque chose de mystérieux à ce sujet, un des gentilshommes sortit pour voir ce qui se passait; au grand amusement de la compagnie, les quatre postillons ayant imprudemment retiré leurs culottes de cuir trouvaient impossible maintenant de les remettre et ne savaient comment faire pour improviser un système quelconque d'équitation pour reprendre leur voyage à la maison.

Ceci semble suggérer ou bien que les culottes étaient trop étroites, ou bien qu'un tannage médiocre n'était pas inconnu même il y a cent ans. A l'époque actuelle il y a une demande pour des culottes en cuir pour les soldats et les explorateurs, et des maisons de Londres et de New-York emploient régulièrement des ouvriers pour faire revivre les coutumes des anciens temps.—(Shoe and Leather Reporter).

**The BUSTER BROWN STOCKING**



QUE LE BUSTER BROWN EST UN BIENFAIT POUR LES FEMMES ET UNE AUBAINE POUR SANTA CLAUS BUTTER BROWN

C'EST TOUT CE QU'IL FAUT POUR ÊTRE BIEN VÊTU ET BIEN SÉRIEUX. MÊME S'IL EST TROP TARD, IL NE FAUT PAS SE DÉMANTER.

Marque de Commerce. Enregistré.

DEMANDEZ



**LITTLE DAISY**  
ENREGISTRÉ  
CÔTES 1 X 1  
Grandsurs 4-8 1/2  
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Bleu-Ciel.

*The Little Darling*

ENREGISTRÉ  
CÔTES 1 X 1  
TALONS ET BOUTS EN SOIE  
Grandsurs 4-7  
Noir, Cardinal, Crème, Tan, Bleu-Ciel.



**LITTLE PET**  
ENREGISTRÉ  
SANS COUTURE, EXTRA-FIN  
Grandsurs 4-7  
Noir, Cardinal, Crème, Tan.

**PRINCIPALES LIGNES DE BAS POUR JEUNES ENFANTS**

FAITS DE LAINE D'AGNEAU D'AUSTRALIE. DESCENDUS, DANS UNE MANUFACTURE PROPRE, MODERNE, SOUS LA SURVEILLANCE DE L'INSPECTEUR DU GOUVERNEMENT ET DU BUREAU DE SANTÉ.

Tints par notre procédé spécial, qui est garanti laisser les marchandises Fortes, Propres, Douces et non surpassées pour la richesse de la teinte.

Assortiment Complet Toujours en Stock.  
Prompte Attention aux Ordres par Lettre.

**MANUFACTURES POUR LE COMMERCE DE GROS PAR CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.**  
E. H. WALSH & CO., Seuls Agents de Vente, TORONTO et MONTREAL

## LES PERSPECTIVES DU VENDEUR

Par Fred. Bradford Ellsworth

La grande majorité des hommes qui ont embrassé la carrière de vendeur et qui y ont réussi, ont invariablement débuté au bas de l'échelle. Beaucoup d'entre eux ont acquis de l'expérience à l'intérieur du magasin ou ont commencé par ces positions de moindre importance. Toutefois la salle de stock est le meilleur endroit pour acquérir des connaissances. Ces hommes faisant preuve d'énergie et de capacités ont été envoyés au dehors et ont eu vite fait de démontrer leur valeur comme vendeurs. D'autres avaient une aptitude naturelle pour ce genre de travail. Ils étaient doués d'une bonne prestance, parlaient agréablement et, étant observateurs attentifs, avaient l'habileté de gagner la confiance, ce qui est le principal facteur pour réussir dans le métier de vendeur. Les vendeurs de cette catégorie, comme les hommes de génie, souvent naissent tels, mais ne se forment pas.

Quand un vendeur a été à l'emploi d'une maison de commerce pendant peu de temps, il n'a pu que faire connaissance avec la clientèle résidant dans le territoire qu'il doit couvrir. Il se familiarise avec les personnes avec lesquelles il aura des transactions à la fois. Leur disposition d'esprit, leurs caprices deviennent pour lui un livre ouvert. C'est là que se fait voir la science du vendeur; il déploie sa connaissance de la nature humaine, et, un homme expérimenté avouera franchement que chaque jour il s'ajoute quelque chose de nouveau à l'ensemble des connaissances qu'il a déjà acquises. Après avoir consacré un certain nombre d'années à un travail consciencieux et pénible, sa position est généralement assurée et il devient indispensable à la maison qu'il représente. Ses relations commerciales valent des milliers de dollars pour elle, et une maison de commerce progressive, non imbuée d'idées arriérées, reconnaît cette valeur. Elle sait que les transactions par correspondance sont une chose du passé. Si vous avez quelque chose à vendre, allez voir ceux qui peuvent acheter votre marchandise et parlez-leur. Le vendeur sait fort bien qu'avant qu'il soit longtemps il sera presque dans l'impossibilité de travailler.

Quelles sont alors ses perspectives d'avenir?

Quand je parle d'incapacité de travail, cela peut sembler étrange à beaucoup de vendeurs, et certains d'entre eux peuvent faire exception à la règle. Dix ou quinze années de voyages ne rajeunissent pas un homme.

Un vendeur qui a représenté avec succès sa maison et a consacré les meilleures années de sa vie à cette profession n'est-il pas justifié d'espérer une compen-

ensation autre que le simple salaire qu'il gagne? N'a-t-il pas droit à être intéressé aux affaires de la maison qu'il représente? Doit-il considérer comme chose convenue que ses services ont été suffisamment rémunérés et que c'est tout ce à quoi il peut s'attendre? J'ai discuté cette question avec un grand nombre des meilleurs hommes d'affaires et non seulement avec les maisons qui emploient des commis voyageurs, mais aussi avec des voyageurs. C'est un sujet auquel tous sont d'accord à donner une importance vitale.

Les maisons à l'esprit large et libéral croient qu'un vendeur représente la force motrice d'un commerce et que leur succès est dû en grande partie à ses efforts. Beaucoup de patrons se rendent compte qu'un vendeur qui est resté dans leur maison un certain nombre d'années, a créé entre eux et lui des relations autres que celles qui existent ordinairement entre employeur et employé. Ils sentent qu'il est un des leurs. Dans les circonstances actuelles, beaucoup de maisons intéressent leurs vendeurs à leur commerce.

Non seulement elles leur donnent un intérêt, mais elles augmentent chaque année leur part d'actions ou, dans certains cas, leur vendent leur fonds. Elles leur donnent même un pourcentage des profits nets. Une telle manière de faire est sage, juste et dénote un jugement sain en affaires. Ces maisons améliorent ainsi la situation financière du vendeur et créent entre elles et lui un lien plus étroit. Elles agissent ainsi pour des raisons commerciales et aussi parce qu'elles ont à cœur l'intérêt du vendeur et lui veulent du bien.

Je connais beaucoup de vendeurs qui ont des intérêts sérieux dans les affaires des maisons qu'ils représentent et qui sont réellement indépendants. Leurs patrons les ont appréciés et se sont parfaitement rendu compte de la part qu'ils ont prise à l'édification de leur commerce et à leur succès.

Ces patrons ont reconnu le fait que, tôt ou tard, leur propre utilité commerciale serait terminée, qu'ils ne pourraient plus assumer la responsabilité inhérente à la direction d'une maison de commerce. Ils se sont sentis satisfaits que des hommes qui avaient fait leur position chez eux et en qui ils pouvaient avoir toute confiance, prennent cette responsabilité à leur place. Un jour qu'un vendeur demandait à ses patrons s'ils avaient l'intention de l'intéresser aux affaires, j'entendis un des membres de cette maison de commerce dire que son associé traitait une injustice à sa famille en accordant au voyageur ce qu'il demandait. C'était la chose la plus absurde et la moins rationnelle qu'on pût dire. Si cette déclaration avait quelque poids, des milliers d'hommes qui vivent aujour-

d'hui dans l'abondance et le luxe seraient réduits à un salaire; beaucoup de maisons de commerce n'auraient jamais existé.

Une des plus grandes erreurs faites par beaucoup de maisons est de ne pas reconnaître le travail fait par leurs vendeurs. Une lettre aimable écrite de temps à autre ne fait de mal à personne. Traitez bien vos vendeurs dès le début. Quand un vendeur se trouve obligé de demander une augmentation de salaire à laquelle il a droit, cela indique une pauvre direction des affaires et c'est une humiliation pour le vendeur. Si un vendeur est forcé de dire qu'il se verra obligé d'abandonner sa position, à moins qu'on ne lui accorde une augmentation de salaire ou qu'on ne l'intéresse aux affaires, ce fait ne parle pas en faveur de la maison qui prétend faire bonne figure dans le monde commercial. Un vendeur mal rétribué est généralement un mauvais vendeur, un homme dispensable. C'est une économie en fin de compte que de bien rétribuer les services d'un vendeur. Une dépense de quelques centaines ou quelques milliers de dollars ne doit pas être une considération quand il s'agit d'engager un bon vendeur.

Une question vitale se pose quand il s'agit d'intéresser un vendeur aux affaires: Quelle influence cela aura-t-il sur les affaires? Il y a des hommes avares qui hésitent dans la crainte de ne pas avoir sous leur contrôle tout leur commerce. Cela indique leur manque de confiance en leurs associés. Quand un homme est agité de tels sentiments, il serait de son intérêt et de celui de la maison dont il fait partie d'abandonner les affaires.

Qu'il ait peu ou beaucoup de vendeurs employés, cela ne fait pas la moindre différence. On peut leur donner une part des affaires et la maison peut se réserver le droit de la racheter au cas où les vendeurs désirent se séparer d'elle, ce qui est douteux. La maison peut, si elle juge à propos, se réserver le droit de vote dans ce cas. De telles méthodes sont rarement employées. L'harmonie et l'équilibre des intérêts sont les points les plus importants pour faire réussir un commerce, et des relations commerciales agréables ne peuvent exister que là où il y a une inclination des deux côtés à maintenir un bon accord.

Les alpagas, mohairs et siciliens portant la marque "Eureka" ne sont vendues que par la maison Alphonse Racine et Cie.

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.



# “Avis Spécial”

## *Liquidation de Cotonnades.*

Nous liquidons les Cotonnades Domestiques, telles que Cotons Blancs et Gris, Cotons pour Draps de Lit, Cotons pour Oreillers, Draps et Taies d'Oreillers, Cotons à Matelas, Denims, Cotonnades, Cotons pour Chemises, etc., et Sous-Vêtements pour Hommes.

La balance de ces lignes doit être vendue pendant le mois de Novembre.

Voyez les échantillons de nos voyageurs, ou visitez le magasin pour avoir des prix bas spéciaux.

## Attractions de Novembre

En raison de notre inventaire à la fin de ce mois, nous désirons vivement liquider beaucoup de lignes dépareillées. Ceci vous offre l'occasion d'obtenir des marchandises de saison, avec une économie marquée.

**Lignes Spéciales pour le Commerce de Noël.** Demandez les échantillons de Mouchoirs en Soie à détailler à partir de 10c.

H 80—Pois brodés.

H 81—Bord brodé, festonné et à ourlet à jour.

H 83—Bord brodé et ourlé à jour.

H 87—Ourlet à jour.

H 88—Ourlet à jour, barres croisées.

H 98—Bord brodé, festonné.

947, 949, 950, 951—Mouchoirs à portrait, à détailler à partir de 2 pour 5 cents.

1593—Mouchoirs à devise à détailler à 5c.

J 21—Mouchoirs à bordure de fantaisie, à détailler à 5c.

Un grand assortiment d'Ouvrages Japonais à Fils Tirés, Doilies en Cluny, Mouseline et Battenburg, Dessus d'Oreillers et Traversins.

Nous consacrerons notre attention à faire des autres départements des leaders dans leurs lignes respectives, c'est-à-dire : Etoffes à Robes, Soieries, Toiles, Doublures, Tissus Lavables et toutes les marchandises en pièces employées pour les Vêtements de Dames, Dentelles, Broderies, Gants, Bonneterie, Sous-Vêtements, Articles de Tablettes, Marchandises de Fantaisie et Bimbeloterie.

# Brophy - Cains, Limited.

Carré Victoria

:::

Montréal.

**Nouveautés en Gros.**

**Prompts Expéditeurs.**



## ARTICLES DE COU POUR DAMES

Depuis l'introduction de cette ligne de nouveautés dans le commerce, il y a cinq ou six ans, on n'y avait pas encore remarqué une aussi grande activité. Les

cou, les conditions ne peuvent absolument pas s'améliorer. En vérité, elles deviendront pires tout probablement. Les maisons qui désirent maintenir des assortiments feront bien de donner des ordres d'avance. Avant tout, n'annulez

occupés. Les genres sont établis et avec une telle demande pour les marchandises qui se trouvent entre les mains des détaillants, il n'est pas probable que quelque chose de particulièrement nouveau soit produit pendant quelque temps et l. y a quelques cols qui n'ont pas l'effet Gibson de quelque manière qu'il puisse être produit.

Les ruches sont une forte caractéristique du commerce et les détaillants rendent compte que la quantité de ces cols qui a été vendue est absolument phénoménale. Les ruches très larges sont les forts articles de vente et quelques-unes de ces ruches sont si chargées, qu'elles font l'effet d'une collerette. Presque tous les cols sont garnis d'une ruche, même les cols unis sont finis avec cet ornement. Un grand nombre de cols ont maintenant une ruche en haut et en bas.

C'est là que les nouveautés se développent et la nouvelle mode consiste à faire le plissé plus large en avant dans les cols élevés. Beaucoup de ces cols sont carrés, mais quelques-uns sont presque des jabots en miniature.

Des collerettes en chiffon, en tulle, etc., se vendent beaucoup et la demande semble augmenter constamment. Il y a deux types distincts de ces articles. L'un est fait entièrement de tulle ou de chiffon et l'autre a une bande de velours ou de quelque matière de fantaisie avec une ruche pesante à chaque bord.

Les cravates Directoire gagnent du terrain. On les fait en corde, en bandes étroites dorées et en ruban, généralement attachés en un noeud avec glands dorés suspendus aux extrémités.

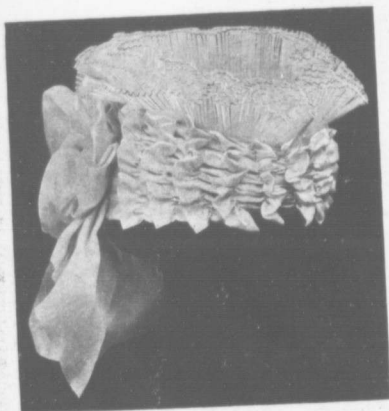
Avec l'exhibition des blouses, tailleur pour l'automne, une demande croissante s'est produite pour les cols durs en toile à effets brodés. Ces cols sont portés



Col stock Gibson en net avec effet de pèlerine.  
Rhys D. Fairbairn & Co.

établissements qui se livrent à la manufacture des articles de cou sont tout bonnement encombrés d'ouvrage et sont en arrière de plusieurs semaines dans leurs livraisons. Beaucoup de marchands menacent d'annuler des ordres; mais si

pas vos commandes, car vous ne feriez qu'aider quelque autre maison à obtenir des marchandises, en agissant ainsi. Des rapports de ventes étonnantes font ressortir le fait que cette saison est une des meilleures qu'il y ait eu pour les articles

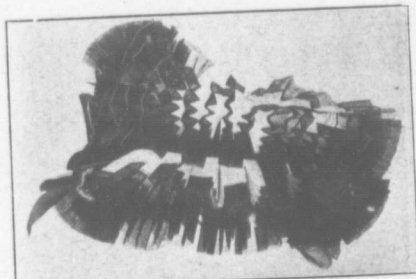


Collerette en ruban plissé, finie par une ruche.  
Rhys D. Fairbairn & Co.

cette mesure est prise, cela signifiera tout bonnement que les marchandises font dans quelque autre maison qui attend son tour de livraison. Comme les mois qui vont venir sont le temps de la récolte en ce qui concerne les articles de

de cou, depuis quelque temps; en effet quelques manufacturiers rapportent que les affaires jusqu'à date ont été les plus fortes qu'ils aient jamais faites. La saison du détail s'est bien ouverte et les départements d'articles de cou sont très

avec les cravates Directoire très en faveur, ou avec un petit noeud en dentelle ou en net. Les cols durs, toutefois, ne sont qu'en minorité, les cols Gibson et les cols à bandes avec une forte ruche au bord supérieur étant le genre princ-



Collerette en chiffon avec bordure en couleur, finie par un noeud en arrière.—Rhys D. Fairbairn & Co.

# Spécialités de NOËL

en Articles de Cou  
et Ceintures pour  
Dames.

Surveillez la Mode. C'est une  
des plus grandes influences au  
monde.

«Les Cols et Ceintures de fantaisie offrent une grande opportunité pour l'étalage d'articles gracieux et élégants, et c'est notre but et notre Spécialité de maintenir le marchand renseigné et de présenter les particularités les plus nouvelles dans cette ligne.

Nous demandons spécialement aux marchands qui comptent sur nous pour leur approvisionnement de Noël en Articles de Cou et Ceintures de fantaisie, de donner leurs ordres de bonne heure et d'éviter du désappointement.

Cette année est une forte année.



**Ladies' Wear Limited.**  
64 Wellington St., West • Toronto.

**C. A. Cunningham,**  
Représentant Provincial

**E. LATTAU,**  
Représentant pour Montréal et Québec.  
16 Avenue McGill Collège, Montréal.



pal. Presque toutes les blouses en net ou en chiffon que l'on voit maintenant ont la cravate Directora comme garniture de cou. Les cravates en braid doré ou en corde étant particulièrement en évidence.

Les articles de coa en dentelle Irlandaise baby, en guipure, etc., gagnent rapidement la faveur publique et promettent de se vendre mieux à mesure que la saison avancera.



MARCHE DES SOIES ET SOIERIES

Lyon, le 15 octobre 1908.

Notre marché de l'étoffe continue à recevoir les visites de beaucoup d'acheteurs, et depuis notre dernier "Bulletin", les transactions sont devenues plus importantes dans tous les genres désignés dans notre analyse; mais les demandes se montrent particulièrement pressées en faveur du satin Liberty, de la Mousseline (belle qualité), du Crêpe de Chine, du Crêpe lisse et des tissus cotés.

Sur le marché de la matière première, on remarque une plus grande fermeté de la part des détenteurs, et, sur de meilleures nouvelles de Yokohama, il s'est fait quelques transactions à des prix mieux soutenus. A Canton, comme à Shanghai les cours restent stationnaires malgré quelques achats.

Dans les usines de tissage mécanique, le travail a beaucoup gagné en animation depuis le mois dernier, et de nombreux ordres nouveaux, principalement en mousseline torsion, de même qu'en divers tissus nouveautés teints en pièce, ont permis de remettre en marche, la plupart des métiers qui demeurent encore inactifs.

Pour le pongée uni (chaîne grège tramé scappe, en 51/54 centimètres Jumelle), et la Taffetaline (chaîne grège tramé coton, dans les gros comptes à 1 et à 2 fils doubles), la fabrication est toujours des plus restreintes, et ces tissus n'occupent plus qu'un outillage mécanique de très faible importance.

La doublure teinte en pièce (chaîne grège tramé coton, en satin, sergé, austria, polonoise, largeurs 41/46 et 51/54 centimètres Jumelle) n'a pas encore adopté une allure aussi décidée qu'on pourrait le souhaiter; néanmoins, il n'y a pas à noter une nouvelle décroissance dans sa fabrication qui s'est maintenue au même niveau qu'an jour où a été publié notre précédent compte rendu.

Le satin Liberty (chaîne grège tramé scappe, en 51/54 centimètres Jumelle ou lisères fixes), profitant des faveurs de

la mode, a grandement élargi sa place au tissage, et met en activité beaucoup de métiers laissés vacants par d'autres étoffes.

Le crêpe de Chine (chaîne soie ou chaîne scappe, largeurs 110 et 120 centimètres), en diverses armures nouveautés (dans les belles qualités) bénéficie d'une demande de plus en plus pressée, et l'outillage mécanique affecté à la production de ce genre d'étoffe est entièrement occupé.

La mousseline soie (chaîne torsion tramé torsion) a franchement accentué son mouvement de reprise, en ces dernières semaines; l'affluence des ordres a nécessité l'emploi de presque tous les métiers naguère au service de ce tissu et dont le fonctionnement avait été suspendu. La mousseline brillante (chaîne grège tramé torsion ou chaîne grège tramé grège) a pu également recueillir des demandes nouvelles qui vont sans doute se multiplier.

L'Echarpe (largeurs 60 et 120 centimètres, longueurs de 2 à 3 mètres), avec encadrement par la chaîne et par la trame, se tisse grandement en mousseline, crêpe de Chine, radium, etc., et a pris possession d'un bon nombre de métiers.

Le voile uni (chaîne grenadine tramé grenadine) se maintient au tissage dans les mêmes conditions que le mois passé, et poursuit régulièrement sa fabrication.

La préférence de la consommation pour les tissus teints en pièce met en mauvaise posture l'étoffe unie de soie pure teinte en flotte: (taffetas cuit, armures diverses), et il en résulte que, les établissements de tissage mécanique spécialement outillés pour fabriquer ce genre ont dû suspendre la marche d'une grande partie de leurs métiers.

En tussor et shantung lyonnais (chaîne Douplon tramé Douplon, laine et tussah), les commissions sont devenues rares, et la fabrication se soutient difficilement. Toutefois, on estime que cette situation n'est que passagère, et que ces étoffes ne tarderont pas à affirmer de nouveau leur vitalité.

La vente demeure très calme concernant l'étoffe pour parapluie, et le peu d'empressément que mettent les maisons d'achat à donner leurs ordres s'explique aisément par la température de cette saison d'automne qui est pareille à celle des plus beaux jours de l'été.

L'ombrelle nouveauté n'a pas encore obtenu de suffisants résultats à la suite des échantillons soumis aux acheteurs. La saison de 1908 laissera de gros stocks de marchandise invendue, et les commissions pour le printemps de 1909 en seront d'autant amoindries.

En ce qui concerne le velours mécanique, poil soie ou poil scappe, les livraisons de commissions suivent leurs cours réguliers, et les demandes de réassortiments, en noir et couleur, sont assez

nombreuses, soit en uni, soit en gaufré (pour mode et garniture). Le velours souple dit chiffon (pour robe) semble plutôt en reprise dans toutes les nuances sombres: taupe, canard, bleu foncé, acajou, prunelle.

Les façonnés donnent des signes de réveil dans tous les genres, depuis cette dernière quinzaine. En teint en pièce (chaîne grège tramé grège, scappe, laine ou coton, l'article Liberty façonné (chaîne grège tramé scappe), ainsi que le faonné (chaîne grège tramé trame, soie écreue), en belle qualité, marquent leur début de saison en prenant à leur service un certain nombre de métiers, et le damas (chaîne grège tramé coton sur fuseaux, dans les gros comptes, a motivé le placement de beaucoup d'ordres qui ont eu pour effet de relever un peu les prix de façon. Quant à la bengaliette (article chinois), on laisse espérer, pour un temps prochain, de fortes commissions. Dans le genre (chaîne cuit tramé cuit), la nouveauté alimente un bon nombre de métiers à 2 et à 3 lats. Pour le Foulard au carré et le Châle soie à franges, les ordres se succèdent sans interruption et exigent une grande production. L'article du Levant (tramé or ou argent) reprend sa place dans les usines et les métiers pour ce genre sont même assez recherchés. La moirette (chaîne coton, tramé coton) est moins bien partagée, et sa fabrication n'est pas sortie de son état de langueur.

A Lyon, dans les petits ateliers de tissage mécanique ou à la main, la quantité des métiers en activité, est, à peu près, la même que le mois dernier, et si la production a cessé pour quelques étoffes arrivées au terme de leurs commissions, elle a pris une extension plus grande concernant certains articles patronnés par la mode. Pour le moment, les ordres en cours d'exécution portent sur les tissus suivants: armures, noir ou couleur; cotés (chaîne soie tramé laine et soie) en 55 et 100 centimètres; peluche cotée (chaîne soie tramé coton, poil scappe), en écreu ou teint en flotte, largeur 65 centimètres; façonné fond armure pour col-cravate; étoffe pour col-cravate nouveauté; foulard au carré; pente et volants brochés or et couleur, sur fond satin et faille en 90 centimètres; cachemirienne 2 lats (chaîne coton tramé soie et dorure) pour l'exportation (en sensible augmentation); façonnés chaîne soie tramé laine (petits motifs, largeur 54 centimètres pour robe; coté façonné, largeurs 54 et 80 centimètres).

A la Campagne, la rentrée du personnel ouvrier dans les ateliers à bras est encore retardée par la prolongation des jours de beau temps propices aux vendanges, et la production est très faible dans tous les tissus en travail: armures diverses (chaîne cuit tramé cuit) à fin de commissions; rubans, chaîne grège

## Achat de Sous-Vêtements de Printemps



Nouveau Sous-Vêtement  
à Mailles. No. 1250

Nous présentons ici notre nouveau Sous-Vêtement à mailles "Zimmerknit" pour l'été, en corps et caleçons allant jusqu'au genou. Ce sera un fort article de vente la saison prochaine et le marchand de détail avisé insistera pour que son marchand de gros lui montre des échantillons de cette ligne.

Ce vêtement est maintenant offert au Commerce Canadien pour la première fois dans l'assortiment d'un manufacturier canadien. Ses qualités particulièrement distinctes de fraîcheur, de confort et d'ajustage aisé feront immédiatement impression sur les clients de la meilleure classe.

Avec le Sous-Vêtement "Zimmerknit," vous pouvez créer un commerce durable. Le Sous-Vêtement "Zimmerknit" est la sorte de sous-vêtement au sujet de laquelle vous pouvez avoir un enthousiasme honnête, et cela n'est-il pas digne de considération?

L'assortiment "Zimmerknit" comprend aussi des Sous-Vêtements en Balbriggan, en Lisle, en Silkette, en Cachemire et en Mérinos pour hommes. Un bon article de vente pour vous sera le nouveau Sous-Vêtement en Balbriggan décollé pour dames. Egalement toutes les lignes régulières "Zimmerknit."

Tous les marchands de gros Canadiens tiennent  
"Zimmerknit." Demandez à voir des échantillons.

**Zimmerman Manufacturing Co.**  
Hamilton - Ontario

trâmé coton); crêpe de Chine chaîne soie (dans les gros comptes; pékin satin et crêpe ou satin et taffetas; cotés. Cependant, dans ces derniers articles (cotés de tons genres), cristal, ottoman, etc., la fabrique dispose de commissions nombreuses qui pourraient alimenter une grande partie des métiers qui ont cessé de battre.

En résumé, à l'exception de ce qui regarde les taffetas cuit, qui, pour l'instant, a cessé de plaire à la consommation, la marche du tissage a fait, depuis le mois dernier, de sensibles progrès pour la plupart des autres étoffes. La mousseline soie a réoccupé la presque totalité de son ancien outillage mécanique; divers articles teints en pièce, au premier rang desquels se place le satin Liberty, ont notablement agrandi leur production, en même temps que les façonnés de tous genres ont pu garnir de nouveau la plus grande partie des métiers dans les usines de la région lyonnaise qui ont conservé la spécialité de cette fabrication.

A Londres, le succès ininterrompu de l'Exposition franco-britannique favorise la vente des magasins de gros de la cité, l'entraînait, jusqu'à présent, défaut. La mode ne désigne encore aucun article de fond pour remplacer le taffetas qui reste délaissé. Les représentants de plusieurs maisons anglaises qui ont récemment parcouru la place de Lyon, y ont fait des affaires, principalement dans les tissus suivants: satin merveilleux (chaîne cuit trâmé cuit; et armures similaires, largeurs 64 centimètres (en stock), le tou en noir; cristal, ottoman, coté cuit (chaîne soie trâmé laine-et-soie), noir ou couleur, en 70 et 80 centimètres pour confection, principalement en noir; coté trâmé coton, dans la largeur de 45/48 centimètres, en couleur (pour mode); ces mêmes articles se font également dans le genre teint en pièces. A la suite du coté, la fabrique obtient quelques commissions en bengaline couleur (teinte en flote ou teint en pièce), ainsi qu'en messaline très souple. Le satin Liberty est encore l'article qui se commet le plus grandement, et dont la production est insuffisante pour donner satisfaction à toutes les demandes en uni, noir ou couleur, largeurs 55 et 110 centimètres. Le drap cachemire et diverses armures de belle qualité (chaîne schappe trâmé torsion) en teint en pièce, largeurs 110 et 120 centimètres, sont toujours l'objet de commissions assez nombreuses. La mousseline soie regagne peu à peu de meilleurs prix et le crêpe de Chine se maintient en bonne demande. Les tulles pour robes et confection, de même que pour voilettes, subissent un temps d'arrêt momentané. La polonaise 90 et 110 centimètres et la taffetaise 55 centimètres continuent à donner lieu à quelques ventes (pour doubler). L'écharpe dentelle

(spanish) est très en vogue; les stocks sont enlevés rapidement, et il se place des commissions importantes. On croit que le Satin Liberty uni, façonné, imprimé, ainsi que le shantung seront parmi les principaux articles de bonne vente pour le printemps et l'été prochains.

A New-York, les affaires ont gagné une certaine animation, principalement dans les soieries indigènes. La fabrique américaine fait de grands progrès dans tous les tissus, aussi bien en cuit qu'en teint en pièce. La presque totalité de ses nombreux métiers mécaniques est en pleine activité pour tisser les genres messaline et coté (en cuit), ainsi que les sergés et satins teints en pièce (chaîne grège trâmé coton), en 92 centimètres pour doubler; et la rapidité de la production américaine peut faire craindre que d'ici à quelques mois, le marché ne soit surchargé de marchandise fabriquée. En soieries de provenance lyonnaise, il se fait des transactions dans les tissus ci-après: mousseline, surtout pour ruchés; tulle, coté Loir ou couleur (chaîne soie trâmé laine et soie) en 70 et 80 centimètres, pour confection; cristal couleur (chaîne soie trâmé coton), en 45/48 centimètres pour mode; cachemirienne en 51 centimètres (chaîne coton trâmé soie et métal or ou argent; les livraisons de ce dernier article reçoivent un très bon accueil. Le satin Liberty, uni noir ou couleur, en 110 et 120 centimètres est toujours en grande demande, ainsi que certaines armures teintes en pièce (chaîne soie ou chaîne schappe) souples et tombantes, en noir ou couleur, largeurs 110 et 120 centimètres. L'incertitude qui se produit au sujet du résultat de l'élection présidentielle qu'aura lieu le 3 novembre prochain contribue à faire ajourner la remise des commissions jusqu'à cette date. On pense généralement que le satin Liberty uni, façonné, imprimé, en 105, 110 et 120 centimètres, l'impression directe sur tissus de soie souples et légers, ainsi que les shantungs, se partageront les faveurs de la mode lors des ventes du printemps 1908.

A Paris, les maisons de nouveautés ont réalisé un très notable chiffre d'affaires, et lors de leur mise en vente des tissus pour la saison d'hiver, qui a eu lieu le 5 de ce mois, les soieries ont été très appréciées. A cette occasion, ces magasins avaient acquis des lots de taffetas cuit dans l'intention de contribuer à faire renaître le goût de ce genre d'étoffe. Les maisons de gros continuent à transmettre des ordres nombreux mais toujours par petites quantités, principalement dans les tissus souples parmi lesquels domine le satin Liberty. La paillette et le merveilleux, en toutes nuances, ont déjà produit d'importantes commissions. Le foulard, pour robe (genre Twill), avec impression, est très demandé, et, comme

nouveauté toute récente, on peut signaler la robe imprimée au carré, sur Twill ou autre armure brillante, largeurs 180 et 200 centimètres. Les cotés, après avoir traversé une période d'incertitude au sujet du sort qui pouvait leur être réservé, motivent maintenant des commissions d'assez longue haleine.

En somme, les affaires en soieries ont pris une tournure plus satisfaisante que par le passé; les maisons d'achat se montrent plus résolues, et leurs opérations vont, sans doute, acquérir une importance grandissante, à la condition, toutefois, que la paix européenne ne soit pas troublée.—(Le Moniteur du Tissage Mécanique des Soieries).

#### LA SITUATION SERICICOLE EN ITALIE

Diverses rumeurs se répandent dans la presse italienne et étrangère au sujet d'un chômage partiel des fileteurs de soie de la région lombarde. Ces rumeurs reviennent périodiquement chaque année; l'industrie sericicole n'est jamais sans embarras d'une nature ou de l'autre. Elles n'empêchent pas les fileteurs de s'approvisionner en cocons au mieux de leurs intérêts.

Actuellement, les tisseurs italiens et lombards travaillent au plein; leur production s'absorbe sans difficulté et ils attendent même un brillant relèvement du marché maintenant que la campagne présidentielle américaine est terminée. Les fileteurs sont dans une situation moins bonne. Le raffermissement des cours de la soie brute n'est-il pas un indice d'activité industrielle plutôt qu'un signe de faiblesse?



#### LA DESTINATION DU COTON EXPORTÉ D'EGYPTE

Faisant suite à nos indications précédentes sur l'importance de la récolte cotonnière égyptienne, nous sommes en mesure d'indiquer, dans le tableau ci-joint, les destinations cumulatives des quantités exportées du 1er septembre 1907 au 31 août 1908:

	Balles
	7.65 Kantars
Angleterre et Amérique . . . . .	632,064
Allemagne et Autr.-Hongrie . . . . .	113,917
France et Espagne . . . . .	96,280
Italie et Suisse . . . . .	69,287
Russie . . . . .	65,918
Indes et Japon . . . . .	21,724
Autres pays . . . . .	10,199
<b>Total . . . . .</b>	<b>908,369</b>

Rappelons que le kantar équivalait approximativement à 98.84 livres. On voit,

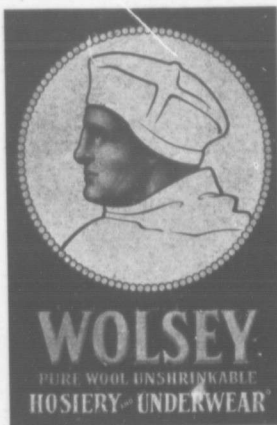


# Matthews, Towers & Company.

Montreal, • Canada.

QUARTIERS GENERAUX

Toutes  
Sortes  
d'Articles  
pour  
Hommes



Toutes  
Sortes  
d'Articles  
pour  
Hommes

**A**



AVEC la venue du froid, les stocks d'articles pour hommes devraient bien se vendre et vous aurez besoin de réassortir vos grandeurs et modèles. Pour le faire, n'attendez pas trop tard, car notre propre stock se vend très rapidement. Notre stock contient les qualités les plus belles d'articles pour hommes et un assortiment splendide de ces mêmes articles. Nos amis auront avantage à venir nous voir lorsqu'ils seront en ville ou à nous envoyer par la poste une liste de ce dont ils ont besoin. Notre représentant, M. Delisle, est maintenant en route avec des échantillons pour livraison immédiate et livraison au printemps et ces échantillons sont considérés comme la collection la plus attrayante que nous ayons déjà produite.

Rappelez-vous que nous sommes dans le commerce des articles pour hommes depuis les dix-huit dernières années et que nous sommes les plus forts marchands d'articles pour hommes au Canada.

Attendez un de nos dix représentants, ou bien écrivez-nous pour avoir nos prix. Vos ordres par lettre recevront une attention prompte et soignée.

# Matthews, Towers & Company.

Montreal, • Canada.

par les chiffres précédents, que la Grande-Bretagne et les Etats-Unis absorbent la majeure partie des cotons égyptiens. Les Etats-Unis prennent sur les exportations précitées près de 532,000 balles.

### L'INDUSTRIE COTONNIERE

La situation cotonnière continue d'être anormale. Elle est mauvaise dans le Royaume-Uni, médiocre aux Etats-Unis, moyenne en France et au Canada.

Elle varie, en Allemagne, suivant les régions et les pays. Réunie l'autre jour à Stuttgart, dans la capitale wurtembourgeoise, l'association des industriels cotonniers de l'Allemagne du Sud a décidé de continuer jusqu'à la fin de l'année à observer la réduction de 14 pour cent de la production, les conditions de prix n'étant pas satisfaisantes.

Les filateurs russes souffrent d'un égal malaise. Incapables de vendre leur production à l'intérieur, les filateurs de Lodz ont constitué un cartel d'exportation qui s'apprête à conquérir les marchés du dehors déjà suffisamment mondés de produits entièrement et partiellement ouverts. Des tentatives de même nature ont échoué les années précédentes, lorsque la vente était moins difficile et la rivalité moins acerbée.

### LA RECOLTE DU CHANVRE EN RUSSIE

Le gouvernement russe vient de faire connaître les évaluations définitives de la récolte de chanvre. Celles-ci ne comprennent pas les gouvernements de Vitebsk, de Witebaks, de Wologda et de Wjatka, dont les emblavements s'étaient élevés en 1907 à 184,46, dessiatiines (la dessiatiine a. en chiffres ronds, 2,725 acres). Les emblavements ont atteint, pour le reste de la Russie, 540,027 dessiatiines, contre 654,060 dessiatiines en 1907.

La récolte est évaluée à 15,112,078 pounds de 35.2 livres, soit 531,945,145 lbs.; elle était, l'an dernier de 24,226,739 pounds soit 852,781,212 livres. Le recul en superficie et en rendement brut est dû au fléchissement des prix survenu au cours de la dernière saison.

Dans les Provinces Baltiques, les plantes fourragères ont occupé le terrain auparavant réservé à la culture du chanvre. Bien que le recul du rendement soive avoir un effet restrictif sur l'offre des producteurs, ceux-ci ont perdu tout espoir en un prochain relèvement des cours.

Il est dès fort probable que les emblavements de l'exercice prochain continueront leur marche progressive. Les agriculteurs se désintéressent de plus en plus de la culture du chanvre.

Les marchés Cotonniers, dit la Réforme Economique, sont toujours assez instables et finalement sont changement appréciable dans les cours. Le clan haussier de Wall Street est revenu à la charge à New-York, mais le mouvement de la récolte bat précisément son plein en ce moment, de sorte qu'en raison de l'impression causée par l'énormité des récoltes, les résultats obtenus jusqu'ici sont à peu près nuls. Du côté anglais il ne s'est encore rien produit de décisif; mais on espère que les pourparlers ont assez de chances d'aboutir. Comme toujours, les fortes recettes aux ports ont rendu quelque actualité aux larges estimations de récolte; celles-ci n'en restent pas moins très discutées, pour le Texas notamment, on réduit de 500,000 balles le chiffre de 4 millions de balles formulé au début de la campagne. Les planteurs se préoccupent peu, au surplus de tout ce que l'on écrit sur l'étendue présumée de la production; déjà fortement allégée, ils tiennent aisément les prix dans le Sud et puisque, d'autre part, l'impression générale sur les marchés à large, est, que les prix actuels ont à peu près-estimé tout ce que l'article avait contre lui, le découvert présente vraiment peu d'intérêt désormais.



### LA VERITE SUR LE GRAND CHAPEAU

On va lui couper un peu les bords

"Petits, moyens et grands, nous en faisons encore de toutes les dimensions, nous dit Mme Céleste, directrice éminente. Non, les grands chapeaux ne vont pas disparaître. On ne peut, ainsi, du jour au lendemain, bouleverser une mode, il y faut plus de temps et de la mesure. Mais voici l'hiver. Le grand chapeau est incommode. Le petit chapeau supporte mieux les intempéries et se prête mieux aux embarras du parapluie et de la voiture. Ce qui se fera? Des toques de fourrure en renard argenté ou en renard blanc, et aussi la toque de plumes... Je vous en ai déjà trop dit. Ce sera ravissant, vous verrez. Mais le ravissant petit chapeau ne tuera pas le grand chapeau. C'est autre chose. Question de caractère, encore plus de mode. Il y a des visages altiers auxquels il va si bien! Son ombre jette sur des cheveux noirs et des regards brillants du mystère avec des ténébres. Non. Le grand chapeau ne peut pas périr."

La directrice d'une autre grande maison nous affirme à peu près dans les mêmes termes:

"Le grand chapeau n'est pas abandonné. Seulement, voici l'hiver. Le grand chapeau serait gênant dans une voiture. Deux dames dans une seule voiture n'y pourraient tenir avec un grand chapeau. On fera, cet hiver, un renard blanc. En renard argenté, un renard blanc. La toque sera très petite et rabattue sur le front comme la visière d'un casque. La comparaison avec le casque est d'autant plus juste que l'entrée du chapeau n'est plus du tout petite, comme cela s'est toujours fait, mais de la largeur de la tête, si bien que la femme en sera véritablement casquée, jusqu'aux oreilles. On ne verra que très peu la chevelure, et il faudra être très belle pour supporter ce petit chapeau. Des plumes et des rubans le rehausseront. Lorsqu'il sera en satin, le satin ne sera pas uni comme cela s'est fait cet été pour les grands chapeaux, mais plissé."

Bref, nous reverrons encore le grand chapeau en feutre, mais porté par les intrépidités, par les femmes aux visages altiers, aux cheveux noirs, à l'oeil tragique dont parlait tout à l'heure la directrice. Mais ce seront les rares. La foule des promeneuses portera le petit chapeau, celui à visière de casque et à large entrée, toutes, car toutes se croiront belles et en état de supporter ce couvre-chef qui, malheureusement, chez la plupart, aura le désagrément de ressembler tout à fait à un abat-jour, abat-jour tout petit, tout mignon, mais abat-jour... (L'Eclair).



### LE CHAPEAU DE SOIE

Les chapeaux de soie ont été excessivement populaires en Angleterre, depuis l'année 1830, quand celui qui se couvrit du premier chapeau de soie importé de Paris, fut mis en prison pour avoir rassemblé la foule autour de lui dans Piccadilly. La fabrication du chapeau de soie est un art qui exige beaucoup d'habileté, et les ouvriers anglais sont si experts qu'ils font des chapeaux pour l'univers entier. Un coup d'oeil jeté dans l'atelier d'impressions de n'importe quel manufacturier montre une collection de bandes de chapeaux, de doublures, etc., portant le nom de maisons de toutes les parties du globe. "Aucun gentleman ne se considère parfaitement bien mis, sans un chapeau de soie"; disait un de ces manufacturiers, en indiquant le dernier genre créé. Ces chapeaux sont hauts d'environ six pouces, cette saison, car, à chaque saison, on constate quelque légère modification à la hauteur du cha-



# Modes du Printemps

“ Debenhams pour les Nouveautés ”

NOUS avons l'honneur de vous informer que nos Collections de Nouveautés pour le Printemps sont maintenant entre les mains de nos voyageurs qui saisiront la première occasion de les soumettre à votre examen. Nos voyageurs sont aussi parfaitement au courant de tout ce qui concerne la

## Tendance de la Mode.

Les Chapeaux sont plutôt grands, de formes et de matériels attrayants et seyants.

Les prix et les styles sont très variés.

Les garnitures les plus employées seront les Fleurs, les Rubans et les Tulles.

Les Chiffons auront beaucoup plus de vente, à cause de leur adaptation facile au nouveau genre de garnitures.

### DEBENHAMS (Canada) LIMITED

TORONTO

Rues Bay et Wellington

MONTREAL

18, rue Sainte-Hélène.

DEBENHAM & CO. { London (West.) Paris, New York, Melbourne, Cape Town,  
London (City.) Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg.

peau ou aux bords. Le Maharajah du Népaul fait faire ses chapeaux à Londres; leur forme est si particulière qu'il faut, pour les faire, préparer des blocs spéciaux. Les fabricants de chapeaux de soie font un apprentissage qui dure sept ans. Chacun apprend sa partie et chaque chapeau doit subir cinq procédés, sans l'aide d'aucune machine, à partir de la balle de coton trempée dans le shellac, qui forme la fondation du chapeau jusqu'à son finissage brillant. Ce sont des femmes qui finissent le chapeau; elles sont très agiles avec leur aiguille. Il ne faut pas moins de 700 points fins de couture pour poser la calotte d'un chapeau de soie, et autant pour maintenir la bande de cuir. Dans les chapeaux les plus légers, la fondation est couverte de liège perforé aussi mince que de la soie fine. Les ouvriers les plus habiles réunissent la couverture en peluche de soie au côté avec une telle perfection, qu'il est impossible de trouver la jointure quand le chapeau est fini. A Londres, il n'y a pas plus de six hommes du métier qui ajustent ces couvertures à la fondation du chapeau et la vue d'un de ces hommes au travail prouve la difficulté de sa tâche. Depuis trois ans, les ouvriers se sont rendu compte que la demande pour les chapeaux de soie faiblissait. Ils attribuent cela à la popularité de l'automobilisme et au fait que tant de personnes passent la fin de la semaine hors de la ville.

**Bonneterie  
et  
Mercerie**

LI'INDUSTRIE DES BOUTONS DE  
PERLE AU JAPON

L'industrie de la fabrication des boutons en perle au Japon augmente très rapidement. Un rapport du consul des Etats-Unis au Japon donne des renseignements importants concernant le développement de la manufacture des boutons en perle dans cet empire.

La manufacture des boutons de perle, dit-il, fut introduite au Japon par un Allemand, il y a vingt ans environ et, depuis cette époque, des manufactures ont été établies à Osaka, Hyogo, Wakayama et dans d'autres endroits. La matière première est importée de l'Inde et des îles des mers du Sud. La principale destination des boutons est l'Allemagne et la France d'où ils sont réexportés sur d'autres pays. On dit que dernièrement des ordres ont été reçus directement d'Europe par des manufacturiers. A présent, Osaka est le centre de l'industrie des boutons de perle; dans cette ville il y a plus de soixante manufactures, tandis

qu'il y en a douze ou treize à Hyogo et Wakayama, trois ou quatre à Mie et deux dans chacune des villes de Ishikawa et Oita. Une manufacture, à Okayama est consacrée à la fabrication des boutons de nacre. La valeur des boutons exportés, l'année dernière, s'est élevée à \$272,000 contre \$169,000 en 1906 et \$74,900 en 1905.

La maison Matthews, Towers & Co., de Montréal, dont nos lecteurs trouveront l'annonce sur une autre page, nous dit que sur dix représentant actuellement sur la route avec le plus bel assortiment de merceries pour hommes qu'il existe, reçoivent un excellent accueil du commerce de détail; les ordres en marchandises du printemps rentrent très bien et il y a en même temps une très bonne demande de rasoirs et d'hiver.

A cette époque de l'année, un grand nombre de marchands de la campagne ont coutume de venir à la ville pour compléter leurs approvisionnements d'hiver ou se rasoir; nos conseillers donc à tous ces marchands qui tiennent les merceries pour hommes à visiter la maison Matthews, Towers & Co. où ils trouveront en très grand assortiment tout ce qui convient à ce genre de commerce dans des conditions très avantageuses.

**AMEUBLEMENT**

NOUVEAU CUIR ARTIFICIEL

Les aigles, la poussière, le poil de chèvre et la mousse irlandaise forment un composé, grâce à un procédé chimique tenu secret et qu'un chimiste de Londres, John Campbell, prétend être un produit parfait que l'on peut substituer au cuir, au caoutchouc durci, au bois et au marbre. Parmi les choses pour lesquelles le composé est bon, se trouvent les couvertures de meubles, les cadres de tableaux, les moulures ornementales, les cloisons en imitation de bois, les courroies pour machines, la tapiserie, les bobines de filatures de coton, les tableaux de distribution d'électricité, les parquets, les balles pour jeu de golf, les plumes-fontaine, le marbre de toutes les couleurs, les échiquiers, les reliures de livres et les pelages en imitation d'ivoire.

TAPIS DE CHINE

Quelqu'un a découvert que les Chinois fabriquent de bons tapis, et la première consignment de ces tapis en Angleterre a été exhibée, il y a quelque temps, à la Renaissance Gallery, 104 New Bond Street. Le tissu est celui qui est commun à l'Asie Centrale. Les couleurs sont superbes—surtout dans les bleus et dans un ton fauve clair, ressemblant à celui que l'on rencontre rarement dans l'art

persan; mais l'ornement est de pur style chinois et, pour le détail, est du genre que l'on voit sur les porcelaines de Ming et de Kanghe. On y voit des exagérations géométriques, des papillons avec des antennes et des queues étonnantes, et des arabesques de toutes les variétés bien connues. Il n'est pas douteux que quelques-uns des spécimens exhibés remontent au seizième siècle. Il est étonnant que ces tapis aient échappé si longtemps à l'attention du collectionneur. L'origine de ce lot particulier n'est pas très bien connue. On pense que ces tapis viennent du Thibet et on émet l'idée qu'ils doivent être l'oeuvre de prêtres chinois des monastères du Thibet. La laine en est certainement d'une qualité extraordinairement belle; mais si ces tapis sont originaires du Thibet, il est plus probable qu'ils sont l'oeuvre de quelque famille de tisseurs de Bokheira, faits captifs et emprisonnés dans ce but spécial. En tout cas, l'exhibition fait ouvrir les yeux aux experts.


**LAINE ET  
LAINAGES**

Le froid sera bientôt arrivé. C'est le moment de mettre en stock un assortiment des articles Jaeger en laine pure. La collection des marchandises Jaeger en laine pure comprend une variété d'articles pour dames et d'articles pour hommes, qui forment d'excellents présents de Noël et du Jour de l'An. Voyez d'autre part, l'annonce de Dr Jaeger's Sanitary Woolen System Company, Limited, et demandez à cette Compagnie ses conditions de vente aux commerçants.

**Devic  
Generale**

La maison Garneau, Limitée, Québec, a l'agence au Canada pour la vente des serges et des vicinas de la marque "Sphinx". En consultant son annonce d'autre part, nos lecteurs pourront se convaincre que cette maison peut leur offrir un vaste assortiment dans lequel ils pourront faire leur choix en fait de tweeds, drap italien, rideaux, tapis, couvertures, etc. Voyez ce qu'annonce la maison Garneau, Limitée, avant de donner un ordre; mieux encore, voyez ses échantillons.

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

Les Articles de Blanc  
 Marque  STAR  
 Satisfont



LE  
 MARCHAND  
 ET

PARCE QUE

Ils se vendent facilement.  
 Ils se vendent à la meilleure clientèle.  
 Ils restent vendus.  
 Ils se vendent davantage à la même cliente.

CELLE  
 QUI LES  
 PORTE

PARCE QUE

Ils vont bien.  
 Ils sont d'un style correct.  
 Ils sont faits avec soin.  
 Ils durent le plus longtemps.

Les Clientes Satisfaites  
 Forment Votre Meilleure Publicité

THE STAR WHITEWEAR MFG. CO.  
 BERLIN, - - - ONT.

## REDINGOTE CROISEE

La redingote croisée représentée par notre gravure est en vinca noir. Les longueurs, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) sont de 19 pouces jus'à la taille, de façon et de 42 pouces, longueur totale. Les épaules sont modérément étroites; les coutures sont plutôt hautes et d'un fini naturel. La redingote est ample sur la poitrine et les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. Les revers ont un parement de soie allant jusqu'aux boutonnières et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 14 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille, 1 5-8 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-8 pouces. Les basques ont une légère ondulation et les plis de côté sont repassés. Les bords ont une plûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette cousue, avec une fente ouverte et deux boutons.

Le gilet est en étoffe de fantaisie; il n'est pas croisé et a un collet à demi en pointe. Il mesure 13 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces longueur totale. Il est fermé par quatre boutons; le bas est incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est en worsted rayé fantaisie.

Les mesures sont les suivantes:

	Pouces
Mesure à l'aisselle. . . . .	9¾
Longueur à la taille naturelle. . . . .	17
Longueur à la taille de façon. . . . .	19
Longueur totale. . . . .	42
1ère mesure d'épaule. . . . .	13¼
2e mesure d'épaule. . . . .	18¾
Mesure d'omoplate. . . . .	13½
Poitrine. . . . .	40
Taille. . . . .	36

Menez à angle droit les A E et A V.

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

De A à C, longueur à la taille naturelle, 17 pouces.

De A à D, longueur à la taille de façon, 19 pouces.

De A à E, longueur totale, 42 pouces.

F est à mi-distance entre A et B.

De F à G, 1-12 de la poitrine.

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

De D à H, 1 pouce.

Tirez la ligne A H et abaissez la perpendiculaire.

De O à I, 20 pouces.

De I à J, 11-2 pouce.

De J à K, 1 pouce.

L est à mi-distance entre O et I

De L à M, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-2 pouces, de O à M.

P est à mi-distance entre O et M.

De P à Q, 11-4 pouce.

Elevez la perpendiculaire Q R.

De R à U, 1-4 pouce.

De S à T, 11-4 pouce.

De H à X, 1-8 de la poitrine.

Au point X, abaissez la perpendiculaire.

De A à V, 1-6 de la poitrine.

De V à W, 5-8 pouce.

Tirez W U et formez le dos.

De Z à 2, 11-4 pouce.

Au point 2, abaissez la perpendiculaire.

De T à 1, 3-8 pouce.

De T à 3, 1-4 de la poitrine.

De X à 11, décrivez une courbe ayant

le point T pour centre, et formez le corps de côté tel qu'indiqué.

Au point 17, menez la perpendiculaire à la ligne 15-16.

De 17 à 22, 1-6 de la poitrine, plus 1-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 22-K-24-14.

De 22 à 23, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne 30-23 et formez la gorge.

De 12 à 31, 2 1-4 pouces.

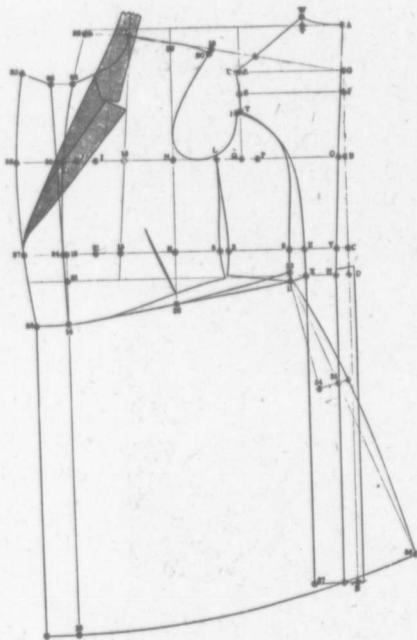
De 3 à 2, de Z à Y et de 31 à 5, 18 pces.

Formez le côté et le bas du devant.

Tirez la ligne 14-24-25.

De 23 à 25, décrivez une courbe ayant pour centre le point 14.

De 25 à 30, 2 1-2 pouces.



De N à 12, 1-2 de la taille.

De 12 à 24, 1-4 pouce.

Au point 12, abaissez la perpendiculaire.

De 21 à 14, 1-6 de la poitrine.

Le point 15 est à mi-distance entre N et 12.

Le point 16 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne 15-16-17.

De A à W, et de M à 17, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 17-G.

De 17 à 18, 1-2 pouce de moins que de W à U.

De 18 à 20, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entourure du bras.

De 29 à 28, 3 1-4 pouces.

De 24 à 27, 3 pouces.

De 14 à 26, 2 1-2 pouces.

De 14 à 26, décrivez une courbe ayant le point 25 pour centre.

## Basques

Tirez la ligne 14-11-32.

De 11 à 33, 1 pouce.

Tirez la ligne 22-33 et abaissez la perpendiculaire 33-34.

De 33 à 34, 9 pouces.

De 34 à 35, 11-2 pouce.

Tirez la ligne 41-35-36.

De 33 à 36, 1-4 pouce de plus que de X à 37.

# MODES EN GROS.

---

*Assortiment  
Complet  
d'Articles  
de Modes.*

*Saison  
de Printemps  
et  
d'Été.*

**N**OS Représentants sont partis sur leurs routes respectives avec ce que nous considérons comme l'assortiment le plus complet d'Articles de Modes qui ait jamais été offert au Commerce en Canada.

Nous vous demandons respectueusement de réserver votre ordre.

Vous Trouverez Que

*Nos Marchandises sont Correctes,  
Nos Valeurs les Meilleures.*

---

The D. McCALL Co., Limited,  
TORONTO.

Représentant à Montréal :  
M. LOUIS DECELLES.

Représentant à Québec :  
M. JEAN-B. LEMIEUX.

De 14 à 13, même distance que de 33 à 36.

Au point 26, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.

Finissez les basques tel qu'indiqué en arrondissant de 3-4 pouce au point 35.

### VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS

Notre gravure représente un veston sac non croisé à trois boutons. L'étoffe est un cheviot rayé fantaisie pour le veston. Le pantalon est en worsted et le gilet en étoffe lavable. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 30 pouces. Il est coupé ample sur la poitrine et dessiné légèrement la taille. Les épaules sont modérément étroites; les coutures sont plutôt hautes et les épaules ont un fini naturel. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent 2 pouces à l'entaille et 9-12 pouces, jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 11-2 pouce à l'entaille et 1 5-8 pouce, en arrière. Les poches du bas ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une piqûre invisible et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette limitée et deux boutons. Le gilet est à un rang de boutons et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et 26-12 pouces, longueur totale. Le gilet est fermé par 5 boutons et le bas est légèrement incliné; les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19-12 à 20 pouces au genou et 16-12 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9	pces.
Longueur à la taille . . . . .	5½	"
Longueur totale . . . . .	30	"
1e mesure d'épaule . . . . .	12	"
2e mesure d'épaule . . . . .	17	"
Mesure d'omoplate . . . . .	12½	"
Poitrine . . . . .	36	"
Taille . . . . .	32	"
Hanches . . . . .	38	"

Menez à angle droit les lignes A E et A T.

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

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

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

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

De F à G, 1-12 de la poitrine.

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

De C à W, 3-4 pouce.

Tirez la ligne F W et abaissez la perpendiculaire.

De 21 à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 18 pouces.

De H à I, 1-12 pouce.

De I à K, 3-4 pouce.

Le point L est à mi-distance entre les points 21 et H.

De L à M, 3-12 pouces.

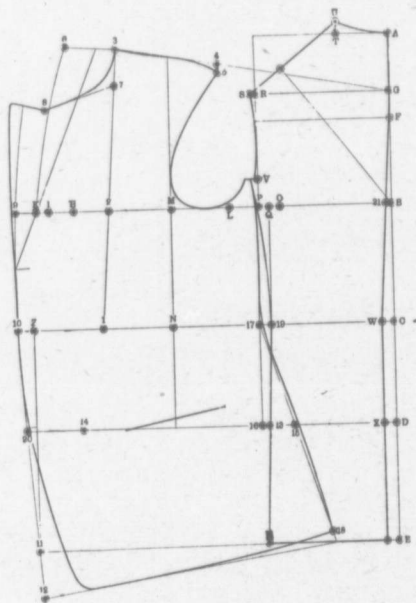
Abaissez la perpendiculaire M N.

Appliquez la mesure d'omoplate, 21-12 pouces, de 21 à M et élevez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre 21 et M.

De O à P, 1-14 pouce.

Q est à mi-distance entre P. et O.



Abaissez la perpendiculaire Q-18 et élevez la perpendiculaire P R.

De P à V, 1-12 de la poitrine.

De R à S, 1-4 pouce.

De A à T, 1-6 de la poitrine.

De T à U, 5-8 pouce.

Tirez la ligne U S et formez le dos.

De N à Z, moitié de la taille.

Abaissez la perpendiculaire Z-11.

De 11 à 12, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

Le point 1 est à mi-distance entre N et Z.

Le point 2 est à mi-distance entre M et I.

Tirez la ligne 1-2-3.

De A à U et de M à 3, première mesure d'épaule, 3-4 pouce.

Tirez la ligne 3-G.

De 3 à 4, 1-2 pouce de moins que de U à S.

De 4 à 5, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. N'appliquez pas la deuxième mesure d'épaule avant que la partie arrière du dos soit découpée.

Après que la partie arrière du dos a été coupée, placez le point U du dos au point 3 du devant.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule plus 1 pouce, et reformez.

Au point 3, menez la perpendiculaire à la ligne 1-2.

De 3 à 6, 1-6 de la poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 6 à K.

De 6 à K, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

De 3 à 7, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 7-8 et formez la gorge.

De K à 9, 1-4 pouce.

De Z à 19, 1 pouce.

Formez le bord du devant.

De 20 à 14, 3-12 pouces.

De 3 à X et de 14 à 15, mesure de hanche.

De 15 à 16, 2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 16-17.

Tirez la ligne 17-15-18.

De 17 à 18, même longueur que de 19 à Y.

Formez le côté et le bas du devant et finissez.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.



**La Maison des Rubans du Canada.**

**RUBANS**

Rubans  
les  
plus  
Nouveaux.

Vous pouvez toujours compter sur nous pour les COULEURS, tous les PRIX, toutes les LARGEURS. Voyez nos LIGNES D'IMPORTATION pour le PRINTEMPS 1909, avant de donner vos ordres. . . . .  
C'est important!

Nuances  
les  
plus  
Nouvelles.

**WALTER H. BARRY & CO.**  
Coin des rues St-Jacques et McGill,  
MONTREAL.

**VETEMENTS**  
**Marque ARCTIC**

Nos Manteaux 210x pour Dames et 016x pour Hommes sont des Leaders.

Ce sont des manteaux à prix moyens, avec Dessus en Beaver Noir, Doublure en Drap Mouton de Perse et Collet de Fourrure. Nous avons beaucoup d'autres ligues en

**Duck et Corderoy, en Fourrure et Doublés en Fourrure.**

Ordres par la Malle Sollicités.

— Demandez les Listes de Prix. —

**The Berlin Robe & Clothing Co.,**  
Berlin, Ontario. Limited,

**LABROUSSE & CIE**

A. F. BEC, Prop.

**GANTERIE DE LUXE**

— EN GROS —

London. Head Office 35-37 Noble str. E.C.

PARIS, GRENOBLE, FRAGUE, GLASGOW  
MANCHESTER, MONTREAL

Quand vous avez besoin d'eau, vous allez à la fontaine. Si vous voulez être servi en confiance en ganterie, voyez notre représentant Canadien,

**M. Harold Z. WATSON**  
6 rue St-Sacrement - Montréal

Nous sommes spécialistes depuis 35 ans.  
Maison Française et entièrement de confiance.  
Pour être mieux servi, c'est impossible!

### MANTEAU BOX NON CROISE

L'étoffe représentée par notre gravure est un cheviot herringbone fantaisie. La longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces), est de 44 pouces. Le manteau est coupé ample sur la poitrine et forme un peu le genre "box". Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont en pointe et mesurent 2 1/4 pouces à l'entaille et 9 1/2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet est de la même étoffe que le manteau et mesure 1 1/2 pouce à l'entaille et 13 1/4 pouce en arrière. Les bords ont deux plisures distantes de 3-8 pouce et les coutures sont unies. Les poches sont rapportées et ont des pattes. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton. La fente centrale en arrière a 18 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9 3/8 pces.
Longueur à la taille . . . . .	17 "
Longueur totale . . . . .	45 "
1e mesure d'épaule . . . . .	12 1/2 "
2e mesure d'épaule . . . . .	17 1/4 "
Mesure d'omoplate . . . . .	13 "
Poitrine . . . . .	38 "
Taille . . . . .	34 "

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine et de taille et 3/4 pouce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A-B et A-U.

De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1/2 pouce.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, longueur à la taille, plus 1 pouce.

De A à E, longueur totale, 45.

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

De F à G, 1-12 de la poitrine.

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

De D à H, 1-2 pouce.

Placez le bord droit de l'équerre au point H-F et tirez une ligne jusqu'au point I.

Du point B au point J, 20 1/2 pouces.

De J à K, 1 1/2 pouce.

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre B et J.

De M à N, 3 1/2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N-X.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 1/2 pouce, 13 3/4 pouces, de B à N et élévez la perpendiculaire.

Le point O est à mi-distance entre B et N.

De O à P, 1 1/2 pouce.

Au point O, élévez la perpendiculaire P-Q.

De Q à R, 1-4 pouce.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De S à T, 5-8 pouce.

Tirez la ligne T-R.

De S à U, 3-4 pouce.

Au point U, élévez la perpendiculaire.

De U à V, 1-8 de la poitrine.

Formez le dessus du dos par la ligne A-T-V.

Ajoutez 1-2 pouce à la hauteur du dos, au point T; et ajoutez la même quantité de R à W.

De X à 1, 1-2 de la mesure de taille, 37 pouces.

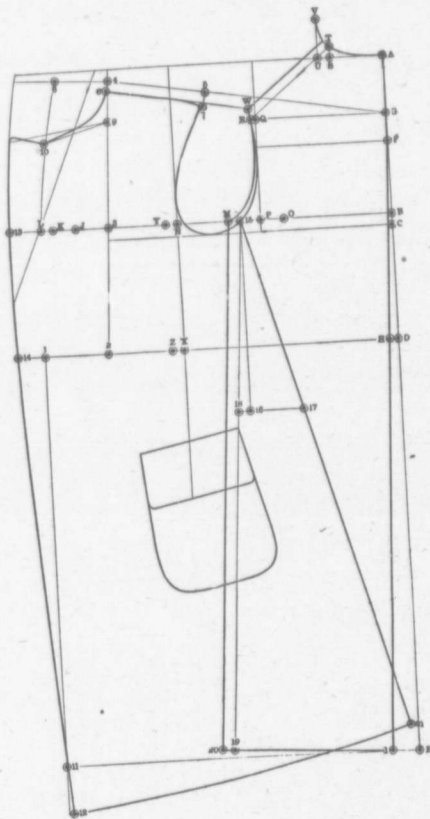
Tirez la ligne 4-G.

De 4 à 5, 1-2 pouce de moins que de T à R.

Formez le dos, l'épaule et l'entourure du bras.

Le point 15 se trouve à l'endroit où l'entourure du bras croise la ligne de poitrine.

Abaissez la perpendiculaire 15-16, dont la longueur est de 12 pouces.



Au point 1, abaissez la perpendiculaire 1-11.

De 11 à 12, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

De X à Z, 3-4 pouce.

De N à Y, même distance.

Le point 3 est à mi-distance entre Y et K.

Le point 2 est à mi-distance entre 1 et Z. Tirez la ligne 2-3-4.

De A à T et de Y à 4, première mesure d'épaule plus 3-4 pouce.

De 16 à 18, 1 pouce.

De 16 à 17, 3 1/2 pouces.

Tirez la ligne 15-17-21 et la ligne 15-18-19. De 15 à M, ajoutez 3-4 pouce extra, pour donner de l'ampleur au dos. Faites la même chose de 15 à 20.

Placez l'équerre le long de la couture centrale du dos et menez la perpendiculaire Y-20.

De 15 à 21, même distance que de M à 20. Reformez le dos tel qu'indiqué.

Au point 4, menez la perpendiculaire à la ligne 2-3.

# MONTE - CHARGE

A BRAS

CHARGE  
1500 Lbs.  
CHARIOT  
6 x 5 PIEDS

**\$100.<sup>00</sup>**

F. O. B.  
HAMILTON  
ONTARIO



Nous fournissons des plans et instructions, permettant à tout le monde de faire une installation.

CET APPAREIL PARCHE LA MAIN D'ŒUVRE ET LES DEPENSES DE MANIPULATION DE MARCHANDISES POUR LES ETAGES SUPERIEURS.

Pour informations complètes, écrivez à notre bureau le plus rapproché.

MONTREAL | WINNIPEG | VANCOUVER  
Rue St-Jacques | Bloc McRea | Rue Alexander  
OTTAWA  
Rue O'Connor

**OTIS-FENSOM ELEVATOR COMPANY, LIMITED**  
BUREAU PRINCIPAL - TORONTO, ONTARIO

## 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 toutes les longueurs désirées.

### 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 rue Front St. TORONTO, Ont.

## Le Vendeur du Corset Nazareth dit :

"Quand deux personnes exécutent le même genre de travail, ce n'est pas le même travail, après tout."

Vous aviez raison, vieux Publius Syrus, et vos paroles sont aussi vraies aujourd'hui qu'elles l'étaient il y a des années et des années.

Nous avons vu des quantités de manufacturiers échouer en essayant de bien faire avec des imitations du

### CORSET NAZARETH

La vérité apparaissait d'habitude avec les trous, et les mères Américaines eurent assez des corsets tricotés "tout aussi bons" quand elles en mirent un à l'épreuve du service. Voilà où les

### CORSETS NAZARETH

font un bon office—ils sont faites pour le service ils résistent aux mouvements brusques—ils suivent les mouvements des jeunes enfants, sans s'y opposer.

Pendant vingt-deux ans, ils ont tenu la tête dans les ventes des corsets tricotés pour enfants, et les mères savent par cœur la définition du

### CORSET NAZARETH

Ne perdez pas votre temps à rien—procurez-vous les corsets avec cette garantie



sur le dos. Chez votre Marchand de Gros.

*Nazareth Waist*

350 Broadway, - - NEW-YORK  
Manufacture a Nazareth, Pa.

Representants Canadiens :

**E. H. WALSH & CO.,** TORONTO,  
Ontario.

De 4 à 8, 1-6 de la poitrine.  
Menez une ligne arrondie de 8 à L.  
De 8 à 10, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pce.  
De 4 à 9, 1-8 de la poitrine.  
Formez la gorge tel qu'indiqué.  
De L à 13, 2 pouces.  
De 1 à 14, 1-3-4 pouce.  
Formez le bord du devant par la ligne 13-14-11.

Après avoir découpé la partie arrière, placez le point T de la partie arrière sur le point 4 de la partie avant. Réduisez la partie avant à partir du point 4 au point 6 et du point 5 au point 7 de la même quantité qui a été ajoutée à l'arrière de l'épaule.

### JAQUETTE "CUTAWAY" A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted non fini, pour la jaquette, une étoffe de fantaisie pour le gilet et un worsted rayé fantaisie pour le pantalon. La jaquette mesure 19 pouces jusqu'à la taille de façon et 37 1/2 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne. Elle est coupée ample sur la poitrine et les coutures de côté sont modérément arrondies sur l'omoplate. Les épaules sont étroites avec un fini naturel et les coutures sont plutôt hautes. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 3-8 pouce à l'entaille et 9 1-2 pouce jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-4 pouce à l'entaille et 1 3-8 pouce en arrière. La largeur du dos en bas est de 2 1-4 pouces, les plis de côté sont repassés; les bords sont finis au moyen de braid plat et les coutures sont unies, les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

Le gilet est croisé avec un collet à entaille et mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture, et 26 1-2 pouces, longueur totale.

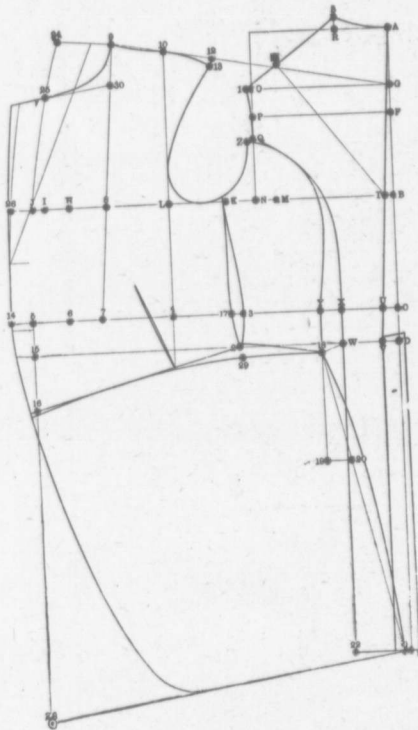
Il est fermé par cinq boutons placés en forme de V et le bas est incliné.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas. Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 3-8 pouces.  
Longueur à la taille naturelle, 17 pouces.  
Longueur à la taille de façon, 19 pouces.  
Première mesure d'épaule, 12 1-2 pouces.  
Deuxième mesure d'épaule, 17 3-4 pouces.  
Mesure d'omoplate, 13 pouces.  
Poitrine, 38 pouces.  
Taille, 34 pouces.  
Menez à angle droit les lignes AE et AR.  
De A à B, mesure à l'aisselle, plus 1-4 pouce.  
De A à C, 17 pouces.  
De A à D, 19 pouces.  
De A à E, 37 1-2 pouces.  
E est à mi-distance entre A et B,

De F à G, 1-12 de la poitrine.  
Aux points G, F, B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne AE.  
De D à V, 1 pouce.  
Tirez la ligne AV et abaissez la perpendiculaire.  
De T à H, 19 pouces.  
De H à I, 1 1-2 pouce.  
De I à J, 3-4 pouce.  
K est à mi-distance entre T et H.  
De K à L, 3 1-2 pouces.  
Abaissez la perpendiculaire L-4.  
Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de T à L et élevez la perpendiculaire.

De Q à Z, 3-8 pouce.  
De W à 18, décrivez une courbe ayant le point Q comme centre et formez le corps de côté tel qu'indiqué.  
De 4 à 5, moitié de la taille.  
Au point 5, abaissez la perpendiculaire.  
De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.  
Tirez la ligne 16-2.  
Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.  
Le point 8 est à mi-distance entre L et I.  
Tirez la ligne 7-8-9.  
De A à S et de L à 9, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.  
Tirez la ligne 9-G.



M est à mi-distance entre T et L.  
De M à N, 1 1-4 pouce.  
Élevez la perpendiculaire NO.  
De O à I, 1-4 pouce.  
De P à Q, 1 1-4 pouce.  
De V à W, 1-8 de la poitrine.  
Au point W, abaissez la perpendiculaire.  
De A à R, 5-6 de la poitrine.  
De R à S, 5-8 pouce.  
Tirez la ligne S-1 et formez le dos.  
De X à Y, 1 1-4 pouce.  
Au point Y, abaissez la perpendiculaire.  
De Y à 3, 1-4 pouce.

De 9 à 12, 1-2 pouce de moins que de S à 1.  
De 12 à 13, 1-2 pouce.  
Formez l'épaule et l'entournure du bras.  
Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 7-8.  
De 9 à 24, 1-6 de la poitrine.  
Tirez une ligne arrondie de 14 à J.  
De 24 à 25, 1-6 de la poitrine.  
De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.  
Formez la gorge tel qu'indiqué.  
De J à 26, 1 1-4 pouce.  
De 5 à 14, même distance.

Chemises
Printemps 1900

## Dominion

BUREAU A MONTREAL: Téléphone, Main 1058  
 30 RUE HOSPITAL.

**W. H. DUBRULE,**  
REPRESENTANT.

**Voyez-les,** elles sont parfaites.  
**Comparez-les,** elles sont supérieures.  
**Achetez-les,** il y va de votre profit.


Nos voyageurs vous verront, ou bien visitez, à la prochaine occasion, nos salles d'échantillons.

---

**DOMINION SHIRT CO., QUEBEC**

# Marque Rooster

La Meilleure



Fabrication

Envoyez dès maintenant vos ordres pour  
 Overalls, Chemises, Pantalons,  
 "Goats" Blancs, Vestes de Gommis de Bar,  
 "Frocks" de Bouchers, Cache-poussiere,  
 Gulottes de Garçonnets, etc., etc.

---

**ROBERT G. WILKINS,**  
MANUFACTURIER  
 23 RUE DOWD, - - - MONTREAL.

CAPOTS EN CHAT SAUVAGE

MANTEAUX EN ASTRAKAN

FOURRURES

MANTEAUX pour  
 HOMMES et pour  
 DAMES  
 DOUBLES en  
 FOURRURE,  
 DOUBLURES,  
 ETC., ETC.

COLLETS,  
 CASQUES,  
 ETOLES,  
 MANCHONS,  
 ETC., ETC.

TOUS LES ORDRES PAR LETTRE

PROMPTEMENT EXECUTES

LIGNE COMPLETE

DE PELLETERIES

N'oubliez pas de nous visiter quand vous viendrez en ville  
 Demandez-nous notre Catalogue de Fourrures par carte postale

**SWIFT COPLAND & Co.**  
 MONTREAL LIMITED

De 14 à 6, 3 1-2 pouces.  
 Appliquez la mesure de taille, 17 pouces, de 3 à Y, de à U et de 6 à 17, et formez le côté du devant.  
 Abaissez la perpendiculaire Y-19 qui mesure 9 pouces.  
 De 19 à 20, 1-2 pouce.  
 Tirez la ligne, 18-20-21.  
 De 18 à 21, 1-4 pouce de plus que de V à 22.  
 De 16 à 28, même distance que de 18 à 21.  
 De 2 à 29, 5-8 pouce; formez le dessus des basques, du point 18 au point 29, en réduisant légèrement au point 16.  
 Formez le bord du devant et les basques en arrondissant ces dernières de 3-4 pouce, au point 20.

### LE LIN

Par Wm. Saunders, C.M.G., L.L.D.,  
 M.S.R.C., F.L.S.

(Directeur des Fermes Expérimentales).

La culture du lin et la mise en oeuvre de sa filasse remontent à une époque très reculée. La grande valeur de cette plante est connue et appréciée probablement depuis cinq mille ans. Le fait que les momies de l'Egypte étaient enveloppées dans de la toile de lin démontre l'antiquité de l'usage des fibres du lin. A l'aurore de l'ère chrétienne c'était une ancienne industrie bien établie en Egypte. Il y a quelque 3,000 ans les Phéniciens donnaient beaucoup d'attention à la culture de cette plante, et dans la suite les Grecs et les Romains mettaient au nombre des devoirs domestiques le travail de la filasse de lin.

Cette filasse est après le coton, entre toutes les fibres textiles végétales, celle qui a la plus grande valeur et qui est le plus universellement employée; et on peut cultiver la plante dans presque toutes les parties du monde où le climat est tempéré. On en cultive beaucoup dans la Grande-Bretagne, en Irlande, en Suède, en Danemark, en Hollande, en Belgique, en France, en Russie, en Allemagne, en Autriche, en Espagne et en Portugal, ainsi que dans une grande étendue de l'Amérique du Nord, et quelque peu dans certaines parties de l'Amérique du Sud, en particulier dans la république Argentine, où l'on produit surtout de la graine de lin. On cultive encore le lin en Egypte, ainsi qu'en Algérie et dans le Natal. Le Japon a commencé à en produire pour le commerce, de même que les colonies australiennes, où l'on dit que sur un vaste territoire il y a des sols et des conditions de climat favorables à sa culture. Dans l'Inde aussi, des superficies considérables sont consacrées à la culture du lin, là principalement pour la production de la graine.

### Culture du lin en Amérique

Le lin fut apporté en Amérique par les premiers colons, et la mise en oeuvre de la filasse de lin fut une des premières industries coloniales; elle y reçut de l'encouragement de tous les côtés. On dit que depuis deux siècles c'est l'habitude générale parmi les cultivateurs des Etats-Unis de l'Est de cultiver le lin que les membres de leurs familles font rouir, teillent, peignent et filent. Il en est de même encore parmi les laborieuses femmes et filles de cultivateurs canadiens-français des districts agricoles de la province de Québec.

### La plante de lin

La plante du lin (flax) a reçu du grand botaniste Linné le nom de "Linum usitatissimum." Du nom générique "Linum" sont dérivés le nom du lin et les mots linge, liniment et linon, tandis que le nom spécifique "usitatissimum", qui signifie "très usité," a été donné à la plante en considération de son grand emploi par la famille humaine comme matière première pour vêtements.

Le lin est une plante annuelle qui atteint de 20 à 40 pouces de hauteur ou quelquefois davantage. La tige pousse plus ou moins de branches, suivant que les plantes sont plus ou moins drues. La fleur, lorsqu'elle est pleinement épanouie, mesure près d'un pouce de diamètre et est ordinairement de couleur bleu purpurin; mais il y a des variétés de lin à fleurs de couleur rose, carnée ou blanche. Les plantes fleurissent profusément; mais les fleurs sont éphémères et ne s'épanouissent qu'une seule fois. De bon matin, tandis que le lin est en fleur, la parcelle ou le champ est une étendue toute bleue; mais avant bien des heures la plupart des fleurs se sont fanées et sont tombées. Les capsules à graines ont dix cellules ou divisions dont chacune contient une seule graine.

Les graines sont plates, de forme ovale, brun foncé et à surface lisse et polie. La partie extérieure des graines contient une substance mucilagineuse qui se dissout aisément dans l'eau bouillante. Les faisant tremper quelque temps dans l'eau bouillante on obtient l'"eau de graine de lin" qui s'emploie comme boisson tempérante dans certaines maladies inflammatoires. On dit que les graines contiennent environ 15 pour 100 de muilage; elles fournissent aussi une forte quantité, de 22 à 27 pour 100 de leur poids, d'huile, qui est connue dans le commerce, sous le nom d'huile de graine de lin (linseed oil) et que l'on emploie en quantité considérable pour la fabrication des peintures. Pour extraire l'huile on moule la graine et la chauffe à la vapeur, et, pendant qu'elle est chaude, on la soumet à une forte pression à l'aide

de la presse hydraulique, ce qui fait écouler l'huile; le résidu après extraction de l'huile est connu sous le nom de tourteau de lin et, à l'état moulu, est très employé comme nourriture du bétail.

Les fibres du lin sont ce qui lui donnent sa plus grande valeur. Quand on coupe en travers une tige de cette plante, on voit au centre la moelle, entourée d'une couche de fibres ligneuses; en dehors de celles-ci est l'écorce intérieure qui consiste en fibres très longues et remarquablement solides; le tout est recouvert d'une peau ou épiderme. La valeur de la plante dépend de l'abondance, de la longueur et de la qualité des fibres, caractères que le lin ne peut acquérir que dans un climat favorable. Les fibres du lin sont très solides; et très propres à être filées; et, comparativement au coton, à la laine et à la soie, elles sont bonnes conductrices de la chaleur, les tissus de lin étant proverbialement frais.

### Culture du lin pour filasse en Canada

On cultive le lin pour filasse depuis un grand nombre d'années dans quelques parties de l'ouest de l'Ontario, le rendement en graine étant dans ces circonstances une considération secondaire. Pour réussir dans la culture du lin, on dit qu'il est nécessaire que le climat soit humide; dans les saisons où la chute de pluie est faible, le lin produit moins de filasse et la filasse est de moins bonne qualité. La quantité de graine employée dans l'ouest de l'Ontario quand on sème le lin pour filasse, est, dit-on, d'environ 80 lbs. à l'acre, ce qui suffit pour donner une pousse drue, les plantes étant assez serrées pour que les tiges soient longues et droites et fournissent alors une filasse de bonne qualité. On sème ordinairement la graine dans l'Ontario pendant la dernière semaine d'avril ou au commencement de mai, le plus souvent avec un semoir à la volée ou bien à la main, et on recouvre la graine par un léger hersage. Si l'on cultive le lin pour sa filasse, on le récolte toujours en l'arrachant, car on peut ainsi obtenir une filasse plus longue et on en obtient davantage. Dans certaines localités ce sont des hommes qui font ce travail; dans d'autres ce sont surtout des femmes et des enfants. On arrache avant que les capsules de graines soient tout à fait mûres, lorsque leur couleur commence à passer du vert au brun pâle. A mesure qu'on arrache les plantes, on les lie en faisceaux ou petites gerbes que l'on met en tas dans les champs, et lorsqu'elles sont sèches on les met à convertir. On les bat à l'aide d'une machine spéciale qui fait tomber les graines sans briser les fibres de la tige; ensuite on fait rouir les tiges et on les teille, et on prépare ainsi la filasse pour le marché.



FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

"CAOUTCHOUC"  
"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

STYLE 109 FRONT 1 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	349 2 1/2 IN 2 IN	359 2 1/2 IN 2 IN	249 2 1/2 IN 1 1/2 IN	55 2 1/2 IN 1 1/2 IN	
STYLE 159 FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	199 2 IN 1 1/2 IN	269 2 IN 2 IN	269A 2 IN 2 IN	39 2 1/2 IN 1 1/2 IN	
STYLE 399 FRONT 2 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	329 2 1/2 IN 1 1/2 IN	359 2 IN 1 1/2 IN	159 1 1/2 IN 1 1/2 IN	469 2 1/2 IN 1 1/2 IN	
STYLE 459 FRONT 2 1/2 IN BACK 2 1/2 IN	489 2 1/2 IN 1 1/2 IN	509 1 1/2 IN 1 1/2 IN	569 1 1/2 IN 1 1/2 IN	489 1 1/2 IN 1 1/2 IN	
STYLE ALBON FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	209 2 IN 1 1/2 IN	REGAL 2 IN 2 IN	359 2 1/2 IN 2 1/2 IN	329 2 IN 1 1/2 IN	
STYLE 109 FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	459 2 1/2 IN 1 1/2 IN	269 2 IN 2 IN	STYLE DUNCAN 1 1/2 IN 1 1/2 IN	DUNCAN 2 IN 1 1/2 IN	
STYLE 19 WIDTH 2 1/2 IN	29 2 1/2 IN	9 3 IN	279 3 1/2 IN	289 2 1/2 IN	289A 2 1/2 IN
NO 9 SIZE 9 1/2 16	NO 10 SIZE 10 1/2 16	NO 10 1/2 SIZE 11 1/2 17 1/2	NO 11 SIZE 12 1/2 18	NO 12 SIZE 13 1/2 18 1/2	NO 14 SIZE 15 1/2 20 1/2

Articles en Toile non surpassés pour la Qualité, le Fini, l'Ajustage et la Perfection. En vente dans toutes les Maisons de Nouveautés et d'Articles pour Hommes.

AGENTS:

DUNCAN BELL  
Montreal Que.

J. A. CHANTLER  
Toronto, Ont.

MARQUE HEALTH

Voyez les échantillons, particulièrement ceux des Corps Ruben's et Brownie.

La Marque Health couvre les lignes suivantes: COMBINAISONS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CORPS pour Dames, Jeunes Filles et Enfants, CACHE-CORSET, MAILLOTS NOIRS.

Placez vos ordres maintenant pour vous assurer une prompte livraison.

Distributeurs en Gros:

Greenshields Limited  
MONTREAL.

DENTELLES, BRODERIES,  
COLS en DENTELLES,  
CEINTURES.



Les voyageurs sont maintenant en route avec un des plus beaux assortiments qui aient jamais été offerts au Canada.

Nous représentons des Manufacturiers uniquement, et non des Maisons à Commission Européennes. D'autres maisons peuvent prétendre être les plus fortes maisons de dentelles au monde. Nos prix sont plus éloquentes.

Nous tenons entièrement compte de la baisse récente des prix.

Notre assortiment de Col en dentelle et de Ceintures pour Noël contient les toutes dernières nouveautés Européennes.

Il est avantageux pour vous de voir notre ligne. Quand vous serez en ville venez nous voir. Toujours quelque chose de nouveau à offrir.

Notre stock est bien assorti en nouveautés de vente courante.

R. C. BACH  
146, rue St-Jacques, MONTREAL  
Boîte de poste 64

## Rouissage (Retting)

La manière ordinaire de faire rouir le lin séché consiste à le faire tremper dans des étangs dont l'eau n'est pas dure ou calcaire et qui ont environ quatre pieds de profondeur. On place dans ces étangs les faisceaux de tiges les uns contre les autres et les racines en bas. On les recouvre d'une couche de paille que l'on

quand on trouve que, si l'on brise les tiges, la filasse se sépare facilement du tissu ligneux ramolli, on retire les faisceaux de l'eau et on les étend également sur le gazon. Après les avoir laissés ainsi exposés pendant une quinzaine de jours, on profite du premier temps frais pour ramasser le lin, qui est alors prêt pour l'opération suivante.

On a proposé diverses modifications de ce

rouissage, et la rend ainsi prête à vendre. On a imaginé diverses machines dans ce but, mues soit par l'eau, soit par la vapeur. On fabrique ces teilleuses mécaniques et s'en sert en vue de produire la plus grande quantité possible de filasse longue et nette avec le moins de déchet possible.

Le Bulletin II du recensement de 1906, qui traite des manufactures du Canada,



charge de matières assez pesantes pour maintenir le lin sous l'eau. La fermentation commence bientôt avec dégagement de gaz, et la décomposition des tissus tendres des plantes de lin a quelquefois lieu très rapidement. Au bout de quelques jours la fermentation devient moins active, et est entièrement terminée après dix à quatorze jours, la durée variant suivant la température; mais,

procédé de douissage et on les a mises en pratique; dans les unes on chauffe l'eau, dans d'autres on y ajoute divers produits chimiques, toutes ayant pour but d'obtenir plus rapidement l'effet voulu sans nuire à la filasse.

## Teillage (Scutching)

Le teillage est le procédé par lequel on débarrasse la filasse de la partie ligneuse de la tige qui y adhère encore après le

donne les détails suivants concernant la production du lin teillé dans ce pays:

Nombre d'établissements de teillage, 23 (dont 22 dans l'Ontario).	
valeur du terrain, des bâtiments et de l'installation. . . . .	\$105,750
Capital d'exploitation. . . . .	115,000
Gages payés, total. . . . .	144,396
Valeur de la filasse produite	241,932

Par ces chiffres on verra que la production du lin teillé ne peut pas être clas-

sée parmi les industries importantes du Canada.

**Culture du lin pour graine**

Dans ce pays on cultive davantage le lin pour sa graine. D'après le recensement du Canada en 1900, la superficie consacrée à la culture du lin et les rendements en graine dans les différentes provinces, sont indiqués comme suit pour 1890 et 1900:

Nouveau Brunswick..	90	459	57	283
Québec.....	2,875	29,476	1,881	19,309
Ontario.....	6,775	71,539	6,388	67,296
Manitoba.....	6,089	31,388	14,404	81,898
Saskatchewan et Alberta..	153	1,462	327	3,113
Colombie Anglaise....	91	364	1	4
<b>Totaux pour le Canada</b>	<b>16,236</b>	<b>138,844</b>	<b>21,086</b>	<b>172,242</b>

Ces chiffres font voir qu'il y a eu diminution dans la superficie en lin pendant les dix années de 1890 à 1900 dans toutes les provinces de l'Est et dans la

1906, il y a eu une moindre superficie en lin au Manitoba; mais, la récolte ayant été plus forte cette année-là, il y a eu augmentation dans la quantité de graine de lin produite. En 1906 le territoire et le rendement, au Manitoba, ont été plus considérables, et l'augmentation a continué l'année suivante, d'après ce que nous lisons dans le rapport sur les récoltes du Manitoba publié en décembre 1907.



	1890.		1900.	
	Superficie. Cereine produite.	bois-seaux.	Superficie. Cereine produite.	bois-seaux.
Ile du Prince-Edouard..	75	746	28	281
Nouvelle-Ecosse... ..	83	410	.....	58

Colombie Anglaise, tandis qu'au Manitoba il y a eu une augmentation considérable, et une légère augmentation dans la Saskatchewan et l'Alberta.

Le recensement récent des provinces du Nord-Ouest accuse des augmentations remarquables dans la production de la graine de lin en 1905 et en 1906, surtout dans la Saskatchewan; l'augmentation est aussi considérable dans l'Alberta. En

	1905.		1906.	
	Superficie en lin. acres.	Graine produite. bois-seaux.	bois-seaux.	Total. Paracre.
Total dans les provinces du Nord-Ouest.....	45,812	608,242	13	27
Se répartissant comme suit:				
Manitoba.....	9,205	110,041	11	85
Saskatchewan.....	25,664	482,578	13	64
Alberta.....	943	11,623	12	32
<b>Total dans les provinces du Nord-Ouest.....</b>	<b>131,819</b>	<b>1,818,780</b>	<b>13</b>	<b>79</b>

## Se répartissant comme

Manitoba.....	16,501	227,796	13	80
Saskatchewan.....	108,834	1,561,814	13	82
Alberta.....	6,484	86,170	13	28

1907.

Extrait du relevé des récoltes du Manitoba, 14 décembre 1907—

Manitoba.....	25,915	317,347	12	25
---------------	--------	---------	----	----

Extrait du rapport final sur les récoltes de grain publié le 20 février 1907 par le gouvernement de la province de la Saskatchewan—

Saskatchewan.....	125,029	1,304,716	10	91
-------------------	---------	-----------	----	----

Nous n'avons pas encore reçu le rapport de l'Alberta pour 1907.

Le grain de lin, ainsi que nous l'avons déjà dit, est employé surtout pour la fabrication de l'huile de graine de lin. Il y a trois grandes huileries, une à Montréal, une à Baden (Ontario), et une à Winnipeg. La capacité totale de ces huileries est considérable, et toute l'huile qu'elles fabriquent trouve emploi dans le pays. La demande est plus élevée que l'approvisionnement, et l'insuffisance de graine produite en Canada fait qu'il faut en importer de grandes quantités, et nous importons aussi de l'étranger des quantités considérables d'huile de graine de lin. Le tourteau qui reste après l'expression de l'huile et qui est si estimé comme aliment nutritif du bétail, est en partie consommé en Canada; l'autre partie est exportée en Grande-Bretagne.

Peut-on dans le Nord-Ouest du Canada produire du bon lin pour filasse ?

En 1896 nous avons fait aux différentes fermes expérimentales de l'Etat quelques expériences dans le but de nous assurer si l'on pouvait avec avantage produire de la filasse de lin dans les différents climats du Canada où sont situés ces fermes expérimentales, et aussi afin de recueillir des renseignements sur la quantité de graine à semer à l'acre et sur le meilleur moment pour le semis.

Nous nous procurâmes chez M. J. Livingston, de Baden (Ontario), une quantité suffisante de graine de la meilleure sorte qu'on pût obtenir et qui avait été cultivée une année dans ce pays après avoir été importée de Russie. M. Livingston s'occupait en grand de l'industrie du lin en Canada et fabriquait de la filasse et de l'huile. Nous fîmes de cette graine à chacune des fermes expérimentales. Nous envoyâmes avec la graine des instructions recommandant de choisir un terrain de nature aussi uniforme que possible, bien ameubli et assez grand pour être divisé en huit parcelles de 1-10 d'acre. Deux de ces parcelles devaient être enssemencées de bonne heure au printemps à chaque ferme, et deux autres le même jour de chacune des quatre semaines suivantes, la période des semis étant ainsi de trois semaines. La quantité de graine à employer à chaque semis était à raison de 40 lb. à l'acre pour les deux parcelles et de 80 lb. à l'acre pour

l'autre. D'après les instructions, lorsque le lin avait atteint le degré de maturité auquel environ un tiers des graines étaient mûres, le lin devait être arraché sur une moitié de chaque parcelle et attaché en petits faisceaux; puis après l'avoir laissé sécher dans le champ on devait déterminer le poids de tiges récolté. Dans l'autre moitié de chaque parcelle on devait laisser mûrir la graine, ensuite récolter le lin et le battre afin de déterminer le rendement en graine. Nous avions aussi fait des arrangements pour qu'un ballot des tiges arrachées dans chaque parcelle et du poids de 50 lb. fût préparé et expédié à MM. J. et J. Livingston, à Baden (Ontario), pour être rotte, teillé et pour que la quantité et la qualité de la filasse fussent déterminées dans chaque cas. Ces essais de culture furent faits à la ferme expérimentale centrale, à Ottawa, et aux fermes succursales de Nappan (Nouvelle-Ecosse), de Brandon (Manitoba), d'Indian-Head (Saskatchewan) et d'Agassiz (Colombie Anglaise).

Les instructions données furent soigneusement suivies, et les 400 lb. de lin arraché et séché à chaque ferme furent envoyés à Baden. Le rapport de MM. Livingston, lorsqu'ils eurent achevé les essais, fut que le lin récolté à Nappan, à Ottawa et à Agassiz avait produit une proportion avantageuse de filasse de bonne qualité, mais que les échantillons récoltés à Brandon et à Indian-Head n'avaient donné qu'un faible rendement en filasse, laquelle était de qualité inférieure. Leur opinion était que la filasse produite avec le lin récolté à ces deux dernières fermes n'était pas suffisante pour rémunérer le coût du travail.

Production de lin séché pour filasse à Ottawa.

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Ottawa—7,878 lb. par acre—fut celui d'une parcelle enssemencée le 7 mai, de 80 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait en fait de rendement la parcelle enssemencée le 14, aussi à raison de 80 lb. à l'acre. Le lin arraché dans ce cas pesait 6,657 lb. par acre. Le poids moyen des tiges arrachées dans les parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 4,650 lb. par acre, tandis que les quatre parcelles enssemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une moyenne de 5, 616 lb. de lin séché par acre.

A Nappan (Nouvelle-Ecosse).

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Nappan—8,200 lb. par acre—fut celui d'une parcelle enssemencée le 4 juin de 40 lb. de graine à l'acre; ensuite venait le rendement—6,000 lb. par acre—d'une parcelle enssemencée le 28 mai de 80 lb. à l'acre. Le poids moyen de tiges sèches récoltées dans les parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre

était de 4,650 lb. par acre, tandis que les quatre enssemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une moyenne de 5,350 lb. par acre.

A Brandon (Manitoba).

Le rendement le plus élevé en lin arraché à Brandon—1,900 lb. par acre—fut celui d'une parcelle enssemencée le 23 mai de 40 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait le rendement—1,270 lb. par acre—d'une parcelle enssemencée le 6 juin de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen des tiges arrachées et sèches récolté dans les parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 1,237 lb. par acre, tandis que quatre parcelles enssemencées de 40 lb. de graine à l'acre avaient donné une récolte moyenne de 1,327 lb. par acre.

A Indian-Head (Saskatchewan).

Le rendement le plus élevé en lin arraché récolté à Indian-Head—4,240 lb. par acre—fut celui d'une parcelle enssemencée le 23 mai de 80 lb. de graine à l'acre. Ensuite venait le rendement—4,120 lb. par acre—d'une parcelle enssemencée le 30 mai de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen de lin arraché et séché dans les parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 4,030 lb. par acre, tandis que les quatre parcelles enssemencées de 40 lb. à l'acre avaient donné une récolte moyenne de 3,380 lb. de lin séché par acre.


A Agassiz (Colombie Anglaise).

Le rendement le plus élevé en lin arraché et séché récolté à Agassiz—3,400 lb. par acre—fut celui d'une parcelle enssemencée le 15 mai de 30 lb. de graine à l'acre; ensuite venait le rendement—3,280 lb. par acre—d'une parcelle enssemencée le 22 mai de 80 lb. de graine dans les quatre parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre. Le poids moyen du lin arraché et séché dans les quatre parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre était de 2,740 lb., tandis que le poids moyen de la récolte dans les quatre parcelles enssemencées de 40 lb. de graine à l'acre était de 2,490 lb.

Ces chiffres font voir qu'à Ottawa, à Indian-Head et à Agassiz ce sont les parcelles enssemencées de 80 lb. de graine à l'acre qui ont produit le poids le plus élevé de lin arraché par acre, tandis qu'à Nappan et à Brandon l'avantage en poids était en faveur des parcelles enssemencées de 40 lb. de graine à l'acre.

Continuation des essais de lin pour graine.

Comme les résultats obtenus en 1896 quant à la faible quantité et à la pauvre qualité de la filasse qu'on pouvait obtenir du lin récolté dans les provinces du Nord-Ouest du Canada étaient d'accord



## Sous-Vêtements Pen-Angle

Il est plus facile à un vendeur médiocre de vendre des Sous-Vêtements Pen-Angle qu'à un bon vendeur de vendre une ligne qui n'est pas aussi bien connue. Pen-Angle a, pour les sous-vêtements, la plus grande renommée au Canada.

**Penmans. Limited. - Paris, Canada.**

TRAVAUX DE TOUTES SORTES  
IMPRIMÉS EN NOIR OU EN  
COULEURS, EXÉCUTÉS ET  
LIVRÉS PROMPTEMENT. ∴ ∴ ∴

**La Cie de Publications Commerciales**  
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION  
42 PLACE JACQUES-CARTIER, MONTREAL, P.Q.

## OUATE EN PAQUETS

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

**OUATE DE COTON:**  
"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

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

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.  
**JAMES STANBURY & CO., - TORONTO**  
Agents de Vente.

## Les Tissus Harris

---

FONT BON EFFET  
ET ONT  
UNE BONNE DURÉE

EXHIBITION DES STYLES DE PRINTEMPS

☞ Votre ordre donné de bonne heure,  
☞ Sera exécuté de bonne heure. ☞

**HARRIS & CO., LIMITED**  
ROCKWOOD, - - ONT.

---

London: Montréal: Halifax: Winnipeg:  
J. A. IRWIN, HECTOR PRÉVOST, C. A. WOODILL, McRAE & WALKER,  
341 Princess Ave. 710 St-Hubert. Roy Building. Ashdown Block.

## Gants de Peau de Pewney

**UN AUTRE LEADER**

Gant en Peau de Chien  
(Real Cape) à 2 fermoirs **\$8.00**  
dôme, pour Dames . . . LA DOUZAINE

**GARANTI**

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL

avec l'opinion générale d'experts qui avaient mis en oeuvre du lin de même qualité dans des climats semblables de l'Ouest des Etats-Unis, nous les avons considérés comme concluants et n'avons pas cru nécessaire de répéter les essais. Nous avons toutefois pendant plusieurs

années continué les essais de culture du lin pour sa graine, en employant 40 et 80 lb. de graine à l'acre dans chacun des quatre semis faits à intervalles d'une semaine. Dans tous les essais subséquents nous avons laissé mûrir les tiges, et les avons ensuite fauchées et battues.

vorables pour la production de la graine de lin. Ainsl qu'aux Etats-Unis, c'est dans le Nord-Ouest que cette industrie s'est le plus développée. Aux Etats-Unis, où la production annuelle varie entre vingt-cinq et presque trente millions de boisseaux, le Dakota du Nord produit environ moitié de la récolte entière; si au produit de cet Etat on ajoute celui du Dakota du Nord et du Minnesota, on trouve que ces trois Etats contribuent pour plus des trois quarts à la production totale.

Au Etats-Unis le rendement moyen en graine de lin par acre pendant les cinq années jusqu'à 1907 a été de 9.6 boisseaux.

La production de la graine de lin en Canada n'a pas été suffisante pour satisfaire à la demande des huilleries. C'est pourquoi il en a été importé de grandes quantités des Etats-Unis et de la République Argentine. La quantité apportée en Canada pendant 1906 a été d'environ 500,000 boisseaux. On importe en outre une grande quantité d'huile de graine de lin, que l'on pourrait fabriquer avec avantage dans le pays si la récolte de graine y était assez grande. Le gouvernement canadien, dans l'intérêt de l'agriculture du pays, a imposé sur la graine de lin un droit de dix centins par boisseau, et tant que la demande dépassera tellement l'approvisionnement, ce sera pour les cultivateurs un grand encouragement à semer du lin sur une plus grande échelle.

#### Sol et traitement.

Un sol profond, bien ameubli et dans un bon état de fertilité, mais en même temps pas trop compacte, convient bien pour le lin. On peut même dire qu'un sol propre à la production d'une bonne récolte de grain pourra être employé avec succès pour la culture du lin. Dans la plupart des pays où l'on cultive le lin, on le fait prendre place parmi les cultures d'une rotation régulière, que chaque cultivateur arrange suivant ses conditions particulières et de manière à ce que le lin revienne régulièrement une fois tous les quatre ou cinq ans. Une rotation communément suivie dans les contrées où l'on cultive le lin est, me dit-on: avoine, seigle, blé, trèfle et lin. On considère le trèfle comme étant l'une des meilleures cultures qui puisse précéder profondément dans le sol et amènent à la surface des approvisionnements de fertilité que beaucoup d'autres plantes n'atteignent pas. Le trèfle capté aussi et emmagasiné de l'azote de l'atmosphère, et, lorsqu'on l'enfouit, il fournit à la culture suivante une quantité considérable de cet important élément. Dans les sols de "prairies" du Nord-Ouest on peut semer le lin sur un premier défoncement; mais il produit ordinairement davantage

#### RESULTATS D'ESSAIS DE CULTURE DU LIN POUR GRAINE.

Quatre ans à Ottawa, Ont.	Rendement le plus élevé.			Date du semis.	Deuxième rendement le plus élevé.	Semence à l'acre.			Date du semis.	Produit moyen de 40 litres à l'acre.	Produit moyen de 80 litres à l'acre.		
	bois.	lb.	livres.			bois.	lb.	livres.			bois.	lb.	bois.
1896.....	17	8	40	14 mai	15	15	80	14 mai	13	31	12	11	
1897.....	19	31	40	25 mai	9	26	40	19 mai	9	10	12	33	
1898.....	13	42	80	25 avril	13	12	40	25 avril	8	33	12	31	
1902.....	9	20	80	30 avril	8	10	40	30 avril	8	10	10	30	
Deux ans à Nappan, N.-E.													
1896.....	31	20	40	4 juin	32	40	80	21 mai	21	43	25	43	
1899.....	21	30	80	18 mai	21	30	80	1er juin	16	53	1	23	
Quatre ans à Brandon, Man.													
1896.....	17	28	80	6 juin	17	8	80	16 mai	11	14	16	45	
1897.....	14	16	80	2 juin	12	45	80	9 juin	10	52	12	38	
1898.....	25	32	40	28 mai	25	60	80	28 mai	22	15	19	29	
1900.....	7	8	40	12 mai	6	44	80	12 mai	6	19	6	24	
Quatre ans à Indian-Head.													
1896.....	13	12	80	23 mai	12	48	80	16 mai	10	25	12	19	
1897.....	13	30	40	25 mai	13	10	80	18 mai	10	27	12	24	
1898.....	32	60	80	28 mai	16	60	80	21 mai	11	22	17	19	
1899.....	21	10	80	9 juin	21	60	80	26 mai	18	26	19	21	
Trois ans à Agawic C. A.													
1896.....	12	8	80	22 mai	12	8	80	15 mai	7	28	8	52	
1898.....	18	32	40	19 mai	17	48	40	12 mai	16	4	15	23	
1900.....	11	4	80	24 avril	9	16	80	1er mai	7	26	8	54	

\* La saison de 1900 fut très peu favorable dans le Manitoba, par suite de fortes gelées printanières et d'une séche esse très exceptionnelle.

Il paraît ressortir de ces résultats que, lorsqu'on sème le lin pour sa graine seulement, le semis de 40 lb. de graine à l'acre ne donne pas toujours une récolte aussi forte que celui de 80 lb. à l'acre. Les rendements en graine obtenus dans les quatre années d'essais à Brandon présentent une différence moyenne de 23 lb. par acre en faveur du semis de 80 lb. de graine, tandis qu'à Indian-Head le plus dru des deux semis a donné un gain de 2 boisseaux 1-2 par acre. Ces essais ont toutefois été faites dans un terrain qui avait été plusieurs années en culture, et ce peut avoir quelque peu affecté les résultats. Sur nouveau défoncement, l'opinion générale fondée sur l'expérience est que la quantité de 40 lb. de graine à l'acre est suffisante. Quant au meilleur moment pour le semis dans les provinces du Nord-Ouest, on recommande ordinairement de semer pendant la seconde moitié de mai. La graine choisie pour semence doit être rondelette, bien développée, d'une bonne couleur et sans mauvaises graines. Dans les grands champs on sème en général à l'aide du semoir.

Il a été encore fait quelques essais de culture de lin aux fermes d'Indian-Head

et de Brandon en employant les quantités suivantes de semence:

Indian-Head.	Semence à l'acre.	lb.	Produit moyen.	
			bois.	lb.
Années de culture.	1 an : 1901	15	57	11
	1 an : 1901-4-5-6	17	25	14
	4 ans : 1901-4-5-6	11	23	14
	5 ans : 1901-2-4-5-6	14	16	14
	2 ans : 1901-2-4-5-6	14	16	14
Années de culture.	1 an : 1902	16	16	11
	1 an : 1903	21	4	4
	1 an : 1903	20	20	20
	1 an : 1903	19	30	19
	1 an : 1903	100	100	100

A juger d'après les récoltes produites et la qualité de la graine récoltée, il est évident que les conditions dans les provinces du Nord-Ouest du Canada sont fa-



## N'achetez pas avant d'avoir vu nos Voyageurs.

Nos voyageurs sont sur leurs routes respectives, avec un échantillonnage complet des Nouveautés pour le Printemps 1909. Il est de votre intérêt de ne placer aucune commande avant d'avoir reçu leur visite.

 Ils seront chez vous avant la fin du mois.

J. M. ORKIN & CIE, ——— 214 ——— Rue Notre-Dame Ouest MONTREAL.

### DANS AUCUNE CIRCONSTANCE

Ne Faites une Commande

de Baguettes à Extension,  
de Bouts de Pole ou  
de Quincaillerie pour Tapissiers,

sans nous écrire d'abord pour  
avoir nos prix. — Pourquoi  
payer des droits, quand vous  
pouvez acheter à des

MANUFACTURIERS CANADIENS?

THE NEWELL MANUF'G CO.  
PRESCOTT, ONT.

### Une Bonne Chose — Bien Annoncée

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

### Le Sous-Vêtement Irrétrécissable

## “CEETEE”

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

Voyez nos Echantillons de Printemps

The C. Turnbull Company

OF GALT, LIMITED

Galt, — — — Ontario

Le meilleur sous vêtement pour la peau délicate des femmes et des enfants est notre Sous Vêtement à Côtes Élastiques Ajustant Parfaitement.

### A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros  
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

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


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

### Bas, Chaussettes et “Stockinettes”

faits au moyen des meilleurs Fils anglais et domestiques. . . . .  
Les marchandises ayant la durée absolu-  
ment la meilleure sur le marché. . . . .

#### Forte “Stockinette”

faite au moyen de LAINE PURE à Fil  
double, pour garçons. . . . .

Achetez directement et épargnez de l'argent.   
Procurez-vous échantillons et prix.

W. J. PARKS, Manufacturier

ST-JOHN, N. B.

sur billons retournés ou sur une jachère propre. Pour rendre ceci clair à ceux qui ne sont pas au fait des méthodes de culture des "prairies", nous pouvons dire qu'au premier défoncement du gazon des "prairies" on tourne en général sens dessus dessous un large et mince billon de deux pouces seulement d'épaisseur; et, si l'on a fait ce travail au printemps, le terrain est prêt pour le retournement (backsetting) au commencement de l'automne, c'est-à-dire pour un second labour en travers du premier et en retournant les billons jusqu'à environ quatre pouces de profondeur. On tranche ainsi le gazon décomposé, on le retourne et le recouvre d'une couche de deux pouces de sol nouveau pris au-dessous. Dans beaucoup de parties des provinces du Nord-Ouest, le retournement des billons est la préparation ordinaire pour une culture de blé. Après ce retournement des billons, il est bon de travailler légèrement au pulvérisateur à disques le sol que l'on veut ensemercer de lin, en ajustant le pulvérisateur de telle sorte qu'il tranche bien la terre, mais sans déchirer le gazon. On ensemece ensuite, et on roule le terrain de manière à bien affermir le sol. Beaucoup de cultivateurs défontent le sol plus profondément, jusqu'à trois ou quatre pouces, puis le travaillent au pulvérisateur à disques, l'ensemencent et le roulent. En semant le lin sur défoncement neuf, on a pour recevoir la semence un terrain comparativement exempt de mauvaises herbes, ce qui est un grand avantage pour une culture de lin. Le cultivateur retire ainsi du profit de cette partie de son terrain dès la première année, et la culture du lin a pour effet de faire décomposer le gazon, de sorte qu'en automne, on peut labourer jusqu'à la profondeur ordinaire.

#### Maladie du lin

Une maladie appelée "brûlure du lin" (flax wilt) a beaucoup attiré l'attention dans le Nord-Ouest des Etats-Unis. On dit que cette maladie est due au développement d'un champignon. Elle se manifeste par le fait que les jeunes plantes se flétrissent comme par l'effet de la sécheresse ou d'une chaleur intense. Elle apparaît dans des champs par taches qui n'ont d'abord que trois ou quatre pieds de diamètre; mais, si l'on n'arrête pas la maladie, ces taches s'agrandissent peu à peu jusqu'à ce qu'enfin toute la récolte peut se trouver affectée. La brûlure du lin se fait voir le plus souvent là où l'on a cultivé du lin plusieurs fois de suite dans le même terrain. On voit par là l'importance qu'il y a à faire alterner cette culture avec celle d'autres plantes. La "brûlure du lin" ne nous a encore jamais été signalée dans les provinces du Nord-Ouest; mais nous n'échapperons probablement pas longtemps à cette maladie, à moins qu'on ne puisse l'éviter

par une stricte attention à suivre une rotation bien entendue.

#### Le lin est-il une culture particulièrement épaisse ?

On répond en général à cette question par l'affirmative, mais cette opinion ne paraît pas être justifiée par les analyses chimiques qui ont été faites de cette plante et qui font connaître les principaux éléments de fertilité enlevés au sol pendant sa période de végétation. On peut résumer comme suit les résultats obtenus par l'examen chimique, lesquels représentent approximativement les quantités d'aliments des plantes enlevés au sol par le lin, le blé et l'avoine:

Un acre de lin produisant 15 boisseaux de grains et 2,000 livres de tiges enlève au sol:

LIN.	Azote.		Acide phosphorique.		Potasse.	
	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.
Graine, 840 lb.....	26	11.86	9.28	23.50		
Paille, 2,000 lb....	20	9.90	23.50			
Total.....	46	23.86	37.28			

Voici maintenant pour comparaison les quantités des mêmes éléments enlevés au sol dans un acre de blé produisant 25 boisseaux de grain et 2,200 livres de tiges:

BLÉ.	Azote.		Acide phosphorique.		Potasse.	
	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.
Grain, 1,500 lb....	28.50	12.68	20.57			
Paille, 2,200 lb....	12.63	4.86	29.11			
Total.....	46.53	17.61	49.68			

De même, un acre d'avoine produisant 50 boisseaux de grain et 2,500 livres de tiges tire du sol les quantités suivantes des mêmes constituants:

AVOINE	Azote.		Acide phosphorique.		Potasse.	
	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.	lb.
Grain, 1,700 lb....	32.13	10.45	8.05			
Paille, 2,500 lb....	13.90	4.74	24.83			
Total.....	46.03	15.22	32.88			

Dans le Nord-Ouest on brûle en général la plus grande partie de la paille de toutes ces récoltes, et restitue ainsi au sol sous forme de cendre les ingrédients minéraux qui lui avaient été enlevés. Dans l'Est, où l'on utilise principalement la paille pour la litière des animaux, les constituants minéraux enlevés au sol lui sont restitués dans le fumer, de sorte qu'il y a à considérer seulement la graine. On verra que dans le cas du blé le grain prend un peu plus d'azote et un peu moins d'acide phosphorique et de potasse que ne fait la graine de lin; tandis que le grain de l'avoine prend une grande quantité d'azote, presque un tiers de moins d'acide phosphorique et environ un huitième de moins de potasse. La différence dans l'effet épaisant de ces diverses récoltes dans un sol riche serait néanmoins à peine sensible et ne confirmerait pas l'opinion que le lin est une ré-

colte très épaisse. Dans quelques expériences faites en 1895 à la ferme expérimentale de Brandon (Manitoba) en regardant du blé, de l'avoine et de l'orge après du lin, le résultats obtenus conduisent à la même conclusion.

#### Amélioration du lin par la sélection

A la ferme expérimentale contrainte nous avons trouvé les essais des différentes variétés de lin peu satisfaisants en conséquence de ce que les différentes variétés n'étaient pas pures. Le céréaliste s'occupe maintenant à multiplier un certain nombre de lignages sélectionnés de manière à obtenir des variétés qui soient réellement distinctes et homogènes. Quelques-uns des nouveaux sélections seront, nous l'espérons, supérieurs aux mélanges desquels ils ont été obtenus.

#### LES QUALITES DES VENDEURS

Certaines personnes semblent croire qu'un bon vendeur est celui qui peut décevoir, mystifier, tromper l'acheteur; en dehors de la question de moralité et considéré uniquement au point de vue du gain, cela peut être vrai quand le genre d'affaires est tel que le vendeur n'espère pas rencontrer de nouveau la même personne ou lui faire une deuxième vente. Nous prétendons toutefois, qu'une entreprise conduite de cette manière n'est pas digne d'être élevée au rang d'entreprise commerciale, dit un de nos confrères: ce n'est ni plus ni moins qu'une escroquerie.

Nous maintenons que, dans un commerce ordinaire, il n'est pas de bonne politique que les vendeurs de pratiquer la moindre déception; une des premières choses que nous exigeons de nos vendeurs, c'est qu'ils traitent nos clients avec une honnêteté, une franchise, une loyauté absolues. Nous pensons que la valeur de ces qualités pour un vendeur ressort de toutes ses actions et, quand chacune de ses paroles en est empreinte, ces qualités ne peuvent pas être trop estimées.

Chaque acheteur, croyons-nous, est désireux de traiter avec une maison qui lui fournisse de bonnes marchandises à des prix honnêtes, qui ait des stocks en variété et en quantité suffisantes pour fournir à ses besoins sans délai et où il puisse toujours obtenir la même ligne de marchandises.

C'est un grand soulagement pour un acheteur quand il trouve une telle maison de commerce; il devrait se rendre compte immédiatement qu'il est de son intérêt de faire tous ses achats dans cette maison; il est en effet si occupé en général par les autres parties de son travail qu'il ne peut pas distraire une partie de son temps à chercher s'il a

**Intéressant pour tous les  
Tailleurs :**

**L**A Hewson Woolen Mills, Limited, de Amherst, N. E., a un des plus grands et des meilleurs établissements au Canada, pour la manufacture des Draps fins en Worsted et en Laine, des Articles Tricotés, Etc.

Des voyageurs obligeants et courtois présentent maintenant les draps élégants et nouveaux pour le printemps prochain, directement aux marchands; cela élimine les services de l'intermédiaire, économise de l'argent au marchand et lui donne un choix de modèles exclusifs.

Vendeurs pour la Province de Quebec :

**E. HAMEL, QUEBEC**  
**W. J. HARRISON, MONTREAL**

*Achetez directement du fabricant.*

**Jobin & Harrison**

Importateurs et Agents  
de Manufacturiers, \*

204, rue St. Jacques, \* Montreal.

MM. Jobin & Harrison sont sur la route visitant les provinces de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Ile du Prince-Edouard et le district du Cap Breton, avec leurs nouveaux assortiments en Marchandises du Printemps, comprenant Chapeaux et Casquettes, ainsi qu'un assortiment de fourrures confectionnées des plus nouveaux modèles pour livraison immédiate, des lainages et des vêtements pour les Provinces Maritimes. Ayant des lignes exceptionnellement bonnes, ils espèrent obtenir des résultats excellents.

**Ne renvoyez pas des clients**

sous prétexte que vous ne pouvez pas trouver des sous-vêtements à leur taille parmi ceux que vous tenez. Prenez leur mesure et commandez leurs grandeurs en



**Sous-  
Vêtements  
Irrétrécis-  
sables de  
Stanfield.**



Toutes les grandeurs de 22 à 70 pouces, mesure de poitrine, en trois pesanteurs pour l'hiver; chaque vêtement garanti absolument irrétrécissable.

Pensez seulement à la variété splendide qui vous est suffisante pour accommoder chaque buste, gros ou petit, aussi bien qu'un buste normal. Écrivez donc pour avoir des échantillons des Sous-Vêtements de Stanfield, de sorte que vous puissiez examiner leur qualité avec soin.

**STANFIELDS Limited, - Truro, N.E.**

**St. George**



**UNSHRINKABLE**  
UNDERWEAR FOR MEN

**Sous-Vêtements pour Hommes,  
Marque St-George,**

faits en Diverses Pesanteurs et Textures.

**WOOLNAP**  
(POUR CHALEUR EXTRA)

porte aussi la marque de commerce St-George pour votre protection et pour la nôtre.

été frappés sur la qualité ou les prix des marchandises.

Nous savons par expérience qu'il est très satisfaisant, quand on fait un achat, de sentir qu'on a affaire à une maison jouissant d'une telle réputation. En réalité, nous nous sommes imposé comme règle de ne commercer qu'avec des maisons de cette sorte.

Pour qu'une maison de commerce acquière et conserve la réputation de faire des transactions loyales, il ne suffit pas que la maison elle-même soit honnête; il faut que la politique adoptée par elle se réfléchisse dans la manière de faire des vendeurs, qui, dans nombre de cas, sont les seules personnes faisant partie de la maison de vente que les commerçants rencontrent jamais. De là l'importance de vendeurs ayant une bonne moralité, qui, en sollicitant des commandes, ne disent rien que leur maison ne puisse endosser. Il est donc évident qu'une maison d'affaires honnête ne peut pas employer des vendeurs manquant de sincérité, car rien ne pourrait lui causer plus de préjudice que l'entremise de tels hommes.

D'autre part, une maison vendant des marchandises inférieures a besoin de vendeurs qui puissent et veuillent mentir suffisamment pour dissimuler cette infériorité sous le manteau de paroles plausibles. Par conséquent, quand on rencontre un vendeur dont

les paroles sont toujours correctes, un vendeur qui ne s'abaisse pas à de fausses représentations, on peut être convaincu que la maison pour laquelle il travaille est honnête et digne de confiance; on est alors disposé à traiter avec lui.

Pour qu'un vendeur produise cette impression sur les commerçants, il lui faut quelque chose de plus qu'une simple abstention de mensonge. Il doit s'en tenir à ce qu'il sait être vrai, sans mentir délibérément, ni mélanger des choses imaginées, des opinions et des faits d'une manière qui pourrait décevoir le client ou l'induire en erreur; celui-ci ayant appris qu'il a été trompé, achètera rarement du même vendeur une autre fois, la maison perdra un client.

Beaucoup de vendeurs sont enclins à répondre négligemment aux questions qui leur sont posées, quelquefois dans l'intention de tromper, mais beaucoup plus souvent probablement dans le but de dissimuler leur ignorance du sujet en question. C'est une pratique qu'il faut sévèrement condamner. Nous préférons de beaucoup que nos vendeurs avouent leur ignorance au client et lui conseillent de nous demander des renseignements, si la chose en vaut la peine. Bien qu'on ne demande pas aux vendeurs de donner aux clients des explications inusitées ou techniques, il est cependant excessive-

ment désirable qu'ils aient une connaissance approfondie des marchandises qu'ils ont en mains, de manière à pouvoir les décrire et répondre aux questions qui leur seront vraisemblablement posées.

Une erreur fréquemment commise par les vendeurs consiste à insister auprès d'un homme occupé pour qu'il lui accorde une audience; cet homme en est ennuyé et ne reçoit pas le vendeur comme il le devrait. Outre le tact que le vendeur doit avoir, il va sans dire qu'il doit être habile et affable.

Les commerçants qui sont depuis longtemps en affaires se rappelleront qu'autrefois les vendeurs avaient coutume de boire et de se livrer à des orgies avec les clients. A cette époque, certains marchands tenaient des bars dans leurs magasins, d'autres avaient des cruches ou des bouteilles de whisky sous la main pour leurs clients, et on pensait que les vendeurs devaient emmener les clients au dehors et leur offrir à boire, afin de conserver leur clientèle.

Cette coutume a presque totalement disparu aujourd'hui; les affaires se font maintenant plus strictement sur une base de mérite qu'autrefois. Depuis longtemps, nous avons posé comme règle que, si la clientèle d'un homme ne pouvait pas être obtenue sans que nos vendeurs boivent avec lui, il valait mieux nous en passer.



## PAGINATION DES ANNONCES



Arlington Co. (The) . . . . .	45	Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .	41	Orkin & Co., J. M. . . . .	51
Bach, R. C. . . . .	45	Harris & Co. . . . .	49	Otis-Fensom Elevator Co. . . . .	41
Baldwin & Partner's Ltd., J. & J. . . . .	55	Hewson, Woollen Mills, Ltd. . . . .	53	Paquet, La Cie, Ltée . . . . .	7
Berlin Robe & Clothing Co. (The) . . . . .	39	Jaeger, S., Dr. Woollen System Co. . . . .	17	Parks, Wm. J. . . . .	51
Barry & Co., Walter H. . . . .	39	Jobin & Harrison . . . . .	63	Penmans, Ltd. . . . .	49
Brock Co., Ltd., W. R. (The) . . . . .	2	Labrousse et Cie . . . . .	39	Racine et Cie, Alphonse . . . . .	19
Brophy-Cains, Ltd. . . . .	25	Ladies' Home Journal Pattern . . . . .	5	Schofield Woollen Co. (The) . . . . .	53
Chipman, Holton Knitting Co. (The) . . . . .	23	Ladies' Wear, Ltd. (The) . . . . .	27	Star Whitewear Mfg. Co. (The) . . . . .	35
Debenhams (Canada), Ltd. . . . .	33	Mathews, Towers & Co. . . . .	31	Stanfield, Ltd. . . . .	53
Dominion Shirt Co. (The) . . . . .	43	Morin et Cie, A. O. . . . .	51	Swift, Copland & Co. . . . .	43
Dominion Wadding Co. (The) . . . . .	49	McCall Co. (The) . . . . .	10, 11	Turnbull Co., C. (The) . . . . .	51
Fairbairn, Rhys D. . . . .	9	McCall Co., D. (The) . . . . .	37	Watson Mfg. Co. (The) . . . . .	55
Garneau, Ltée . . . . .	22	MacDonald, John & Co. . . . .	13	Wilkins, R. C. . . . .	43
Greenfields, Ltd. . . . .	1, 45, 49, 56	Nazareth Waist Co. . . . .	41	Zimmerman Mfg. Co., Ltd. . . . .	29
		Newell Mfg. Co. (The) . . . . .	51		

# Printemps 1909

Nos voyageurs offrent, pour la Saison du Printemps prochain, le meilleur assortiment d'échantillons de **Sous-Vêtements Tricotés** que nous ayons jamais produits.

LIGNES DANS TOUTES LES QUALITÉS POUR  
HOMMES, FEMMES ET ENFANTS.

## Sous-Vêtements de Watson

En plus de nos lignes régulières d'Articles à Cotes Élastiques, nous offrons des Articles pour Hommes en Balbriggan Uni et à Mailles.

Nous sollicitons vos faveurs estimées.

### WATSON MFG. CO., LIMITED

PARIS, AGENTS: Ontario

**BRYCE & CO.,**  
Winipeg, Man.

**McCLUNG & BURNS,**  
117 Wellington St. West,  
Toronto.

**A. L. GILPIN,**  
207 rue St. Jacques,  
Montreal.

**J. A. MURRAY,**  
Sussex, N. B.

# Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

## LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

**Laine à Tricoter Double Beehive.** Un fil splendide pour vêtements chauds, tels que Chaussettes, Bas, Bas pour Golf, Gants "Comforters" et Combinaisons. Il a la même longueur et la même épaisseur que le meilleur fil à filer à trois brins, mais est beaucoup plus fort et plus durable à l'usage.

**Laine pour "Rugs" Beehive.** Une nouveauté pour faire chez soi les Rugs et les Nattes. Retors câblé, fini lustré. Fournie en 3 douzaines de nuances d'art.

**Laine Eider Beehive.** Un article réellement de choix pour faire des châles et des "wrappers" élégants. Se lave parfaitement et convient particulièrement à la fabrication des Corps.

**Laine Plume Beehive.** Un nouveau fil à Tricoter ou à Crochet. Reproduit l'apparence ondulée d'une Plume d'Austruche ou de l'Astrakan.

**White Heather.** "2de Qualité de Baldwin," fournie en "Scotch Fingering" 2, 3, 4 et 5 brins; Laine à Filer, 3 brins; Laine pour Corps; et "Potticoat Fingering," 4 brins. Laines bonnes, sûres, de haute qualité à un prix populaire uniforme.

**J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.**

HALIFAX, ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENTS:

**DUNCAN BELL & CO.**

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

# Avant l'Inventaire

---

(30 novembre)

Nous avons un certain nombre de lignes de liquidation dans tous les départements, à offrir à des prix spéciaux.

Les marchandises de printemps arriveront bientôt, et nous désirons leur faire de la place.

Il sera évidemment avantageux pour vous de visiter notre immense magasin pendant ce mois ou de voir les échantillons de nos voyageurs. Nous pouvons vous offrir des valeurs splendides.

---

GREENSHIELDS, LIMITED  
MONTREAL.