

TISSUS & NOUVEAUTÉS

(TISSUES & DRY GOODS)



ÉDITION
de LUXE

MONTRÉAL
JANVIER 1907

VOL. VIII NO. 1

TISSUS ET NOUVEAUTES



Les Bas "Marque Lion"

ne sont-ils pas

juste ce qu'il faut ?



Les
Marchandises Confectionnées

"Marque Invader"

sont contrôlées par cette Compagnie.

The W. R. Brock Company (Limited),

MONTREAL.

PRINTEMPS 1907

Nous annonçons pour la saison du Printemps de 1907, dans tous nos Départements, un stock plus complet et mieux assorti que jamais auparavant.

Nos acheteurs ont été en contact avec les meilleurs marchés du monde et ont pu s'assurer de nombreuses lignes, à des prix avantageux.

Nous avons des valeurs qui feront impression sur le Marchand recherchant des marchandises qui rapportent des profits.

Nous demandons qu'on examine nos échantillons, maintenant entre les mains de nos voyageurs.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN, LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

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

COTONNADES

Nous désirons informer nos nombreux clients et le commerce en général qu'il sera grandement de leur intérêt de nous donner leurs ordres immédiatement pour les diverses lignes mentionnées ci-dessous.

Nous pouvons affirmer qu'il est excessivement difficile de se procurer les marchandises; en fait, depuis que nous avons acheté ces lignes pour le printemps 1907, leurs prix ont été augmentés de **2½** pour cent à **10** pour cent.

Cotons Blancs, Cotons Gris, Denims, Cotonnades, Cotons pour Draps de Lit, Cotons pour Oreillers, Hessians, Flanelles de Canton.

UN ASSORTIMENT COMPLET

OVERALLS

Nous croyons avoir le meilleur assortiment — et les vêtements les mieux faits. Nous pouvons offrir nos lignes d'Overalls aux prix des manufacturiers. Nous sommes à même de le faire parce que nous avons fait des arrangements pour la manufacture de ces marchandises.

DEMANDEZ PRIX ET RENSEIGNEMENTS.

Greenshields, Limited

GREENSHIELDS WESTERN Limited
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO, Limited
VANCOUVER, C. A.

TOILES DE MAISON

IMMENSE ASSORTIMENT DE MARCHANDISES
FRAICHES ET NOUVELLES, A DES PRIX
SPÉCIALEMENT SERRÉS.

Nous avons été assez heureux pour nous assurer toutes les lignes de ce département aux prix de l'année dernière, et nous donnons à nos nombreux clients l'occasion de placer leurs ordres pour le **PRINTEMPS 1907** sur cette base.

DEUX LEADERS

Toile Damassée pour la Table,

Notre numéro spécial **210x**, 68 pouces, couleur crème,

Et notre ligne numéro **223**—Toile Damassée blanchie, 66 pouces, tout toile.

Assortiment complet de TOILES CRASH pour Essuie-Mains, de Toiles Crash Lavées,
SPLENDIDES LIGNES DE VENTE.

ESSUIE-MAINS, le meilleur assortiment qui ait jamais été offert.

NAPPES—avec Serviettes assorties.

Grande variété de Dessins entièrement nouveaux.
Toiles de fantaisie—Dessus de Plateaux—Chemins de Table — Pièces Centrales, de fabrication Ecosaise, Irlandaise, Autrichienne, Allemande et Japonaise.

GREENSHIELDS LIMITED.

GREENSHIELDS WESTERN, Limited
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO, Limited
VANCOUVER, C. A.

Seuls Agents au Canada pour les Toiles célèbres, manufacturées par

JAS. & THOS. ALEXANDER, Limited.,

DUNFERMLINE, Ecosse.

OCCASIONS SPÉCIALES

— EN —

Sateens Mercerisés

Noirs et de Couleur,

28 et 32 pouces, aussi en noir spécial mercerisé, spécial extra en noir seulement; **Satine Suesine**, 30 et 31 pouces (le dernier fini).

Nous avons un très vaste assortiment d'articles courants en percaline, tels que Jeans, Silésies, Caslans, Cambrie Foulard, Percales, Canvas en Coton Rouge Turquie, Etamines.

Toiles de Hollande pour Fenêtres.

Italiennes 54 pouces,
Pocketings,

Béatrice 32 pouces,
Hair Cloth.

Valeurs spéciales en Cachemire de Coton de 34 pouces, Serge de Coton de 28 pouces dans toutes les nuances.

Assortiment complet de nuances dans les lignes mentionnées ci-dessus, toujours en mains.

Nous sommes particulièrement bien montés en

Doublures Taffetas:

Doublure Taffetas **Sellasa**, 40 pouces, à détailler à 20c.

“ “ **Soie Japonaise**, 30 pouces à “ à 20c.

(En noir et en couleur.)

Greenshields Limited,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

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

Articles en Soie,

POUR LE

PRINTEMPS + 1907.

Effets les plus nouveaux en Tartans, carreaux gris et effets Empire figurés—les toutes dernières nouveautés en soieries pour Blouses et Costumes en soie.

Toutes les Couleurs en

Sateens, Taffetas, Tamalines, Soieries Japonaises, Soieries Naturelles Chang-Tung, Popelines, Ordulines, Crêpe de Chêne, et autres Soieries de fantaisie.

Taffetas Chiffon.

Assortiment splendide de Taffetas chiffon blanc, crème et noir, Satins, Satins Duchesse, Failles, Bengalines, Gros Grains, Armures, Broché Blanc, Bengalines Blanches, Moires, Tamalines, Louisine, Surahs, Bonnets Peau de Soie, Paillette Soie Noire, Messaline Noire, Faille Blanche, Morette Soie Noire.

Velours et Velveteens

Valeurs spéciales en Velours soie noire et de couleur, Velours Soie Noire pour Manteaux, etc., Velveteens en noir et dans toutes les couleurs, y compris un assortiment de Velveteens Cordés.

Velveteen Corduroy.

Toutes les lignes ci-dessus sont dignes de l'attention spéciale des acheteurs d'articles pour le printemps.

Crêpes Courtaulds

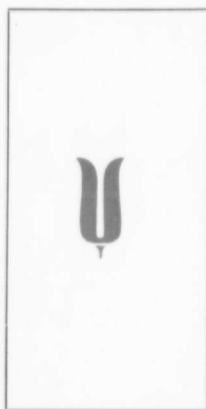
Crêpes Courtaulds pour Chapeaux.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN Limited,
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

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



Trois Qualités de Vente dans les
GANTS DE PEAU DE PEWNY :

Bon Ajustage — Bon Style — Bonne Durée.

En outre, chaque PAIRE est Garantie.

Toutes les dernières NUANCES, tous les
derniers STYLES dans les assortiments
pour le Printemps 1907

GREENSHIELDS LIMITED.

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

MONTREAL.

GREENSHIELDS & CO., LIMITED
Vancouver, C. B.

GREENSHIELDS LIMITED.

FOURRURES

1907

FOURRURES

UN COMMERCE

FORT ET CROISSANT.



1907

FOURRURES

UN COMMERCE

DES PLUS PROFITABLES.

Nous avons fait de grands préparatifs pour 1907 et nous vous promettons un assortiment de choix plus important et des valeurs meilleures que jamais.

Echantillons Prêts pour le Premier Janvier
 Ne manquez pas de les voir.

MANTEAUX EN BEAR SKIN

Lignes Contrôlées.

Chaque courrier nous a apporté des renouvellements de commandes pour ces Manteaux populaires en Bear Skin — Les meilleures valeurs offertes — et nous en avons le contrôle au Canada. Nous regrettons d'être dans l'impossibilité de remplir toutes les commandes de la saison dernière; mais vous pouvez nous aider en plaçant vos ordres de bonne heure pour 1907.

Nous Offrirons des Echantillons vers le
15 Février.

Les Vêtements confectionnés "MARQUE SHIELD"
 veulent dire succès — nous le prouvons.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
 WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

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



**Nous venons de recevoir quelques-unes
des plus jolies Marchandises Blan-
ches Lavables que nous ayons jamais
achetées.**

Faites-vous un devoir de les voir.

The W. R. Brock Company

(Limited.)

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2347, 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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VIII

MONTREAL, JANVIER

No 1

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU DOMINION

Cette association a eu son assemblée générale annuelle, samedi, le 15 décembre, sous la présidence de M. F. L. Cains.

Le rapport du bureau de direction sur les travaux et les résultats de l'année fiscale est sûrement le plus satisfaisant que les membres aient entendu depuis la fondation de l'Association.

Le nombre des membres en règle envers elle est de 5,684 en augmentation de 499 sur celui de l'an dernier.

Le rapport du trésorier établit que le montant total des recettes de revenu est de \$67,597, dont \$54,340 proviennent de la cotisation annuelle des membres et \$13,110 des intérêts sur placements. Il a été payé \$4,897 pour frais d'administration contre \$4,944 l'an dernier et \$33,850 pour réclamations après décès comparativement à \$49,725 l'année précédente. Il a été réalisé \$12,000 sur placements arrivés à terme et \$27,000 ont été prêtés sur immeubles en première hypothèque. Le surplus net pour l'année s'est élevé à \$28,758 et a été porté au compte de capital qui maintenant atteint la jolie somme de \$283,513.

Le rapport fait mention des arrangements pris avec la Eastern Canadian Passenger Association pour l'adoption d'un certificat uniforme et avec le C. P. R. qui a réduit ses taux de 3 à 2 1/2c. par mille sur sa ligne principale entre le Manitoba, Calgary et Macleod, y compris tous les embranchements de la Saskatchewan et certains embranchements de l'Alberta. La même réduction a été obtenue sur les lignes du Nord-Ouest de la Canadian Northern.

Par contre, dans l'Est, l'Intercolonial a avancé ses taux pour les voyageurs à commerce de 2 à 2 1/2c. par mille.

Il est fait allusion également, dans le rapport à la taxe imposée dans certaines provinces sur les commis-voyageurs et

qui sera abolie en vertu de l'accord passé entre les ministres provinciaux et le gouvernement fédéral à leur réunion relative au rajustement des subsides accordés aux provinces.

Les fideli-commissaires du fond des hôpitaux déclarent que, grâce aux dons généreux de MM. Mathewson's Sons et Jas. Robinson qui ont chacun donné une somme de \$1,000, une fondation à perpétuité d'un lit en faveur des voyageurs de commerce a été établie à l'Hôpital Général ainsi qu'à l'Hôpital Notre-Dame.

Le rapport a été adopté et des remerciements sont votés aux généreux donateurs.

M. J. S. N. Dougall présente le rapport de la Mutual Benevolent Association qui vient de terminer sa 21e année d'existence. Il y a eu durant les derniers 12 mois 133 nouveaux membres admis; le nombre total des membres est à présent de 1,228. Après paiement de toutes les réclamations pour décès il reste disponible une somme de \$13,520. Depuis l'organisation de l'Association il a été payé plus de \$200,000 aux familles des membres décédés. M. J. S. N. Dougall fait appel aux membres de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, spécialité aux jeunes membres pour s'enrôler sous la bannière de la Mutual Benevolent Association.

Les scrutateurs donnent les résultats des élections pour l'année 1907 comme suit:

Président.—M. E. D. Marceau, par acclamation.

Vice-Président.—M. John Paterson, par acclamation.

Trésorier.—M. R. C. Wilkins, par acclamation.

Directeurs.—MM. E. E. Guilbault, A. J. Brown, A. L. Friedman, James Robertson et J. T. McBride.

Un vote de remerciements aux officiers et aux directeurs sortants, termine l'assemblée après que le nouveau président, M. E. D. Marceau, eût pris possession du fauteuil.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Banquet annuel

Le banquet annuel de l'Association des Voyageurs de Commerce a eu lieu au Windsor Hotel, le 20 décembre, sous la présidence de M. E. D. Marceau.

Ce banquet a été un des plus réussis que l'Association ait jamais donnés; plus de 300 convives y ont pris part.

A la table d'honneur nous avons remarqué les personnes suivantes:

Hon. R. Lemieux, Hon. Lomer Gouin, Hon. P. E. Leblanc, F. D. Monk, Jas. S. N. Dougall, Arthur Terroux, C. A. Chouillon, H. W. Wadsworth, A. P. Gorrie, D. M. Stewart, R. C. Wilkins, Thos. L. Paton, F. H. Mathewson, M. Ashdown, L. O. Demers, J. W. Harris.

Parmi les autres convives, nous citons, MM. N. G. Humphries, Jas. W. Baillis, S. J. Mulligan, H. C. Brodie, D. S. Friedman, A. L. Friedman, J. B. Giles, John Gouldthorpe, Geo. Lec. Alex. Strachen, F. J. Trauisch, John S. Prince, Hector Spelding, R. J. Ludger Gravel, J. Sévère Faillé, Jules Gravel, Alfred Lortie, G. S. Kirwan, J. P. Angus, J. O. Nadeau, H. P. Nightingale, F. E. Fontaine, Olivier Assolin, M. R. Cuddihy, F. X. D. de Grandpré, A. E. Landry, R. C. Wilkins, jr., P. F. McCaffrey, M. H. O'Connor, Emmanuel Brodeur, F. N. Picard, P. M. Robertson, James J. Pickup, N. H. Montgomery, A. W. Smith, Wm. O. H. Percy, E. A. Robertson, James Robertson, Victor Archambault, Edmond S. Bois, J. A. Ernest Bureau, Hector L. Dery, J. A. Bonneville, Raoul Dionne, J. P. A. DesTroisrivières, Louis Decelles, J. E. Monday, W. J. Wight, Roméo Brousseau, Rudolf P. Donnelly, Baron de Longueil, Pierre de Marceol, Walter De F. Cummings, F. Victor Danford, N. Inglis, G. Trudeau, F. C. Wolever, E. Foster, John W. Baxter, G. E.

Cooké, C. S. Kirwan, J. P. Angus, R. R. Hendery, J. A. Nadeau, Jos. Langlais, Geo. M. Williamson, J. S. Fotheringham, Fert. Prud'homme, Bruno Trudel, Emile Gendron, Henri E. Quessel, E. W. Barlow, Henry Mundelot, Stuart F. Ross, John R. McGregor, Edgar R. Reynolds, Napoléon Savard, Georges Latour, Albert Laberge, G. Hambleton, A. L. Martin, Ch. Lecomte, John MacNaughton, J. S. Rae, W. Gordon, Richardson, H. W. Singsinger, F. A. Wray, J. K. Oswald, A. R. Crawford, Capt. T. Bourassa, S. C. Cumming, W. R. Brook, Emile Bourassa, W. R. Egan, W. P. Slessor, J. Dudgeon, A. B. Haycock, J. Chas. Shea, R. Booth, G. H. Hodge, Louis Decelles, Roméo Brosseau, J. A. Laporte, J. O. Laporte, J. A. Bernard, Fred. Alix, A. N. Golden, A. J. Tellier, H. R. Hamilton, H. B. O'Neil, J. J. O'Donnell, W. F. Jutras, Hilaire Girard, J. A. Simard, F. J. Truand, H. Lingham, R. Lambton, Dukers Cameron, A. S. Burgess, C. G. Cunes, W. A. Allan, F. P. Williams, J. Paterson, John Wilson, W. H. Cooke, J. O. Aimé David, Antoine Valiquette, Eugène Pepin, A. Sauvé, O. Letourneau, de MM. A. M. McDougall & Co., A. Davis, B. Stuart, J. L. Soucy, J. A. Marchand, A. F. Houston, J. F. L. Dubreuil, Geo. H. Hudson, L. I. Filiatrault, J. E. Roy, D. M. Lefebvre, J. P. O'Shea, S. J. Martin, W. McK. Barlow, G. J. Langlois, Fred. L. Barlow, R. A. Pagraud, J. L. A. Tranchemontagne, V. J. Macdougall, A. Bruce, William C. Finley, D. A. Nadeau, David Lefebvre, A. B. Caswell, F. S. Côté, W. Vass, Geo. C. Smith, Norman J. Dawes, Henri Jonas, Norman Binmon, James Ferros, C. J. Henfrey, O. J. Miller, H. M. Blacklock, George Boyd, Victor Laperle, C. A. Labreque, Joseph Daoust, F. C. Ledue, J. N. Chevrier, Eugène Tarte, D. M. Lefebvre, J. P. O'Shea, W. M. K. Barlow, S. J. Martin, E. J. Langlois, Fred. A. McNab, W. A. Mallison, W. G. Robertson, J. P. Harrison, G. L. Holland, G. H. Bishop, Harry Sterns, J. A. Beaton, Ralph Young, Paul Widmer, John Cope, Eugène Monday, E. LaFontaine, J. F. L. Dubreuil, Geo. A. Hudson, L. J. Filiatrault, J. E. Roy, A. G. Miller, H. Y. Pepperell et David Hunter, de Kyle, Cheesbrough Co.; Wilfrid Seers, J. C. MacFarlane, Raoul Mathieu, de Chaleyey & Orkin, John Cusack de Chaleyey & Orkin; A. S. Leblanc, N. Z. Dansereau, Harry E. Stubbs et Sydney Ward, Rodrigue Goulet, A. Descoteaux, W. D. Hasselton, W. H. Evans, W. H. Weston, G. R. Winno, Eugène Pepin, Antonio Valiquette, Lib. Beauchemin, O. S. Perrault, gérant de l'American Tobacco Co.; S. D. Joubert, R. Graham, Joseph Franklin, Ant. Bentley, E.

L. Desaulniers, F. X. McKeherer, Walter McMann, J. A. Bernier, J. A. Bisailon, J. C. Lanthier, W. Kearney, R. S. M. Bouchette, C. A. Prévost, H. H. Repogie, J. A. Wade, J. M. S. Carroll, S. W. Haskett, R. C. Bach, J. W. Anderson, O. J. Macdougall, J. L. A. Tranchemontagne, R. O. Pageau, Fred. L. Barlow, D. A. Nadeau, William C. Finley, Alex. Bruce etc.

Parmi les nombreux discours prononcés à la fin du repas, nous relevons celui de M. Marceau qui a dit :

"Je suis heureux de vous souhaiter, au nom de cette association et au mien une cordiale bienvenue, et je remercie nos hôtes de l'honneur qu'ils nous font en se joignant à nous et en prenant part à notre banquet annuel. Je considère en même temps, messieurs, que cette réunion a bien son utilité pour les hommes qui président aux destinées de notre pays et de notre province, ainsi que pour ceux qui sont à la tête de nos Chambres de Commerce et de nos grandes compagnies de transport. L'agent de commerce est bien différent du joyeux camarade lorsqu'il se succède à lui-même. Le voyageur de commerce n'a perdu aucune de ses qualités d'antan, mais pour réussir aujourd'hui, il faut qu'il soit actif, conciliant, bon juge de la nature humaine et par dessus tout, il faut qu'il connaisse son affaire, c'est-à-dire qu'il soit au courant de toutes les transformations de sa marchandise depuis l'état brut jusqu'à celui qu'elle a au moment de la vente. Le voyageur de commerce n'a pas seulement progressé avec le pays, mais il a même prévu les changements et s'est préparé en conséquence. Il est le pourvoyeur de la manufacture, celui qui fournit le salaire de l'ouvrier, et la subsistance de sa famille; celui qui assure le paiement des obligations dues; il est la certitude dans le présent et la garantie dans l'avenir; il est dans une large mesure la richesse matérielle du pays.

Puisqu'il est toutes ces choses, il est donc important pour nous de le voir et de connaître ses vues.

De 200 membres qu'elle avait en 1875, cette association, messieurs en a maintenant 5,684 et a un fond de réserve pour leur bénéfice de \$283,500. Cette année a été la plus prospère de toutes car le surplus porté au fonds de réserve a été de \$28,750.

Les membres de toutes les associations de voyageurs de commerce de la Puissance sont au moins au nombre de 18,000."

Les Hons. MM. Lemieux et Gouin répondent aux noms du Gouvernement Fédéral et du Gouvernement Provincial. M. Lemieux se déclare en faveur du cablogramme à un shilling pour toutes les parties de l'Empire, tandis que

M. Gouin annonce qu'à la prochaine session la taxe sur les voyageurs de commerce sera abrogée.

Parmi les orateurs, nous citerons MM. F. D. Monk, P. E. Leblanc, l'Échevin Jas. Robinson, M. Arthur Terroux, F. H. Mathewson, C. A. Chouillou, J. B. Giles et Olivar Asselin.

LES COLIS POSTAUX ET LE COMMERCE DE DETAIL

Il doit être présenté au Parlement, pendant la session actuelle, un projet de loi dont le but serait d'établir un Service de Colis Postaux à bon marché qui rentrerait dans les attributions du Département des Postes. Le Département des Postes se chargerait non seulement de la livraison des paquets, mais encore du recouvrement du montant des factures relatives aux dits paquets.

Les marchands de détail des villes et des campagnes comprendront, sans qu'il soit nécessaire de s'étendre longuement sur ce sujet, combien menaçant est pour eux un tel projet de loi.

A qui profiterait ce Service de Colis Postaux qu'on se propose d'établir?

A quelques maisons seulement; notamment à celles qu'on désigne communément sous le nom de 'Mall Order Houses' e. pour lesquelles nous ne trouvons pas d'équivalent en français. On sait qu'il se sont des maisons dont la spécialité est de faire des ventes au moyen de catalogues répandus à profusion dans tout le pays. Ces maisons envoient des marchandises contre remboursements [C.O. D.] jusque dans les localités les plus reculées au détriment du commerce de détail local.

Le Service des Colis postaux à bon marché permettrait également aux Grands Magasins à Départements des principaux centres d'étendre partout leur action. Il en serait spécialement ainsi des Grands Magasins qui ont créé et mis en opération un Département des Ordres par Correspondance. Leur action ne peut s'étendre qu'aux dépens des commerçants de détail de moindre importance, aussi bien dans les cités et les villes que dans les villages.

Dans les centres importants le commerce de détail se concentre déjà depuis quelques années en un petit nombre de mains puissantes au grand dommage de la classe des commerçants de moindre envergure. Les grands magasins à départements tentent chaque jour de plus en plus à étendre la concurrence et à se transformer en Monopoles et en Trusts au désavantage évident de la Société en général.

Le projet de loi en question, s'il était adopté par le Parlement, permettrait à ces grands magasins d'atteindre plus facilement la clientèle des marchands de

NOUVEAUTÉS



MANUFACTURIERS DE
BLOUSES

MARQUE

The "Ladieswear"

Voilà ce qui compte dans les vêtements de dames, avec très peu de place pour quelque chose d'inférieur en quoi que ce soit.

Nous maintenons ce genre d'affaires au plus haut point possible en ajoutant constamment de nouveaux styles et des nouveautés attrayantes.

Rien de ce que nous pouvons dire ne parlera si complètement en faveur de nos lignes pour 1907 que la vue des marchandises et les comparaisons faites par vous-même.

LADIES' WEAR, Limited

TORONTO

Bureau à Montréal, - - - -

16 Avenue McGill College

la campagne qui, jouissant aujourd'hui de la prospérité générale, seraient réduits bientôt à la portion congrue.

C'est donc au profit de quelques marchands ou plutôt de quelques capitalistes et au détriment des nombreux marchands-détailants des cités, villes et campagnes que serait créé le Service des Colis Postaux projeté.

Nous ne serions pas surpris de voir derrière ce projet de loi les grandes maisons à départements.

Le gouvernement ne doit pas, ne devrait pas se laisser influencer par des perspectives de supplément de recettes pour le Département des Postes. Ses surplus annuels le dispensent de chercher de nouvelles sources de revenus, surtout quand les recettes à provenir du Service à créer sont en opposition aux intérêts de la classe commerciale en général.

Nous avons dit combien le commerce de détail serait atteint par le projet de loi s'il devait devenir loi. Mais ce n'est pas seulement le commerce de détail qui serait menacé, le commerce de gros en serait également frappé, car il ne peut prospérer s'il n'a une clientèle de détaillants prospères eux-mêmes.

Nos lecteurs verront, d'après ces quelques réflexions, qu'un Service de Colis postaux à bon marché ne pourrait que leur être préjudiciable. Nous les engageons fortement à s'opposer par tous les moyens en leur pouvoir à l'établissement du Service en question. Que tous volent leurs députés ou leur écrivent pour protester contre la mesure projetée. Que les diverses associations de marchands élèvent leur voix et le projet de loi ne verra pas le jour.

L'INVENTAIRE

Dans les années de prospérité le commerçant ne doit pas plus négliger de connaître le véritable état de ses affaires que dans les années pendant lesquelles le commerce est languissant. Pourquoi se contenter de savoir d'une façon générale que les profits de l'année ont été plus élevés cette année qu'ils ne l'ont été l'année précédente et se déclarer satisfait de résultats dont on ne connaîtrait pas l'importance réelle.

Le commerçant peut et doit, en faisant chaque année son inventaire, se rendre compte de tout ce qui a pu l'aider à augmenter son chiffre d'affaires et ses profits, s'il y a eu augmentation et dans le cas contraire, — ce qui doit être l'exception actuellement, étudier les causes qui ont contribué à diminuer le chiffre des affaires ou des profits.

Augmentation d'affaires ne signifie d'ailleurs pas toujours augmentation de profits; aussi, l'inventaire devrait-il donner l'occasion d'une révision des prix de vente. Les prix de vente sont quelque-

fois trop élevés et empêchent l'écoulement des marchandises; dans ce cas, il est nécessaire de les abaisser. Le bénéfice sera moins grand sur chaque vente, mais par la multiplicité des ventes les profits augmenteront. Vendre bon marché pour vendre beaucoup est une devise que beaucoup de marchands pourraient mettre en pratique avec succès.

Dans les années prospères on se relâche peut-être un peu du côté de la prudence que tout commerçant doit apporter dans ses achats et dans la rentrée de ses crédits. Le chiffre d'affaires augmentant, on est tenté d'acheter davantage aussi bien en quantité qu'en variété de marchandises et on va quelquefois au-delà de ce qu'une sage réserve commanderait de faire.

L'inventaire est encore là une excellente occasion de se corriger si un excès d'enthousiasme a fait commettre une erreur de jugement. L'inventaire est, en effet, une bonne leçon de choses pour le commerçant qui étudie sérieusement sa situation; c'est pour lui une sorte d'examen de conscience commercial dont il peut tirer grand fruit.

Il ne suffit pas à un marchand de dresser son bilan, de connaître exactement l'état de son actif et de son passif. Il lui importe tout au moins autant de savoir s'il a commis des fautes et, dans l'affirmation de prendre les mesures voulues pour les éviter à l'avenir.

C'est ainsi que, bien souvent, il reconnaîtra que le manque de surveillance dans les crédits qu'il a accordés lui a occasionné des pertes qu'il aurait pu éviter avec un peu moins de négligence.

A vrai dire, il n'existe aucune excuse qui puisse dispenser un commerçant de faire son inventaire chaque année. En le faisant il y trouve maints avantages, tandis qu'en ne le faisant pas il marche toujours à tâtons sans être sûr de ne pas trébucher dans les ornières que lui cache l'obscurité de sa situation.

LE VOTE OBLIGATOIRE

Une imposition sur l'industrie

Un projet de loi a été présenté à la Chambre des Communes, modifiant l'Acte des Elections fédérales de 1900. Il a pour but de rendre le vote obligatoire. Quiconque ne vote pas, d'après ce projet de loi, à une élection à laquelle il a qualité pour voter, perd sa qualité d'électeur pour une période de six années à compter de la date de la dite élection, sauf certaines exceptions indiquées dans le projet même.

Le vote obligatoire a ses partisans, on peut en défendre le principe, de même qu'on peut l'attaquer au moyen de bons arguments. Mais il ne rentre pas dans le cadre de notre journal d'entamer des discussions sur des mesures qui ne tou-

chent en rien le commerce et ne ressortent que de la politique pure. Nous laisserons donc absolument de côté la question du vote obligatoire.

Mais dans le projet de loi il existe une clause qui ne saurait nous laisser indifférents et qui, dans le cas où une loi viendrait à consacrer le principe du vote obligatoire, devra disparaître, nous l'espérons du moins.

La clause 2 de l'art. 2 du projet de loi dit, en effet: "Nul employé demandant un congé d'absence dans les limites de la restriction formulée au premier paragraphe du présent article ne sera assujéti à une retenue sur son salaire ou ses gages ou à une amende ou une peine, ni à la perte de sa position ou autre perte ou préjudice, en raison de cette demande ou de ce congé."

Nous demanderons simplement qu'on enlève de cette clause les mots: "à une retenue sur son salaire ou ses gages" qui ne devraient pas y figurer. Le salaire est le paiement du travail accompli et rien autre. Pourquoi un patron serait-il obligé de payer à un ouvrier le prix d'un travail qu'il ne fait pas; de lui payer le temps qu'il emploie à remplir ses devoirs non d'ouvrier, mais de citoyen?

Supposons que, dans Montréal, dix mille ouvriers demandent à leurs patrons deux heures le temps maximum accordé par le projet de loi pour aller voter et que la moyenne de leurs salaires soit de 20c. de l'heure. C'est donc une perte sèche de \$4,000 que la loi imposerait sans motif aux industriels employant ces dix mille ouvriers. En d'autres termes, chaque ouvrier recevrait 40c. de son patron pour aller voter. Ce n'est pas admissible, on en conviendra.

LE COMMERCE DE GROS ET LE COMMERCE DE DETAIL

Par Nathaniel C. Fowler

La vente des marchandises peut se diviser en deux parties distinctes: la vente en gros et la vente au détail. Le marchand de gros vend en grandes quantités. Ses clients en général ne sont pas compris sous le terme de consommateurs, mais sous ceux de détailliers ou commerçants. Le marchand de gros peut être ou n'être pas un manufacturier. Dans la plupart des cas, ce n'est pas un manufacturier, mais il agit comme intermédiaire entre le manufacturier et le marchand au détail. En règle générale, le marchand de gros a un stock considérable de marchandises, soit en entrepôt, soit dans des magasins situés commodément. Ces marchandises ne sont pas étalées sur des comptoirs ou des rayons, comme dans les magasins de détail, la majorité des ventes se faisant sur échantillons; c'est-à-dire que l'acheteur — le détaillier — voit rarement les marchan-

LA MARQUE DE LA BONNE QUALITÉ.

Quand vous achetez des Gants et des Mitaines, il est bon de vous appuyer sur une marque bien connue et garantie, sur une marque qui a établi sa renommée pour sa qualité d'une extrémité du pays à l'autre. Les Gants et Mitaines "J. A. P." ont acquis cette réputation enviable par la supériorité de leur fabrication, de leurs qualités et de leur durée. Les marchands qui ont acheté une fois les Gants et les Mitaines "J. A. P."

augmenteront leurs commandes d'année en année. Ce n'est pas nécessaire d'indiquer la forme et le poids: les Gants et les Mitaines "J. A. P." se font depuis le plus élégant et le plus beau gant en chevreau ou en Moka pour Dames ou Messieurs, jusqu'aux Mitaines les plus résistantes et les plus pesantes pour les ouvriers.

Chaque détail qui entre dans sa construction est examiné soigneusement par des experts qui connaissent très bien les Gants depuis A jusqu'à Z. Chaque paire de gants et de Mitaines est mise à l'épreuve depuis le nettoyage et le tannage jusqu'à la coupe et le fini des peaux

qui y sont employées. Voilà ce qui crée la satisfaction universelle chez les marchands qui achètent les Gants et les Mitaines "J. A. P."

J. A. P.

Gants et Mitaines

Nos voyageurs seront bientôt sur la route avec tous nos nouveaux échantillons. Si vous n'êtes pas encore sur notre liste de clients, envoyez-nous une carte postale et nous vous y mettrons immédiatement. Nous remplissons tous les ordres avec toute la célérité possible.

J. ARTHUR PAQUET, QUEBEC.

Succursales à

Winnipeg, Toronto, Montréal, Ottawa et St-Jean, N.B.

dises qu'il achète avant qu'elles ne soient livrées à son magasin. Quand il les voit, c'est d'après des échantillons.

Les termes "jobber" et "distributeur" sont analogues au terme "marchand de gros". Tous les jobbers et les soi-disant distributeurs sont des marchands de gros, parce qu'ils vendent en gros et que leur clientèle dépend du marchand-détaillier.

Ce dernier, qu'il vende de la viande, de l'épicerie, des nouveautés ou de la vaisselle, achète directement du marchand de gros, du jobber ou du distributeur et parfois du manufacturier, et il vend ces marchandises aux consommateurs en général.

La vente des marchandises comprend donc trois classes distinctes: le manufacturier, qui, avec la matière première, fait un produit fini; le marchand de gros, le jobber ou le distributeur, qui achète ce produit en grandes quantités et le revend au détaillier; le détaillier, qui achète du marchand de gros, du jobber ou du distributeur et vend directement au public.

Dans cet article, je ferai une comparaison des deux commerces, gros et détail, et cette comparaison sera aussi sérieuse que possible. Si un jeune homme a l'intention de se mettre dans le commerce, il doit être, soit marchand de gros, soit marchand de détail, ou réunir les deux commerces. Etant donné que peu de maisons de gros font un commerce de détail ayant une importance quelconque et que peu de maisons de détail fassent le commerce de gros, il est à peine nécessaire de considérer ces deux catégories de commerce combinées ensemble. J'essayerai donc de traiter les deux sujets d'une manière distincte.

Quatre-vingt-dix-neuf pour cent de nos commerçants en gros font affaires dans les grandes villes. On trouve parfois une maison de gros dans une petite ville centrale de la campagne, mais rarement. Par conséquent, un jeune homme qui désire faire le commerce de gros doit s'attendre à vivre dans une grande ville, non pas nécessairement dans une métropole, mais dans une cité ayant une population considérable et qui soit un centre commercial. Le détaillier se rencontre partout, dans les grandes villes, les petites villes, les villes de campagne et dans les magasins généraux situés au croisement des routes. Le magasin à départements est un établissement de ventes au détail dans toute l'acceptation du terme, quand même son propriétaire ferait des ventes en gros.

Beaucoup de marchands et d'hommes d'affaires croient que le commerce de gros offre au jeune homme de nombreux avantages. Je crois que si l'on faisait voter impartialement des marchands de gros et des marchands au détail, la majorité des votes serait en faveur du com-

merce de détail, comme offrant plus d'avantages au jeune homme qui est sur le point de se lancer dans une carrière. Mais, bien qu'ayant la majorité des votes contre lui, le commerce de détail n'est pas sans avoir ses avantages, et dans bien des cas, il en a plus que le commerce de gros. Bien que les méthodes employées dans le commerce de gros diffèrent totalement de celles en usage dans le commerce de détail, il n'est aucune-



Corset "La Déesse" à \$9.00 la douzaine.
Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

ment difficile pour un employé d'une maison de gros de se lancer dans le commerce de détail, et vice-versa; par conséquent, ce changement peut être effectué sans beaucoup de pertes matérielles. Toutefois il vaut mieux, toutes choses égales d'ailleurs, s'en tenir au commerce que l'on a entrepris, car tout changement de base pourrait produire des mécomptes.

L'obstacle le plus sérieux que puisse peut-être rencontrer l'employé d'une mai-

son de détail, c'est qu'on ne lui permet pas d'aller au dehors pour y recueillir la clientèle. Il ne peut pas devenir un commis-voyageur. Toutes les affaires qu'il fait, il les fait sans aller les chercher. En d'autres termes, le vendeur d'une maison de détail ne peut pas prendre l'initiative comme le commis-voyageur, qui est toujours en relations directes avec les maisons de gros. Le commis d'une maison de détail doit, jusqu'à un certain point, attendre que la clientèle arrive. Sa place est derrière le comptoir et son initiative ne dépasse pas la largeur du comptoir; mais il est quand même dans une situation qui lui permet de retenir la clientèle sans la solliciter.

Beaucoup de personnes, et je ne veux pas parler de ces femmes brouillons qui courent les magasins sans acheter et qui ne valent pas la peine qu'on s'en occupe, font une grande différence entre les vendeurs. Ces personnes achètent. Leur clientèle vaut la peine d'être cultivée et d'être développée. Le vendeur d'un magasin de détail, bien qu'il n'aille pas à la recherche de la clientèle, a une occasion de déployer ses capacités pour retenir cette clientèle. Il est en son pouvoir, non seulement de retenir la clientèle, mais de l'augmenter. Peu de personnes, même parmi les acheteurs les plus expérimentés, savent exactement ce qu'elles désirent acheter. On peut les faire changer d'idée et leur faire acheter quelque chose ayant une ressemblance avec ce qu'elles pensaient désirer, quelque chose de meilleur ou une plus grande quantité de marchandises que ce qu'elles avaient l'intention d'acheter. Voilà où le commis d'un magasin de détail trouve l'occasion de se faire valoir. S'il connaît bien ses marchandises, s'il sait comment elles sont fabriquées, s'il sait aussi le goût des clients, s'il peut donner un avis sur la valeur intrinsèque des marchandises, et de la sorte, aider le client dans son choix, il se formera une clientèle qui sera son capital principal.

On a déjà dit souvent que le public en général vient dans un magasin en raison de la réputation de ce magasin, et non pas à cause des vendeurs. Cela est vrai, mais ne le serait pas si la qualité des vendeurs était à la hauteur de la qualité du magasin ou de celle des marchandises mises en vente. En effet, quatre-vingt-dix pour cent des marchands-détailliers ne savent pas ce qu'ils vendent et n'en ont cure; quatre-vingt-dix pour cent de ces marchands n'ont aucune ambition, sont indifférents, et passeraient plus volontiers leur temps à trouver des défauts dans leur commerce qu'à l'améliorer; en raison de tout cela, l'acheteur dépend plus du caractère général du magasin que de celui des vendeurs. Mais le vendeur intelligent, celui qui travaille pour l'intérêt à la fois du magasin et des clients, celui qui connaît son affaire, à des oc-

Le plus grand assortiment de Lainages et de Fournitures pour Tailleurs, au Canada.

Au début de l'Année Nouvelle nous remercions nos clients de leur patronage libéral dans le passé et nous avons le ferme espoir qu'ils nous le continueront dans l'avenir.

**Printemps
1907**

**Notre Stock est prêt
pour le Printemps.**

Nous sommes en mesure de satisfaire aux exigences d'un commerce toujours croissant.

Dans notre établissement, les marchands trouveront :

**Variété,
Nouveauté,
Style,
Valeur.**



**ASSORTIMENT
COMPLET
de
LAINAGES
et
FOURNITURES
POUR TAILLEURS.**

C'est le plus considérable en fait de

**MARCHANDISES
IMPORTÉES
et de
MARCHANDISES
CANADIENNES.**

Qualité hors ligne, prix garantis.

Voyez nos Echantillons.

Les prix continuant à monter, les marchands agiraiement sagement en faisant leurs achats de bonne heure.

A. McDougall & Co.

196 rue McGill, Montréal.

SUCCURSALES :

Québec. - Coin des rues du Pont et St. Joseph.
Toronto - McKinnon Building.

Co Leland House, Winnipeg.
St. John, N.B. - Pugsley Building.

casation de faire son chemin, et les occasions qui se présentent à lui, ne sont peut-être pas moindres que celles qui sont offertes à l'employé d'une maison de gros.

Le jeune homme intelligent, honnête, faisant tous les efforts dont il est capable, peut réussir aussi bien dans le commerce de détail que dans le commerce de gros; mais la différence des occasions qui se présentent n'est pas assez sensible pour permettre une comparaison allant au désavantage du commerce de détail.

Le vendeur d'une maison de gros est généralement un commis-voyageur. Une fois qu'il s'est rendu familier avec les marchandises en qualité de commis de magasin, on le met sur la route; dans cette position, il voyage pendant vingt-cinq ans ou davantage, menant la vie la plus dure, et sujet aux tentations les plus irrésistibles, sans demeure et presque sans patrie. A la vérité, il peut avoir de plus grandes facilités de réussir que l'employé d'un magasin de détail, mais il travaille davantage, non pas nécessairement plus longtemps, mais l'effort d'intelligence qu'il doit faire est plus grand que celui qui est exigé d'un commis d'un magasin de détail. Il n'a pas la chance de prendre soin de lui-même.

Le gérant d'un département de ventes dans une grande maison de ventes en gros, un homme qui a passé vingt-cinq ans comme commis-voyageur, me disait qu'il n'a pas connu un seul commis-voyageur ayant fait ce métier pendant dix ans qui ne soit devenu dyspeptique ou qui n'ait quelque maladie.

Des conversations avec des vendeurs et les renseignements donnés par eux indiquent que mon ami a, sans aucun doute, exagéré un peu; mais, c'est un fait que la vie d'un commis-voyageur ne produit pas une bonne santé, ne donne pas de confort ni le bien-être qui conduit à l'amélioration des citoyens. Je ne donne de conseils, ni contre le commerce de gros, ni contre le commerce de détail. Ce que je conseille doit dépendre quelque peu des occasions et des capacités individuelles. Je crois qu'un jeune homme a plus de chances de réussir dans le commerce de détail, si les occasions sont bonnes, que dans le commerce de gros, si ces occasions ne sont pas aussi bonnes; réciproquement, il arrivera plus probablement à la renommée et à la fortune dans le commerce de gros, s'il a de bonnes occasions, que dans le commerce de détail, si les occasions qui se présentent à lui sont plus médiocres; si ce jeune homme a du sang dans les veines, il réussira dans l'un ou l'autre des commerces.

Toutefois, je recommanderai au jeune homme de la ville qui a l'intention de rester dans la ville, d'entreprendre un commerce de gros plutôt qu'un commerce de détail, pourvu qu'il soit énergique, qu'il ait

l'esprit combatif, qu'il ait la volonté de travailler et qu'il ne soit pas facile à décourager. Mais, je ne recommanderai pas au jeune homme de la campagne d'aller dans une grande ville et d'entreprendre un commerce de gros, à moins qu'il n'ait éprouvé toutes les occasions que la campagne peut lui procurer.

Le jeune homme de la campagne, de capacités moyennes, bien qu'il ait l'esprit combatif et qu'il soit doué d'énergie, réus-

Une raison pour laquelle le vendeur au détail est considéré comme inférieur au vendeur en gros, c'est que la majorité des jeunes gens de capacités inférieures, jeunes gens sans ambition, n'ayant aucune aptitude au développement, se dirigent naturellement vers le comptoir. Ils ont peu de souci du lendemain et, quand le comptoir leur offre davantage dès le début, et que la carrière qu'ils entreprennent semble leur être indifférente, ils prennent la position de vendeur dans une maison de détail. A la vérité, le commis de magasin fait concurrence à la demoiselle de magasin, mais cette concurrence n'est pas à l'avantage du premier. Ses convictions ne sont pas nécessairement un "handicap" pour un jeune homme qui a des capacités, de l'ambition et la volonté de travailler et qui ne s'attend pas à réussir facilement. Le vendeur dans une maison de détail occupe une position inférieure à celle du vendeur d'une maison de gros; mais, c'est peut-être une raison pour qu'il ait plus de facilités dans les rangs des commis de magasin de détail. Il est certain que l'homme qui se tient derrière le comptoir n'a pas à faire face à la même concurrence combative que le commis-voyageur. Par conséquent, s'il a un peu plus qu'une capacité ordinaire, il peut s'élever plus rapidement que son confrère du commerce de gros qui, pendant qu'il est en route, figure dans une course virtuelle où il a plus de chances de faire un faux pas que d'arriver au but.

Le principal avantage du commerce de gros sur celui de détail, c'est que le marchand de gros fait affaires sur des unités plus considérables, couvre un territoire plus grand et entre en contact avec des gens plus divers, dont chacun représente une section différente.

Cela force à un travail d'esprit plus considérable, auquel le commerçant au détail n'a pas l'occasion de se livrer aussi facilement; son champ en effet est limité à sa ville et au territoire adjacent, le marchand de gros est soumis constamment et directement à des conditions plus larges, tandis que le détaillé est, quoiqu'il ne soit limité à sa localité.

La vie plus large qui est le privilège du marchand de gros nécessite naturellement des besoins plus grands et des dépenses plus grandes. Le marchand de gros prospère, surtout s'il demeure dans une métropole; bien qu'il soit en contact avec le pays tout entier, et même avec des représentants de maisons étrangères, il a un peu de temps pour s'occuper de ce qui ne concerne pas ses affaires. Par conséquent, sa largeur d'esprit peut ne s'appliquer qu'au volume de ses affaires; d'autre part, le marchand au détail situé dans un centre d'affaires de la campagne, a des occasions d'étudier le progrès qui se font en dehors de son commerce.



Co-set No 481 à \$3.00 la douzaine. Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

sit mieux à la campagne, dans le commerce de détail que dans une grande ville. Je ne veux pas dire que le jeune homme de la campagne qui a du caractère et des capacités échouera dans une grande ville, car ce jeune homme réussira, s'il a en lui ce qu'il faut pour arriver au succès; mais je dis que, toutes choses égales d'ailleurs, il réussira bien mieux en restant à la campagne et en s'améliorant à mesure que la campagne fait des progrès.

CORSET E.T.

La **Valeur** dans toutes nos lignes de **Corsets** n'est surpassée par aucune **Marque** Canadienne ou Etrangère.

Vous plairez certainement à vos clientes en leur vendant des Corsets E.T.

Encouragez
l'Industrie
Canadienne.

Soin particulier donné aux commandes par la malle.



No. 477

\$9.00 la douzaine.

Le **fini**, le **bien-être** et l'**élégance** sont combinés dans notre article.

Nos **qualités** sont les **meilleures** et nos **prix** les plus **bas** du marché.

DEMANDEZ
NOTRE
CATALOGUE.

Eastern Township Mfg. Co., Limited

Bureau Principal: 337 rue St-Paul, Montréal.

Fabrique, ST. HYACINTHE. — Bureau de Toronto, 10 rue Melinda. — Québec, 226 rue St-Jean.

Il est très difficile d'aidier un jeune homme dans son choix entre le commerce de gros et le commerce de détail. Mon avis est de laisser le jeune homme faire comme il l'entend; mais, ce que je désire lui expliquer, ce sont les avantages et les désavantages des deux genres de commerce. S'il a de bonnes capacités, s'il est énergique, s'il a la volonté de travailler, il réussira partout où il ira. S'il n'a pas d'ambition, s'il est paresseux, s'il n'a pas un caractère saillant, il échouera probablement dans tout ce qu'il entreprendra; par conséquent, peu importe son choix. Tout dépend de lui.

LES AVANTAGES DU SYSTEME

Il produira plus de travail et du travail d'une qualité meilleure.

Il donnera du repos à l'esprit.

Il augmentera l'efficacité du travail, allongera la vie et la rendra digne d'être vécue.

Il entretiendra des habitudes de rapidité, d'exactitude et de décision.

Il permettra à l'homme médiocre de faire plus que d'autres hommes de capacités très grandes.

Il augmentera le rendement de travail, parce qu'il augmentera votre confiance en vous-mêmes et le respect de vous-même.

Il simplifiera une masse de détails embarrassants et vous donnera la liberté de penser à un travail plus large et producteur.

Il ménagera les résultats de votre travail de telle sorte que vous n'aurez pas à faire ni à refaire plusieurs fois les mêmes choses.

Il augmentera votre confiance en vous-même et par conséquent, augmentera le respect et la confiance que d'autres peuvent avoir en vous.

Il augmentera la confiance des autres en vous, parce que chacun des autres de l'homme de système et d'ordre.

Il vous permettra de faire un meilleur usage de votre expérience et vous sauvera des échecs et des désastres commerciaux.

Il vous permettra de trouver immédiatement ce que vous cherchez, au lieu de perdre un temps précieux à cette opération.

Il créera l'habitude de bien faire les choses au lieu de les faire à moitié.

Il fera que vous serez présentable en tout temps, parce que l'homme systématique n'est jamais mal mis et négligé dans sa personne ni dans ses vêtements.

Il entretiendra votre santé en éloignant de vous les ennuis et cette anxiété, qui proviennent de ce que vous ne vous sentez pas à même de vous débarrasser des détails vexants et fatigants.

Il contribuera à rendre l'esprit de l'homme plus d'aplomb et plus optimiste et, grâce au système, l'avenir ne l'effraie-

ra pas, parce que cet homme sentira qu'il est apte à faire face à toute situation imprévue dans ses affaires.

Un bon système raccourcit la route qu'il mène au but et chasse de l'esprit des milliers d'inquiétudes et exempte des menus détails et des corvées par lesquels l'homme sans ordre doit passer.

L'homme sans système n'apprend jamais le pouvoir magique du bon ordre. L'esprit ne peut pas travailler d'une manière efficace et économique, sans un programme.



Corset No 478 à \$12.50 la douzaine. Modèle de la E. T. Mfg. Co. Demandez son nouveau catalogue illustré.

DOLLARS ET SENS COMMUN

Une des choses les plus nécessaires et les plus utiles qu'un homme puisse faire, c'est de disposer de quinze minutes à une heure, chaque jour et d'employer ce temps à se rendre compte des choses, établir le travail de la journée et, pour ainsi dire, battre le grain pour le dépouiller de son enveloppe. Cet examen ne peut être fait que dans la solitude. Les bénéfices à en retirer sont si grands, qu'il est étonnant qu'on n'ait pas écrit davantage sur les bienfaits de la solitude.

Les plantes croissent dans l'obscurité. Cependant, la croyance généralement répandue est que les plantes ne croissent qu'à la lumière du soleil. En réalité, la lumière du soleil est nécessaire à la croissance des plantes, mais la croissance véritable se fait dans le calme et l'obscurité.

L'esprit de l'homme se développe dans la solitude. Cependant, l'activité et le brouhaha de la vie des affaires sont aussi nécessaires à l'homme que le soleil à la plante; mais, c'est dans la solitude que l'homme bénéficie réellement et c'est là le temps réel pendant lequel son esprit se développe.

Avant de se coucher le soir, ou même pendant le jour, dit W. R. Hunter dans "Chicago Tribune", tout homme devrait consacrer quelques instants à l'analyse attentive de ce qu'il a fait pendant la journée. Il devrait peser ses actes utiles et inutiles, ses actes sages et ses actes imprudents, ses bons et ses mauvais mouvements; après cela, il devrait en établir la balance et s'il voit que les mauvaises choses l'emportent sur les bonnes, il doit prendre la résolution de faire mieux.

L'homme qui se contente de vivre sans faire cet examen dans la solitude, est comme le marchand qui ne tient aucun livre, qui ne s'occupe pas de ce qui concerne ses affaires, qui paie ses factures à même le tiroir-caisse et prend ce qui y reste pour son profit. Un pareil marchand continuera encore à avoir une petite boutique dans vingt ans, tandis que son concurrent qui étudie les choses d'une manière systématique, sera à cette époque dans le commerce de gros, ou sera retiré des affaires.

Nous ne pouvons pas donner un meilleur conseil au lecteur que celui de consacrer quelques instants chaque jour à l'examen de sa situation, car, si vous vous livrez à cet examen dans la solitude, toutes les vérités que nous avons écrites à ce sujet reviendront à votre mémoire.

Le succès d'une institution dépend grandement de l'exemple donné par le maître. S'il n'est pas soigneux dans les petits détails, s'il n'est pas scrupuleux dans ses actes, s'il agit peu honnêtement, il peut être sûr que ses employés feront comme lui et plus tard, lorsque son commerce éprouvera un échec, il s'apercevra que c'est à cause de la manière dont ses employés ont agi, à l'exemple de leur maître.

La bonté engendre la bonté, l'amour engendre l'amour. Si le patron est généreux et charitable, s'il donne un bon exemple, il y aura parmi ses employés un esprit de corps d'une valeur incalculable.

Un patron n'a pas une chance sur mille de réussir en affaires, s'il n'a pas passé par tous les emplois et s'il ne connaît

Dominion Linen Mf'g Co.

LIMITED

BRACEBRIDGE, Ontario

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,

Nappes Damassées Blanchies,

Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains

Toiles pour Vêtements, Toiles de Douens, Toiles
pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO.

Seuls Agents de Vente pour le Dominion

WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

72 rue Wellington Ouest, TORONTO.

pas parfaitement le travail des gens qu'il emploie. Si vous voulez réussir comme patron, vous devez savoir comment se font les choses qu'ont à exécuter ceux que vous employez pour cela. Le patron qui peut montrer d'une manière bienveillante à un employé l'erreur qu'il a faite, et lui indiquer une méthode meilleure, laisse un bon sentiment dans le cœur de cet employé.

Le patron qui montre de la bienveillance envers un employé, qui s'intéresse à des choses qui ne touchent pas nécessairement aux affaires, sera récompensé mille fois par la loyauté et la bonne volonté de son employé qui l'aidera à faire réussir son commerce.

Le patron ne devrait pas être d'accès trop difficile; il devrait être juste au-dessus de ceux qui travaillent pour lui. Il devrait accorder volontiers une audience à ses employés, à n'importe quel moment. Il devrait travailler avec eux. Il devrait dire "nous", plutôt que "moi". Il devrait faire sentir à chaque employé qu'il fait partie de l'institution et qu'il est un élément de son succès.

Rappelez-vous que les employés observent le patron. Là où vous trouvez des employés loyaux et travaillant beaucoup, c'est qu'ils ont un patron qui leur a donné le bon exemple.

Le patron ne peut pas faire marcher par lui-même toute sa maison. Il dépend de la bonne volonté de ceux qui sont sous ses ordres et, pour assurer cette bonne volonté, il doit être lui-même bienveillant.

Si le patron a l'œil ouvert et découvre du gaspillage, l'employé suivra son exemple et les affaires en bénéficieront doublement.

Tout le monde connaît la loi des compensations; elle veut dire que vous payez pour ce que vous obtenez. La loi des compensations dit que si un cheval peut aller vite, il ne peut pas tirer un fardeau pesant, et vice versa.

La loi des compensations dit que pour chaque chagrin, il y a une joie qui le compense. Elle signifie que pour chaque chose positive, il y a une quelque chose de négatif qui vient la compenser.

La loi des compensations dit que, bien que le mal existe, il y a un bien correspondant pour le compenser. La loi des compensations est la mesure dont se servent les optimistes.

Vous ne pouvez pas éviter cette loi des compensations qui veut que vous payez pour ce que vous obtenez et que vous obtenez ce pour quoi vous payez. Ou bien, comme la chose a été exprimée il y a des siècles, "l'homme récolte ce qu'il a semé".

Vous pouvez prendre votre repas le premier et travailler ensuite pour le payer, ou bien, vous pouvez travailler d'abord pour votre repas, et manger après—voilà la loi des compensations.

Vous pouvez dépenser votre revenu maintenant et vous mettre dans les dettes, mais le jour du règlement viendra.

Vous pouvez travailler péniblement maintenant, avoir du plaisir à mesure que vous travaillez, être heureux tous les jours et votre vie tout entière vaudra la peine d'être vécue. Le bonheur sera la compensation de votre travail. Pas de travail, pas de joie.

DE LA MANIERE DE SERVIR LES CLIENTS

Pour bien servir un client, il faut d'abord s'intéresser aux marchandises, prendre à cœur les intérêts de leur propriétaire, être toujours prêt à bien accueillir un client et, ce faisant, éviter toute familiarité, quand même la personne en question serait une connaissance ou un ami. Une certaine dignité mitigée est ce qui conduit à la confiance en affaires. Informez-vous de la manière la plus affable possible de ce que le visiteur désire, sans faire de commentaires et sans prolonger la conversation.

Cherchez exactement l'article demandé, ou celui qui s'en rapproche le plus parmi les marchandises du magasin; c'est à ce moment qu'une occasion vous est offerte de déployer votre talent de vendeur, dit "Boot and Shoe Recorder".

C'est là que le commis peut parler de l'économie offerte par des marchandises du même genre à des prix plus élevés ou de la convenance plus parfaite d'autres formes ou d'autres sortes de marchandises. En faisant des suggestions de ce genre, il est bon de les appuyer de comparaisons aussi que possible. Si vous n'avez pas l'article demandé, n'essayez pas de jeter de la poudre aux yeux ou de lui en substituer un autre. Soyez franc, admettez le fait et montrez-vous surpris et désappointé de n'avoir pas exactement ce qui est demandé. Offrez à la place quelque article convenable.

Dans aucune circonstance, le commis ne devra blâmer ou critiquer la marchandise qu'il n'a pas, ou le fabricant de cette marchandise.

En offrant des marchandises, il est bon de faire ressortir leurs avantages particuliers et il ne faut jamais contredire un client ou un acheteur en perspective, ni discuter avec lui. Ayez toujours présent à la mémoire ce vieil adage: "Cherchez à convaincre un homme malgré lui, il sera toujours de la même opinion". Une vente bien faite et en termes agréables est le premier pas vers le succès. Après cela, le commis devrait attirer l'attention de l'acheteur sur son besoin possible de tel ou tel autre article dans d'autres départements. Offrez toutes les facilités dont vous disposez, comme livraison, transport, etc.

Ne promettez jamais une chose que

votre maison ne puisse faire; très souvent ces promesses de la part de commis ont abouti à des discussions et à du mécontentement, ce qui a coûté au marchand la perte de clients et une perte d'argent. Le commis s'aperçoit aussi que le client désappointé de la sorte est plus difficile à servir et à satisfaire dans la suite.

Évitez autant que possible les ordres spéciaux. Le commis qui vend pour \$50 de marchandises du stock est plus précieux pour le marchand que celui qui prend pour \$200 de commandes d'articles spéciaux; en effet les commandes d'articles spéciaux sont toujours exécutés plus ou moins bien, quelle que soit l'attention qu'on y apporte et l'accumulation annuelle des laissés pour compte devient un embarras au moment de l'inventaire.

Évitez de donner des garanties et, lorsque vous y êtes forcés, faites-le avec prudence. Souvenez-vous que la marchandise qui est sortie du magasin est sujette à être malmenée par son possesseur et que l'acheteur qui a l'habitude de se plaindre, ne le reconnaît jamais. Quand une plainte vous est faite, écoutez-la patiemment et tranquillement, évitez la discussion, même si vous savez que le plaignant demande quelque chose qui n'est pas légitime.

Rappelez-vous que ce client est venu pour obtenir quelque chose de vous. Soyez calme et, quoi que vous fassiez dans un cas semblable, faites-le d'une manière aussi agréable que possible. Il n'est personne d'aussi mécontent qu'un plaignant qui n'a pas obtenu satisfaction, n'oubliez pas qu'un homme à l'esprit vil a des amis et qu'il peut les détourner de votre magasin; en raison même de sa bassesse de caractère, il peut les pousser à ne plus vous patronner.

Quand vous changez des marchandises, essayez toujours de remplacer celles qui vous sont rendues par d'autres exactement du même genre; car peu importe la valeur que vous donnez en retour, si l'article n'est pas exactement semblable à celui qui vous est rendu, le client en fait une affaire de confiance et fait part à ses amis des méthodes employées dans votre maison.

Voilà quelques-unes des nombreuses choses à apprendre pour être un bon vendeur. Ne les perdez pas de vue, agissez en conséquence et vous rendrez service à vous-même, à votre patron et à son commerce, et vos efforts ne passeront pas inaperçus. Votre avancement est aussi certain que l'insuccès de quelque autre commis.

C'est de cette manière que des commis deviennent marchands. De cette manière, vous pouvez vous attirer le respect et le succès au lieu du désappointement et de l'insuccès qui sont le lot de vos collègues qui n'ont jamais su ce que c'était que de bien servir un client.

NOTRE STOCK

OFFRE UN CHOIX REMARQUABLE DE

Lainages,	Draps pour Pardessus,
Tweeds,	Canevas,
Serges,	Draps Italiens,
Tissus pour Costumes.	Soies Assorties,
Doublures,	Tissus de Crins,
Toiles de Hollande	Etc., Etc.
pour Poches,	

Nos Lignes exclusives sont sans rivales.
Elles comprennent les Célèbres

SERGES "BLENHEIM" et les SERGES "YOTSMAN" de SALTS

Ce sont les plus belles serges sur le marché.
Elles défont toute compétition.

Echantillons sur demande.

Commandes par la Malle, une Spécialité.

Nos 14 voyageurs sont sur la route pour le Printemps
et au 1er Mars pour l'Automne.

A. McDOUGALL & CO.

196 RUE MCGILL, MONTREAL.

SUCCURSALES:

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

WINNIPEG—C/O Leland House.
ST. JOHN, N. B.—Pugsley Building.

L'ORGANISATION

Au point de vue commercial, l'organisation signifie réciprocité, confiance, bonne volonté, harmonie. C'est le principe sur lequel sont basées les affaires et le lien qui réunit. C'est l'antithèse du chaos, de la démoralisation et de l'énergie dépensée mal à propos. L'organisation est un pouvoir qui aide à gouverner et quand elle est employée d'une manière intelligente, elle crée, développe et est un point d'appui supérieur de toutes les manières à toute autre agence que l'esprit et le génie de l'homme aient pu inventer. Elle représente l'union du but et de l'action; souvent, elle sauve les communautés, et quelquefois même, les nations. L'organisation est synonyme d'actions loyales et elle est fondée sur le principe immuable qui consiste à faire aux autres ce que nous voudrions qu'ils nous fissent à nous-mêmes. C'est avec cette devise que l'organisation cherche à être un bienfait pour ceux qui s'en servent et pour faire le plus grand bien au plus grand nombre, dit le secrétaire J. J. Ryan, dans "Commercial Bulletin".

Tandis que le monde des affaires a pendant longtemps fait preuve d'esprit d'entreprise et de progrès, il a été lent et hésitant à accepter l'organisation.

Pendant quelques années, j'ai eu l'occasion d'observer et d'étudier l'organisation. Pendant quelque temps, j'ai été engagé directement à faire comprendre à des hommes d'affaires combien leurs intérêts matériels pourraient être améliorés s'ils acceptaient la doctrine de l'organisation. On s'aperçoit maintenant d'un désir intéressant et significatif de la part des hommes d'affaires, pour s'organiser; ceci veut dire la formation d'associations locales, par comités et par états.

Dans la nature humaine, il y a partout une pointe d'égoïsme et nous sommes portés à regarder de travers des propositions qui nous semblent avantageuses et auxquelles d'autres pourraient prendre part. Le début de l'organisation commerciale, c'est-à-dire l'organisation des marchands de détail a été effectué par un petit nombre d'hommes prévoyants. Une ou deux associations locales furent ainsi organisées et déclarèrent la guerre aux maux dont souffrait le commerce et commencèrent bravement à les combattre suivant leurs forces et leur pouvoir. Remarque que ceux qui prirent l'initiative du mouvement ne commandaient pas la coopération et la sympathie de la majorité des marchands qui les entouraient.

Ce fut la vieille histoire de deux ou trois personnes se concertant et ces personnes furent en butte aux inqueries et aux sarcasmes de la part des personnes qui doutaient de leur réussite. Néanmoins, ces quelques personnes fidèles au but qu'elles s'étaient proposé, se tin-

rent ensemble, firent des progrès et d'autres associations locales s'organisèrent, l'association d'état prit naissance, les rangs de ces associations se grossirent et la liste de leurs membres s'allongea, elles furent reconnues par des milliers de personnes. C'est ainsi que s'est développée pas à pas, petit à petit, l'organisation, don précieux fait à l'humanité au commencement du XXe siècle.

De cette humble origine, l'organisation est devenue une force utile, répandant la bonne parole de la confiance, de la fraternité et de l'harmonie, qui sont les trois vertus cardinales d'une association bien formée et maintenue en bon ordre.

Un mal qui menaçait le commerce était celui de la baisse des prix, causé principalement par le soupçon et la jalousie; grâce aux règles de conduite sages et pacifiques de l'organisation, ce mal a disparu et peut être regardé comme chose du passé. Avant la naissance des associations, les faillites étaient chose commune en affaires et la durée d'un établissement commercial dépendait de très peu de chose. L'introduction de simples méthodes de bon sens, grâce à l'organisation, a causé un changement, et maintenant un désastre commercial est une exception, tandis qu'autrefois, c'était la règle générale.

L'organisation a enseigné la prudence dans l'accord du crédit et la diligence à faire les recouvrements d'argent. Une multitude de commerçants bénissent l'organisation qui leur a fourni un système par lequel les voleurs de crédit ont de la difficulté à en imposer aux marchands et sont obligés de payer leurs comptes quand ils ne sont pas hors d'attente. Les marchands-détailliers qui font partie d'associations ont le droit de savoir que par là même, leur crédit vis-à-vis des maisons de gros est amélioré. Quand leur manière d'agir soutient ces bonnes relations qui existent entre eux et leurs maisons de gros, ils font voir que leurs créanciers peuvent compter sur eux, sauf dans un cas de calamité, que l'honnêteté, l'énergie et la prévoyance humaine ne peuvent pas détourner.

Les associations ont été le moyen par lequel l'état est venu en aide aux marchands et aux consommateurs, par l'intermédiaire de lois concernant les aliments purs.

Dans la lutte que les marchands ont à soutenir contre une compétition peu loyale, compétition qui leur est faite par des maisons vendant sur catalogue, l'organisation leur a donné un coup de main et ce mal a été réduit et sera un jour forcé de succomber, grâce à la campagne faite par les associations; ces maisons ne pourront pas tromper une partie du public, pendant un certain temps, ou tout le monde et tout le temps.

Poursuivant le précédent établi par un petit nombre de marchands qui ont for-

mé les premières associations, les marchands de gros se sont organisés, d'autres marchands autres que les épiciers et les marchands généraux ont suivi le mouvement, et ces organisations commencent maintenant les quincailliers, les droguistes, etc. Aucune de ces associations n'est formée pour restreindre le commerce, car ce serait un acte non justifié et peu charitable. Au contraire, ces associations ont pour principe inébranlable d'agir loyalement, de vivre et de laisser vivre, d'être toujours honnêtes dans le but qu'elles se proposent et dans la manière de l'atteindre.

Les associations d'état et les associations locales affiliées ont mené une campagne non interrompue à propos d'instruction. Le travail n'est pas terminé, loin de là. L'agitation qui est le grand éducateur de l'esprit humain, contribuera à éclairer les points obscurs et à aider les faibles et ceux qui luttent.

Les résultats obtenus jusqu'ici ont clairement démontré et ont fait ressortir le désir intense qu'ont les hommes d'affaires de s'organiser en associations.

L'HABITUDE DE L'ECONOMIE

L'habitude de l'économie est plus importante que la somme économisée, surtout au début. Ceux qui prennent continuellement la résolution de commencer quelque jour à économiser, à leur convenance, font rarement des économies. Ceux au contraire qui ont l'habitude d'économiser régulièrement, trouvent qu'il est possible de le faire même dans les conditions les moins favorables. Les plus petites sommes mises de côté d'une manière systématique forment à la fin un montant surprenant.

Certains ouvriers, sans jamais être dans l'opulence, ne sont jamais sans argent ou sans le support moral que donne un petit capital de réserve. Ces hommes ont acquis l'habitude d'économiser et trouvent facile de la conserver, comme toute autre habitude. L'homme qui reçoit le plus faible salaire dans un magasin ou un bureau est souvent celui qui possède le plus d'argent à la banque, dans cette catégorie de travailleurs. D'autres, beaucoup mieux outillés pour faire des économies, ne savent jamais ce que c'est que de pouvoir disposer d'un dollar le jour de la paye. Ceux-ci, bien que capables et vigoureux, devraient envisager la possibilité pour eux de perdre de bonnes occasions de gagner de l'argent par manque de fonds, la certitude de la vieillesse ou de la mort.

Pour cette catégorie d'individus, il y a peu à espérer, à moins qu'ils ne reconnaissent leur erreur et qu'ils ne corrigent, bien que le fait qu'ils sont

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

TORONTO,
52, rue Bay.

MONTREAL,
20, rue Ste-Hélène.

MANUFACTURIERS DE

Stores pour Chassis,
Pôles de Rideaux,
Rideaux en Dentelle,
Rideaux Bobbinet,
Panneaux en Dentelle pour Portes,
Housses pour Meubles,
Rideaux Tapestry,
Rideaux Chenille,
Dessus de Tables,
Draperies, Soeries, Burlaps,
Tentures, Peluches, Velours,
Fournitures pour Meubliers,
Quincaillerie pour Meubliers.

N.B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui
procure de Forts Profits au Détailleur.

Geo. H. Hees, Son & Co.,

LIMITED

parfois prévoyants, laisse place à l'espoir. Ceux qui ne se soucient pas d'économiser ou ne veulent pas le faire jusqu'à ce que cette action soit devenue facile, peuvent acquérir de la sagesse en matière financière par suite d'un besoin soudain, imposant le sacrifice de l'indépendance ou du respect d'eux-mêmes, par la nécessité de refuser l'aide d'un ami, ou même encore par un regret plus cuisant d'avoir dépensé et gaspillé si légèrement de l'argent.

Quant à la foule nombreuse de ceux qui ne réfléchissent pas, qui, ayant toujours l'idée de mettre quelque chose de côté dans quelque temps, reculent ce temps de plus en plus loin dans l'avenir, pour ces hommes il n'y a qu'une règle sûre à suivre :

Commencez aujourd'hui—non pas la semaine prochaine, ni demain—et mettez de côté quelque chose sur chaque paye. L'habitude, une fois prise, sera trouvée inappréciable sous de nombreux rapports; une réduction de salaire correspondante établirait la possibilité de vivre sans la somme mise de côté, à cause de la promesse sage de le faire. L'épargne résultante peut faire toute la différence entre le confort et la gêne, les dettes et la libération, la prospérité et l'insuccès, au moment où on s'attend le moins à avoir une preuve de sa valeur.

PRENEZ LE TEMPS DE LIRE LES JOURNAUX COMMERCIAUX

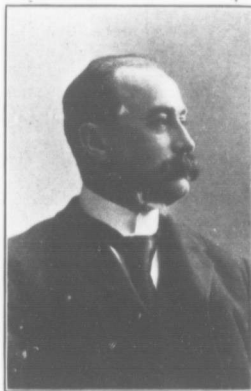
La lecture d'un journal commercial exige un certain temps; elle exige aussi l'argent nécessaire pour payer l'abonnement. Toute maison de commerce peut dépenser cette modique somme d'argent, et aucun homme sensé ne dira qu'il est toujours trop occupé pour acquérir des connaissances qui ont pour lui la valeur de l'argent. Tout bien considéré, l'abonnement à un journal de commerce n'est pas une dépense, sa lecture n'est pas une perte de temps, l'acquisition d'un journal commercial est un placement en vue de l'instruction professionnelle. On a déjà entendu des détaillants déclarer qu'il leur est impossible de trouver le temps de lire, même le journal de commerce auquel ils sont abonnés; à les entendre, les exigences de leur commerce sont telles que chaque minute de leur journée est entièrement occupée.

Dans ces cas-là, une enquête montre d'habitude que leur temps est employé par le travail de routine qui devrait être la part des subalternes. Au chef d'établissement qui se plaint de n'avoir pas le temps de lire son journal commercial, de se rendre compte de l'augmentation que cette lecture causerait à ses affaires, nous dirons: "Prenez le temps nécessaire; engagez un autre commis, s'il le

fait. Si, avec votre intelligence vous ne pouvez pas gagner plus d'argent qu'avec vos bras, c'est que vous avez certainement besoin de plus grandes connaissances commerciales. Il est facile de se procurer l'aide nécessaire pour le travail de routine d'un magasin, mais vous ne pouvez pas engager un homme pour penser à votre place et conduire votre établissement".

Nous donnons ci-contre la reproduction photographique de M. P. J. Plante, l'un des voyageurs les plus connus de tout l'Est Canadien dans le commerce des marchandises sèches. M. Plante vient d'entrer en qualité de voyageur dans la maison Greenshields, Limitée.

Né en 1859 dans le comté de Lévis, M. P. J. Plante a été pendant sept ans dans le commerce de détail des marchandises sèches avant d'entrer dans la maison



M. P. J. Plante

Thibaudeau, Frères et Cie, de Québec, il y a maintenant 24 ans. Pendant deux ans, il fut employé dans les magasins avant de se mettre sur la route. Depuis 22 ans, il visita la clientèle de cette maison; pendant 10 ans, il a parcouru les Provinces Maritimes, le Nouveau Brunswick et l'île du Prince-Édouard, ainsi que la Baie des Chaleurs. Il a également visité les districts de Chicoutimi et du Lac St-Jean et, pendant ces douze dernières années, il a consacré la plus grande partie de son temps à voir la clientèle du District de Beauce, celle située sur le chemin de fer du Québec Central, ainsi que celle desservie par le Grand-Tronc, de Lévis à Sherbrooke, en passant par Richmond.

Pendant ses 22 ans de voyage, M. Plante s'est fait dans le commerce, de nombreux amis qui lui resteront fidèles dans sa nouvelle position.

ENCOURAGEZ LES COMMIS DE MAGASIN

Une parole bienveillante, encourageante adressée de temps à autre aux commis, contribue pour beaucoup à rendre le commerce productif. Cette manière d'agir rend le commis meilleur travailleur, lui donne plus d'enthousiasme et érèe en lui un plus grand désir d'employer son temps et ses talents de manière qu'ils aient la plus grande valeur pour son patron. Un marchand qui traite ses commis avec bienveillance, qui les encourage de temps en temps, leur donnera par là-même de l'ambition et excitera leur bonne volonté. Si, au contraire, le patron est toujours de mauvaise humeur sans avoir jamais un mot aimable à l'adresse de ses employés, ceux-ci ne travailleront pas quand il aura le los touré, ils ne prendront pas à coeur les intérêts du magasin et, quelque entendu en affaires que soit le chef de la maison, cet état d'esprit des employés fera forcément sentir son influence adverse par rapport à la capacité productive du magasin.

A ce propos, nous ne conseillons pas des relations absolument libres entre le patron et employés; toutefois, dans un magasin de petite ville, ce genre de relations s'établit forcément à un degré plus ou moins grand. Tout en étant juste et bienveillant envers ses commis et en agissant poliment à leur égard, le marchand devra toujours garder son rang, de manière à ce que ses relations avec eux ne dégènerent pas en familiarité. Il y a une grande différence entre l'amitié et la familiarité. Le patron devrait faire sentir à ses employés qu'il est leur ami; mais en même temps il devrait agir de manière à maintenir toujours les relations exactes d'employeur à employé.

Il peut se faire que le marchand grinceuse envers ses commis adopte cette ligne de conduite dans l'idée d'obtenir d'eux plus de travail et de s'en faire craindre. Il est possible qu'il réussisse à ériger chez eux la crainte de perdre leur situation, mais c'est tout. Il perd leur respect et leur aptitude à produire des gains. L'homme juste qui traite ses employés avec équité et bonté est celui qui retirera les plus grands profits de la somme dépensée en salaires, que cette somme soit faible ou forte.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.

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



Robes en Dentelle de Haute catégorie et Matériel pour Robes, en stock.
Les ordres par lettres reçoivent une attention spéciale.

Kyle, Cheesbrough & Co., - - - Montreal

The Lace Warehouse of Canada

L'ENTREPOT DES DEN

toujours en tête du commerce des Dentelles, a encore fait un nouveau record. Jusqu'ici, la maison a enregistré plus d'ordres pour le Printemps 1907 que dans toute autre année de son histoire.

Presque chaque description et chaque qualité de dentelle ont pris place dans notre collection et malgré que des avances de prix répétées aient eu lieu au cours des quelques semaines passées, nous n'avons changé aucun prix et tous resteront les mêmes durant toute la saison.

La même chose s'applique aux rideaux de Dentelle et à toutes les Sortes de Tissus en Dentelle et d'articles en Dentelle dont nous avons en stock la ligne la plus considérable sur ce marché.

LES DENTELLES POUR VOILES sont offertes en grande variété parmi les fabrications et les modèles les plus nouveaux et dans les nuances les plus récentes.

LES ECHARPES EN DENTELLE ET LES COLLETS EN DENTELLE sont offerts en une variété presque infinie, dans les styles les plus nouveaux, ainsi que les Crêpes de Chêne Chiffon et les Echarpes en Soie.

BRODERIES, SOIERIES, CAMBRIC ET DENTELLE SUISSE en coupons ainsi qu'en cartons et en lots de boîtes.

SOIERIES des fabrications et des nuances les plus nouvelles.

RUBANS Faille Unis, Moire de Couleur, Satin de Couleur, Mousseline, Satin Noir sans envers, Glacé, Mode de Fantaisie, tous articles dans les teintes et les nuances les plus récentes.

CHIFFONS, GAZES, Nets et Crêpes de toutes les fabrications. Quelques-uns de nos alovers Chiffon dans les nouveaux modèles de Dresde, imprimés en couleurs et à pois de fantaisie, rayures et dessins artistiques, sont simplement ravissants.

GARNITURES DE ROBES ET GUIPURES, Braids et Ruchés de Fantaisie, spécialités presque aussi fortes chez nous que les Dentelles, et il nous serait impossible d'énumérer la variété énorme des styles, dessins et nuances que nous offrons dans ces lignes.

KYLE, CHEESB

Montréal: 93 rue St-Pierre.

Winnipeg:

TELLES DU CANADA.

CEINTURES, Cuir Verni Noir, Argent et Or, Chevreau Blanc, Tissu, Soie Noire et de Couleur, Ceintures Corsets, etc., tout est nouveau dans les Ceintures.

PEIGNES, EPINGLES A CHEVEUX, BOUCLES ET ARTICLES DE TABLETTES, ETC.

MOUCHOIRS, UNIS, DE FANTAISIE ET BRODÉS, en boîtes de simple douzaine et en cartons de cinq douzaines chacun.

LIGNES CONFECTIONNÉES comprenant Cachemire d'Enfants, Robes en Soie et Etoffe, Robes Blanches, Robes Lavables, Frocs, Pelisses, Tabliers, Overall, Manteaux en Cachemire, Costumes en Serge, Jupons en satin noir pour Dames, Jupons Rainbow.

LES BLOUSES de notre Marque Rainbow, en Lawns de Soie, Dentelles, etc., sont, comme la marque l'implique, la chose la plus brillante, la plus nouvelle et la plus jolie à voir dans la ligne des blouses, n'importe où.

BONNETERIE, GANTS, SOUS-VETEMENTS ET ARTICLES BLANCS, etc., nous en tenons un bon assortiment durant toute la saison.

ETOFFES A ROBES auxquelles est consacré le premier étage tout entier de notre grand établissement, une ligne qui augmente toujours avec nous et notre plan qui consiste à ne tenir que les articles les plus nouveaux et les plus choisis dans ce département nous a conduits au succès complet que nous avons eu dans cette ligne.

Parmi les fabrications presque sans nombre, nous offrons pour cette saison: Bengaline Noire Mercerisée, Carreaux Noirs et Blancs, Carreaux Tweed, Etoffes Mixture à Costumes, Etoffes à Costumes Mohair, Etoffes Rayées à Costumes, Brillantine Lustre, Panama Laine, Tweeds Canton, Lorents Cordés Noirs, Serges pour Costumes, Taffetas Mohair, Crêpe de Chêne Laine, Taffetas Laine, Canevas pour Costumes, Chiffon Drap Laine, Satin Impérial Laine, Voile Laine, Eolienne Soie et Laine, San Toy Soie et Laine, Popeline Rayée, Amazone Laine, Etoffe à Carreaux Botany pour costumes, Etoffe à Costumes Mélange, Carreaux Shepherd, Etoffes à Costumes, Albatross Ombre Plaid et notre Spécial Mirror Poplin.

COTONNADES. Les Etoffes à Robes en Coupons comprennent: Leno Imprimé, Cordelière Imprimée, Ganse, Organdi Imprimé, Rayures Mercerisées et Imprimées, Rayures en Net Imprimé, Brocarts Blancs, Rayures en Dentelle Split, Rayures et Carreaux Leno, Costumes à Pois, Leno Emb de Fantaisie, Brocarts et Carreaux Mercerisés, Lenos Français, Voiles Coton, Delainettes, Mattings à Rayures Moirés, Mousselines à Rayures Larges, Mousselines à Pois Lappet, etc., etc., Lawns Victoria Unis, Nansouks, Toiles de l'Inde, Lawns et Coralettes de Perse.

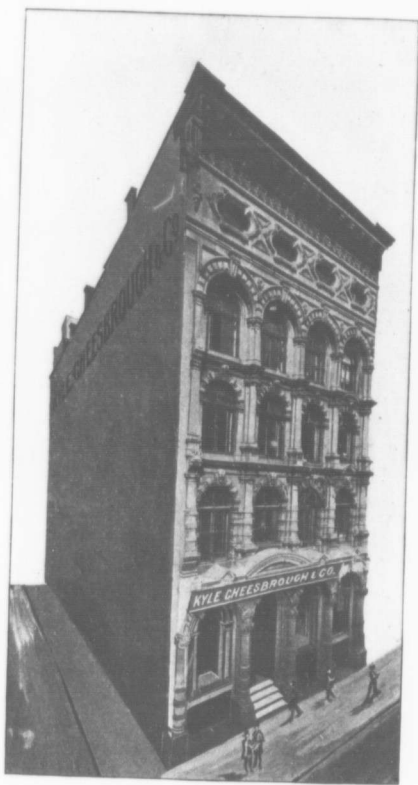
ETOFFES FRANÇAISES POUR BLOUSES 27/28 pces, en dessins riches et magnifiques.

Bas en Cachemire, Teinture Indélébile, "QUEEN'S GATE", Noirs et Tan toutes les grandeurs, notre marque exclusive.

ROUGH & CO.,

EDIFICE
WESTER WILSON

Angleterre: 35 rue Milk, Londres.



Le Siège à Montréal de
L'ENTREPÔT DES DENTELLES DU CANADA
93 rue St-Pierre

Kyle, Cheesbrough & Co.



Les Ordres par la Maille reçoivent une prompte attention.

CANADA CLOAK COMPANY Limited

95-97 AVE. SPADINA

TORONTO

Nos échantillons de printemps sont maintenant prêts.
Nos styles sont corrects comme d'habitude.
Nos valeurs sont plus considérables que jamais.

Chaque vêtement que nous manufacturons
est garanti satisfaisant.





Les Ordres par la Poste reçoivent une prompte attention.

CANADA CLOAK COMPANY Limited

95-97 AVE. SPADINA

TORONTO

Nos échantillons de printemps sont maintenant prêts.
Nos styles sont corrects comme d'habitude.
Nos valeurs sont plus considérables que jamais.

Chaque vêtement que nous manufacturons
est garanti satisfaisant.





NOTRE MANUFACTURE A LACHINE

Prix toujours les plus Bas. Promptes Expéditions, une caractéristique

*Nous faisons des Stores (Blinds)
de toutes les dimensions.*

*Stores pour Fenetres, Rideaux,
Poles et Garnitures*

*Nous sommes agents pour MM. T. S. SIMMS & CO., de St-Jean, N.B.,
fabricants de Brosses, Pinceaux et Balais.*

*Nous avons dans nos magasins un stock considérable de ces marchan-
dises, ce qui assure aux marchands de promptes livraisons.*

DALY & MORIN

32 rue St-Sulpice. - - - MONTREAL.

L'ASSOCIATION IDEALE

Qu'est-ce qui constitue une association idéale? Est-ce le nombre? Nous ne le pensons pas. Une association nombreuse ne possède pas toujours de la force. Quelquefois une association composée seulement d'une poignée d'hommes arrive à de meilleurs résultats qu'une association sœur plus nombreuse. Est-ce la puissance financière? Pas toujours. Nous connaissons une association qui a dans sa caisse plus de cent mille dollars et qui est loin d'être une association idéale. La force numérique et les ressources pécuniaires sont deux éléments qui aident à produire des conditions idéales, mais il faut autre chose.

L'association idéale est celle qui, grâce à son organisation, est puissante, produit des résultats, où règne l'unité, où tous les membres font preuve d'une activité progressive, où les dignitaires ont des capacités. Une grande armée sans un général habile serait sujette à un désastre là où une petite armée bien commandée remporterait un succès.

L'association idéale sera celle qui fera une impression indélébile sur la communauté où elle est établie; elle fera sa marque et sera puissante. Pour que l'idéal soit rendu possible, il faut, nous le répétons, qu'il y ait de l'unité, l'unité engendre la force. Rien de ce qui concerne l'organisation ne doit être négligé. Les membres de l'association doivent être instruits de tout ce qui y a trait. Ces leçons doivent être enseignées patiemment. Il ne faut pas exiger trop au début. Il faut donner à la semence le temps de germer.

Cela vaut la peine de travailler pour des choses qu'il vaut la peine de posséder. Il doit régner dans l'association cet esprit qui consiste à donner pour recevoir. Des membres idéaux produisent des dignitaires idéaux. Des dignitaires et des membres idéaux produisent une association idéale. L'esprit social et commercial des membres doit être cultivé; cela produit un développement naturel de force et d'aptitudes pour travailler suivant un but idéal. L'association idéale ne sera pas obtenue sans dépense de temps et d'argent. Trop souvent nous recherchons des conditions idéales et nous ne voulons pas employer les moyens nécessaires pour cela. Une association idéale devrait avoir un soutien généreux. L'association n'essaiera pas seulement d'obtenir des résultats, elle en produira. Si une association se cache dans une petite ruelle obscure ou au septième étage d'une maison, cela n'aidera pas à la production de résultats idéaux. Placez-vous au premier plan. Dé-

pensez quelque argent en loyer et en ameublement de bureau. Que la salle des assemblées soit confortable; rendez les réunions intéressantes. Voilà quelques-unes des choses qui aideront à atteindre l'idéal. L'idéal, en fait d'association est éloigné de nous; mais nous pouvons nous en rapprocher. Les membres apprennent ce qu'est la loyauté, une des principales nécessités. Chaque victoire remportée nous rapproche du but. Luttons tous pour l'idéal, quand même nous ne l'atteindrions jamais. L'effort fait donnera des résultats importants.

John Macdonald & Co.

MM. John Macdonald & Co., Limited, disent que chaque département de leur maison est occupé à recevoir les nouvelles marchandises de printemps.

Dans leur département des cotonnades, les Indiennes Crum s'annoncent très bien. Les toiles forment aussi une très importante section de ce département, et les expositions de ces marchandises dépassent celles de toute saison précédente.

Dans le département des lainages, il y a beaucoup des plus nouveaux tissus et patrons pour pantalons et costumes complets.

Les marchandises Belwarp tiennent toujours le premier rang chez les meilleurs tailleurs et la maison John Macdonald & Co., Limited, est agent de vente.

Dans les départements des soieries, étoffes à robes, mousselines, bonneterie et gants, de fortes expéditions arrivent journellement. Les ventes d'étoffes à robes pour le printemps ont augmenté grandement par rapport aux années précédentes, et maintenant que les marchandises peuvent être vues à la pièce, elles sont encore plus populaires. Dans les mousselines, les valeurs sont meilleures que jamais et on peut en dire autant des soieries, de la bonneterie et des gants.

Comme d'habitude, les départements d'articles pour hommes et de mercerie de cette maison sont très attrayants et de nouvelles marchandises arrivent journellement pour la saison du printemps. Le département des tapis reçoit de fortes consignations et la maison espère que, sous peu, son stock sera complet dans chaque département.

Dans le département des ordres par la maille, rien n'est épargné pour obtenir un service parfait sous tous les rapports.

Calendrier de la "Ladies' Wear"

Le commerce attend toujours de la "Ladies' Wear" un joli calendrier et jusqu'ici il n'a pas été désappointé. Celui que chacun des amis de la compagnie recevra cette année est extrêmement attrayant; nous sommes sûrs que c'est ce qu'ils diront. Bien entendu il faut qu'il représente une dame, et celle qui est représentée sur ce calendrier est une étude charmante en gris, avec hermine à la gorge et aux poignets; elle vous regarde sans crainte sous ses cheveux bruns et le violet qui encadrent son visage. Elle a sur son chapeau un bouquet de violettes qui donne le titre du tableau. Le calendrier est très beau et le tableau, dont cette figure délicate est la reproduction, est l'oeuvre d'un artiste canadien, chose agréable à apprendre.

L'ART DE FAIRE LES NOEUDS

Rubans pour les modes, le costume et la coiffure, les dessins floraux et les décors de tables

Idées et suggestions propices pour le maniement du ruban

Le ruban, comme motif décoratif, a longtemps régné dans le domaine de la mode, mais il est douteux qu'aucun temps il ait été si fort en vogue qu'il l'est actuellement. Il n'est pas un vêtement de femme qui ne puisse être embellie par le ruban et il est rare de voir un chapeau qui, dans sa composition, ne comprenne pas quelque ruban.

Une des toutes premières choses qu'un modiste doit apprendre, est la manière de manier et manipuler le ruban avec succès.

La préparation des noeuds est une partie, et une partie très importante, de l'art des modistes, et alors que les rubans suggèrent naturellement l'idée des noeuds, ils ne constituent, même dans leur grande variété, qu'une partie des usages auxquels le ruban s'adapte.

Un petit mot à la jeune garnisseuse. Si vous voulez réussir, n'ayez pas en mains votre travail plus qu'il n'est nécessaire. Par-dessus tout, ne tapotez pas votre noeud, c'est-à-dire évitez qu'il ne paraisse plat et peu naturel. Les noeuds doivent paraître comme si les mains n'y avaient pas touché; ils doivent être d'une apparence fraîche et délicate.

Avant de prendre un pièce de ruban dans vos mains, avez une idée bien arrêtée de ce que vous allez en faire. Le ruban se fripe facilement, et même après les avoir passés à la vapeur et les avoir repassés, il arrive fréquemment que les faux plis ne disparaissent pas entièrement.

Matériel de remplacement pour la pratique

On peut conseiller à une commençante de pratiquer, soit avec de vieux rubans, soit avec du cambrie coupé en bandes, pour faire les noeuds. Ce sont d'excellentes substitutions pour les tissus de satin et de taffetas. Un turlinon de coton est un autre matériel excellent sur lequel on peut pratiquer. Comme il est plus difficile de travailler dans les plus grandes largeurs, commencez à pratiquer avec des bandes de deux pouces de large. Quand on est devenu habile à manier le ruban avec facilité, les idées pour son emploi se multiplieront à l'infini.

La dextérité dans la manipulation est une des premières choses qu'une élève doit maîtriser. Un des meilleurs dessins sur lequel on puisse pratiquer est le pli simple.

696

Filling Letter Orders
a specialty

Carpets & House-furnishings

Men's Furnishings and
Haberdashery

Silks, Dress-goods, Hosiery
and Gloves

Woolens & Ready-to-wear Goods

Staples & Linens

Simplement pour vous rappeler que nous sommes toujours en tête dans les départements ci-dessus.

JOHN MACDONALD & CO., Limited

Rues Wellington et Front Est, TORONTO.

REPRESENTANTS
dans la Province de Québec :

M. J. O. TREMPÉ, 207, rue St Jacques, Montréal.

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

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

Plissage

Il est essentiel que les plis soient de même largeur, et qu'en pliant, leur profondeur soit identique. On doit employer le point de faufilure pour maintenir les plis en position. De cette manière on pourra étendre et resserrer le travail à volonté. Ce serait une chose absolument impossible si on employait le point-arrière pour obtenir le résultat voulu, l'aiguille ne doit pas être tirée à chaque point, mais précisément faufiler tout le long.

Naturellement, il y a des machines qui font le plissage, mais elles ne sont pas toujours à la portée de la main, et tout modiste doit, de toutes façons, savoir comment plisser. La soie, le crêpe, le chiffon, la maline et toutes sortes de tissus sont sujets à ce traitement, de sorte qu'il est bon de comprendre le procédé. Prenez garde de trop presser les plis, car quoiqu'il soit parfois nécessaire de le faire dans le but de les fixer, il est nuisible de les trop presser dans les doigts.

Ce plissage, assez simple en lui-même, peut être utilisé pour des dispositions ayant beaucoup d'effet. En tirant le fil et en cousant sur une base, on peut former une rosette délicate. Des chapeaux entiers sont faits de ruban plissé de cette sorte, et on obtient de très jolis effets habillés avec la maline et le chiffon, ce dernier tissu doit invariablement être doublé avant d'être plissé.

Maniement du noeud

Le ruban doit être manié aussi peu que possible, car peu importe avec quelle délicatesse il puisse être fait, une grande partie de sa légèreté, qui est un de ses charmes principaux, disparaîtra. Dans le même ordre d'idées, on fera aussi peu de points que possible.

L'opération peut-être la plus difficile à surmonter dans la préparation des noeuds est de fixer le noeud au chapeau. Plus d'un noeud véritablement artistique a été complètement perdu pour avoir été plié sur le chapeau.

Les noeuds doivent être mariés gentiment et cousus fermement, mais légèrement sur leur base. Combien de fois n'avez-vous pas vu un chapeau paraître comme si on avait employé un marteau et un clou pour l'assembler.

Ici nous désirons appeler votre attention sur les modèles de Paris, car la modiste parisienne comprend d'une façon absolue la nécessité que les noeuds paraissent comme s'ils avaient été soufflés à leur base et comme s'ils y reposaient grâce à une main de fée, et non à l'aide de l'aiguille et du fil.

Noeuds en forme de fleurs

Des noeuds en forme de fleurs ont été confectionnés depuis quelque temps, mais on s'était tenu d'abord aux petites fleurs

convenables pour corsage et cheveux. Bien que cet usage de noeuds de fleurs soit plus répandu que jamais, les noeuds de rubans ont conquis de nouveaux champs, car maintenant on voit d'un bon oeil des décors de table dans lesquels les fleurs faites de ruban figurent comme pièce de centre ou comme bouquets individuels devant être placés devant le couvert des convives. Il ne semble pas que cet usage de fleurs en ruban doive détrôner les fleurs naturelles. Toutefois, une demande pour ces fleurs et pour les bouquets de corsage a eu pour effet de provoquer un grand nombre de nouveaux dessins.

Nous illustrons ci-contre le noeud lys calla et le noeud boules-de-neige.

Le noeud lys calla comprend un groupe de lys faits de ruban de satin blanc.

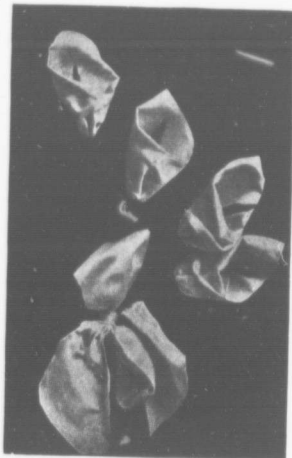


Le noeud boules-de-neige

[Manière de le faire.]

Ces jolies décorations se font en deux nuances de ruban satin, le vert pâle et le blanc pur. On fait moins de boules vertes que de blanches, car elles représentent la fleur avant sa maturité. Le ruban est mesuré en longueurs d'environ 18 pces et il n'est pas nécessaire de la détacher du rouleau jusqu'à ce qu'il ait complété deux ou trois fleurs. Ces sections sont converties en petites boucles, chacune de $\frac{1}{2}$ pouce de long, attachées avec du fil de fer en bobine au milieu. Ce fil de fer doit être très fort, couvert en vert, tel qu'on l'emploie pour les fleurs de papier. Le fil de fer est mis en tiges d'environ quatre pouces de large. Après avoir converti un rouleau de ruban en petits noeuds semblables, les noeuds sont groupés ensemble en une forme

sphérique, pour imiter la boule-de-neige. Plusieurs boules sont attachées ensemble, formant ainsi une branche en fil de fer plus forte, enroulée de ruban vert comme dans le lys calla. On attache un bon paquet de ces boules avec du ruban satin No 80, de la même nuance que les boules en vert pâle, avec un grand noeud et bouts pendants. Ce noeud comprend six boucles de grandeurs variées et demande environ cinq verges de ruban. On obtient ainsi une très belle décoration et on peut l'employer dans une toilette de soirée, pour le corsage. On peut l'employer également pour décorer une table ou une demeure.



Le ruban Lys Calla

Cette fleur en ruban est employée pour les bouquets de corsage et pour des fins décoratives, là où on emploierait la fleur naturelle. Elle comprend un groupe de cinq lys ou plus faits avec du ruban de satin blanc. Les tiges des fleurs artificielles peuvent servir, ou on peut employer le fil de fer ordinaire pour bonnet, d'une qualité plutôt plus forte. Dans ce dernier cas, la tige est entourée de ruban satin vert bronze attaché à l'extrémité et on laisse libre un bout légèrement taillé en pointe de deux pouces de long.

[Manière de le faire.]

Pour faire le noeud lys, mesurez une pièce de fil de fer à bonnet et couvrez un bout avec le ruban jaune, en entourant environ 4 pouces depuis l'extrémité. Le reste doit être entouré de ruban de satin vert No 5, pour représenter la tige de la fleur. Le ruban de satin No 80 fera des lys de bonne grandeur et il faudra $\frac{3}{4}$ de verge pour chaque fleur. Le ruban est replié et enroulé de fil de fer en bobine. On peut grouper ensemble

J. M. ORKIN & CO.

— ANCIENNEMENT —

CHALEYER & ORKIN.

Le changement de raison sociale ne produira aucune modification dans notre genre d'affaires, le commerce des

Modes en Gros

qui sera assis sur des bases plus larges avec des marchandises mieux sélectionnées que jamais, s'il est possible.

Nous apporterons comme par le passé un soin tout particulier à notre commerce spécial de

Marchandises Européennes.

Nos maisons d'achat dans tous les principaux centres des Articles de Modes en Europe, nous envoient et nous enverront sans cesse, et au fur et à mesure de leur création, toutes les dernières Nouveautés.

Nos Voyageurs sont sur la route avec les Marchandises du Printemps et offrent un choix remarquable de

**Malines, Chiffons, Rubans,
Fleurs, Plumes, Chapeaux
Leghorn, etc., etc.,** ♪ ♪

que vous avez intérêt à examiner.

J. M. ORKIN & Co.

214 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL.

autant de ces fleurs qu'on le désire. D'habitude, le nombre est de cinq pour une branche de moyenne grandeur. La tige doit être enroulée en dernier lieu.



AVANTAGES DE LA PUBLICITE DANS LES JOURNAUX COMMERCIAUX

[Par F. F. Coleman, dans Selling Magazine.]

J'eus dernièrement à résoudre un problème dont la solution fit ressortir d'une manière étrange la force particulière de la publicité faite dans les journaux commerciaux.

Il s'agissait d'annoncer un procédé et une ligne de machinerie pour la production de briquettes combustibles. Quand j'entreprends l'exploitation d'une ligne quelconque de produits, je me fixe trois règles générales: 1. connaître ce que j'ai à vendre; 2. connaître le genre de personnes qui devraient acheter; 3. savoir dans quelles parties du pays, les articles pourraient être employés ou vendus avantageusement.

Conformément à ce plan, je commençai à prendre des informations dans notre bureau, demandant des renseignements sur le procédé et la machinerie à l'inventeur qui est en même temps l'ingénieur chargé de son dessin, de sa construction et de sa vente.

Estimation de la demande probable

Ayant ainsi pris tous les renseignements voulus, j'en vins à la conclusion que, sur la vaste population de l'Amérique du Nord, il n'y avait peut-être pas plus d'un millier de personnes qui pourraient prendre un intérêt actif à l'achat d'une telle machinerie et à l'ins-

tallation d'usines pour sa mise en opération; j'en conclus aussi que l'établissement de telles usines aurait probablement lieu dans les districts où il y avait une forte demande pour le combustible, mais assez éloignés eux-mêmes des districts producteurs de charbon pour porter à \$3 la tonne le prix de vente en gros de bon charbon pour l'usage domestique ou pour la production de la valeur.

Les personnes qui pouvaient être intéressées activement étaient, selon toute probabilité, les forts marchands de charbon, les opérateurs de fours à coke, les fabricants de gaz faisant le gaz au moyen de la houille et les forts consommateurs de combustible en général.

Les districts qui, dans mon opinion, demanderaient le plus la construction de ces usines, comprenaient la côte de l'Atlantique, depuis l'état de New-York jusqu'à et y compris tout le Canada, l'intérieur de l'état de New-York et toute la Nouvelle-Angleterre. Un second district comprenait le pays à l'ouest du Mississippi jusqu'aux Montagnes-Rocheuses et la contrée de lignite dans le nord-ouest.

Maintenant la question était de savoir comment atteindre les quelques districts choisis dans le vaste territoire indiqué, sans dépense indue ni gaspillage d'argent.

Le choix des intermédiaires de publicité

Je me livrai à un procédé d'enquête et d'élimination. Je mis immédiatement de côté la presse générale. S'en servir ce serait faire comme un chasseur qui, voulant tuer des alouettes, pointerait son fusil vers le ciel et tirerait; il faudrait trop de munitions.

Je m'occupai ensuite de chacun des journaux commerciaux qui s'adressaient directement à la classe d'acheteurs indiquée. Après en avoir éliminé deux comme ayant une circulation trop générale, il s'en trouva moins d'une demi-douzaine sur ma liste, que je jugeai les meilleurs pour le but que je me proposais. J'invitai alors ces journaux à m'envoyer leurs représentants.

Je leur posai les questions suivantes: "Quelle est votre circulation?" "Quelle portion de cette circulation atteint les classes de personnes (je nommais ces classes) qui achèteraient une machinerie pour la fabrication des briquettes?" "Quelle est la distribution géographique de votre circulation parmi ces classes?"

Ici je m'écarterais de mon sujet pour dire que j'ai rarement eu de difficulté à obtenir des réponses convenables à ces questions d'un représentant d'un journal digne d'être considéré comme un bon médium de publicité par un annonceur bien informé. J'ai trouvé

parfois que des éditeurs n'avaient pas analysé suffisamment leur circulation pour faire des réponses appropriées. Dans ces cas-là, je leur conseillais de faire cette analyse, le résultat aurait autant de valeur pour établir leur circulation que pour les annoncer.

Pour justifier cette demande de renseignements, je me base sur ce principe qu'un annonceur qui songe à faire de la publicité dans un journal a le droit de demander le même genre de renseignements que ceux qu'il serait obligé de fournir pour vendre ses marchandises.

S'il s'agissait d'une pièce de notre machinerie, nous nous attendrions à des questions sur son modèle, la matière dont elle est faite, son poids, sa qualité de travail et sa capacité et à être tenus strictement responsables de l'exactitude de nos réponses. En d'autres termes, quand nous faisons une transaction pour un espace d'annonce dans un journal nous avons le droit de savoir ce que nous achetons aussi exactement que si nous achetions de la machinerie ou tout autre article.

Les réponses à mes questions me convainquirent que je pouvais, grâce à ces publications, couvrir les districts et atteindre les catégories de personnes en question.

Distribution géographique des circulations

Un de ces journaux me démontra qu'il atteignait 75 pour cent des gros marchands de charbon et manufacturiers et un bon pourcentage des forts consommateurs du district de l'est ou de l'Atlantique; un autre me prouva qu'il occupait une position similaire par rapport au Canada, à la Nouvelle-Angleterre, à l'état de New-York et au territoire situé à l'ouest de Chicago. Le troisième journal choisi avait une circulation s'étendant à toute la contrée; il avait comme abonnés à peu près tous les industriels intéressés à la fabrication du gaz, ainsi que de nombreuses compagnies d'éclairage électrique, toutes faisant une grande consommation de combustible.














































Ayant choisi ces trois journaux, je fis avec eux des contrats pour des espaces d'annonces de bonnes dimensions. C'est encore une autre partie de ma théorie sur la publicité que cela vaut la peine d'employer des espaces assez grands pour faire des annonces qui produisent leur effet.

Bien que les espaces employés fussent amples et que les journaux avec lesquels les contrats furent faits fussent de la plus haute catégorie dans leur genre, le soin avec lequel ils furent choisis rendait le coût total parfaitement raisonnable. En réalité cette dépense était une bagatelle en comparai-

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC. EN "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

LA MEILLEURE FABRICATION.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES.

				
STYLE 100 FRONT 1 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	349 2 1/2 IN 2 IN	360 2 1/2 IN 2 IN	245 2 1/2 IN 1 1/2 IN	59 1 1/2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE 199 FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	199 2 IN 1 1/2 IN	269 2 1/2 IN 2 IN	269A 2 1/2 IN 2 IN	39 2 1/2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE 229 FRONT 2 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	229 2 1/2 IN 1 1/2 IN	359 2 IN 1 1/2 IN	159 2 1/2 IN 1 1/2 IN	449 2 1/2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE 499 FRONT 2 1/2 IN BACK 2 1/2 IN	499 2 1/2 IN 1 1/2 IN	509 1 1/2 IN 1 1/2 IN	569 2 1/2 IN 1 1/2 IN	469 1 1/2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE ALBION FRONT 2 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	209 2 1/2 IN 1 1/2 IN	REGAL 2 1/2 IN 2 IN	359 2 1/2 IN 2 1/2 IN	329 1 1/2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE 109 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN.	439 2 1/2 IN. 1 1/2 IN.	598 2 IN. 2 IN.	STYLE 101N 1 1/2 IN	101N 2 IN 1 1/2 IN
				
STYLE 19 WIDTH 3 1/2 IN	29 3 1/2 IN	9 3 1/2 IN	279 3 1/2 IN	299 3 1/2 IN
				
NO 9 SIZE 8 1/2 x 6 1/2	NO 10 SIZE 10 1/2 x 6	NO 10 1/2 SIZE 11 1/2 x 7 1/2	NO 11 SIZE 12 x 6	NO 12 SIZE 13 1/2 x 6
				
NO 14 SIZE 15 1/2 x 10 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.

DUNCAN BELL
MONTREAL, QUE.

AGENTS:

J. A. CHANTLER
TORONTO, ONT.

Nous Offrons

à nos Clients

nos meilleurs Souhails pour l'Année 1907

ainsi que

nos Remerciements

*pour le Patronage qu'ils ont bien voulu nous ac-
corder dans le passé.*

*Nous avons l'espoir qu'ils nous continueront
leur confiance, que nous nous efforcerons de mériter
en apportant à l'exécution de leurs ordres toute l'at-
tention et la célérité voulues.*

A. Racine & Cie,

340-342 Rue Saint-Paul, = Montreal.

Ottawa, 111 rue Sparks. Quebec, 70 rue St-Joseph.

...Printemps 1907...

"La Persévérance est le succès, telle est notre Devise."

Département C.

Vu l'augmentation considérable de ce département nous avons dû transporter nos lignes de Dentelles, Broderies, Rubans et Garnitures au département E.—afin de donner plus d'espace à notre rayon d'Étoffes à Robes, qui a augmenté d'une manière prodigieuse depuis une couple d'années.—

Prévoyant la lente livraison et la hausse qui se faisait déjà sentir, lors de son voyage en Juillet dernier, notre acheteur a placé de fortes commandes, ce qui nous permet de livrer au commerce tout l'assortiment désirable aux anciens prix.

Les Tweeds nuances claires sont très populaires pour la saison du Printemps, les dessins sont moins prononcés que la saison dernière. Nous en avons un grand choix pour Costumes et Manteaux, dans les 42 pcs. 44 et 54 pcs. de largeur.

Les Draps unis, (Habit Cloth et Vénitien Français), sont des lignes classiques et pour lesquelles il y a toujours une grande demande, nous les avons dans toutes les nouvelles nuances depuis 37½ c. à \$1.15. Chaque pièce de nos Habit Cloth porte la marque "Garantie ne pas tacher."

Demandez à voir notre ligne C230, 46 pcs. de largeur à 72½ cts.—

Nos lignes d'Alpaga, Mohairs et Siciliens portent toutes la marque "Eureka" que nous avons fait enregistrer. Toutes nos lignes sont fabriquées spécialement pour nous et nous en avons toujours un stock considérable depuis 18½ à 90 cts.

Avant de réassortir votre stock, demandez à voir notre collection, la comparaison nous a toujours été avantageuse.

ETOFFES LEGERES POUR L'ETE

Voile de Paris, Crêpe de Chine, Eolienne, Marquisette et Panama.

Aussi un beau choix de Mousselines à dessins Pompadour, dans les rose, bleu pâle et crème, que nous considérons comme haute nouveauté pour l'été prochain.

Nos dix voyageurs sont constamment sur la route avec une collection complète.

A. Racine & Cie

son de ce qu'elle aurait pu être, si je n'avais pas agi avec circonspection et si je m'étais servi de tous les journaux qui circulaient dans le territoire dont j'avais à m'occuper.

Réponses aux annonces dans les 24 heures

Il me fut immédiatement démontré que ce territoire était couvert par mes journaux et que ceux-ci étaient parvenus aux personnes que je recherchais. Des demandes de renseignements commencent à m'arriver vingt-quatre heures après la publication de la première annonce. Depuis, ces demandes ont continué à arriver d'une manière constante. Elles proviennent de la catégorie de gens qui convient et auront sans doute pour résultat des ordres dans une proportion aussi forte que celle à laquelle on pouvait s'attendre, étant donné le capital considérable exigé pour l'installation et le fonctionnement d'une usine à fabriquer des briquettes combustibles.

Dans toutes mes annonces, je m'efforce d'insérer une matière préparée avec soin. Toutefois c'est un genre d'annonces qui est tout à fait différent des réclames ordinaires. Je ne soulevais jamais aucune question quant à leur emploi en faisant mes contrats d'annonces. En fait, je ne demande jamais de réclame gratuite et je n'en accepterais pas comme offre pour m'engager à annoncer.

Publicité dans les pages de texte des journaux commerciaux

J'insiste sur le fait que rien de ce qui est imprimé n'a de valeur pour l'annonceur, à moins que cela n'intéresse le lecteur et, si quelque chose est sujet à intéresser les lecteurs, un éditeur compétent et indépendant le fera imprimer quelle que soit sa provenance. D'autre part, si un article offert ne doit pas intéresser les lecteurs, un bon éditeur, qui n'est pas contrôlé mal à propos par le bureau administratif, devrait refuser de le faire imprimer, quand même cet article viendrait d'un annonceur important. Ceci étant donné, je ne fais une règle de choisir pour mes articles-réclames des sujets ayant de la valeur comme nouvelles et de faire ressortir ces nouvelles. C'est pour cette raison que les éditeurs de publications commerciales font toujours bon accueil à mes articles.

Cette particularité de la valeur des journaux commerciaux au point de vue publicité et la manière convenable de s'assurer les avantages qu'elle procure, sont relativement peu compris des annonceurs. Autrement, toute maison importante aurait à son emploi un écrivain expert et un homme employé à la publicité générale pour s'occuper

de ce genre de travail. Un emploi plus répandu de tels hommes serait d'une grande valeur tant pour l'annonceur que pour les journaux commerciaux. Les opérations d'une maison importante, présentées de la bonne manière, contribueraient grandement à la rédaction des véritables nouvelles de son commerce, les maisons, les journaux et le commerce en général bénéficieraient de la publication de ces nouvelles.

Aujourd'hui, par le manque d'écrivains compétents attachés aux maisons de commerce, l'obtention des informations mêmes dont profiteraient le plus le manufacturier, est actuellement l'entreprise la plus difficile pour un éditeur entrepreneur.

J'ai connu de nombreux cas où des membres du personnel de la rédaction de journaux commerciaux ont dû faire des voyages longs et dispendieux pour obtenir de telles informations, et ce qu'ils pouvaient obtenir de mieux, c'était de belles promesses de photographies et de données, lesquelles n'étaient pas d'une grande importance.

LA MANUFACTURE DES LAINAGES

Classification

Le premier procédé de la fabrication des lainages est celui de la classification des fibres de la laine, suivant la longueur, la finesse et la qualité de ces fibres; il consiste aussi à mettre de côté les fibres courtes ou brisées. Cette opération se fait sur des tables dont le dessus est en treillage métallique, à travers lequel tombent la poussière, le sable et autres particules contenues dans la laine. Ces impuretés sont enlevées au moyen d'un puissant ventilateur d'épuisement, une telle précaution étant nécessaire pour la santé des ouvriers employés à cet ouvrage. Certaines catégories de laine demandent aussi à être trempées dans un bain avant la classification, de manière à détruire toutes les bactéries qui peuvent exister dans la laine.

Dessuintage

La laine est naturellement imprégnée d'une substance grasseuse appelée suint; le but du dessuintage n'est pas seulement d'enlever ce produit grasseux, mais aussi de faire disparaître la saleté et les autres matières dont la laine peut être recouverte. Le procédé du dessuintage (le premier après celui de la classification) exige une machine compliquée composée de trois à six auges en fer contenant un liquide préparé dans lequel la laine est immergée; des râtaux automatiques se meuvent continuellement d'avant en arrière et ouvrent la laine. Celle-ci est alors transportée aux salles de séchage où elle sort prête à être cardée et peignée.

Le savon employé dans cette opération et le suint naturel de la laine sont extraits sous forme de graisse ou liquide acide. Le procédé suivant est celui du cardage et de l'apprêt.

Cardage

Les laines à fibres courtes sont cardées de manière à les préparer pour le peignage et le filage. Le but du cardage est de produire un ruban continu dans lequel les fibres qui le composent sont disposées sans ordre et se croisent dans toutes les directions. La machine nécessaire pour cette opération se compose d'un certain nombre de cylindres de dimensions variées tournant en directions opposées et à des vitesses différentes. Les cylindres sont couverts de feuilles de cuir ou de caoutchouc dans lesquelles sont insérées de petits crampons en fil d'acier légèrement courbés dans une même direction. L'épaisseur des fils métalliques est réglée suivant la qualité de la laine qui doit être travaillée. Les laines cardées et non peignées sont employées spécialement dans la manufacture des lainages, mais les fils worsted sont faits avec de la laine peignée et le peignage est l'opération qui suit celle du cardage ou celle de l'apprêt.

Apprêt

Le mohair, l'alpaga et la laine à longues fibres, au lieu d'être cardés, sont traités avant d'être peignés par des préparateurs. Ce procédé a pour but d'obtenir des rubans de fils parallèles avant de les soumettre à l'opération du peignage. Afin d'obtenir ces rubans de fils parallèles, la matière brute passe entre deux cylindres animés d'un lent mouvement de révolution, et à sa sortie, elle est reçue sur les peignes. Ces peignes passant à travers les fibres, à une vitesse beaucoup plus grande que celle à laquelle les cylindres leur fournissent la laine, produisent l'effet désiré. Après avoir passé dans six ou sept de ces machines de préparation, la laine qui y a été mise telle qu'elle provenait du dos de l'animal en sort en un ruban continu et dans cet état, elle passe derrière le peigne.

Peignage

Autrefois, le peignage se faisait entièrement à la main; mais à la fin du XVIIIème siècle, le Dr Edmund Cartwright inventa la machine à peigner. Depuis cette époque, des perfectionnements ont été apportés de temps à autre à cette machine et ont rendu le peignage de la laine une opération tout-à-fait facile relativement au procédé ancien, fastidieux du peignage à la main. Le but du peignage est double; d'abord, cette opération place les fibres parallèlement à elles-mêmes; ensuite, elle enlève les fibres courtes, frisées, présentes dans la laine

K

LES acheteurs pour les grands magasins à départements du Canada ont généralement pour pratique de voir les lignes **KINGCOT** avant qu'ils mettent en stock des cotonnades. Cela leur épargne du temps—du trouble—et des risques, parce qu'après qu'ils ont fait leur choix dans les échantillons **Kingcot**, il leur reste peu de lacunes à combler avec des cotonnades d'autres fabrications—même avec des cotonnades importées.

**Cela fait entrevoir la
Variété de Kingcot.**

L'assortiment de tissus, de patrons, de qualités dans les cotonnades **Kingcot** est apte à surprendre le public qui pense que l'industrie du tissage au Canada n'a pas atteint son plus haut degré.

KINGCOT

Tout ce qui est nouveau se trouve de si bonne heure dans les échantillons **Kingcot** que les marchands entreprenants peuvent le mettre en évidence pour la compétition, en ce qui concerne le temps. Chaque article de vente courante est toujours dans les lignes **Kingcot**.

Et la qualité KINGCOT n'a jamais varié.

Dès le début, la politique **Kingcot** a consisté à produire la plus haute qualité que la clientèle de tout magasin fixe. Les Prix **Kingcot** sont aussi bas qu'ils devraient l'être.

Demandez à n'importe quel voyageur d'une maison de premier ordre de vous montrer ces

COTONNADES KINGCOT

Ginghams
Etoffes à Robes
Ginghams pour Tabliers
Saxony
Flanellettes
Domets

Shirtings
Oxfords
Denims
Galateas
Cotons a Matelas
Cotonnades

Tissus pour Tentes

K

et distinctes des fibres longues et droites. Ces fibres courtes sont employées principalement par les fabricants de lainages de catégorie inférieure.

Etirage

Les fibres longues subissent alors l'opération de l'étirage, avant celle du filage. Le but de l'étirage est de produire, par une série considérable d'opérations de doublage et d'étirage, ce qui est connu sous le nom de boudinage, c'est-à-dire un fil continu et uniforme, dont la grosseur est diminuée à un degré tel qu'il est prêt à entrer dans la machine à filer et dont on peut obtenir un fil capable de supporter la tension et la friction du tissage. Après le procédé de l'étirage, la laine en forme de boudinage a commencé à prendre l'apparence d'un fil et l'opération qui suit est le filage.

Filage

L'art du filage est connu depuis un grand nombre de siècles, et, depuis l'antique rouet jusqu'à l'époque actuelle, les inventions et les perfectionnements ont été légion. L'objet du filage est de produire du fil de différentes grosseurs convenant aux tissus de toute espèce; ces grosseurs sont appelées "titres". Le filage se fait aujourd'hui au moyen de la machine appelée "Jenny-mull". Le filage des fils de laine demande une grande habileté, car il est essentiel que les fils aient un titre et une grosseur exacts et qu'ils soient aussi uniformes. Dans l'opération du filage, les fils sont enroulés sur de grosses bobines pour la chaîne, et sur de petites bobines pour la trame.

Dévidage

Dans la fabrication du drap de certaines catégories, il est essentiel que les fils employés soient nets et exempts de fibres détachées. Ceci s'obtient au moyen du procédé appelé dévidage. Le fil est rapidement dévidé des bobines et enroulé sur un dévidoir, et dans cette opération, il passe à travers un jet de gaz qui le flambe légèrement. Il faut exercer un grand soin dans cette opération, autrement, le fil pourrait brûler. Après le dévidage, le fil est prêt à être mis en chaîne pour l'opération du tissage.

Formation de la chaîne

Avant que le fil produit dans le filage puisse être utilisé pour le tissage il faut former ce qu'on appelle la chaîne. Cette opération se fait sur un moulin à chaîne, machine formée d'un cadre dans lequel les bobines sont disposées en rangées; d'un sérançoir, et enfin d'un grand cylindre léger appelé moulin. Les bobines garnies de fil sont placées dans le cadre, les extrémités sont réunies ensemble et tirées

à travers le sérançoir; de là elles passent autour du moulin jusqu'à ce que la longueur désirée soit obtenue. Chaque chaîne doit être composée d'une certaine quantité de fils ayant une certaine longueur, ce qui est obtenu en répétant le procédé mentionné ci-dessus, jusqu'à ce que la chaîne soit parfaite.

Encollage

Certains fils, quand ils sortent de la machine à filer, ne peuvent pas supporter la tension due au tissage, la nature laineuse des fils les soumettant à un frottement plus grand que celui qu'ils sont capables de supporter. L'effet de l'encollage est de disposer les bouts de ces fibres laineuses parfaitement en ligne avec le corps du fil, ajoutant ainsi à la force de ce dernier par leur combinaison avec lui et rendant en même temps la surface d'un fil bien unie. La machine nécessaire à cette opération se compose d'une ensouple, d'une boîte d'encollage, de rouleaux compresseurs, de chambres de séchage et de cylindres d'enroulement. Les chaînes, après avoir été enroulées sur un cylindre, sont fixées à l'ensouple en avant de la boîte d'encollage; les extrémités de la chaîne sont réunies ensemble et on les fait passer dans la boîte d'encollage. Le surplus du liquide d'encollage est extrait par les cylindres compresseurs en avant des chambres de séchage. Dans le passage à travers ces chambres, le fil est complètement asséché et la colle a pris. Il ne reste plus maintenant qu'à passer dans l'appareil d'enroulement placé sur l'ensouple de la machine à tisser.

Teinture

Il est nécessaire pour la fabrication des étoffes diverses que la chaîne employée, qu'elle soit en laine, en coton, ou en soie, soit teinte avant le tissage. Autrefois, pour les étoffes en laine, la méthode la plus ordinaire consistait à teindre la laine, soit dans son état naturel, après qu'elle a été dessuintée, soit après le procédé du peignage, et cette teinture est faite dans de vastes citernes ou cuves. Pour teindre une chaîne, il faut une machine spéciale consistant en une grande auge en fer ou en bois, divisée en trois sections ou plus, chaque section étant pourvue d'un rouleau compresseur. Les auges sont munies de rouleaux à des distances variées, en haut et en bas, autour desquels la chaîne voyage à travers le liquide de teinture, passant à travers les compresseurs de chaque section. Quand la nuance désirée a été obtenue, la chaîne est lavée complètement dans une solution de savon et finalement rincée dans de l'eau claire; par ce moyen, toute la saleté, et les autres matières sont entièrement enlevées avant que la chaîne aille au tissage.

Courdissage

Avant que la chaîne puisse être placée finalement sur le métier, chaque fil doit être mis en place suivant le modèle ou le dessin requis. Ceci s'obtient au moyen de la machine appelée ourdissoir, qui est d'une construction très simple. Elle consiste en quatre poteaux. A une extrémité des poteaux sont les deux supports pour l'ensouple, tandis que l'autre extrémité du cadre est munie d'une traverse additionnelle sur laquelle passe la chaîne à mesure qu'elle avance sur l'ensouple. Les fils de la chaîne passent par un long appareil appelé "peigne" ayant la finesse exigée et de là, ils passent sur l'ensouple, à laquelle, grâce à des bourrelets mobiles, on peut donner la largeur voulue pour le drap que l'on veut tisser.

Trame et chaîne

Avant de nous occuper du dernier procédé de la fabrication d'une pièce de drap, il est bon de savoir la signification exacte des mots "chaîne" et "trame". La chaîne montée sur le métier, se compose de fils parallèles les uns aux autres, placés dans la longueur et également distants les uns des autres. Le nombre est exactement le même au commencement et à la fin du morceau d'étoffe que l'on veut faire. La trame, au contraire, est introduite dans la pièce de drap fil à fil et traverse la chaîne transversalement en ordre régulier, comme il le faut pour exécuter le dessin à produire.

Tissage

L'art de tisser nous a été transmis depuis une époque très éloignée. Les anciens Egyptiens, d'après l'écriture Sainte, connaissaient et pratiquaient cet art presque à la perfection et les Orientaux connaissent ce procédé depuis fort longtemps. Il n'est pas douteux que le premier métier a été connu dans ces pays pour la première fois, et, simple comme il était et comme il est encore aujourd'hui, on peut produire avec ce métier des dessins magnifiques, qui étonnent l'univers et qui sont un objet d'admiration. Toutefois, l'intention du métier mécanique a grandement révolutionné dans ce pays et dans d'autres, le procédé du tissage, et des perfectionnements se produisent encore toutes les années, permettant la production de presque toutes sortes de tissus exigés par la mode et la fantaisie.

Les différentes parties du métier mécanique peuvent être décrites brièvement de la manière suivante: le bâti, l'ensouple, les lames composées de barres de bois que relient des fils verticaux ou lisses et qui, vers le milieu, portent des mailloons recevant le fil de chaîne. Sur l'avant un bâti est fixé à un rouleau horizontal, l'ensouple est destinée à recevoir l'enroulement du tissu fabriqué, la navette, le le-

PHILLIPS & WRINCH

ETABLIS EN 1894

LIMITED

Articles de Tablette et Bimbeloterie

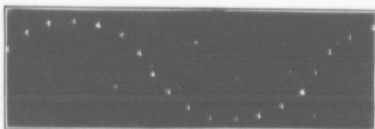
Notre ligne d'Articles de Tablette, d'Ornements de Cheveux et de Nouveautés pour le Printemps 1907, sera, comme d'habitude, de la toute dernière nouveauté et contient des lignes exclusives qu'on ne peut pas se procurer ailleurs. Nous avons des marchandises qui amèneront la clientèle à votre comptoir de bimbeloterie—marchandises profitables pour vous. Nos huit voyageurs sont maintenant en route et vous visiteront en temps voulu.



EPINGLES BEAUTY

No. 101 S. Epingle Beauty Plaquée Or, ornée d'une jolie pierre imitant un Brillant. Ces épingles peuvent être détaillées à 5c.

Nous avons un plein assortiment de modèles exclusifs à vendre à tous les prix.



TISSU ELASTIQUE POUR CEINTURES—Parsemé d'Acier.

Nous avons un bon assortiment de Ceintures et Etouffes à Ceintures Parsemées d'acier taillé, à détailler jusqu'à \$6.00.

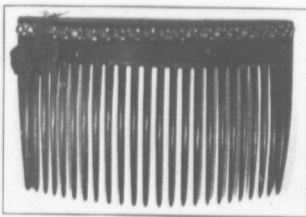
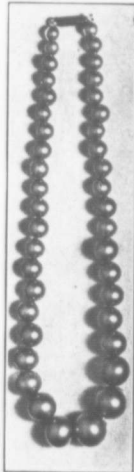
COLLIER

Nuances Pastel Assorties.

Se détaille à 35c.

Nous avons d'autres lignes en noir et dans toutes les autres nuances populaires, à vendre de 10c à \$7.00 chaque, y compris un assortiment extra fort de belles perles pleines.

Nous avons en stock des Agrafes de Collier.



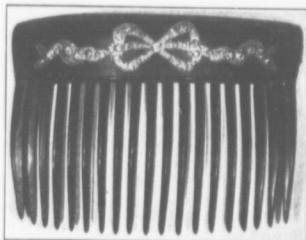
No. 6596. Beau Peigne d'Arrière Monté sur Acier Véritable. Se détaille à \$3.00 chaque.

Nous croyons que notre collection

d'Ornements de Cheveux

est la plus vaste et la mieux Assortie au Canada.

Nous avons des Peignes d'Arrière et de Côté et des Ornaments à détailler de 10c à \$10.00.



No. 6746. Peigne d'Arrière Fin à la Main. Incrusté d'Argent et de Brillants de qualité extra fine. Se détaille à \$1.00 chaque.

Nous sommes les seuls agents pour l'Épingle de Sécurité sans Boucle "CAPSHEAF," absolument la seule épingle de sécurité qui ne se prend pas dans le tissu.

Faites-vous envoyer aujourd'hui en approbation un paquet d'articles de vente rapide.

Vous pouvez nous renvoyer à nos frais tout ce que vous ne désirez pas garder.

PHILLIPS & WRINCH, Limited

76, rue Bay, TORONTO.

Représentant pour la Province de Québec: R. F. McNAMARA.

Les Aiguilles METEOR SHARPS de WOODFIELD sont les Meilleures. Nous en sommes les seuls agents de vente.

vier et les pédales. L'explication la plus simple du mot tisser serait: la fabrication du drap au moyen de fils.

Le procédé général est le suivant: Après que la chaîne a été montée sur le métier, les extrémités sont tirées avec soin à travers des engrenages; ces extrémités passent encore à travers un peigne,

et de là elles passent sur l'ensouple et y sont tendues. La chaîne est fournie au tisserand sur une bobine. Cette chaîne est placée dans la navette, et le métier est mis en mouvement. Au moyen du levier, la navette est forcée de passer d'un côté du métier à l'autre, et ainsi de suite. La partie mobile force les fils de la trame à

se coller les uns contre les autres et ainsi, le drap est produit. Quand la longueur voulue a été tissée, ce drap est dévié sur l'ensouple et examiné avec soin, de manière à découvrir s'il y a quelque défaut dans le tissage. Les différents dessins sont produits au moyen de la machine Jacquard.

GROUPE 10—COTON, LIN, CHANVRE, JUTE ET AUTRES FIBRES, SOIE ET LAINE, ET PRODUITS OUVRÉS DE CES MATIERES

	Tarif Préf. Ang.	Tarif Préf. Int.	Tarif Préf. Genl.
520—Ouate en paquets et en feuilles, de laine, coton ou autre fibre, chaîne de coton, et fil de coton, teints ou non, n.a.p., p.c.	17½	22½	25
521—Tissus de coton gris et tissus de lin, non blanchis, n. a. p., p. c.	15	22½	25
522—Tissus de coton blanc et tissus de lin blanchis, n.a.p.,p.c.	17½	22½	24
523—Tissus de coton ou lin, imprimés, teints ou colorés, n.a. p., p. c.	25	30	32½
524—Coutil de coton, gris ou blanc, pesant plus de huit onces par verge carrée, p. c.	15	17½	20
525—Toile d'escalier, toile ouvrée, serviettes de table, dessous de plats, draps, couvre-pieds, essuie-mains, et taies d'oreillers en toile ou en coton; damas non teints, en toile ou coton, y compris nappes et serviettes non teintes en toile ou coton, p. c.	20	27½	30
526—Broderies blanches en coton; valenciennes, torchons et dentelles de coton blanc, p.c.	12½	17½	20
527—Jeannettes satinés et coutils, lorsqu'ils sont importés par des corsetiers et fabricants de baleines pour servir dans leurs fabriques à la fabrication de corsets et corsages de robes, p.c.	12½	17½	20
528—Tissus, non élastiques, importés par les fabricants de ces articles dans leurs manufactures, p. c.	12½	17½	20
529—Prunelle	Exempt	Exempt	Exempt
530—Étamine, non ouvrée.	Exempt	Exempt	Exempt
531—Percaline servant à recouvrir les livres, et importée par les relieurs exclusivement pour la reliure des livres dans leurs ateliers.	Exemptes	Exemptes	Exemptes
532—Fibre de noix de coco, naturelle et filée, coton brut ou laine de coton, non teint; fil de coton, du numéro quarante et plus fin.	Exempt	Exempt	Exempt
533—Chiffons de coton, de laine ou autres tissus, ou de fil, apprêtés ou prêts à être utilisés, p. c.	7½	10	12½
534—Fil de coton, poli ou glacé, importé par les manufacturiers de lacets de chaussures, exclusivement pour la fabrication de ces articles dans leurs manufactures.	Exempt	Exempt	Exempt
535—Fil à coudre en écheveaux, à trois et six brins, p.c.	10	12½	15
536—Fil de coton ou lin, n.a.p., pour crochet et tricot, p.c.	17½	22½	25

	25	30	35
537—Articles en coton, chanvre ou lin, ou dont le coton, le chanvre ou le lin est l'élément principal de valeur, n.a.p., p.c.	25	30	35
538—Articles en jute, n.a.p., p.c.	15	22½	25
539—Fibre du Mexique, au naturel, fibre de Tampico ou crin végétal, et fibres végétales; fibrilles, fibre de lin et d'étrave de lin; herbe de Manille, sparte ou espagnole, et autres herbes, et pâte d'herbes, y compris les herbes décoratives, séchées, mais non colorées ou autrement ouvrées; mousse d'Islande et autres mousses, herbes marines et varechs, crus ou à l'état naturel ou nettoyés seulement, et help ou cendre de varech.	Exempt	Exempt	Exempt
540—Chanvre, apprêté ou non apprêté.	"	"	"
541—Étrave de jute ou chanvre.	"	"	"
542—Fil de jute ou de chanvre, uni, teint ou coloré; toile de jute non pressée ou calandré.	"	"	"
543—Fil de lin, pour fabrication d'essuie-mains et de damas, et importé par les fabricants de ces articles exclusivement pour fabrication dans leurs manufactures.	"	"	"
544—Ficelle d'engrèbage et ficelle pour engrèbeuses.	"	"	"
544a—Articles entrant dans le coût de la fabrication de la ficelle d'engrèbage ou ficelle pour engrèbeuses, et importés exclusivement par les fabricants de ces articles.	"	"	"
545—Jute et jute en tige, et toile de jute, venant du métier, non colorée, rasée, pressée, calandrée, ni finie en aucune façon.	"	"	"
546—Toile de jute non colorée, et seulement rasée, blanchie, pressée ou calandrée, p.c.	7½	10	10
547—Toile et fil à voiles de chanvre ou de lin, lorsqu'ils doivent servir pour les voiles de bateaux et de navires, p.c.	5	5	5
548—Fiselles et cordages de toute sorte, n.a.p., p.c.	20	22½	25
549—Harnais, filets pour jeu de tennis, pauses de sportemen, et autres articles faits de ficelle, n.a.p., p.c.	20	27½	30
550—Voiles pour bateaux et navires, p.c.	15	22½	25
551—Couvertures pour chevaux, taillées ou ouvrées d'autre façon, p.c.	20	27½	30
552—Poches ou sacs de chanvre, toile ou jute, et sacs de coton sans coutures, p.c.	15	17½	20
553—Mèches à lampe, p.c.	17½	22½	25
554—Laine et poil de chameau, d'alpaca, de chèvre et d'autres			

SECTAR & SONS



VOUS DEVRIEZ EXAMINER

avec soin nos productions pour 1907, si vous désirez être progressif, établir et augmenter votre commerce, en donnant à vos Clients d'excellentes marchandises au plus bas prix possible.

CRAVATES.

Vous pouvez compter sur nous pour tenir la tête dans Manufacture de cette ligne. Quelquefois nous sommes un peu trop en avance.

BRETELLES

de la plus haute qualité, meilleur style et meilleure main.d'œuvre, bien annoncées; chaque paire est garantie. Nous ne pouvons faire mieux.

DOMINION SUSPENDER CO.
NIAGARA NECKWEAR CO., Limited.
 NIAGARA FALLS.

BUREAUX:

Montréal — Toronto — Winnipeg — Vancouver.

	Exempt	Exempt	Exempt				
animaux similaires, non autrement préparés que lavés, n.a.p. ; peignous ou laine courte qui tombe des cardes dans les fabriques de laines ; et houpes de laine torse n.a.p.							
555—Laine, savoir : — Leicester, Cotswold, Lincolnshire, laine longue de South Down, ou laines connues comme laines lustrées, et autres laines de peigne des mêmes espèces que celles produites au Canada la livre							
556—Houppes en laine torse, fabriques des laines mentionnées à l'item précédent, p. c.02	.02½	.03				
557—Fils de laine torse n.s.a., p.c.	10	12½	15				
558—Fils de laine composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil de chèvre ou d'autres animaux de même espèce, coûtant trente centins par livre ou plus, lorsqu'ils sont importés en bobines, fuseaux ou évevaux, p. c.	12½	17½	20				
559—Laine ou fil de laine peignée, lorsqu'il est tordu, teint ou fini, et importé par des fabricants de millerets ou soutaches, cardonnets, glands et franges, pour servir à la fabrication de ces articles seulement dans leurs propres fabriques.							
560—Laine filée du poil de l'alpaca et laine mohair.	Exemptes	Exemptes	Exemptes				
561—Lastings, mohairs ou autres tissus, tissés ou faits en patrons de telle grandeur ou de telle forme, ou taillés de telle manière qu'ils ne soient propres qu'à couvrir des boutons exclusivement, et importés par les manufacturiers de boutons exclusivement pour fabrication dans leurs manufactures.							
562—Soies huilées et toiles cirées, et gazon ou autres tissus caoutchoutés, ou tontissés ou enduits de caoutchouc, n.a.p., p. c.	20	27½	30				
563—Etoffes à robes pour femmes et enfants, doublures d'habits, draps italiens, alpagas, draps d'Orléans, cachemires, serges, étamine à pavillon, drap de religieuse, bengalines, étoffes cordées ou croisées, en bourre de soie ou jacquards de même façon, composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil de chameau, d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux semblables, ne pesant pas plus de six onces par verge carrée, lorsqu'ils sont importés à l'étranger ou non fini, pour être teints ou finis au Canada, en vertu de règlements établis par le ministère des Douanes, p. c.	17½	22½	25				
564—Feutre de toute sorte, pressé, non rempli ni couvert d'aucun tissu, p. c.	15	22½	25				
565—Couvertures, entièrement en laine, p. c.	22½	30	35				
566—Flanelles, non de fantaisie ; doublures italiennes en laine ; tissus de Cobourg, tissus lustrés et de mohair, et tissus d'alpaca, p. c.	22½	30	35				
567—Tissus et confectons composés en tout ou en partie de laine filée ou peignée, de poil d'alpaca, de chèvre ou d'autres animaux de même espèce, n.s.a. ; draps, doekins, casimirs, tweeds ; étoffes à habits et à pardessus, et draps feutrés, n.s.a., p.c.				568—Clausettes et bas de toutes sortes, effets tricots, n.s.a., vêtements de dessous tricots, et bonneterie de toute sorte, n.s.a., p.c.	30	35	35
				569—Tissus (<i>stockinettes</i>) pour la fabrication de chaussures caoutchoutées, lorsqu'ils sont importés par des fabricants de chaussures caoutchoutées, pour être employés exclusivement dans leurs fabriques, p.c.	22½	30	35
				570—Paillassons de portes et de voitures, autres qu'en métal, n.a.p., p.c.	10	12½	15
				571—Tapis, paillassons et nattes en fibre de coco, de paille, de chanvre ou de jute ; doublures de tapis et coussinets d'escahier, p. c.	25	30	35
				572—Tapis ou imitations de tapis, ou autres tapis et descentes de lits et devant de cheminée, et tapis n.a.p., p.c.	17½	22½	25
				573—Préparés et toiles cirées émaillées pour voitures, parquets, tablettes et tables, nattes ou tapis en liège et linoléum, p.c.	25	30	35
				573a—Vêtements sacrés de toute sorte, p.c.	20	27½	30
				574—Chemises de toute espèce de tissus, matines pour dames ou fillettes, et chemises-corsages, p.c.	12½	17½	20
				575—Broderies n.a.p., dentelles n.a.p., soutaches n.a.p., franges n.a.p. ; cordons, élastique ronde ou plate, élastique à jarretière, glands et embrasses ; mouchoirs de toutes sortes ; collets ou collerettes en dentelle et tous articles semblables ; tulle en dentelle et tulle de coton, de toile, de soie ou d'autres matières, n.a.p. ; dessus d'oreillers et rideaux confectionnés, garnis ou non garnis ; corsets de toute sorte ; linge en toile, en soie et en coton, n.a.p., p.c.	25	32½	35
				576—Soie crue, ou telle que dévidée du cocon, n'étant pas doublée ni torse, ni travaillée en aucune façon ; cocons et bourre de soie.			
				577—Soie en gomme ou filée, importée par les fabricants de tricots de soie ou d'étiquettes tissées, pour être employée à cette fabrication dans leurs propres manufactures.	Exemptes	Exemptes	Exemptes
				578—Soie grise ou filée, moulignée seulement, trame et orgazine dévidée, non teinte, p. c.	"	"	"
				579—Soie à coudre ou à broder, et soie torse, p. c.	10	12½	15
				580—Crêpes de deuil, p. c.	17½	22½	25
				581—Velours, velantime, velours de soie et tous articles en peluche ou en soie, p. c.	12½	17½	20
				582—Rubans de toutes sortes et de toute espèce de matériaux, p.c.	17½	27½	30
				583—Articles en soie ou dont la soie forme la partie représentant la valeur principale, n. s. a., p.c.	22½	32½	35
					30	35	37½

Toiles Nouveauté



Nous inaugurons 1907 avec l'assortiment le plus étudié que nous ayons jamais eu en Toiles de haute catégorie en dessins Nouveaux et attrayants. Juste en ce moment, les marchands peuvent acheter dans le commerce de gros du Canada avec plus d'avantages qu'à toute autre source. Des achats faits avec soin, des mois d'avance, ont eu pour effet de forts escomptes sur les avances récentes et, quant à nous, la moyenne de nos prix de vente est inférieure de 15 pour cent aux prix du marché.

NISBET & AULD,

TORONTO.

ÉTOFFES À ROBES POUR LE PRINTEMPS

LES MARCHANDS se doivent à eux-mêmes d'examiner soigneusement ce Stock avant de placer leurs ordres pour le Printemps. Nous avons en stock des étoffes à Robes d'une catégorie plus élevée que celles de toute maison de commerce et nous sommes prêts avec tous les styles demandés.

- Homespuns unis et de fantaisie.
- Tweeds rayés et carreautes.
- Worstedes unis et de fantaisie.
- Carreautes "Shepherd" en effets unis et "overcheck"
- Voilles, Lustres et Draps Siciliens unis.
- Draps Vénitiens et Broadcloths Chiffon unis.

Les perspectives pour le printemps sont décidément encourageantes et les acheteurs devraient prévoir une demande pour des marchandises de meilleure catégorie. Nous appuyons sur la qualité en toute chose, et nous avons préparé les étalages les plus attrayants d'étoffes à robes réellement désirables, à des prix qui valent bien la peine d'être considérés.

Le succès phénoménal de notre département d'Étoffes à Robes indique mieux que toute autre chose notre situation vis-à-vis du commerce.

NISBET & AULD, TORONTO.



Noeuds élégants et nouveautés pour la coiffure

Depuis le ruban mis dans les boucles frisées de l'enfant jusqu'à la coiffure plus élaborée de la grand'mère, peu de personnes, de l'un ou de l'autre sexe, manquent d'admirer les caractères spéciaux qui indiquent la réflexion et le soin pour l'apparence personnelle.

un bon profit à faire sur un article qui prend peu de temps à confectionner et qui peut être façonné au moyen de tailles de rubans et de dentelles.

Pour être réellement belles, ces charmantes créations doivent avoir un certain cachet artistique et un air d'élégance. Les gravures ci-jointes représentent quelques-unes des conceptions

ral de la toilette. Pour le faire, choisissez du ruban satin liberty, sans envers, No 40. Il en faut une verge. Garnissez le de fil métallique sur un bord. Les extrémités en pointe devraient avoir une longueur de 4 pouces. Le noeud se compose d'une longue boucle qui emploie huit pouces de ruban et de quatre petites boucles employant chacune quatre pouces



Nœud en Ruban Satin

Nœud Papillon en Ruban de Gaze

Nœud Rosette pour jeunes filles

Cette jolie mode, qui consiste à porter un noeud élégant ou un ornement compliqué dans la chevelure, promet de continuer à être en vogue désormais. Ces petits riens élégants ne sont pas limités à la coiffure du soir, mais sont portés le jour, avec un effet également charmant. Beaucoup de modistes donnent beaucoup d'attention à ces conceptions artistiques pour la chevelure, car il y a

les plus élégantes et les dessins originaux de l'artiste qui les a préparées.

Noeud en ruban satin

[Manière de le faire.]

Le noeud en ruban satin peut être fait dans une nuance quelconque. Il est admis que le noeud de la chevelure doit être de la même nuance que le ton géné-

ral de la toilette. Ceci laisse six pouces de ruban pour faire le noeud et pour un bout court qui devrait être en forme de pointe algue.

Noeud papillon pailleté

[Manière de le faire.]

Il est facile de faire un ornement en forme de papillon pailleté. Formez les ailes au moyen de fil d'or fin et couvrez

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED

WINNIPEG, MAN

GREENSHIELDS & CO. LIMITED

VANCOUVER

VETEMENTS POUR DAMES ET ENFANTS MARQUE SHIELD



Nous suivons les styles de près et nos
vêtements sont d'un genre correct

STYLES
EXCLUSIFS

En Blouses pour Dames, en Mousseline Lawn légère, Lustre, Sateen et Soie,
Jupes de Robes pour Dames en "Crash," Piqué et Drap.
Jupes de Dessous pour Dames, en Soie, Sateen, Moirette.
Manteaux de Pluie en Cravenette et Cache-Poussière en Lustré pour Dames.
Robes pour Jeunes Filles, en de beaux styles nombreux, comprenant les
élégants Costumes Marins à Jupes forme "Kilt," faits en "Crash"
Piqué, Galatea Blanc et de Couleur.

Peignoirs, Robes d'Intérieur, Costumes a Chemisette et Kimonas

MARQUE SHIELD

VETEMENTS BLANCS

Un ajustage parfait et les meilleures valeurs sont les deux
points forts des Vêtements Blancs de la Marque Shield.
Nous pouvons livrer promptement.

Nouvelles Années

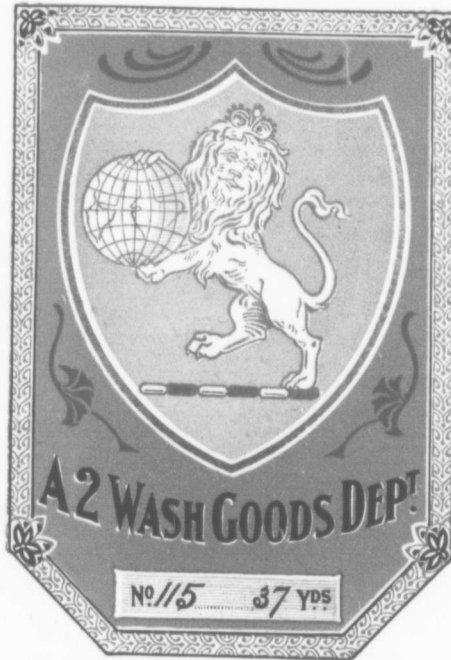
SIGNIFIENT

Nouvelles Idées

Notre Département est plein de
Nouvelles Idées

Illustration de notre Etiquette pour 1907

Une
Marque
de
Distinction



Parmi
les
Etoffes
Lavables

Voyez à ce que votre Stock profite du nôtre.
"Où les Marchandises Lavables Règnent
Souverainement."

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited
Vancouver

TISSUS ET NOUVEAUTES

avec de la gaze. Enveloppez le centre, où les fils sont entortillés ensemble, avec du cordonnet d'or; ceci forme le corps. Employez du fil d'or pour coudre les paillettes. Une aigrette molle, ondulante, complète une nouveauté à effet et convenable pour le soir. Il ne faut qu'une verge et quart de ruban No 40 pour le noeud rosette pour jeune fille. Un mince fil métallique d'assemblage est pris dans un bord roulé du ruban. Il s'ensuit que la base est maintenue par le fil métallique juste assez pour la courber en position, de manière à épouser la forme de la tête. Trois boucles et un bout taillé forment chaque rosette.

Noeud en dentelle ou en ruban

[Manière de le faire.]

Deux verges de dentelle ou de ruban [large de $\frac{1}{2}$ pouce] suffisent pour faire

Un petit fil métallique à bonnet est enveloppé d'un étroit ruban de velours et formé en rosette, comme il est indiqué sur la gravure. Pour chaque boucle, il faut de six à huit pouces de fil métallique. Les boucles sont fixées par un noeud au centre et tirées en position pour former la rosette. Une longue aigrette est entortillée avec la tige de la rosette, complétant ainsi l'ornement qui est monté sur une épingle à cheveux en écaille forte et lisse. Cet ornement est fait dans une nuance quelconque assortie à celle de la toilette. Pour le faire, il faut un rouleau de ruban étroit.

Lovers' knot

[Manière de le faire.]

Cet ornement très élégant est fait en ruban de gaze, d'une largeur d'au moins deux pouces. Un côté du ruban est muni

le coût faible de ces jolies baguettes permet à tout le monde d'en posséder une variété. Le ruban de velours a une surface molle qui le rend particulièrement propre à cet usage. Un certain nombre de modèles indiqués ici sont attrayants, non seulement à cause de leur beauté individuelle, mais parce qu'un noeud est un accessoire peu dispendieux, qui donne un certain air à la coiffure la plus simple.

Noeuds pour porter d'ordinaire

(Manière de les faire.)

Un de ces noeuds fait avec du ruban de velours No 9 a un ourlet piqué à la machine, large de un quart de pouce, le côté satin étant tourné en arrière sur le velours, pour former l'ourlet.



Noeud de Dentelle ou de Ruban

Rosette Chrysantheme

Noeud Lovers' Knot

un noeud charmant de dentelle ou de ruban. Enroulez un des bords sur un mince fil métallique laissant deux extrémités longues de $3\frac{1}{2}$ pouces. Faites huit boucles rondes. Ces boucles peuvent être blanches ou noires, avec du cordonnet d'or au bord. On ajoute des aigrettes pour produire un effet habillé.

Rosette chrysanthème

(Manière de la faire)

Pour cet ornement, on peut employer un ruban de satin uni, large d'un pouce, dont la nuance correspond à celle du costume. Le bord du ruban devrait entourer un petit fil d'assemblage passé dans l'ourlet. Le noeud est ensuite fait tel que décrit ci-après.

d'un fil métallique d'assemblage couvert de soie, puis on le replie uniformément. On fait sept boucles, dont les deux plus longues ont quatre pouces et demi. Les plus courtes ont une longueur de trois pouces. Toutes les boucles sont attachées à leur base, là où le noeud est fini. Elles sont ensuite courbées comme il est indiqué sur la gravure. On ajoute une aigrette molle. Ce noeud fait un fond excellent pour bijoux en forme de branches. Les rubans en gaze blancs ou noirs avec des cailloux du Rhin étant particulièrement élégants. Il faut une verge trois-quarts de ruban pour faire cet ornement.

Le changement est toujours agréable dans les ornements de cette catégorie et

Faites passer un fil métallique d'assemblable dans l'ourlet. Faites un bout long de quatre pouces. Laissez huit pouces pour une grande boucle et cinq pouces pour chacune des cinq boucles. Formez le noeud et laissez le reste du ruban en forme de bout en pointe.

Cela forme un bon noeud à porter ordinairement.

Pour le premier noeud indiqué dans la gravure, il faut une verge et quart de ruban. On peut employer un ruban plus étroit et le noeud peut être fait sans fil métallique. Les boucles sont attachées à leur base au moyen de fil métallique. Ce noeud peut être attaché simplement, mais il est plus facile de le faire en l'attachant avec du fil métallique.

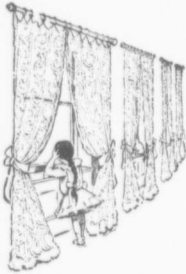
RUGS



Et vos

Fournitures de Maison et Tapis ?

En donnant un ordre, rappelez-vous que
nous tenons ces Marchandises.



— Essayez —

**Vous pouvez toujours obtenir ce
qu'il vous faut dans notre Départe-
ment des Articles de Tablette.**

The W. R. BROCK Company, (Limited)
MONTREAL

Papillon en gaze

(Manière de le faire)

Un ornement d'un genre plus habillé est fait en gaze noire et en forme de papillon. Les bords des ailes ont un contour en fin fil d'or et le bord est formé de chenille noire et de cordonnet d'or. Une aigrette noire complète cet ornement pour donner de la grâce à la tête d'une jeune fille ou d'une femme plus âgée.

Des boucles de ruban peuvent être employées pour simuler les ailes de cet ornement. Si on emploie un ruban fort, on n'a pas besoin de se servir de fil métallique.

Nœuds de cheveux

(Directions pour les faire)

Les nœuds de cheveux devraient être montés sur des épingles à cheveux en écaille plutôt mince. Il peut être nécessaire d'employer des épingles supplémentaires. Dans ce cas, les épingles métalliques invisibles peuvent être employées dans les boucles.

Nœud dragon

Un autre nœud en ruban de velours noir No 12 a un ourlet large d'un quart de pouce, dans lequel court un fil métallique. Quatre boucles et deux bouts forment cet ornement coquet, sans prétention.

Le numéro 2 demande une verge et un huitième de ruban de velours. Ce nœud ne peut pas être réussi sans fil métallique pour supporter les boucles. On devrait employer du fil d'assemblage très fin. Les boucles et les bouts ont une longueur respective de quatre pouces. Ce nœud est fait fréquemment avec du fil métallique d'assemblage couvert de soie, fixé à l'arrière du ruban, au lieu de le faire passer dans l'ourlet. Le fil métallique est courbé pour donner aux boucles leur direction. Du fil plat peut être piqué invisible le long du centre du ruban, dans le sens de la longueur, au lieu d'employer du fil d'assemblage.

L'EXAGÉRATION DANS LES ANNONCES

L'exagération dans les annonces agit comme la morphine. Les premières petites doses donnent des résultats agréables. On en reprend encore, mais on s'aperçoit qu'il faut employer une dose un peu plus forte. La fois suivante, il faut une dose encore plus forte pour produire l'effet désiré et ainsi de suite, jusqu'à ce que la limite soit atteinte. On ne peut plus prendre de morphine; l'exagération ne peut pas être poussée plus loin—la victime de la morphine est une ruine, les clients du marchand sont arrivés à ne plus ajouter aucune foi à ses dires et vont ailleurs.

C'est toujours le marchand et non le client qui est la dernière victime d'une publicité malhonnête.

ARTICLES DE COU POUR DAMES

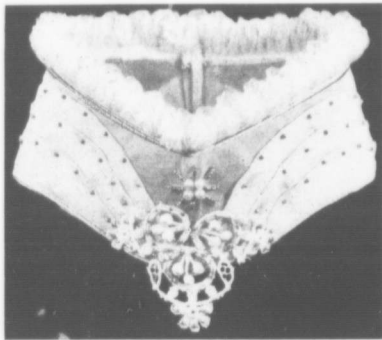
Les fêtes de Noël ont créé une grande animation dans le commerce des articles de cou pour dames, la demande a atteint de telles proportions que la plupart des maisons ont rappelé leurs voyageurs de bonne heure en décembre, car les ordres étaient si importants que tout ce que les manufacturiers pouvaient faire, c'était de livrer les commandes déjà reçues vers la fin de l'année. L'automne dernier a été une saison très active; on y a été témoin d'une demande ressemblant à celle d'autrefois pour les articles de cou pour dames, et cette situation promet de continuer maintenant que les fêtes sont passées.

Des lignes élégantes à effets nouveaux sont produites maintenant pour le commerce du milieu de l'hiver, et les voyageurs sont en route avec ces nouvelles lignes.

Les articles de cou occupent de nouveau une place en vue à New-York et on

A ce propos, la valenciennes n'est pas beaucoup employée en ce moment; elle est remplacée par la dentelle de Venise, la guipure, etc. Au-dessus du motif est une étoile en perles et paillettes d'or, et le ruché est fixé par un rang de soutache en or.

On offre de nouveau des articles de cou en soie, genre tailleur, qui, pense-t-on, deviendront populaires, bien qu'il ne soit pas douteux que les genres plus habillés demi-tailleur seront de forts articles de vente. Il est certain que les articles de cou se vendront et se vendront bien, sauf peut-être pendant les mois chauds de l'été, et que presque tous les genres seront en demande. On remarque de nouveaux effets dans le col populaire Peter Pan; une de ces nouveautés est en broderie à oeillets et fortement rembourrée. Avec ce col on porte une cravate en lawn brodé assortie. On s'attend aussi à ce que les cols stock, les cols et manchettes assortis en broderie ombrée soient populaires.



Collet "Stock" nouveauté
Offert par Rhys D. Fairbairn

rapporte qu'il se produit un renouveau dans la demande; les magasins de cette ville sont remplis de nouveaux articles dans cette ligne. Comme dans d'autres sections du commerce, la variété règne et les plus délicats effets chiffon sont placés côte à côte avec les genres tailleur les plus unis. Les cols et manchettes assortis sont de bons articles de vente tant en dentelle qu'en batiste brodée et dentelle. L'or est de nouveau employé comme ornement pour le cou et on en voit sur les effets nouveaux les plus élégants. Le joli col stock représenté dans la gravure ci-dessus montre comment on emploie ces paillettes d'or.

D'abord la forme est d'un genre absolument nouveau; elle s'avance un peu en pointe en avant et n'a pas de jabots. Des demi-cercles plissés de crêpe, de chène, fixés par des minces paillettes d'or, ornent chaque côté du col et sont reliés par un motif de dentelle lourde.

Les cols stock et les cols rabattus brodés, ayant une légère touche de nouveauté sont considérés comme de bons articles.

En somme, les perspectives pour la saison prochaine sont beaucoup plus satisfaisantes maintenant qu'on ne l'espérait, il y a un mois; et il se fera de bonnes affaires, si les détaillants ne perdent pas de vue le fait que c'est la nouveauté qui l'emporte dans le département des articles de cou.

LE VOTE DES VOYAGEURS DE COMMERCE PAR LETTRE

Il se fait un mouvement, parmi les voyageurs de commerce, en faveur d'une loi qui leur permettrait de voter par lettre. Il y a au Canada dix-huit ou vingt mille voyageurs de commerce et, dans les conditions actuelles, un vote intelligent est perdu.

Wiltons

*Achetez vos Fournitures de Maison
maintenant et obtenez de bonnes livraisons.*

Rideaux de Dentelle

Axminsters

Brussels

Linoleums

Tapestries

Prelarts

Carrés

Draperies d'Art

NOUS EXCELLONS DANS
TOUTES LES LIGNES....

Mattes

Nattes de Chine
et du Japon

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL.

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

LES SOIERIES AMERICAINES

Les Américains ne détestent pas le bluff. Le "Dry Goods" nous en fournit une preuve nouvelle par la publication d'un article qui constitue un véritable chant de triomphe. Ce journal, voulant sans doute ignorer que les importations de soieries européennes se sont accrues aux Etats-Unis, prétend que la soierie américaine est en voie de lutter victorieusement avec les soieries françaises. Il écrit :

"Nous avons supplanté Newcastle pour les charbons et Sheffield pour la coutellerie, mais il semblait impossible de supplanter la France pour les soieries. Et cependant, nous l'avons envahie avec succès, et même nous sommes parvenus à couvrir même du pays producteur.

"Il semble, ajoute en forme de conclusion le journal de New-York, que la France accueille assez bien les soieries d'Amérique. "Les Modes", un des principaux journaux commerciaux, dit que ces soieries sont agréables au toucher et légères, avec beaucoup de brillant et de chic.

"Nos fabricants de Paterson et de Union Hill arriveront bientôt à faire en sorte que Lyon ait à surveiller ses lauriers."

"Nous pensons que Lyon saura exercer cette "surveillance"; mais il y a autre chose à relever dans l'article du journal américain. Il y est dit, en effet :

"Le premier obstacle qui s'offrit à l'introduction de ces soieries vint de la part des fabricants français. Que les soieries d'Amérique se vendissent en France ne paraissait rien moins qu'un sacrilège. Les premières expéditions de MM. Rogers et Thompson furent faites à Londres et à Londres à Paris. Il y a, paraît-il, un accord de réciprocité entre l'Angleterre et la France, et les marchandises, en arrivant au Havre, furent frappées d'un droit de 2 fr. 50 par kilogramme. Mais, lorsqu'on sut que ces expéditions provenaient des Etats-Unis, le droit d'entrée fut porté à 16 francs par kilogramme."

Nous savons le plus grand gré à notre confrère américain de l'utile avertissement qu'il nous donne en cette circonstance. Bien qu'il paraisse acquis que la vigilance de la Douane française ne se soit pas laissée surprendre, il est bon qu'on sache que les industriels de la soierie américaine ont eu recours, pour pénétrer en France, à des méthodes plus ingénieuses que loyales en manœuvrant de façon à bénéficier d'un tarif de faveur auquel ils n'avaient aucun droit. Déjà l'on savait que pour bénéficier de notre tarif minimum sur les soieries pures, les Italiens empruntaient la voie de la Suisse pour pénétrer en France; voilà qu'il se découvre que les Etats-Unis, qui ont à subir notre tarif général, usent du même moyen en passant par l'Angleterre. Et la Réforme Economique

à laquelle nous empruntons ces lignes, ajoute :

On fera bien, au Ministère du Commerce et à l'Administration des Douanes d'étudier la question de savoir si, pour couper court à de pareilles pratiques, il ne conviendrait pas d'exiger, pour certains produits d'importation étrangère, des attestations d'origine, dont la sincérité puisse être contrôlée.

G. Fleurey.

Greenshields Limited

Ce qui caractérise le département des étoffes à robes lavables, c'est l'activité qui régit dans la réception des commandes. De bonnes lignes d'Indiennes, de mousselines, de toiles, de shirtings, arrivent journellement des manufactures. Il y a un choix de nombreuses nouveautés qui ne peuvent manquer de donner entière satisfaction pour tout ce qui est exigé aujourd'hui. Les tissus pour blouses sont une spécialité de cette maison. En prévision d'une saison de ventes considérables, MM. Greenshields Limited ont investi de fortes sommes d'argent dans certaines lignes. Les tissus légers blancs, pour blouses, sont des articles qui se vendent rapidement, et les commandes devaient être placées de bonne heure, car il est tout à fait certain que, les manufactures ayant plus d'ordres qu'elles ne peuvent remplir, cette ligne fera défaut. Les lawns suisses, de Perse, de l'Inde, Victoria, peuvent être obtenus à tous les prix. Les rayures japonaises sont en grand assortiment et sont des articles de vente sûre.

Les lignes de gingham, de flanellettes, de shirtings de cette maison sont maintenant au complet pour le printemps. On peut se procurer quelques lignes d'occasion qui ont une valeur réelle. Le stock des cotonnades est maintenant complet et la Compagnie est prête à coter des prix sur un grand nombre de lots qui plairont à l'acheteur le plus serré. La ligne des overalls est considérable cette année et sera en bonne demande. Dans ce département on peut avoir de nombreuses et excellentes occasions et c'est le meilleur stock dans lequel on puisse choisir. Dans le département des étoffes à robes, la maison possède un fort stock qu'elle augmente tous les jours. L'article leader est le taffetas vigoureux, uni, carreauté et à rayures. Les gris qui sont un fort article du marché pour le printemps prochain sont en grande variété de choix. Les carreautes gummatel, en noir et blanc sont très forts, et la maison en a acheté une quantité considérable; la demande croissante pour cet article prouve qu'elle n'a pas fait erreur. Le taffetas noir et de couleur continue à être un des articles principaux et la maison Greenshields peut fournir les meilleurs articles dans ces lignes. Les tweeds et les homespuns blancs, gris et noirs, de nuances claires, pour étoffes à costumes, occupent une forte position pour le printemps. Les plaids tartans et les panamas sont exceptionnellement bons et le stock en mains dans ces lignes est calculé pour satisfaire à la demande du commerce en général. Un assortiment complet des meilleures fourrures qui ait jamais été mis en stock, sera entre les mains de nos voyageurs ce mois-ci et tous ceux qui ont l'intention d'acheter devraient le voir. Les

blouses pour dames, de la marque Shield, sont offertes par les voyageurs en grande variété. Les blouses en lawns et en soie japonaise attirent la clientèle. Ces blouses comprennent toutes les qualités qui font les meilleures blouses et sont des styles les plus nouvelles. La maison Greenshields possède aussi un fort stock de peignoirs pour dames, dans toutes les grandeurs et à tous les prix, pour convenir au commerce.

Le département de la bonneterie a quelques valeurs spéciales à offrir dans un stock très fort de bas domestiques et importés, en coton Lisle, unis, fantaisie, laine et cachemire. Son numéro 8 à \$2.25 et son numéro 14 à \$4.50 sont deux de leurs lignes spéciales qui sont une véritable occasion. Parmi leurs bas en cachemire, à cou-de-pied en dentelle, figurent le bas "Duchesse" à \$6.25 et le bas spécial brodé Victoria, au même prix. Le bas "Princess Ena" à cou-de-pied brodé, à \$4.25, est une ligne qui a son mérite, et son prix est très faible pour cette classe de marchandises. Une collection complète de toutes les couleurs est tenue en stock. Cette maison a acheté un large assortiment de gants, à une époque qui lui permet de les vendre à bas prix; elle est maintenant à même de fournir toutes les lignes de gants. La collection des Lisle est grande et on s'attend à une forte saison pour cette ligne. La maison Greenshields peut vendre toutes les lignes ordinaires de mouchoirs aux prix qui régnaient au commencement du printemps 1906, car elle a acheté une ligne complète aux prix qui avaient cours avant l'augmentation des prix du marché. Les mouchoirs en toile blanche, avec quatre ou six filets sur le bord seront certainement à la mode ici bientôt, car maintenant ils sont en grande faveur aux Etats-Unis. Cette maison en a un assortiment complet, à des prix variant de 60 cents à \$1.00, la ligne à .85 étant la plus populaire. En vue d'une forte saison pour les dentelles, la maison a placé des ordres avant l'augmentation des prix et avait anticipé la rareté se fût fait sentir sur les marchés et dentelles de l'Europe, ce qui lui permet de disposer de son stock bien assorti, à des prix qu'il serait difficile de battre. Les valenciennes et les dessus en net sont en grande demande. Les collets en dentelle guipure sont de nouveau en faveur dans les centres de la mode et dans ces articles, la maison peut fournir à la demande, à la satisfaction des clients les plus difficiles. Dans le département des soieries, les commandes pour les soies rayées et les soies carreautes tartan de fantaisie seront très fortes. Le prix de toutes les soieries augmente vite et en présence de ce fait, il convient de donner des commandes aussitôt que possible, car ceux qui ne se mettront pas à couvert immédiatement auront à faire face à une rareté de ces marchandises et à des prix plus élevés. La maison Greenshields a un vaste stock de popelines unies et de fantaisie et elle est à même d'exécuter toutes les commandes à une date rapprochée. Les soieries grises sont aussi de bons articles de vente, et dans cette ligne, la maison est prête à faire face à une demande plus grande que jamais auparavant.

Le foulonnage date d'une époque éloignée; ce fait est rendu évident par des sculptures trouvées dans la vieille Egypte et parmi les ruines de Pompéï et représentant des hommes pléinant du drap.



Simple
Vérités
Venant
De
Paris

NOTRE publicité même ne peut pas faire plus pour vous que d'amener de nouveaux clients à votre magasin. Par vous, ils découvrent la valeur réelle des meilleurs sous-vêtements que nous sachions faire. Après cela, il dépend des sous-vêtements qu'ils en achètent de nouveau; et il dépend de vous qu'ils reviennent de nouveau à votre magasin. Vous pouvez compter sur nous pour envoyer le public chez vous. Nos fortes dépenses de publicité font cela pour les marchands de tout le Canada.

Et vous pouvez compter sur la puissance de vente des

PEN-ANGLE SOUS-VETEMENTS
IRRETRECISSABLES

Rien n'est épargné ni négligé dans la fabrication des marchandises. Ceci est rendu évident par la garantie que nous vous donnons et que vous pouvez repasser aux acheteurs que nous vous envoyons. Cela vaut la peine pour vous de mettre en stock une ligne qui est vendue pour vous, garantie à vous et si bien faite, qu'elle ajoute à votre réputation. Tout voyageur d'une bonne maison vous montrera la sorte de sous-vêtements que vous pouvez réellement vendre.

The Penman Mfg Co. Limited,

PARIS, Ontario.

ETOFFES A ROBES DU PRINTEMPS

Département des Etoffes à Robes

Ce département de notre entreprise n'a jamais été en meilleur état, pour fournir à vos besoins, que cette saison. Anticipant une forte demande, nous avons acheté largement de bonne heure et nous avons pu ainsi nous assurer du choix des meilleurs manufacturiers étrangers et domestiques à des prix qui ne peuvent être égalés.

En état de faire de promptes livraisons

ASSORTIMENT COMPLET MAINTENANT

FORTS ARTICLES DE VENTE

Carreautés Noirs et Blancs

Carreautés Shepherds

Carreautés Taffetas

Carreautés Laine

Taffetas Vigoureux, Etoffes Crème pour Costume, Unies,

Carreautés et Rayées

LIGNES POPULAIRES

Henriettas,

Draps Box,

Batiste en Laine,

Drap Albatross,

Vénitiens,

San Toys.

Crêpe de Chine,

Toile de Religieuse

Homespuns, Unies et Carreautés

Etoffes Covert pour Costumes, etc.

Les couleurs principales en pesanteurs légères sont les Noirs, le Bleu-marin, le Gris, le Brun et le Fauve clair. Les effets BLANC et NOIR et les CARREAUTES GUN METAL sont une bonne acquisition.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited,
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited,
Vancouver, C. A.

ETOFFES A ROBES DE PRIESTLEY

1907

Tissus de Printemps les plus Nouveaux

MARCHANDISES MAINTENANT EN STOCK

COULEURS

Estrella Chaîne de Soie
 Elanne " "
 Starita " "
 Galotte Laine
 Corella " "

Drap de Laine Huguenot
 Satins
 Amerlins
 Marattas
 Maravo Laine
 Panamas "
 Averilla " "

Taffetas Laine
 Sylva Laine
 Worsteds Clifton Laine
 Croisés Chiffon
 Vénitiens

NOIRS

Sateens Noirs
 Estrellas "
 Elannes "
 Vénitiens "
 Broadcloths Noirs
 Eudoras Chaîne de Soie

Rosettas Soie
 Tricot Chiffon Laine
 Taffetas
 Drap Savoy
 Ombra
 Mohairs Noirs

Mohairs Chaîne de Soie
 Draps Empress
 Reps Chaîne de Soie
 Drap Cérulien
 Panamas

Assortiment Complet de Cravenettes

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
 WINNIPEG, Man.

MONTREAL

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

Broderies.

Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Déjà les prix ont augmenté pleinement de 15 pour cent. et les ordres de répétition seront à des prix plus élevés. Les lignes qui se vendent le mieux sont : Broderie pour Cache-Corset, Broderie Allover, larges insertions. Nous nous attendons à l'une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis nombre d'années pour les Broderies, tant en fonds de Mousseline que Cambrie, dans toutes les largeurs.

Bavettes.

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

Sous-Vêtements pour Dames.

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

Articles de Cou.

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

Cols en Broderie pour Dames.

Cols en Dentelle pour Dames.

Assortiment complet de Cravates Windsor en stock.

Ombrelles ou Parapluies pour Dames.

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

Chiffons.

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

Veilings et Nets.

Assortiment complet des dernières nouveautés en Tissus pour Voiles, Chiffons, Voiles Crêpe de Chêne, Nouveautés en Nets et Gaze avec pois chenille. Assortiment complet de " Veilings " Français, pour deuil, toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Malines, Mechlins et Moustiquaires, ainsi que Nets Point d'Esprit et " Black Dress ".

GREENSHIELDS, LIMITED

MONTREAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver.

LA PRODUCTION ET LE COMMERCE
DE L'ABACA AUX ILES PHILIP-
PINES

(Suite).

L'instrument rudimentaire employé actuellement se compose d'un couteau fixé, au moyen d'un pivot, par l'une de ses extrémités, à un escabeau de bois bien lissé, et relevé à l'autre au moyen d'une pédale. La tige contenant la fibre est découpée en lamelles de 6 à 6½ pouces de largeur qui sont introduites dans l'appareil. Ces lamelles étant placées sous le couteau, on lâche la pédale et la lame, attirée vers le bas par un contrepoids, vient trancher la fibre, celle-ci est tirée d'un côté de l'appareil, tandis que la partie charnue et les déchets tombent de l'autre. Pour augmenter la finesse et le blancheur de la fibre on la soumet plusieurs fois à cette opération; le déchet est plus considérable mais la fibre a plus de valeur, ce qui établit une compensation. L'instrument est actionné par deux ouvriers; l'un relève et abaisse successivement la pédale, tandis que l'autre opère le traitement de la fibre. Une équipe de deux ouvriers peut décortiquer de 35 à 50 livres de chanvre par jour.

Ce mode de décortication tout en nuisant pas beaucoup à l'aspect extérieur de la filasse de chanvre, brise une grande quantité de fils et diminue considérablement leur force de tension. Le déchet s'élève à 20 et 30 0/0, d'après le couteau en usage; on en emploie de deux espèces: à lame garnie de dents et à tranchant lisse ce dernier modèle vaut mieux, bien qu'opérant le traitement d'une moins grande quantité de fibre, car il respecte davantage celle-ci et lui conserve mieux sa force primitive.

Quant au paiement de l'ouvrier, il se fait presque toujours en nature, le propriétaire lui abandonnant, pour prix de son travail, la moitié du chanvre décortiqué. Cette moitié, l'ouvrier peut la vendre à l'exploiteur à un prix raisonnable, ou l'expédier à Cebu ou à Manille avec la cargaison de celui-ci, qui se charge, dans ce cas, de la vendre en même temps que son propre abaca. Ce système de métayage pousse l'indigène au travail, puisqu'il l'intéresse directement à une production plus abondante, mais il présente, d'autre part, un grave inconvénient: celui de favoriser l'emploi de couteaux défectueux afin de produire davantage.

La fibre de chanvre, débarrassée de la partie charnue qui l'enveloppait, est soumise au séchage; à cet effet, on la suspend sur des cadres de bambou et on l'expose au soleil pendant six heures environ. Il est bon de battre ensuite la filasse au moyen d'un maillet de bois, pour en extraire l'humidité qu'elle contiendrait encore malgré un premier séchage, et de la soumettre une seconde

fois à l'action du soleil. Après ces diverses opérations, la fibre est en balles de poids de 137½ livres généralement. Cette méthode de séchage est loin d'être parfaite puisqu'aucun abri ne protège la fibre contre les pluies qui peuvent survenir très subitement; il en résulte que souvent le chanvre est pressé et mis en balles alors qu'il n'est pas suffisamment sec; cette humidité séjourne à l'intérieur de la balle et est très préjudiciable à la qualité de la fibre.

Le transport du chanvre est tout aussi défectueux que le mode de séchage et cause souvent la détérioration d'une partie de la marchandise. Il se fait par des chemins très ardues ou plus souvent par eau, au moyen de petits bateaux indigènes. L'abaca arrive fréquemment à destination à l'état humide, à cause de la pluie ou de l'eau de mer. Dans ce dernier cas il est nécessaire, pour empêcher la détérioration de la fibre, de la laver à l'eau fraîche avant de la sécher.

On classe le chanvre, soit au port d'embarquement, soit à Manille. Chaque exportateur a ses marques qui correspondent aux termes généraux usités sur les principaux marchés; ainsi ces marques portent à Londres les dénominations suivantes: Best Marks, Good Current, Fair current, Superior Seconds, Fair seconds, Good broun, Fair broun, Daet current, Manilla hemp Strings. Il y a toutefois des exportateurs qui font des classifications spéciales et personnelles, ne répondant à aucune marque générale. Dans ce cas, on cite l'abaca en citant la marque spéciale; ainsi on dira à Londres: -

WB, S.B.

B S M. etc., etc.

Les dénominations générales de la place de Manille sont les suivantes: Superior, Carriente, Segunda, Colorado, Ovillo.

Les marques des exportateurs diffèrent aussi d'après l'endroit où s'est effectué le pressage.

Les principaux exportateurs sont: Smith-Bell et Co, Stevenson et Co, Ker et Co, Aldecoa et Co.

La meilleure qualité ou "Superior" consiste en une fibre très résistante, absolument blanche, longue, souple, soyeuse au toucher et d'un aspect brillant.

Il est difficile de donner une valeur à chacune des qualités, car les prix sont fortement influencés par la spéculation. A Manille, c'est le "Corriente" qui sert de base à la cote; les chanvres journellement cotés sur ce marché sont le Leyte, l'Albay, le Daet et le Sorogon. Le prix est indiqué en pesos philippins au picul, [dollars américains par 137½ livres].

Après la classification a lieu le pressage. On emploie à cet effet de grandes presses à vapeur ou à main; celles-ci sont mises en mouvement par un certain nombre de Chinois ou d'indigènes. Une

presse manoeuvrée par trente hommes et garçons produirait de 150 à 200 balles de 275½ livres par jour, tandis que si elle est actionnée par la vapeur, elle donne une production de 200 à 300 balles par jour.

Les conditions de vente, pour Londres et New-York, sont les suivantes: pour Londres, on vend [cost insurance-freight, c'est-à-dire y compris le prix de la marchandise mise à bord] à Manille à. le fret Manille Londres, c. l'assurance maritime Manille Londres], en livres sterling, par tonne; pour New-York, la vente se fait en cents, par hundredweight rendu au magasin.

Le fret pour expédition par steamer est de 35 à 40 shillings la tonne pour New-York. Le fret pour expédition par steamer est de 37 à 40 shillings la tonne pour Marseille, le fret pour expédition par voilier est nominal.

Les grands marchés du chanvre sont Londres et New-York. Les Etats-Unis furent, dès le principe, un excellent débouché pour le chanvre et l'on exporta aujourd'hui à New-York et à Boston la plus grande quantité de fibres fines. L'exportation de l'abaca aux Etats-Unis a beaucoup augmenté en 1902, au détriment du marché de Londres, à la suite d'un acte passé par le congrès, le 8 mars 1902. Cet acte prescrivait que le chanvre envoyé directement du lieu d'embarquement aux Etats-Unis sans transbordement en cours de voyage, serait dégrèvé du droit d'exportation qui est de 0,75, or les 220.46 livres de chanvre brut. Avant cette loi, la plus grande partie du chanvre était expédiée en Angleterre, et y était retenue jusqu'à ce que les besoins des Etats-Unis dépassassent les expéditions faites directement des îles Philippines. Alors l'Angleterre approvisionnait les Etats-Unis et le chanvre était transbordé. Il est probable que le mouvement provoqué par cette loi s'accroîtra encore, puisque les expéditions directes de chanvre aux Etats-Unis paient un fret plus réduit que précédemment et évitent les frais de transbordement et de commission que prélevait l'intermédiaire anglais.

La culture de l'abaca est certes susceptible de beaucoup d'extension, puisque la superficie des îles est considérable, leur sol peu cultivé jusqu'à présent est excessivement fertile. Actuellement, la neuvième partie à peine, du territoire, soit 8,167,500 acres, est en exploitation. Il paraît donc certain que l'agriculture se développera tôt ou tard, mais les circonstances actuelles ne lui sont pas propices. Citons, ici, les causes du marasme de l'agriculture en général, parce qu'elles sont un obstacle à l'établissement de nouvelles exploitations d'abaca:

1° La paresse et l'insouciance de l'indigène qui ne se préoccupe jamais du lendemain et prend l'habitude de comp-

SPHINX

SPHINX

SPHINX

SPHINX

SERGES ET VICUNAS—FINI—TEINTURE—MATERIEL—SANS EGAL

Nous sommes les seuls
Agents au Canada
pour la marque
...Sphinx...



En Achetant
les Serges Sphinx
vous doublerez
vos ventes

Nouveautés en Tissus pour Robes, Costumes, Matinees et Toilettes Complètes.

Confections pour Dames—Lingerie—Sous-Vêtements—Gants—Bas.

Mousselines—Lawns—Organdis—Delaines—Voiles—Fantaisies.

**Tweeds pour complets pour Hommes—Anglais, Ecossais et Canadiens
Nouveaux dessins à la mode.**

Camisoles Caleçons—Sweaters—Chemises blanches—Chemises de Couleur—Chemises pour travailleurs—Overalls.

Flanellettes—Coton à Chemises—Coutils—Coton à Tabliers—Cotons à Lingerie
Shirting—Coton à Draps—Draps—Taies d'Oreillers.

Tapis—Prélarts—Linoléum—Carrés—Rugs—

P. Garneau, Fils & Cie

VANCOUVER

QUEBEC

MONTREAL

INGLESIDE B'LDG

TEMPLE B'LDG

ter sur l'intervention gouvernementale dans les moments critiques. La conséquence de cette inaptitude au travail est la nécessité absolue d'admettre aux îles Philippines la main-d'œuvre chinoise.

2° L'ignorance de modes de culture plus scientifiques et l'imperfection des instruments agricoles en usage actuellement. Constatons ici les efforts du Gouvernement pour remédier à cette situation; Manille possède un "Bureau d'agriculture" très bien outillé et dirigé avec grande compétence par M. le Professeur F. Lawson Scribner.

En dehors des conditions générales si défavorables de l'agriculture, certaines causes particulières contribuent à la situation difficile du commerce du chanvre. Il se produit aux Etats-Unis et un peu partout des plaintes contre la qualité du chanvre; on constate qu'elle baisse d'une façon continue et que les fibres fines deviennent de plus en plus rares. L'emploi presque général des couteaux à dents acérées affaiblit considérablement la fibre. L'indigène, étant intéressé à la production, décortique le chanvre au moyen de l'instrument défectueux, parce que celui-ci permet de traiter plus de matière que le couteau à tranchant lisse; il ne voit dans l'emploi de tel ou tel couteau qu'une question de quantité, et perd de vue que s'il se servait d'une lame lisse, il regagnerait en qualité ce qu'il perdrait en quantité. En 1886, des plaintes semblables se firent entendre dans la province d'Albay. Le Gouverneur espagnol prit immédiatement des mesures énergiques, l'emploi des couteaux à dents fut défendu et des inspecteurs furent chargés de faire respecter la nouvelle réglementation; toute infraction était punie d'une forte amende, de prison même, en cas de récidive et le chanvre décortiqué par le procédé interdit était confisqué et brûlé. Ces mesures si sévères produisirent promptement des résultats excellents et bientôt le chanvre d'Albay et de Sorogon acquit la réputation d'être le meilleur des îles. Une législation semblable paraît s'imposer aujourd'hui si l'on veut empêcher le déclin de la culture de l'abaca.

On se plaint aussi aux Etats-Unis que la fibre soit classifiée avec moins de soin qu'auparavant. Il paraîtrait, d'après un rapport officiel émanant de M. Lister H. Dewey, que certaines balles portant une marque considérée comme la garantie de la qualité supérieure, contenaient des poignées composées en partie de fibres communes et faibles; que d'autres, classifiées à Manille sous la dénomination de "Good current" et achetées comme telles, renfermaient du chanvre dont une partie, au moins, correspondait à la qualité de "Good seconds" et même à une qualité inférieure. En un mot, la quantité de fibres faibles et par conséquent inutilisables dans la fabrication

des câbles, serait en progression constante dans toutes les expéditions des îles Philippines. L'intention de fraude paraît évidente dans certains cas; c'est ainsi notamment qu'on a découvert dans beaucoup de balles une fibre lisse, blanche et soyeuse à l'extérieur, mais rugueuse et inégale à l'intérieur.

Le Gouvernement insulaire, préoccupé à bon droit de cette situation, a ordonné une enquête pour découvrir les causes de la faiblesse et de l'imperfection du produit. M. H. T. Edwards, chargé de cette mission, a signalé comme principales causes celles que nous venons d'indiquer.

D'autre part, M. Deau C. Worcester, secrétaire pour l'intérieur, aux îles Philippines, a convoqué les exportateurs de chanvre en vue d'étudier les mesures à prendre pour remédier au mal; mentionnons le projet qui tend à faire opérer la classification et l'inspection par des agents gouvernementaux.

Le professeur Lamson Scribner, directeur du bureau d'agriculture, a soumis au Gouvernement les propositions suivantes: 1° Essai, dans chaque district producteur de chanvre, de divers couteaux à décortiquer et comparaison des résultats obtenus; 2° octroi d'une prime ou d'encouragements quelconques, par le Gouvernement, à celui qui inventera ou perfectionnera une machine à décortiquer; 3° classification et inspection du chanvre destiné à l'exportation par des agents spéciaux désignés par le Gouvernement; 4° prohibition des couteaux défectueux, et, comme sanction, destruction de la fibre décortiquée au moyen de pareils couteaux.—[La Feuille de Renseignements.]

LA RECOLTE DU COTON EN 1906

La cueillette du coton américain est terminée maintenant. Toutefois la estimation exacte de la récolte n'est pas encore connue et elle ne le sera peut-être pas avant un ou plusieurs mois, dit "Textile American". Cependant la situation est assez bien comprise pour justifier des calculs raisonnables quant au rendement probable de la récolte et à son importance commerciale pour la saison. Il n'y a aucune indication que des facteurs inusités dominent le mouvement de la récolte, autres que ceux qui ont existé dans les saisons précédentes; il n'y a qu'une exception à faire à ce sujet, c'est l'établissement de magasins pour le magasinage du coton dans les états du sud et les moyens institués pour la vente de la récolte et la régularisation de sa mise sur le marché, sans détruire le cours régulier du commerce, de manière à affecter les prix au-dessus ou au-dessous de leur niveau légitime suivant l'offre et la demande. L'effet du nouveau système que beaucoup essaient d'inaugurer pour les mouvements de la récolte doit

rester indéterminé jusqu'à la fin de la saison; mais ce système ne pourra avoir qu'un résultat au bénéfice des planteurs, si ce n'est à celui des fileteurs. Le plan en question est bien imaginé; il possède tous les éléments d'un système pratique et devrait réussir, car il implique peu ou pas de risques de perte d'argent pour ses promoteurs. L'emmagasinage du coton peut avoir pour résultat la détention d'une certaine partie de la récolte, mais il n'aura aucun effet extraordinaire sur la quantité égrenée. En conséquence les rapports des égreneurs, tels qu'ils sont remis au Bureau de la Statistique, à Washington, peuvent être comparables à ceux des saisons précédentes, et il n'est pas absolument prudent de dire qu'il n'en est pas ainsi des statistiques concernant la quantité de coton visible, car cette quantité devrait comprendre toutes les balles qui sont entrées dans les magasins.

La quantité de coton de cette saison égrenée au 18 octobre était de 4,910,290 balles; au 1er novembre, cette quantité s'élevait à 6,892,597 balles et à 8,531,486 balles au 14 novembre. En 1905, la quantité de coton égrenée jusqu'au milieu de novembre était de 7,501,180 balles, soit près de 79 pour cent de la quantité totale égrenée de la récolte de cette année-là. Si ce pourcentage de 79 pour cent est exact pour 1906, on égremera cette année 12,200,000 balles, nombre qu'on peut regarder comme une estimation conservatrice de la récolte de 1906.

Quant à la mise du coton sur le marché ou à sa vente au lieu de la plantation, il n'y a pas de différence apparente, entre les conditions de cette saison et celles de la saison précédente. La quantité de nouveau coton disponible pour le marché depuis le 31 août dernier jusqu'au 1er novembre s'élevait à 6,785,597 balles [montant total du coton égrené jusqu'au 1er novembre 1906; 6,892,597 balles, moins 107,000 mises sur le marché avant le 1er septembre]. Supposons que tout le coton visible depuis le 31 août soit du coton nouveau, et prenons comme total du coton visible au 1er novembre le nombre 3,349,011 balles, nous remarquerons qu'on a mis sur le marché après le 31 août 49.3 pour cent du coton égrené jusqu'au 1er novembre. En 1905 la proportion était de 51.8. Ceci montre que le mouvement du coton de la plantation a été à peu près le même cette saison que la saison précédente; ce qui indique une disposition de la part des planteurs à se débarrasser de leur récolte aussi vite que possible, avec l'intention probable de profiter de l'occasion qui peut se présenter d'obtenir un bon prix pour leur produit; cela montre encore, comme le fait a été remarqué l'année dernière, que les planteurs mettent une certaine indépendance à poursuivre le but qu'ils se sont fixé d'après leurs propres vues

PRETS MAINTENANT

Printemps

PLAIDS

1907

P Parmi nos idées nouvelles et nombreuses, en fait de **P**
L Cravates d'Hommes, pour le Printemps, prêtes main- **L**
A tenant, sera une offre remarquable de Plaids façonnés **A**
en combinaisons variées de figures de fond, avec, par-
I dessus, des effets Plaid. La prédiction des personnes **I**
D faisant autorité en fait de cravates, c'est que les Plaids **D**
S seront en demande plus forte que jamais dans l'histoire **S**
du commerce des cravates pour hommes.

Faites pour être vendues 50c., 75c., \$1.00.

MAINTENANT PRETES

Nouvelles Nuances en Tissus Barathea, Popeline et Basket

Echarpes de Reid pour Hommes

Faites par

Featherbone Novelty Co., Limited

Bureau de Montreal:
Edifice Imperial Bank

Toronto

Bureau de Winnipeg:
Edifice Hammond

sur la situation actuelle et leurs prévisions sur l'état du marché, sans se laisser influencer par les conseils d'associations qui s'imaginent représenter les planteurs ou entraver leur libre action.

Vers le milieu du mois de novembre, la quantité de la récolte de coton de cette année qui a été égrenée, s'élevait à 8,531,486 balles.

La quantité de nouveau coton disponible pour le marché depuis le 31 août dernier était de 8,424,486 balles, dont 4,661,269 balles étaient visibles, soit 55.3 pour cent par rapport à 60 pour cent l'année dernière; on voit donc qu'il n'y a pas de conditions anormales affectant le mouvement de coton à partir de la plantation pour ces deux années.

La quantité de coton visible jusqu'au milieu de novembre pendant les années 1902, 1903, 1904 et 1905 était d'environ 40 pour cent de la récolte commerciale totale, telle que déterminée à la fin de la saison.

C'est une apparence remarquablement uniforme. Si cette proportion se maintient pour la saison courante, avec 4,661,269 balles visibles jusqu'au milieu de novembre, il y a là une indication d'une récolte de 11,650,000 balles.

Nous avons donc, d'après ce qui précède, une perspective de 12,200,000 balles, perspective basée sur les pourcentages se rapportant à la quantité de coton égrené et sur une récolte de 11,650,000 balles basée sur des pourcentages se rapportant à la quantité de coton visible.

Partant de ces deux pourcentages et de leur méthode d'emploi pour estimer la récolte en perspective, nous sommes portés à indiquer le chiffre de 12 millions de balles pour la récolte de cette année.

En faisant cette estimation nous avons très bien que certaines circonstances peuvent se produire avant le mois de mars, qui changeraient matériellement ces chiffres.

Si la récolte américaine est de 12 millions de balles, elle pourra être suffisante pour la demande de consommation de l'univers, en prenant en considération la perspective d'excellentes récoltes dans l'Inde et en Egypte et le fait que les filateurs des Etats-Unis et de l'Europe ont commencé la saison avec un approvisionnement en mains plus fort que la saison dernière.

La qualité de la récolte américaine actuelle offre des grades inférieures et il y a, en conséquence une rareté relative des grades plus élevés qui commandent un haut prix. Toutefois la longueur des trins est en moyenne supérieure à celle de la saison dernière. Etant données les statistiques, de quelque source officielle qu'elles puissent provenir, nous ne pouvons pas voir quoi que ce soit qui puisse troubler beaucoup le cours régulier du marché dans un sens ou dans l'autre, et nous ne trouvons rien qui puisse nous

autoriser à placer le prix légitime du coton à plus de 12 cents ou à moins de 10 cents la livre à New-York pour les "middlings".

FILETS DE COTON CANADIEN POUR LES ETATS-UNIS

Comme conséquence des ouragans dévastateurs qui se sont abattus sur les Etats du Sud de l'Amérique, l'automne dernier, la récolte des cotons américains de haute qualité, y compris celle connue sous le nom de "Sea Island", est bien inférieure à la demande des filateurs, non seulement d'Angleterre, mais aussi des Etats-Unis. Il y a eu un tel déficit dans la récolte, que les manufacturiers des Etats-Unis sont grandement incommodés de la rareté de la matière brute servant à faire des filets fins.

Il y a douze mois, la Montreal Cotton Company, de Valleyfield, s'est assuré un fort approvisionnement de coton Sea Island et fournit maintenant à certains manufacturiers des Etats-Unis de fins filets de coton Sea Island peigné, titrant de 80 à 120, dont la qualité a été trouvée des plus satisfaisantes.

C'est probablement la première fois que des fils filés au Canada ont été expédiés aux Etats-Unis, dit la *Gazette* de Montréal, et il est très satisfaisant d'apprendre que des fils d'une telle finesse et d'une telle qualité peuvent être produits au Canada. Les filateurs d'Angleterre ont toujours prétendu que le climat du Canada empêchait de filer de tels fils dans ce pays, mais il est évident que le génie des experts de Valleyfield a surmonté toutes les difficultés.

"THE HANNAN STORES"

Une charte du Dominion a été accordée à "The Hannan Stores, Limited", dont le siège est à Montréal. Cette compagnie est au capital-actions de \$100,000, divisé en parts de \$100. Les personnes incorporées sont: John J. Hannan, marchand à Montréal; Lawrence Hannan, marchand de Danville; Henry Marks, gérant; François A. Revol, gérant, et Henry J. Elliott, avocat de Montréal. Le but de la compagnie est de manufacturer des articles de toutes sortes et de toute description en coton, laine, soie ou autre matériel, d'importer, vendre et acheter toutes marchandises de catégorie similaire et, d'une manière générale, de faire au Canada le commerce de marchands généraux de tels articles; de prendre en mains les affaires faites à Montréal par John J. Hannan, comme marchand d'articles pour hommes.

EXCENTRICITE ET COSTUME

On entend parfois parler du suprême dédain manifesté par des hommes célèbres à l'égard de leurs vêtements, et les personnes qui en parlent semblent admi-

rer cette manière de faire. Le contraire, toutefois, est plus admirable. Jusqu'à ce que les adorateurs intéressés d'une mise négligée puissent prouver que des vêtements usés ou mal tenus peuvent faire un grand homme, ou que le temps ordinairement employé à prendre soin de sa propre apparence peut l'être plus avantageusement, on ne fera pas honte de leurs pratiques aux gens qui s'habillent. Si on dit que les gens qui sont indifférents à l'état de leurs vêtements sont excentriques, et qu'on n'essaie pas de les glorifier, tout est bien; des vêtements bien faits et allant bien se recommandent et se justifient d'eux-mêmes.

PERSONNEL

Retour d'Orient

M. Geo. H. Hees et son fils, M. R. W. Hees, sont de retour d'un voyage en Extrême-Orient. Ils ont visité les Philippines, le Japon et la Chine. Ils arrivèrent à Hong Kong juste après le typhon dans lequel des milliers de personnes périrent en septembre dernier. Depuis le nouveau traité entre le Canada et le Japon, l'intérêt montré par Yokohama au marché canadien a beaucoup augmenté, et M. Hees s'attend au développement d'un fort commerce entre les deux pays, perspective excellente. Même en ce moment, les expéditeurs commencent à demander de la place sur les vapeurs Empress.

La Canada Cloak Company, Limited, de Toronto, devient rapidement connue comme la principale maison de manteaux du Canada. Cette firme entreprenante manufacture des vêtements extérieurs de femmes, très bien connus sous la marque "Roger's Garments", et chaque vêtement manufacturé est absolument garanti pour l'équilibre, le fini et la fibre, ce qui a donné à "la banque détaillant du Canada une confiance convaincue dans les vêtements de cette maison. Les voyageurs sont maintenant en route avec une collection magnifique d'échantillons de marchandises de printemps et rendent déjà compte qu'ils remportent un grand succès. La maison désire spécialement en ce moment attirer l'attention des marchands de la province de Québec sur les vêtements de bonne vente qu'elle manufacture. Tous les marchands devraient voir ses échantillons avant de faire leurs achats. Le représentant de la Canada Cloak Company, Limited, est souvent à l'hôtel Windsor, Montréal, et a toujours plaisir à voir un marchand désirant examiner les échantillons.

Cette maison se fait rapidement remarquer par son exécution rapide et soignée des ordres reçus par correspondance, lesquels reçoivent en tout temps sa meilleure attention. Ses échantillons pour le printemps, comme il a été dit plus haut, sont bien dignes de l'attention des acheteurs avisés et entreprenants de la province de Québec, car la maison offre réellement les modèles les plus récents et les plus corrects, d'après le marché de New-York d'aujourd'hui. Ses valeurs font aussi impression sur les acheteurs les plus habiles du marché. Des échantillons sont envoyés, port payé, à toute adresse, sur demande.

SAISON D'AUTOMNE 1907



Nos représentants sont maintenant en route avec un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants.

AGENTS:

McCLUNG & BURNS,
117 rue WellingtonOuest, TORONTO.

J. A. MURRAY,
SUSSEX, N. B.

A. L. GILPIN,
232 rue McGill, MONTREAL.

BRYCE & CO.
Boite 238, WINNIPEG

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.



Etoffes Noires a Robes "Rekartah"
Corde de Soie "Hucar"

**Contrôlées par cette Compagnie
au Canada.**

**Les Prix
du Coton
Montent.**

Le temps de commander, c'est

MAINTENANT

la place c'est

**The W. R. Brock Company (Limited),
MONTREAL.**

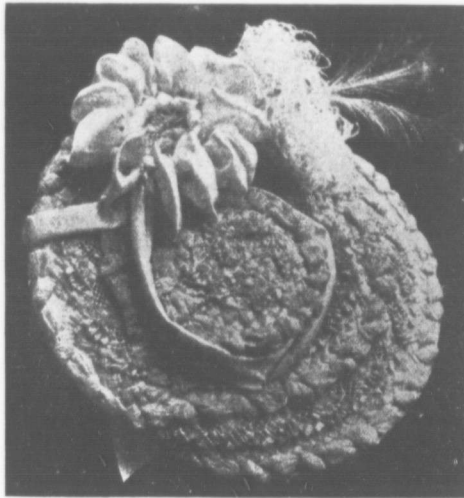


Rosette médaillon

La rosette médaillon est faite de boucles de ruban arrangées en forme de roue

métallique. On façonne en boucles du ruban de satin ou taffetas No 60, en l'enroulant autour du fil métallique et en le nouant à la base de chaque boucle. Le

ban arrêté à la base de chaque boucle couvre le fil métallique. Cette rosette permet une grande variété d'effets de garniture ingénieux et convient aussi à une



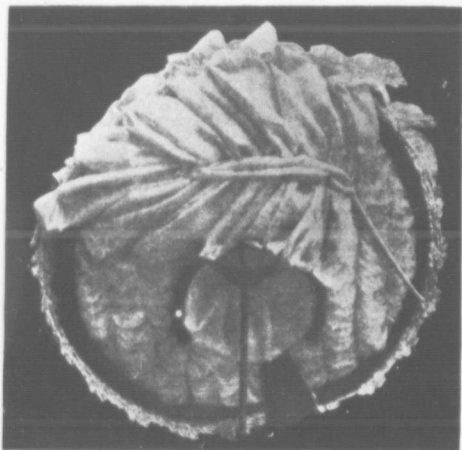
et le ruban est noué. Il faut cinq verges de ruban.

(Manière de la faire.)

On fait d'abord un petit cercle en fil

diamètre du cercle métallique est d'environ trois pouces. Douze boucles épaisses de quatre pouces entourent cet anneau et sont supportées par lui. Le ru-

grande variété de chapeaux. C'est une des méthodes les plus efficaces pour façonner le ruban, d'autant plus que cette rosette est aussi élégante et produit de l'effet.



Plume en ruban

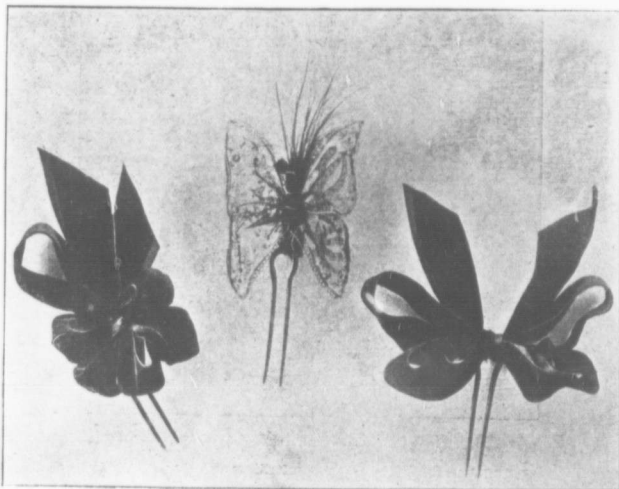
(Manière de la faire.)

La plume en ruban destinée à la garniture de dessous de la passe demande cinq verges de ruban satin souple No 40.

La disposition des boucles est tout à fait simple. Une boucle longue de cinq pouces et demi est fixée à une tige en fil métallique pour former la tige de la plu-

me. Six boucles de chaque côté, longues chacune de cinq pouces sont fixées de chaque côté de la tige de fil métallique, au moyen d'une attache également en fil métallique. Ces boucles sont placées dans une direction inclinée, comme l'indique la gravure. Une hampe de plume naturelle finit la plume à la base; ce bout de plume naturelle est jeté sur les bouts d'une boucle de ruban plissé qui couvre la tige en fil métallique de la plume.

On peut varier cette plume en attachant le ruban sur la tige métallique comme dans la rosette médaillon. De longues tiges de plumes en métal simples ou garnies de pierres précieuses forment un fini élégant. En faisant les boucles plus courtes, on forme de shampes de plumes en ruban très belles; ces dernières forment d'excellentes décorations pour d'élégants chapeaux de sortie.



GEO. D. HARPER & CO.

==== Modes en Gros ====

227, rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL, CANADA

Annoncent au commerce des affaires très heureuses pour l'année écoulée. Nous sommes prêts à offrir pour le Printemps un assortiment très vaste et exclusif de

Spécialités pour *Modes*

Jusqu'à date, nos ordres reçus d'avance égalent nos affaires totales du Printemps passé.

Les perspectives, dans le Commerce des Modes, indiquent de très fortes affaires de saison. Les Marchandises de toute espèce étant à la hausse,

Placez vos Ordres de Bonne Heure.

Nous serons prêts à offrir à nos clients des

Nouveautés du Printemps.

à partir du 15 jusqu'au 20 Février.



Noeud en Ruban Froissé

Nœud en ruban froissé

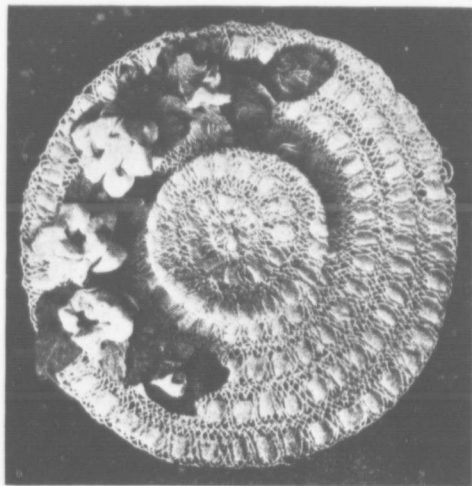
(Manière de le faire.)

Cette garniture étrange de chapeau est faite en ruban très large. Une rosette est composée de quatre boucles courtes réunies par le ruban qui est entortillé de manière à former un large noeud. Ce noeud consiste en sept boucles variant graduellement de longueur et attachées au milieu. Le noeud se termine par un bout en biais noué comme l'indique la gravure. Cette garniture est destinée à former tout l'ornement d'un chapeau mon et grand tel qu'en portent les jeunes filles et les enfants. Les rubans lustrés sont les seuls qui conviennent pour ce noeud, le froissement faisant ressortir les tons clairs et les ombres qui sont très riches et agréables à l'oeil. L'effet ne se produirait pas avec du ruban d'un brillant ordinaire.

Rosette double avec bande

(Manière de la faire.)

Deux rosettes en ruban taffetas No 80 ou 100 sont réunies au moyen d'un bande de ruban, et forment une garniture excellente spécialement pour un chapeau d'enfant. Le ruban est ourlé et muni d'un fil métallique très petit sur un des bords, bien que la rosette puisse très bien être faite sans fil métallique. Chaque rosette a huit boucles longues de quatre pouces et demi; c'est-à-dire qu'il faut neuf pouces pour la faire. Il faut deux verges de ruban pour chaque rosette. Il faut ajouter trois-quarts de verge pour la bande et pour doubler son extrémité.



Rosette Fleur

Roses en ruban pour chapeau d'enfant

Un genre économique est représenté dans cette gravure pour la garniture d'un chapeau d'enfant.

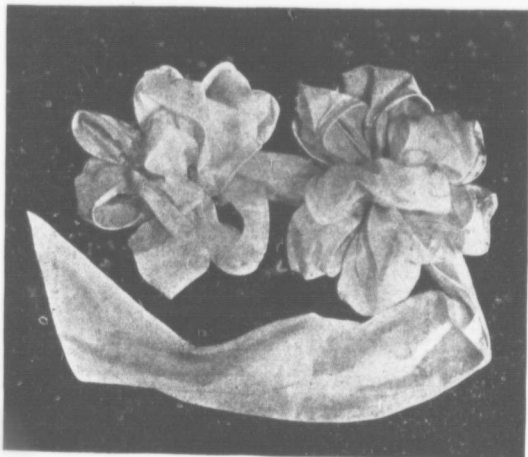
La guirlande est faite au moyen de feuillage de roses (acheté tout fait).

(Manière de les faire.)

Les roses sont en ruban satin souple No 60. Les boucles de ruban ont une longueur de quatre pouces. Elles sont doublées ensemble et cousues fortement. Ces boucles sont en trois nuances de rose. Du ruban baby jaune est employé au centre

de la rose pour les pistils.

Les roses sont formées de pétales faits par des boucles en ruban de deux pouces, fixées avec une attache en fil métallique à une tige, soit en fil métallique couvert de soie, soit en caoutchouc. Huit boucles forment les roses les plus grosses. Les boutons de roses sont formés par trois boucles. La grosseur des pétales est légèrement graduée. Les fleurs sont entremêlées avec le feuillage et les tiges sont cachées. Le ruban baby jaune simule les pistils au centre de chaque rose.



Double Rosette avec bande

Plan à Succès pour Manteaux pour la Pluie.

**VOUS FOURNISSEZ
LES
MATERIAUX.**

**JE FAIS LA
CONFECTION ET LA
GARNITURE.**

**RESULTAT—
VOUS EPARGNEZ DE
15 à 25 POUR CENT.**

Mon Système, qui a reçu l'approbation de marchands représentants, vous épargne la plus forte part du profit ordinaire du manufacturier ou du marchand de gros.

Un exemple particulier, loyal suffira à expliquer le plan. Un manufacturier vous chargeant \$6.50 pour un Manteau de Pluie pour dame, établit son compte à peu près de la manière suivante:

3 verges de matériel, 90c la verge	\$2 50
Coût moyen de la confection et de la garniture	2.25
Profit d'au moins 30 % environ	1.25
	<hr/> \$6.50

Votre dépense, avec moi, pour le même manteau, drap identique, style et ajustage assurés, est établie comme suit, en admettant que le matériel vous coûte un peu plus et que je prenne un peu plus pour la confection :

3 verges de matériel, \$1.00 la verge	\$3 00
Confection et garniture (suivant quantité et style)	2 50
	<hr/> \$5 50

La différence \$1.00, voilà ce que vous Economisez !

J'ai une manufacture mo lerne avec toutes les 'acilités. Si vous appréciez cette économie, vous ne renoncerez pas à l'occasion de m'envoyer une longueur de manteau, comme essai.

Le Pionnier de la Manufacture des Manteaux pour la Pluie.

E. L. ROSENTHAL

856, rue St. Laurent.

MONTREAL.

N.B.—Je fais une spécialité exclusive de manteaux pour la pluie et de manteaux en tweed pour Dames.

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 grandeurs 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.

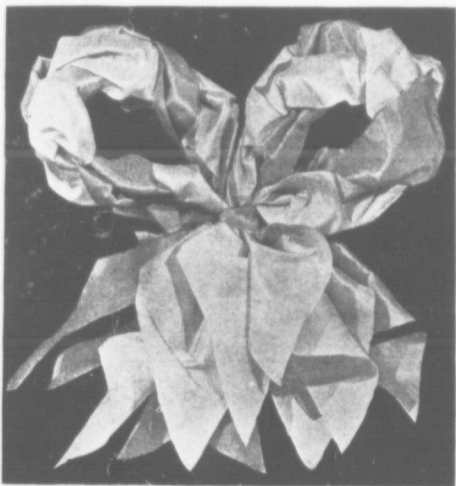
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

Agent pour
la Vente:

W. B. STEWART

11 rue Front Est,

TORONTO, ONT.



Nœud Tressé

**Nœud tressé**

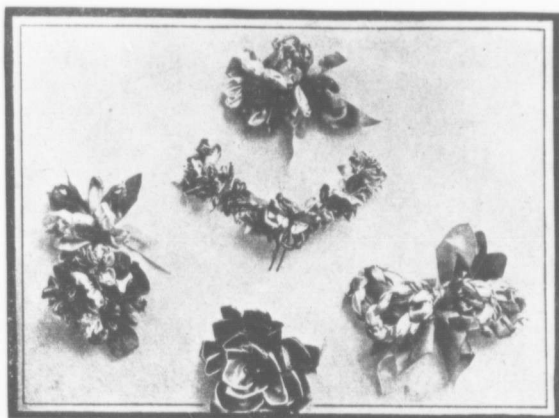
(Manière de le faire)

Ce modèle artistique doit être classé parmi les nouveautés extrêmes et ne peut pas manquer de créer une impression des plus favorables, non seulement par son originalité bien marquée, mais aussi par son mérite et sa beauté. Le modèle est en teintes pastel; les nuances employées

sont des nuances délicates de vert, de rose pâle et d'écarlate. Le ruban devrait être large (No 60) et très souple. Six morceaux longs chacun de trois-quarts de verge sont employés pour faire le nœud. Taillez les extrémités en pointe de fantaisie, puis prenez trois morceaux de ruban (un de chaque couleur) tressez-les ensemble en laissant les extrémités libres. La partie tressée a une longueur de

18 pouces. En tenant les rubans pour les tresser, ne tenez pas les bouts également dans les mains; au contraire, il faut qu'ils soient d'inégale longueur. Après avoir fait deux tresses de ce genre, formez-en des boucles et fixez-les à leur base au moyen de fil métallique. Placez alors à cet endroit un nœud de ruban. Quand ce nœud est terminé, il y a deux boucles tressées et douze bouts taillés.

*Fleurs
en
Ruban
pour
Orner la
Coiffure*



*Jolies Idées
pour
Coiffure
de
Soirée*

"TIME" HAS DEMONSTRATED
THE HIGH STANDARD
OF FIT, COMFORT AND THE HYGIENIC
QUALITIES OF

"Ceetee"

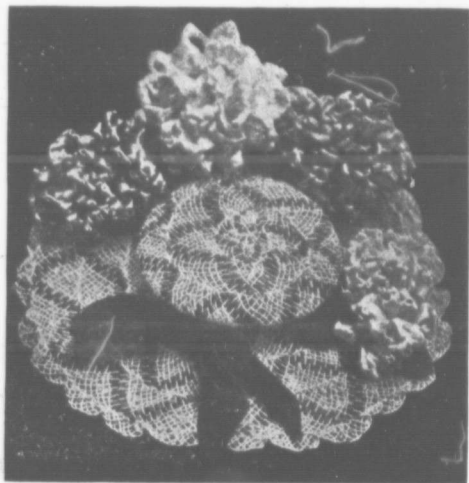
UNSHRINKABLE
UNDERWEAR



WE WILL REPLACE ANY GARMENT THAT SHRINKS

"Ceetee" Underwear is made from the finest Australian Wool in two and three ply Yarns, is full fashioned, no rough seams, never gets hard with washing, retains its shape and elasticity.

Made at Galt, Canada, by
THE C. TURNBULL CO. LIMITED.



Rosettes Chrysanthème.

**Rosettes fleurs**

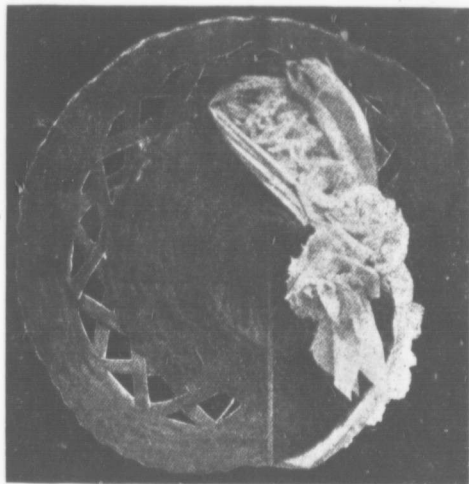
(Manière de les faire.)

Les quatre rosettes qui garnissent le chapeau d'enfant peuvent être faites avec n'importe quel ruban coupé en longueurs de quatre pouces. Les boucles blanches sont faites en ruban satin souple No 4. Les rosettes roses sont faites en ruban satin No 2.

Ces rosettes ou pompons font aussi de l'effet pour le corsage ou les ornements de cheveux et sont souvent dénommées rosettes chrysanthèmes.

**Garniture en ruban et roses**

De longues guirlandes de roses sont entourées d'un ruban et embellies par des boucles de ruban formant un long noeud extrêmement large. Les boucles garnissent également le dessus et le dessous de la passe du chapeau. Une touffe de roses et un groupe de boucles et de bouts complètent cette garniture jolie et originale. Des boucles de trois pouces et des bouts de quatre pouces forment des boucles et des noeuds.



Garniture Ruban et Rose.

AVIS SPECIAL

Nous sommes maintenant dans notre nouveau local

381-383, rue St-Paul - MONTREAL

- Nous remercions le commerce pour sa considération pendant 1906, et nous annonçons à nos amis que nos facilités plus grandes et notre plus grand espace de plancher nous permettent de nous occuper encore mieux de leurs besoins.
- "Croissance" tel est le mot d'ordre pour nous, comme pour toute autre maison active dans le Canada prospère.
- Nous invitons le commerce à nous rendre visite et à inspecter notre nouvel établissement. Là nous offrons—

**Un Stock Complet de Lainages et de Garnitures
pour Tailleurs. Soieries et Satins une Spécialité.**

THE BRITISH AMERICAN IMPORT Co.

381-383, rue St-Paul, MONTREAL.

Marchandises Canadiennes
pour le Public Canadien

Homespuns de Harris

HARRIS & CO., LTD.

— ROCKWOOD, Ont. —

PEUPLONS NOTRE PROVINCE

Les chiffres officiels portent à 189,064 le nombre des immigrants arrivés au Canada de juillet 1905 à juin 1906, ces deux mois inclus, et on estime que les trois-quarts de ces immigrants se sont dirigés sur le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. Le reste se partageait entre les autres provinces et notamment Ontario en premier lieu et Québec en second lieu.

Nous ne connaissons pas, faute de documents, le nombre des habitants de la province de Québec qui sont allés s'établir dans l'Ouest durant les douze mois ci-dessus, mais il représente pour notre province une perte assez sensible.

La prospérité de notre province a joué durant ces dernières années, à l'égal des autres provinces du Canada, à peu près enrayé le mouvement des nôtres qui, autrefois, se portaient en masse vers les Etats-Unis. Nous croyons même qu'actuellement il revient au Canada plus de Canadiens qu'il n'en part aux Etats-Unis, mais malheureusement pour notre province, c'est l'Ouest qui fait les gains en grande partie.

La province de Québec n'offre pourtant pas moins de ressources que les autres provinces du Canada aux immigrants. Ses immenses forêts, ses mines de toute nature pourraient et devraient être exploitées sur une échelle bien plus vaste qu'elle ne le soit en ce moment. Son sol ne manque pas de fertilité, non plus, et dans les régions du Nord, où bientôt passera la locomotive, il existe des étendues de terre incalculables dont la fertilité est comparable à celle des meilleures terres à blé de l'Ouest.

Dans ces conditions, nous devrions pouvoir non seulement attirer nos propres habitants dans notre province, mais encore faire en sorte qu'un plus grand nombre d'immigrants s'y fixent.

Les progrès dans la population de notre province ne sont guère dus qu'à la natalité, grâce à la fécondité de notre race. Mais cet élément de progrès n'est pas suffisant si nous voulons que la province de Québec tiennent un rang honorable dans le concert des provinces de la Puissance.

N'oublions pas que le nombre des représentants de chaque province à la Chambre des Communes est basé concurremment sur le nombre fixe des représentants de la province de Québec et le nombre variable de ses habitants.

Par conséquent, plus les autres provinces feront de progrès dans leur population et plus aussi nous devons en faire pour ne pas décroître dans la répartition du nombre total des représentants au Parlement. Car, si le nombre de nos députés à la Chambre des Communes reste invariable, quel que soit le chiffre de notre population, il n'en est pas de même des autres provinces.

La Législature provinciale va bientôt entrer en session et nous croyons qu'elle devrait étudier, d'accord avec le gouvernement, les mesures les plus propres à provoquer un grand mouvement d'immigration dans notre province. Jusqu'ici, faute de ressources, ce a peu fait pour la colonisation; le rajustement du subside fédéral permet heureusement au gouvernement provincial de faire mieux à l'avenir. Espérons donc en une politique de colonisation.

LES FAILLITES AU CANADA EN 1906

D'après les rapports publiés par l'agence R. G. Dun & Co., les faillites au Canada, pendant l'année terminée le 31 décembre dernier, ont été de 1,184 en diminution de 163 sur le nombre de l'année précédente. Le passif pour le nombre total des faillites a été de \$9,085,773 en 1906, contre \$9,554,659, soit une diminution en valeur de \$768,886.

Deux fois seulement depuis 1882 le nombre des faillites a été moins grand qu'en 1906; et, depuis dix ans, l'année 1903 seule a été mieux partagée sous le rapport de l'importance du passif. Mais il est bon de dire que si l'on tient compte de l'augmentation constante des affaires depuis un certain nombre d'années, l'année 1906 a été exceptionnellement remarquable au point de vue du nombre et du passif réduits des faillites.

Véloci par provinces comme se décomposent le nombre, l'actif et le passif des faillites:

Prov.	No	Actif	Passif
Ontario . . .	445	\$2,387,674	\$3,197,491
Québec . . .	469	3,025,189	4,426,554
Colombie-Ang. 44		226,043	236,666
N.-Ecosse . . .	56	136,875	285,950
Manitoba . . .	107	453,200	441,609
N.-Brunswick 36		134,539	281,382
Ile P.-Ed. . . .	9	47,100	109,180
Alberta	18	88,450	107,000
Total	1,184	\$6,499,052	\$9,085,773
Total, 1905 1,347		6,822,065	9,854,659

LE TACT

Le tact est d'une importance vitale pour le vendeur. Il renverse les obstacles, aplani les difficultés, accomplit ce qui semble impossible, quand des méthodes plus austères échouent.

Le tact consiste simplement à connaître les conditions, toutes les particularités. Toutefois, le tact ne consiste pas à feindre, à se courber servilement ou à abandonner le respect de soi-même.

Le tout consiste simplement à connaître la nature humaine, à faire ce qui est juste, en disant une parole à propos; il est opportun, d'accord avec la raison, considéré.

Un homme a dit une fois: "J'ai été critiqué pour avoir pris une attitude de mentor dans ma conversation avec cha-

cun. Je le fais peut-être parce que de si nombreux personnes semblent prendre l'attitude d'élèves". Cet homme avait tort. Ce qu'il prenait pour une attitude d'élève était simplement celle d'un interlocuteur patient, poli et endurant; mais il n'avait pas le tact de s'en apercevoir.

La publicité instructive, celle qui donne des idées et acquiert des connaissances nouvelles; mais les gens n'aiment pas être considérés comme des niais et à l'esprit engourdi.

Ils n'aiment pas prendre l'attitude d'élèves, ni qu'on les regarde comme des élèves.

Depuis si longtemps on proclame que la brièveté est l'âme de l'annonce, et le ton de commandement est devenu si général que, dans nombre de cas, ce ton dégénère en rudesse et frise l'insolence.

Le lecteur qui se respecte ne supporte pas ce genre de style dans la publicité. Il le prendra comme un affront et ne fera aucun cas de cette publicité.

Une annonce rédigée dans ce genre de style dénote un manque de tact absolu.

Nous voyons tous des exemples de publicité manquant de tact, de méthodes sans tact de faire des ventes. Il est réellement surprenant de voir le nombre de personnes qui manquent de tact.

Il y a un remède au manque de tact—si la personne qui en est affligée veut se rendre compte de son défaut et exercer son raisonnement.

Ce remède consiste à étudier l'humanité, à apprendre à penser avant de parler, à estimer les autres d'après les sentiments, les faiblesses de soi-même—à mélanger le respect et la courtoisie avec la vigueur et la droiture d'expressions.

En règle générale, plus la laine est fine, plus nombreuses sont ses dentelles; avec des fibres plus grosses, le contraire est vrai.

DECES

C'est avec le plus vif regret que nous apprenons la mort de Mme Alexander, décédée à Montréal, le 2 janvier, après une longue maladie.

Mme Alexander était l'épouse de M. W. H. Alexander, gérant à Montréal de la succursale de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd.

Nous offrons à M. Alexander nos plus sincères condoléances.

AVIS POUR 1907
Sous-Vêtements Marque **"Tiger"**

POUR HOMMES ET GARÇONS

Manufacturés dans le
 Moulin à Tricoter le
 plus moderne au Canada.



Sous-Vêtements en Worsted
 à Cotes Élastiques, Tricotés
 unis, Doublure "Fieece."

PHILIP DeGRUCHY, MONTREAL
 Agent pour la Province de Québec.

FABRIQUÉS PAR

The GALT KNITTING CO. Ltd, GALT, Ont.



NOUS avons déménagé dans notre nouvel
 établissement, édifice Desbarats, coin
 des rues Lagauchetière et Beaver Hall.
 Avec un espace plus grand, un meilleur
 éclairage et une nouvelle machinerie,
 nous sommes à même de faire un meil-
 leur travail et de donner un service
 meilleur que jamais auparavant.

C'est maintenant le moment de vous procurer
 vos **ILLUSTRATIONS** pour votre Catalogue.

The Standard Photo Eng. Co., Limited

CONSEILS AUX COMMIS DE MAGASIN

Ne craignez pas un patron strict. Vous n'apprenez jamais rien d'un patron facile.

N'ayez pas vos talents en trop haute estime. Souvenez-vous que la compétition est une balance juste qui pourra indiquer que les capacités vous font défaut.

Ne rêvez pas en travaillant. Le travail et la réverie ne vont pas ensemble.

N'agissez pas comme si vous connaissiez tout et votre client, rien du tout.

Ne redoutez pas les dures épreuves ; elles constituent la meilleure école.

N'envoyez pas au dehors des paquets mal faits.

Ne refusez pas d'écouter la voix du sens commun.

Ne craignez pas de faire volontiers de petites choses.

N'ayez pas toujours de l'animosité contre votre patron. Il a ses défauts, comme vous avez les vôtres. Personne n'est sans défauts.

Ne pensez pas être au-dessus de votre position, surtout si vous avez de l'instruction.

Ne croyez pas que l'avancement soit dû au favoritisme plutôt qu'au mérite.

Ne vous tenez pas à la porte quand vous n'avez rien à faire. C'est particulièrement gênant pour les passants.

Familiarisez-vous avec les marchandises nouvelles.

COMMENT ON ARRIVE AU SUCCES

Les occasions existent pour tous et elles se présentent fréquemment. Les hommes qui réussissent sont d'abord ceux qui admettent ce principe et puis ceux qui mettent les occasions à profit. Voilà comment il faut comprendre le terme "chance" si souvent employé, et ceux qui se plaignent de leur manque de chance, manquent simplement de la connaissance de leurs affaires et de l'énergie et de la volonté de tirer le plus grand avantage d'une occasion, dit "Commercial". De bonnes occasions s'offrent à tout jeune homme, s'il sait seulement les reconnaître. Le jeune homme qui voit les occasions est celui qui avance. L'énergie, un but bien arrêté, la patience, l'abnégation et l'économie rendront riche tout jeune homme possédant ces qualités. En un mot, les occasions pour les jeunes gens, dans ce pays, sont aussi importantes, si ce n'est plus qu'elles n'ont jamais été. Mais le succès s'obtient par les actes, non par la rêverie. Tout jeune homme vraiment ambitieux devrait essayer d'arriver au succès en se basant sur ce que nous venons de dire. Si, à vingt-cinq ans, il met en pratique les règles et méthodes qui conduisent au succès, personne ne pourra l'empêcher d'avoir atteint son but à l'âge de cinquante ans, parce que ces règles et méthodes sont des lois définies

et exactes. Si un jeune homme se dit, à l'âge de vingt-cinq ans: Je réussirai si observant les lois du succès, rien ne l'en empêchera, sauf une mauvaise santé. La meilleure garantie d'une bonne santé est un travail acharné, réglé par l'ambition, encouragé par l'espérance et scruté par la confiance.

NE CESSEZ PAS D'ANNONCER

La publicité rapporte-t-elle?... A en juger par les rapports des solliciteurs, beaucoup de manufacturiers ne pensent pas qu'il soit profitable pour eux de faire une publicité extensive, quand les ordres sont nombreux. Mais se place-t-ils à un bon point de vue?...

Le but de la publicité étant d'attirer les commandes, il semble qu'il ne soit pas raisonnable de chercher à faire des clients plus nombreux quand la manufacture travaille à sa pleine capacité. Il ne serait pas seulement déraisonnable, mais malhonnête de continuer à vendre des billets de théâtre, quand le théâtre est rempli et c'est ainsi que raisonnent beaucoup de manufacturiers qui, quand ils ont autant d'ouvrage qu'ils en peuvent faire, pensent qu'ils devraient cesser toute publicité. Ce raisonnement a-t-il quelque valeur?... Sans doute, quand une manufacture a atteint la limite de sa capacité et que la publicité attire toujours des commandes, mon avis est qu'il faudrait encore augmenter cette publicité. Vous avez alors convaincu le public acheteur que vous avez un bon article et peut-être qu'après des années d'efforts votre publicité commence à porter fruit. Il faut un effort si long et si pénible, il faut aussi tant de temps pour mettre en marche un train pesant, que chaque arrêt qui n'est pas absolument nécessaire est évité avec soin. L'homme qui cesse d'annoncer parce qu'il est prospère ressemble au mécanicien qui ferme la vapeur parce que son train est en marche. C'est quand les temps sont bons qu'il faut augmenter la publicité. Pourquoi?...

En réponse, je demanderais qui ne veut pas augmenter ses affaires d'une manière permanente?... Il n'y a que le gérant à courte vue qui essaie d'arrêter la prospérité dès qu'elle se fait voir. Il n'y a qu'un égoïste qui pense que son produit est si bon qu'il s'annoncera de lui-même et que le monde viendra le chercher dans le désert pour acheter ce produit. Ce serait peut-être le cas, si deux faits ne se présentaient pas: premièrement, il y a généralement quelque rival actif qui, en tant que le mérite est concerné, n'est pas loin en arrière, et secondement, de nouveaux acheteurs naissent tous les jours pour faire leurs premiers achats. La publicité servira à faire parler de vos marchandises. Cependant, certaines personnes font l'objection suivante: "A quoi sert-il de rechercher de nouvelles

commandes par la publicité, si vous ne pouvez pas exécuter celles que vous avez déjà en mains?..." Voici à quoi cela sert: Une plus grande publicité sera une épreuve de l'étendue du marché et prouvera la sagesse qu'il y a à agrandir la manufacture, ou la réfuter. Si vous cessez d'annoncer quand les commandes arrivent ou si vous annoncez malheureusement, vous pouvez ne vous sentir jamais justifiés de prévoir des affaires plus considérables ou, d'un autre côté, vous pouvez agrandir à tort votre manufacture, quand il n'y a pas assez d'affaires pour justifier cet agrandissement.

Une plus grande publicité, quand une manufacture est pleine de commandes, servira à sander le marché, et en réalité, je ne connais pas d'autre moyen de le sonder. Tout autre moyen repose purement sur le hasard. Le coût de la publicité est minime, de même que le coût d'un foret en diamant pour éprouver l'égalité d'un filon de minerai est également minime. Il n'y a que l'homme qui économise sagement des cents et qui dépense follement des dollars qui ne mettra pas à l'épreuve son marché ou son filon de minerai; il n'y a que cet homme qui économisera \$1 pour tâcher de deviner quelque chose qui en vaut des milliers. On peut dire qu'un manufacturier a tellement d'ennuis à conserver en bonne humeur ses clients qu'il n'ont pas reçu leurs marchandises à temps qu'il ne vaudrait pas augmenter ses ennuis en refusant un certain nombre de commandes dues à une publicité augmentée. Toutefois, on peut supporter cet ennui supplémentaire avec vaillance quand on se rend compte que chaque commande refusée dans le temps présent entraîne probablement l'acquisition d'un client pour l'avenir. Rien ne porte plus quelqu'un à acheter un article, que de voir qu'il est marqué "vendu". Nous désirions avoir ce que nous ne pouvons pas avoir. J'entraî un jour, dit M. Geo. H. Gibson, dans "Selling Magazine", dans un magasin à départements et je constatai que la foule se pressait en rangs sur une profondeur de six pieds à partir du comptoir, toutes les personnes luttant pour avoir l'occasion de dépenser leur argent. La vue même de la foule attirait d'autres personnes. Cela me rappela ces anciens pièges à rouches en fil métallique. Plus il y a de mouches à l'intérieur, plus vite les autres y rentrent. En tant que la nature humaine sera ainsi faite, le manufacturier en profitera. Il n'attendra pas que la foule soit partie, mais une fois qu'il aura attiré la foule, il fera tout en son pouvoir pour la retenir et l'augmenter.

Ceci n'est pas une théorie faite simplement pour la cause que je plaide. Je connais plusieurs manufacturiers qui font cette chose même, c'est-à-dire qui augmentent leur publicité en dépit du fait que

DENTELLES

Valenciennes, Françaises, Nottingham et Allemandes en un immense assortiment de modèles à effets.

ALLOVERS

Orientales, Guipures, Valenciennes, Noires, Beurre Pâle, Paris, Blanches.

TISSUS BRODÉS POUR STRAPS

Mousseline, Nansouk, Cambric. Assortiment Complet.

GARNITURES DE ROBES

Appliqués, Braids Flexibles, (Pull Braids). Toutes les couleurs.

Les voyageurs offrent maintenant notre assortiment pour le Printemps d'Articles de Cou et de Ceintures pour Dames.

~~~~~  
**SANDERSONS, LIMITED**

172 rue Front Ouest, TORONTO

**THOMAS MAY & CO.**

LIMITED

IMPORTATEURS

**RUBANS, DENTELLES, GARNITURES DE ROBES**

**ARTICLES DE COU POUR DAMES, ETC.**

**STOCK COMPLET DE RUBANS TOUJOURS EN MAINS**

ETABLISSEMENT TEMPORAIRE:

16 rue Lemoine, Montreal

lés commandes arrivent plus vite qu'elles ne peuvent être exécutées. A l'excessif ils augmentent aussi leur manufacture. Il n'y a que l'optimiste qui fait réellement de grandes choses. Le pessimiste ouvrira chaque matin sa correspondance en se disant: "Si les affaires continuent ainsi, je ne sais pas ce que nous ferons, mais une telle prospérité ne peut pas durer." Il pense alors qu'il épargnera de l'argent pendant qu'il en a en quantité et il tire la pelle aux orbes d'or. Il cesse d'annoncer. Quelques autres manufacturiers annoncent pour obtenir de plus nombreuses affaires, ils les obtiennent et continuent à en obtenir. Ils agrandissent leur manufacture et les affaires y arrivent toujours.

Est-il profitable d'annoncer quand ses livres sont remplis d'ordres?... Désirez-vous que vos affaires continuent à prospérer?... Pensez-vous qu'il soit temps pour vos affaires de décliner?... Quand un homme a ce dernier sentiment il est déjà sur la pente du déclin. Ne vous promettez pas que vous commencerez à annoncer quand les commandes se feront plus rares. Vous ne le ferez pas, vous vous sentirez trop pauvre et en outre, il sera trop tard. C'est maintenant l'époque où il faut annoncer en prévision des mauvais jours. Les commandes dues à la publicité arrivent rarement avant six mois et votre réputation ni vos profits ne souffrent d'avoir à refuser des ordres. Certains clients sont toujours disposés à attendre plus longtemps et à payer plus que d'autres et l'excessif la vendre à beaucoup de clients semblables est à considérer. Quand la demande se déteinte, vous faites votre choix et quand la demande se ralentit naturellement, vous avez encore beaucoup à faire. Annoncez tant que vous voulez rester en affaires.

#### AU PAYS DE LA BRODERIE

Par Félix J. Kock, A. B., dans "Textile American"

Si on tirait de l'est à l'ouest une ligne traversant la ville de Trieste, dans le sud de l'Autriche, et si on prolongeait cette ligne, d'une part jusqu'à l'Afrique, d'autre part jusqu'aux confins de l'Asie, on trouverait que c'est au sud de cette ligne fictive que sont situés les pays de la broderie par excellence. Ce n'est pas seulement pour le profit à en retirer que, dans cette région, l'aiguille est maniée le plus vigoureusement, c'est aussi par amusement, comme récréation et passe-temps. Bien plus, tout ce qui concerne l'art de la broderie est une industrie d'intérieur.

En Serbie, les paysans évitent le mouton dans le district de Ploč, de la même manière qu'on l'évite dans l'Islande éloignée ou sur les montagnes de l'Himalaya.

De bonne heure, au printemps, les bergers d'un village donné, emmènent leurs troupeaux sur les pâturages des hautes terres, où ils restent jusqu'à la chute des premières neiges d'automne. Pendant ce temps, les moutons broutent et engraissement; on les tond, la laine est nettoyée dans les cours d'eau de la montagne et, parfois, à de longs intervalles, des enfants du village ou des bergers appertent au village le produit de la tonte. Là, cette laine est partagée entre les familles, d'après le nombre de moutons qu'elles possèdent, et les femmes se mettent immédiatement au travail. Sur les grandes routes et les chemins de la Serbie, de la Bulgarie et de la Macédoine, on peut les voir marcher avec la quenouille sous le bras, un gros paquet de laine fixé à l'extrémité et ces femmes tirent peu à peu le fil de la masse, à mesure qu'elles avancent, se souciant peu de poser leurs pieds nus sur le roc ou des cailloux.

Dans le pays de "Miss Stone," au fond de la Bulgarie, on cultive le coton et, quand la récolte est pauvre, on en importe de l'est. Là, les femmes prennent part à la culture; car lorsque les paysans des Balkans n'attirent pas sa femme avec son chien à sa voiture, cette femme conduit souvent la charrue ou, encore plus souvent, fait les semailles et sarde les champs; c'est elle presque exclusivement qui a charge des moissons. Dès l'âge de jeune fille, les femmes des Balkans sont habituées à ce genre de travail; elles se marient très jeunes et vont toujours habiter sous le toit de leur mari pour aider la famille de ce dernier. Aussi quand celui-ci s'en va pour servir sa patrie, la jeune femme cultive la terre et rentre les moissons, afin que son mari trouve de la satisfaction et de la joie quand il rentre chez lui. Il est assez étrange que les femmes ne désirent pas du tout éviter ce travail sous la direction d'un beau-père, car, après qu'un homme a fait son service militaire, principalement en Bulgarie, il lui est impossible de trouver à se marier.

Là où on cultive le lin et le chanvre, comme dans presque tout l'empire Ottoman, les femmes cultivent la terre autant que les hommes.

En Roumanie et au centre de la Turquie, elles se livrent même à la préparation de l'étoffe qui sera brodée plus tard; elles en préparent également la teinture.

Dans les pauvres villages de Roumanie, où, selon l'expression qui a cours, le loup hurle toujours à la porte, on peut voir sur l'aire en terre un maigre petit feu brûlant au-dessus de brindilles ramassées par les fagoteurs, avec la permission de leur seigneur féodal, car la moindre brindille de bois a de la valeur en Roumanie. Sur ce feu est une bouillotte en fer, dans laquelle sont aussi des brindilles de bois. A mesure que l'eau bout, l'écorce semble s'en détacher et les

feuilles tombent. L'eau prend alors une riche teinte indigo plus riche que celle du bleu américain. C'est la teinture pour les vêtements des paysans, car en Roumanie, tous les vêtements de paysans sont bleus ou d'une nuance bleue, lavande, violette, azur. Ce sont les couleurs favorites; aussi un groupe de paysans roumains est un spectacle incalculable.

En Turquie, où le noir a l'est pas en vogue, l'écarlate est la couleur favorite, et pour produire cette teinte, on recueille des grenades; c'est presque la seule chose qu'on peut obtenir pour rien dans les domaines ottomans.

Voilà comment les choses se passent dans les Balkans. Sur les côtes et dans les champs, on peut voir étendu le drap nouvellement teint, ce qui vous rappelle chez nous un jour de lavage où le linge est étendu dehors; autrement il n'y a pas de linge étendu sur la corde à l'intérieur. Chaque paysan a deux costumes, un pour la semaine, l'autre pour le dimanche. Ces costumes sont lavés dans la rivière et séchés pour la saison suivante. Dans les terres hautes, il n'y a pas même de changement de vêtements pour les diverses saisons; en hiver, le vêtement en peau de mouton est porté la laine en dedans, en été il est porté la laine en dehors.

Voilà pour le matériel, occupons-nous maintenant de la broderie.

Non contente d'avoir produit, teint et fini toute l'étoffe, durant le froid hiver des Balkans, la femme de cette région, quand il n'y a pas autre chose à faire, s'assied près de la fenêtre et file.

La femme moderne des Balkans n'est pas une beauté. Des siècles de labeur et d'oppression sous le gouvernement turc lui ont donné un certain air revêché ou plutôt ont imprimé une certaine hébété à ses traits, et on s'étonne comment une femme manquant d'animation peut produire de si magnifiques travaux d'aiguille. Mais aux heures de repos en été, ou quand elle est en courses, ou bien encore en hiver elle ne fait que manœuvrer son aiguille.

On ne peut se faire une idée des dessins exécutés sur les tissus qu'en en voyant des photographies. En Roumanie, les bords des vêtements des hommes, des femmes et des enfants sont garnis de franges formant des festons parfaits. Sur l'échouette en forme de V du corsage, il doit y avoir un dessin géométrique de fantaisie ainsi qu'un bas de la jupe. La chemise blanche des hommes doit être brodée assez haut sur les manches et au cou.

En Serbie, les femmes doivent avoir des aiguilles plus fortes pour broder les peaux de mouton dures et jaunes, et un effet d'habillement grossier, à demi barbare se change, entre leurs mains en un vêtement magnifique.

Chez les femmes turques, la broderie

# SYSTÈME PATENTÉ DE Garde-Robes "WEIR"

LE MOYEN LE PLUS NOUVEAU ET LE PLUS PERFECTIONNE POUR L'ETALAGE  
ET LA VENTE DES VETEMENTS CONFECTIONNES D'HOMMES ET DE FEMMES.

VUE D'UNE PARTIE DE NOTRE SYSTEME



PARTIE DE L'INTERIEUR DU MAGASIN "FIT-RITE" WARD-ROBE A WINNIPEG.

Recommandé par les ma-  
nufacturiers des mar-  
ques suivantes:

"FIT-RITE"  
"FASHION-CRAFT"  
"SOVEREIGN"  
"PICADILLY"  
ETC.

Notre TIROIR pour  
Pantalons est le seul  
en existence.

Adopté par les plus grands  
détailliers du Canada,  
entr'autres:

HUDSON BAY CO'Y,  
Winnipeg, Vancouver,  
Calgary, Edmonton,  
Lethbridge, Macleod,  
Fort William.

The T. EAYON, CO.  
Winnipeg.

"OAK HALL"  
Toronto, Hamilton,  
London, Sherbrooke,  
Etc.

(AGENCES):

"FIT-RITE"  
"FASHION CRAFT"  
"20th CENTURY"  
"PICADILLY," Etc.

Capacité de chaque Garde-Robe :

25 Costumes complets et 25 Pantalons dépareillés  
ou 25 Paletots ou longs Costumes.

Pour plus amples informations, Catalogues, Liste des Prix, adressez-vous à

**J. A. HÉBERT, Secrétaire-Trésorier.**

## Weir Wardrobe Co'y of Canada, Limited

Bureaux Principaux et Manufacture à

**MOUNT FOREST, ONT.**

Manufacture aux Etats-Unis, Mason City, Iowa.

comprend surtout le travail de fantaisie, malgré tout ce qui a pu être dit à ce sujet, le Turc témoigne beaucoup d'affection à ses femmes, surtout dans les petites villes, et beaucoup de femmes turques travaillent tard pour faire les belles broderies qui sont vendues dans les bazars de Saravejo, Andrinople, Salonique et autres villes, afin de venir en aide à la famille. Toutefois il est triste de constater que la machine à coudre pénètre de plus en plus en Orient, et partout où les femmes ont pu gagner assez d'argent par leur travail pour acheter une de ces machines, la broderie est maintenant faite avec leur aide. En conséquence quand on va faire des achats dans les bazars turcs, il est difficile de dire si on se trouve en face de broderies faites à la main.

Nulle part en Europe on ne peut voir un étalage si somptueux de ces broderies orientales qu'au grand bazar d'Andrinople, l'ancienne capitale de l'empire turc. Ce bazar est interminable avec ses allées étroites recouvertes d'un treillage pour écarter les rayons du soleil et ses passages munis de lignes auxquelles sont suspendus écharpes, rugs, coussins et dessus d'oreillers. Là ce sont les hommes qui brodent et on entend le bruit des machines dans toutes les arrières-boutiques, de sorte qu'on peut se faire faire un dessin quelconque. Le monogramme du sultan, sur fond rouge ou blanc, avec tresse dorée l'entourant, et une frange du même matériel, est le type universel. La couleur verte est très demandée pour ces coussins, mais les Mahométans n'aiment pas en vendre aux chrétiens, parce que le vert est la couleur du Prophète.

Quand on fait des achats dans les bazars turcs, on rencontre des coutumes particulières. Vous demandez le prix d'une certaine pièce de broderie. Le marchand fait un prix bien plus élevé que celui qu'il espère recevoir. Ce prix toutefois est si ridiculement bas que vous achetez, pensant que c'est le dernier mot du marchand. Il ne se passera pas une demi-heure, avant que la moitié des marchands du bazar, dont beaucoup sont des Juifs espagnols, soient sur vos talons, vous priant d'entrer et d'examiner simplement leurs marchandises. Vous aurez peut-être appris la manière de ces marchands; vous entrez et faites votre prix. Le marchand, secoue la tête, sans dire un mot. Vous vous demandez s'il est fâché et s'il veut se débarrasser de vous. Toutefois, le fait est que vous lui avez offert beaucoup plus que ce qu'il espérait pour l'article en question. En Orient, on secoue la tête de côté pour dire oui et de haut en bas pour dire non.

Si le marchand est originaire de Bosnie, le procédé est différent. Vous demandez le prix. Il vous en fixe un. Vous rappelant votre expérience précédente par rapport aux prix en Orient, vous

faites un rabais. Avant que vous ne vous rendiez bien compte de ce qui est arrivé, les objets ont repris leur place sur les rayons et l'homme est allé reprendre sa position les jambes croisées, près de sa tasse de café turc ou de son marghileh. Pour toute explication il vous dit: "Je vois que vous ne désirez pas l'article, autrement vous l'achèteriez".

Telles sont les broderies turques de nos jours.

#### INDIENNES CANADIENNES VS INDIENNES ÉTRANGERES

Nous avons déjà appelé l'attention des marchands sur la qualité des Indiennes canadiennes qui ont eu l'avantage des prix en leur faveur sur les Indiennes anglaises, celui de mieux convenir aux besoins du commerce canadien et de la consommation canadienne. Ce sont des Indiennes canadiennes pour les Canadiens. Au point de vue du dessin elles ne le cèdent en rien aux Indiennes anglaises. La Dominion Textile Company a pris ses dispositions, sans regarder à la dépense, pour obtenir les plus nouveaux modèles des meilleurs dessinateurs Français, on peut donc dire que sous le rapport du goût et du cachet, les modèles de la Dominion Textile Co. ne le cèdent en rien à ceux des fabricants de l'étranger quels qu'ils soient. Au point de vue de la qualité du tissu, de l'impression et des teintures employées, les Indiennes canadiennes peuvent supporter avantageusement la comparaison avec celles provenant des meilleures manufactures d'Angleterre.

Les Indiennes de la Dominion Textile Company subissent la plus dure épreuve du lavage sans déteindre.

Nous attirons d'une manière toute particulière l'attention des acheteurs sur les Indiennes noires, blanches et noires, et Indigo et blanches que cette compagnie a mises sur le marché pour le printemps 1907.

La ligne complète des échantillons pour le commerce de l'automne 1907 sera entre les mains des commerçants en gros vers la fin de février, ce sera sans aucun doute la ligne d'Indiennes la plus belle et la plus variée qui ait jamais été offerte au Canada.

Nous rappelons, et les marchands devraient bien retentir ce fait, que les teintures employées par la Dominion Textile Company sont absolument les meilleures qu'il soit possible d'obtenir.

Les marchands Canadiens ne sont pas moins patriotes que les marchands des autres pays; aussi, quand il se fait au Canada des marchandises d'une qualité au moins égale à celles importées d'autres pays, devraient-ils, comme le font les Anglais, les Américains, les Allemands, etc., recommander avant tout les marchandises de leur propre pays.

Nous devrions, autant que possible, garder notre argent chez nous pour consolider et développer nos industries et accroître le travail national, au lieu de l'envoyer au dehors pour augmenter la puissance industrielle et commerciale de l'étranger, c'est-à-dire de nos concurrents.

Cet argent dépensé dans le pays, revient d'ailleurs à sa source et les premiers commerçants Canadiens seront les premiers à bénéficier de l'essor de nos industries et de l'abondance des salaires de nos ouvriers.

#### LES GANTS DE SOIREE

Il est évident que la monotonie du gant long uni pour le soir va être brisée par l'introduction de genres à ornements. Quelques-uns de ces gants ont comme ornements de magnifiques insertions de médaillons en dentelle, d'autres sont richement brodés ou garnis d'une variété de dessins d'ornement en or ou en argent.

Pourfois le motif décoratif prend simplement la forme d'une plique de fantaisie, d'une couleur faisant contraste, placée au poignet et aussi sur le bras. Une autre idée consiste en l'application d'une arabesque étrange découpée dans du chevreau d'une teinte faisant contraste. Des bandes de riche broderie orientale, rehaussées d'un peu d'or et d'argent sont appliquées au bord supérieur des gants de peau blanc pour le soir. On voit aussi des bijoux reposant sur de la dentelle ou de la broderie, cela forme un très bel effet.

D'après une note sur la mode anglaise, le port des gants de couleur est en vogue et les couleurs en grande demande sont le tan et le gris; aussi il est à espérer que le port en toute occasion des gants de peau longs et blancs passera bientôt de mode. Les genres Biarritz et mousquetaire en tan et en noir sont considérés maintenant comme beaucoup plus élégants que les gants blancs pour porter avec les robes de soirée.

On a émis l'idée que le Gouvernement des États-Unis devrait établir un département dont les agents seraient chargés de classer le coton américain et de le préparer pour le marché. On donne à cela comme raison que, puisque le gouvernement inspecte et certifie la qualité et l'état des produits alimentaires, il devrait en faire autant pour le coton sur lequel il exerce déjà une grande surveillance. Le gouvernement maintient, en effet, des stations expérimentales dispendieuses pour améliorer la qualité et la quantité du coton et subventionne un service très compliqué de renseignements sur la surface de culture, la condition des plantations et le rendement probable.



# INDIENNES

Pour le Printemps

---

No. 10. Nuances Claires 24/25.

No. 20. Nuances Foncées et INDIGO  
24/25.

No. 2. Nuances Claires, Foncées,  
INDIGO 27/28.

"Rock Fast Drills" 27/28.

"Twills" Empire 27/28.

Delaines françaises 31/32.

FABRIQUEES AU CANADA.


Il est de votre  
intérêt de pousser  
à la vente des  
Marchandises  
Canadiennes.



## Cravates POUR Paques

---

---

**P**âques est de bonne heure  
âques est de bonne heure  
cette année. Nous avons  
pris nos dispositions pour  
offrir immédiatement un assorti-  
ment attrayant. De magnifi-  
ques effets dans toutes les  
nuances les plus nouvelles se-  
ront représentés. Livraison  
en Février et Mars.

---

---

• Cooke Bros. Limited •

MONTREAL

## Faux-Cols DE Tooke

---

---

**L**es Marchands progressifs tiennent des marchandises demandées par le public. Les Faux-Cols de Tooke sont demandés dans toutes les villes de l'Atlantique au Pacifique. Tenez-en constamment un assortiment ; ils forment un aimant puissant pour attirer d'autres affaires.

---

---

• Tooke Bros. Limited •

MONTREAL



# Lignes du Printemps Maintenant Prêtes

Nous désirons attirer l'attention du Commerce sur notre Nouvelle Collection de toutes les lignes pour le Printemps — la meilleure que nous ayons encore offerte. Elle comprend les nuances et combinaisons les plus nouvelles.

Les Qualités et les les Prix sont Corrects.

## L I N O L É U M

Fait en 5 qualités—A, B, C, D et E.

En largeurs de 2 et 4 verges, longueur 30 verges.

Notre Linoléum s'est fait une réputation qui lui est propre, car il ne le cède à aucun en ce qui concerne :

DURABILITE, DESSINS ARTISTIQUES, VALEUR.

## P R É L A R T S

Faits en 3 qualités—Nos 1, 2 et 3.

Largeurs étalon de 1 à 2½ verges.

Connus d'un océan à l'autre pour leur valeur de bon aloi.

## T O I L E S C I R É E S

En largeurs de 1¼ et 1½ verge.

La demande croissante pour nos Toiles Cirées pour Tables est la meilleure preuve qu'elles donnent satisfaction aux clients.

Nous sollicitons une inspection de notre assortiment.  
Tenues par tous les

COMMERÇANTS EN GROS DE MARCHANDISES SÈCHES.

---

The Dominion Oil Cloth Co.  
MONTREAL. LIMITED



# Une Base d'Affaires Devrait être Mutuelle.



Le développement de notre pays est connu proverbialement dans l'univers. Notre commerce croissant marche de pair avec son avancement, la saison dernière étant un aiguillon pour nous hâter encore en avant.

**Notre But est de nous Assurer  
un Nouveau Record Pendant  
1907.**

Notre réputation de maison accordant un traitement juste et libéral dans toutes les questions est bien connue de nos amis. Afin de conserver leur confiance et leur support, nous avons le plaisir d'annoncer, pour notre bénéfice mutuel, que nos marchandises dans tous les départements ont été choisies avec le plus grand soin et comprennent la plus grande variété que nous ayons jamais offerte.

Nos lignes devraient aider tous ceux qui les tiennent à réussir.

**COTONNADES DOMESTIQUES ET ETRANGERES**

**TOILES DE MAISON**

**MARCHANDISES LAVABLES UNIES, IMPRIMEES ET DE FANTAISIE.**

**TISSUS POUR ROBES**

**SOIERIES**

**ARTICLES DE FANTAISIE**

**ACCESSOIRES POUR ROBES**

**NUMEROS SPECIAUX :**

**BRODERIES ET DENTELLES,**

**BONNETERIE, GANTS ET SOUS-VETEMENTS.**

**NOS REPRESENTANTS SORT SUR LEURS ROUTES RESPECTIVES.**

**VOYEZ NOS ECHANTILLONS.**

# **BROPHY-CAINS, LIMITED,**

**MONTREAL.**

**NOUVEAUTES EN GROS.**

**PROMPTS EXPEDITEURS.**

## LE NOUVEAU TARIF DE DOUANES

Une erreur de mise en pages a fait omettre, à la page 46 du présent numéro, le titre indiquant "Le Nouveau Tarif", au-dessus des articles figurant dans le Groupe 10 du tarif récemment présenté par le ministre des finances à la chambre des communes.

Le groupe 10 est relatif aux marchandises du commerce des tissus et nouveautés.

Le nouveau tarif diffère de l'ancien en ce qu'il se divise en trois sections: la première donnant le tarif préférentiel en faveur de l'Angleterre; la seconde, le tarif intermédiaire et la troisième, le tarif général, et non le tarif préférentiel général, comme le typographe nous l'a fait dire par erreur.

En réalité, le tarif général nouveau diffère très peu de l'ancien tarif et les changements ne concernent qu'un très petit nombre d'articles.

Le nouveau tarif présenté par le ministre des finances n'est pas encore définitif. Il se peut que la chambre des députés y fasse des amendements assez importants. Nous signalerons en temps opportun, s'il y a lieu, les modifications qui pourraient être apportées au tableau qui figure aux pages 46 et 48 de ce numéro.



## L'OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

D'après les renseignements que nous avons recueillis de la plupart des maisons de gros, il semble plus que probable que les ouvertures de modes du printemps auront lieu le 4 mars et les jours suivants.

On se rappelle que l'année dernière les ouvertures du printemps avaient en lieu au mois de février et avaient généralement été considérées comme étant trop à bonne heure, par la majorité des modistes et des marchands résidant en dehors de Montréal.

Parmi les autres raisons assez nombreuses que l'on fait valoir pour reculer la date de l'ouverture, nous mentionnerons les suivantes: Cette année dans le commerce de gros des modes, comme du reste dans toutes les autres lignes de la marchandise sèche en gros, les livraisons sont excessivement lentes et il est douteux que les maisons de gros aient leur stock de marchandises du printemps bien assortis avant les derniers jours de février.

On dit aussi que les clients ne reçoivent pas leurs ordres de placement avant cette date et que, par conséquent,

ils ne se rendent pas bien compte des marchandises qui leur manquent; enfin, comme autre raison, on invoque qu'il est fort probable que la température, au mois de mars, sera plus élémentaire qu'en février. En effet, si nous nous souvenons bien, l'ouverture du printemps l'année dernière a eu lieu par la plus forte tempête de neige que nous ayons eue pendant l'hiver.

M. Wm. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., à Montréal, nous avise que les ordres du dehors continuent à être des plus satisfaisants et que, jusqu'à présent, le volume des commandes dépasse tout ce qui s'est fait dans les années précédentes. M. Alexander ajoute que le fait le plus important dans le commerce des modes consiste dans les très fortes avances de prix sur presque toutes les marchandises; en effet, depuis que les échantillons des marchandises du printemps ont été mis entre les mains des voyageurs, il y en a qui ont augmenté dans des proportions de 20 à 25 p. c. La demande porte sur les rubans, les fleurs, les chiffons et les tulles.

M. J. M. Orkin nous dit que la note caractéristique du commerce des modes de la saison prochaine est sans contredit la rareté qui se fera sentir dans plusieurs lignes. Il est impossible de se procurer certains articles chez les manufacturiers même en payant de fortes avances de prix. Les lignes où la rareté se fera le plus sentir sont les mailles, les rubans, les chapeaux en paille Chip & Leghorn.

En ce qui concerne son commerce, M. Orkin se déclare très satisfait des affaires; l'année qui vient de finir a été très prospère, et d'après les indications actuelles, l'année 1907 ne le cèdera en rien à sa devancière.

M. Geo. D. Harper, rapporte une excellente demande pour toutes les marchandises du printemps. Jusqu'à présent, les commandes ont porté sur les chapeaux en Leghorn, en Chlps de Milan, en paille de Java et en erin.

En fait de fleurs, les roses de format grand et moyen, les petites fleurs telles que les lilas, se vendent bien.

Les rubans Duchesse, carrementés et chinés dans les largeurs de 60 à 80 lignes sont aussi recherchés.

Quant aux nuances, le blanc aura une place prépondérante et sera suivi des nuances crème, champagne, bleu-ciel, vieux rose, hélotrope et mousse.

La saison prochaine promet d'être excellente pour la modiste, car les formes de chapeaux qui auront la préférence sont celles où son talent de créatrice

peut se déployer. En effet, les formes les plus en vogue sont les flops, les capotes et les formes champignon.

On nous informe que la plupart des manufacturiers de rubans à l'étranger ne veulent pas s'engager à faire des livraisons avant juillet prochain.

MM. Debenhams [Canada], Ltd., nous informent que la prise des commandes pour la saison du printemps continue à être très bonne. Les ordres portent sur des chapeaux en paille fine, les rubans, les fleurs et toutes les autres garnitures.

Relativement aux prix, MM. Debenhams [Canada], Ltd., nous informent qu'ils sont tous à la hausse et que, de plus, il est difficile de se procurer de bonnes livraisons des manufacturiers.

Malgré les très fortes avances qui ont en lieu sur la plupart des articles de modes, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., rue St-Pierre, Montréal, sont en mesure de remplir toutes les commandes pour les articles de modes de printemps aux prix d'avant la hausse, pour la raison que leurs commandes chez les manufacturiers étrangers ont été placées de très bonne heure et ont été beaucoup plus considérables que dans les années précédentes.

Nous avons tout dernièrement visité l'établissement de MM. I. Mishkin & Co., manufacturiers de blouses à Montréal. Ces messieurs ont, comme on le sait, été victimes du grand incendie qui a dévasté le carré de maisons situées entre les rues St-Antoine, St-Jacques et Petite rue Craig, mais ils n'ont pas perdu de temps pour réparer au plus vite les dommages causés par cette désastreuse conflagration. Bien mieux, MM. Mishkin & Co., ont de beaucoup augmenté leur matériel de fabrication et seront en mesure de fabriquer en temps voulu toutes les commandes pour les blouses de soie, les costumes shirt waist et pour les manteaux de soie. Comme par le passé, les confections de la maison Mishkin ont un suprême cachet d'élégance et sont faits d'après les derniers modèles de New-York.

Les voyageurs de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., dans la ville de Montréal, MM. E. Labelle et L. Cavalier visitent présentement le commerce des modes avec un assortiment complet de nouveautés pour le commerce du printemps. Jamais l'assortiment de cette maison, pourtant si progressive, n'a été aussi choisi.

M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin & Co., autrefois Chaleyser & Orkin, est de retour à Montréal, depuis le 25 décembre, après un séjour de six semaines dans les principaux centres manufacturiers de la France, de l'Allemagne et de l'Angleterre.

Pendant ce voyage M. Orkin a non seulement fait des achats très importants de marchandises de valeur exceptionnelle, mais il a en outre pris des arrangements qui lui assurent des expéditions régulières des dernières nouveautés parus dans les différentes capitales de la mode.

# Debenhams (CANADA) Limited

## RUBANS

*L'Année 1907 sera une année de record pour les Rubans.*

Nous avons pris nos dispositions en conséquence et, comme nous avons passé nos contrats avant la hausse des prix de la Soie brute qui a affecté le marché des rubans, nous offrons nos rubans

### Aux anciens Prix.

Vous pouvez vous attendre à une forte demande pour les Rubans. Si vous n'avez pas fait vos achats au complet pour le Printemps et l'Eté,

### Achetez Maintenant.

Nous avons actuellement en stock un vaste et splendide assortiment des dernières créations des fabriques européennes les plus renommées en

### Rubans de Fantaisie

La vogue pour les rubans de fantaisie s'accroît comme le démontrent les nouvelles créations dans les Chapeaux et les Toilettes.

**NOS ECHANTILLONS ET NOS PRIX VOUS INTERESSERONT.—DEMANDEZ-LES.**

Assortiment complet des Dernières Nouveautés en

|                 |                         |               |
|-----------------|-------------------------|---------------|
| <b>Chapeaux</b> | <b>Galons Crinoline</b> | <b>Fleurs</b> |
| <b>Chiffons</b> | <b>Julles</b>           | <b>Soies</b>  |

L'Assortiment des Chapeaux contient un grand nombre de Modèles Exclusifs. Ce sont les dernières créations des Marchés Français, Anglais et Américains.

La Maison pour les Marques **STANDARD** de Rubans et Soieries.

*Attention spéciale donnée aux Ordres par la Malle.*

# DEBENHAMS (CANADA) LIMITED.

OTTAWA,  
111, rue Sparks.

QUEBEC,  
43<sup>1</sup>/<sub>2</sub>, rue St-Joseph.

HALIFAX,  
70, rue Granville.

18, rue Ste-Hélène, Montréal.

MM. Geo. D. Harper & Co., modes en gros, 227 rue Notre-Dame Ouest, viennent de recevoir un assortiment complet de chapeaux en paille dans les formes les plus nouvelles. On trouvera dans ce choix des chapeaux en Leghorn, en Chip, en paille de Java et des formes en érin.

#### Les modes à New-York

Bien que les nouvelles modes soient généralement établies, et que la plupart des femmes soient en train de préparer leurs vêtements du printemps, l'hiver fait penser aux vêtements qui conviennent mieux à sa température. Les robes habillées exigées pour les réceptions, les dîners, les bals et le théâtre, les chapeaux et les manteaux qui les accompagnent sont l'objet d'un grand intérêt en ce moment. Une grande latitude est laissée en ce qui concerne les robes et les manteaux; il y a aussi une grande variété de couleurs et une grande diversité parmi les tissus à la mode.

Les lignes Princesse et Empire continuent à être en haute faveur et on en voit des combinaisons d'une originalité délicieuse. Des particularités de la conformation du corps et, dans certains cas, une prévention personnelle empêchent l'adoption générale des modes Empire amples et flottantes. Cela explique pourquoi la robe au corsage ajusté et arrondi et à la taille placée normalement n'a rien perdu de sa vogue. Elle est trop gracieuse et sied trop bien pour être abandonnée; beaucoup des robes les plus élégantes sont faites dans ce genre, — Helen Berkeley-Lloyd, dans le No de février du *Delineator*.



M. J. Alphonse Oulmet, représentant la Globe Suspender Co., nous dit que les affaires sont très satisfaisantes et que les commandes du printemps prises jusqu'à date pour les spécialités de la Globe Suspender Co. sont très nombreuses. M. Oulmet remercie la clientèle déjà acquise pour le bienveillant patronage qu'elle a bien voulu lui accorder et il s'efforcera de mériter la continuation de leurs ordres.

M. B. Kay, de MM. L. Hirschson & Co., rapporte que les affaires pour le printemps sont actives.

Les prix sont de plus en plus fermes. Les paiements sont réguliers.

MM. J. L. Woods & M. C. E. Howard, viennent d'entrer en affaires sous le nom de Woods & Howard, et feront une spécialité du commerce de gros de la bonneterie, des sous-vêtements, des trésets, de la mercerie pour hommes, des fils de soie et de laine, etc., etc.

Ces messieurs sont avantageusement connus du commerce Canadien.

M. Woods a été, depuis de nombreuses années, le représentant d'importantes maisons anglaises, tandis que M. Howard était encore tout dernièrement le

rant du département de la mercerie pour hommes de MM. Gault Bros., Ltd.

Un des principaux manufacturiers de chemises nous informe qu'il n'y a pas le moindre doute que les prix des chemises sont appelés à augmenter dans un avenir très rapproché. Il nous recommande d'aviser les lecteurs de "Tissus & Nouveautés" de ne pas tarder à placer leurs commandes de très bonne heure, s'ils ne veulent pas s'exposer à payer des avances de prix variant de 15 à 25 p. c.

D'après les informations que nous avons reçues, il paraît que la demande en chemises pour le printemps semble se concentrer en grande partie sur les chemises à devants nous.

Les dessins ne seront pas très voyants et se composeront en grande partie de rayures légères ainsi que de petits carreaux. Quant aux nuances ce sont des mélanges des couleurs suivantes : bleu, noir, rose, héliotrope, vert ainsi que le tan.

La saison des pluies approche rapidement et, par conséquent, l'attention du commerce de détail devrait se porter sur un article de grande vente à cette époque de l'année; nous voulons parler des parapluies. Ceux fabriqués par la Standard Umbrella Mfg. Co. et connus sous

M. C. Rosenberg, de la British American Import Co., nous informe que les affaires pour le printemps s'annoncent comme devant être des plus actives, si l'on en juge d'après les ordres reçus jusqu'à date par les maisons de gros.

M. Rosenberg nous dit que les prix sont très fermes avec tendance à la hausse.

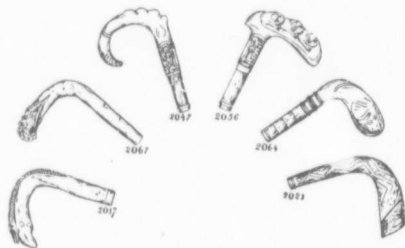
M. James Ramsay, assistant-gérant de la maison Perrin, Frères et Cie, vient d'accepter une position dans la branche de New-York de la même maison. M. A. F. Révol continue comme par le passé d'être le gérant général de MM. Perrin, Frères et Cie, au Canada.

MM. E. O. Barette et Cie nous informent qu'il y a une excellente demande pour les cravates pour le printemps. Les cravates Derby continuent à être de grande vente, surtout celles d'une largeur de 2 à 2½ pouces. Les genres préférés sont en soie carrautée et de nuance grise.

de cette manufacture ont en mains les plus beaux échantillons de parapluies qui aient jamais été soumis au commerce. Nous mentionnerons tout spécialement le parapluie *Gloriosa* d'un genre nouveau qui est appelé à avoir le plus grand succès.



Manches de parapluies pour Dames de la Standard Umbrella Mfg. Co.



Manches de parapluies pour Messieurs de la Standard Umbrella Mfg. Co.

le nom de **Standard Made** sont depuis de nombreuses années les plus populaires de tous et ont invariablement laissé de beaux profits aux marchands qui les tiennent en stock.

Cette saison, la Standard Umbrella Mfg. Co. s'est surpassée et les voyageurs

Nous reproduisons quelques-uns des modèles de manches de parapluies de la **Standard Made**, ce sont les dernières hautes nouveautés importées, en gun metal, en ivoire, en bois naturel, en ivoire et avec garniture en métal.




## ON DEMANDE DE LA PLUIE

c'est tout ce dont nous avons besoin pour vendre les Parapluies **Standard Trade** portant la marque de commerce : : : :



## QUALITE, FINI, MAIN D'OEUVRE ET VALEUR NON SURPASSEES

Nos voyageurs sont en route avec un assortiment complet d'échantillons pour le printemps. S'ils ne vont pas vous voir, écrivez-nous directement pour échantillons et prix : : :



Téléphone longue distance, Bell Main 2616.

82 Place d'Youville, MONTREAL.

## Un Signe de Prospérité.

*The Reliable Waist*  
None Better Made

La demande pour la Blouse Reliable a tellement augmenté que nous avons été de nouveau obligés de doubler notre capacité, afin d'assurer de prompts livraisons.

Notre assortiment pour le printemps comprend la ligne ordinaire de Blouses en Soie de tous les Tissus, et nous y avons ajouté du Lawn Léger et des articles en Toile de haute catégorie.

Nous sommes maintenant à même de nous occuper de nombreux comptes nouveaux, et vous avez intérêt à vous mettre en relation avec nous.

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet pour livraison au printemps.

Nous nous occupons promptement des Ordres par la Malle.

### I. MISHKIN & CO.

423 Rue St-Jacques,

MONTREAL.

M. J. F. Vaillancourt, représentant MM. Tooke Bros., Ltd., est actuellement en tournée d'affaires dans la Province de Québec, avec un assortiment complet de cravates et de merceries pour hommes.

M. Henri Chaplelain, représentant la maison R. C. Wilkins, fera, à partir du commencement de mars, une tournée d'affaires dans la Province de Québec et réussira, nous en sommes certains d'avance, à répandre dans notre province les nombreux articles portant la devise bien connue et bien méritée: "I crow over all!"

M. W. Wyse, représentant MM. Tooke Bros., Ltd., visite actuellement le commerce de Montréal, avec un splendide assortiment de cravates pour le commerce de Pâques.

M. J. Alphonse Oulmet, 8 rue Notre-Dame Est, représentant la Globe Suspender Co., dans le district de Montréal et le Nord, a actuellement en magasin un stock complet des marchandises fabriquées par cette compagnie. Ces articles sont supérieurs comme qualité et fini et c'est ce qui nous fait dire que tout marchand devrait se faire un devoir d'examiner et de comparer les lignes de la Globe Suspender avec d'autres similaires et, dans ces conditions, lui donner la préférence à la Globe Suspender Co.

M. Arthur Nap, Côté, représentant la maison Tooke Bros., Ltd., dans la ville de Québec, vient de recevoir un assortiment complet de cravates haute nouveauté pour le commerce de Pâques, ainsi que tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de merceries pour hommes.

M. Hercule Giroux, représentant MM. Thos. May & Co., Ltd., visite actuellement le commerce de détail de Montréal pour la prise des commandes d'automne, ainsi que pour les ordres de rassemblement.

Malgré une très forte avance dans les prix des soieries, servant à la fabrication des cravates, la Niagara Neckwear Co., Ltd., dont MM. E. O. Barette et Cie sont les agents pour la Province de Québec, n'a pas augmenté ses prix pour cette raison qu'elle a placé des ordres considérables au commencement de la saison. MM. E. O. Barette et Cie sont donc en mesure de vendre les lignes populaires de la Niagara Neckwear Co., Ltd., à \$2.25 et à \$4.50 la doze aux mêmes prix et pour la même qualité de marchandises.

MM. E. O. Barette et Cie viennent de recevoir un assortiment complet des dernières créations de la Dominion Suspender Co. Les nouvelles bretelles pour le printemps sont de valeur et de qualité exceptionnelles.



Il y aura des changements assez importants dans la carte topographique des maisons de gros de Montréal au printemps prochain.

En effet, MM. W. R. Brock Co., Ltd., prendront possession des immeubles qu'ils ont achetés et qui sont situés rues Notre-Dame, Ste-Hélène et des Récollets.

Ils seront remplacés dans leur ancien local par MM. Finley, Smith & Co., qui, eux-mêmes, seront remplacés au coin de la rue St-Pierre et des Récollets, par MM. Geo. H. Hees, Son & Co. En fin, MM. Brophy-Cains, Ltd., s'installeront dans le local maintenant occupé par la maison Mark Fisher, Son & Co., alors que ces derniers prendront possession du magnifique édifice qu'ils ont fait construire au coin du Carré Victoria et de la rue Craig.

Nous conseillons aux commerçants de détail de placer leurs commandes pour toutes les marchandises sèches sans perdre de temps. Toutes les lignes sont à la hausse: cotonnades, toiles, étoffes à robes, soieries, rubans, etc., etc.

Un des plus anciens acheteurs de Montréal, qui, depuis 25 ans, fait la traversée d'Europe, nous dit que depuis qu'il achète il n'a jamais éprouvé autant de difficultés pour placer des commandes. La prospérité générale, l'ouverture de marchés nouveaux, l'augmentation du prix de la main-d'œuvre et des matières premières sont autant de raisons qui ont créé la situation actuelle par rapport aux marchandises du commerce de la marchandise sèche.

M. J. O. Gareau, gérant général de la E. T. Mfg. Co., nous dit qu'il est des plus satisfait du résultat des affaires pendant l'année qui vient de finir et que, d'après les apparences actuelles, les affaires du printemps prochain seront des plus actives.

Les modes dans les corsets sont stationnaires, toutefois on remarque une légère tendance vers les corsets un peu plus élevés sur le buste.

La E. T. Mfg. Co., Ltd., vient de s'assurer les services d'un expert français qui surveillera la fabrication des corsets à la manufacture de St-Hyacinthe. On nous dit que la compagnie mettra prochainement sur le marché les plus beaux échantillons de corsets qui aient été produits jusqu'à présent au Canada.

Ajoutons à ce sujet que la E. T. Mfg. Co. abandonne la manufacture des chemises pour hommes pour se consacrer uniquement à sa grande spécialité: la manufacture des corsets.

D'après MM. Brophy-Cains, Ltd., la demande actuelle porte en grande partie sur les indiennes, les mousselines et les cotonnades en général.

Les prix sont très fermes et en hausse sur les cotonnades.

MM. Greenshields Ltd., nous avisent que la demande pour les marchandises du printemps continue d'être très active. Les prix sont généralement à la hausse et les paiements sont très réguliers.

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, rapporte que les affaires du printemps sont très actives; la demande pour les cotonnades de tout genre, les indiennes et les mousselines est très forte.

Les prix sont très fermes; quant aux paiements, ils sont réguliers.

M. Fred. Caldecott, autrefois assistant-gérant de la maison Debenhams, Ltd., vient d'être nommé gérant du département de la marchandise sèche de l'agence montréalaise de MM. Monypenny, Bros. & Co., de Toronto. Comme M. Caldecott compte de nombreux amis dans le commerce de Montréal, nous ne doutons pas de son succès dans sa nouvelle position.

La maison Debenhams [Canada] Limited fait actuellement de grandes améliorations dans ses bureaux et magasins. Ses bureaux ont été superbement aménagés à nouveau et, grâce à de nouvelles dispositions dans les magasins et à l'installation d'un nouvel élévateur, de plus grandes facilités seront données pour l'exposition et le maintien des marchandises.

Le développement continu des affaires de la maison Debenhams [Canada] Limited faisait une nécessité de ces améliorations maintenant en voie d'achèvement.

M. R. E. Brock, directeur-gérant de la W. R. Brock Co., Ltd., à Montréal, nous avise que les expéditions de marchandises pour le commerce du printemps continuent à être très considérables.

Les marchandises les plus en demande ont été les cotonnades diverses ainsi que les étoffes à robes.

Les prix continuent à avancer sur toutes les lignes.

Quant aux paiements, ce sont les meilleurs que l'on ait eus depuis sept ans.

#### Une innovation

M. E. L. Rosenthal, le pionnier au Canada de l'industrie des waterproofs, est temporairement installé rue St-Laurent, dans le Block Baxter, entre la rue Prince Arthur et l'Avenue des Pins. Nous disons temporairement, car nous sommes persuadés que bientôt M. Rosenthal sera trop à l'étroit dans le local qu'il occupe actuellement.

M. Rosenthal vient de faire une innovation très heureuse dans le commerce des imperméables: il travaille à façon pour les marchands, c'est-à-dire que le marchand lui envoie l'étoffe que M. Rosenthal transforme en manteaux en ne chargeant qu'un prix très modéré pour cette confection.

# COLOSSUS AND SHIRTS OVERALLS.

## L'Année 1906

restera une année mémorable dans l'histoire des marchandises Colossus.

Non seulement les ventes des Chemises de Travail Colossus ont augmenté énormément, mais le bienveillant accueil fait aux nouvelles branches qui ont été ajoutées à la marque Colossus pendant l'année indique d'une manière plus convaincante que jamais que la Grandeur, l'Ajustage et le Fini des Chemises et Overall sont des caractères qu'il est profitable de spécialiser.

Pendant l'année 1907,

## COLOSSUS

COUVRIRA UNE LIGNE PLUS GRANDE  
QU'AUPARAVANT DE

**BELLES CHEMISES NÉGLIGÉES, CHEMISES DE TRAVAIL,  
OVERALLS et SMOCKS.**

et nous consentons tout à fait à nous fier aux mérites des marchandises elles-mêmes pour les résultats.



M. Rosenthal fait une spécialité exclusive des manteaux pour dames. Toutes les commandes, ainsi que les demandes de renseignements, qui lui seront adressées recevront une attention immédiate.

La British American Import Co. a actuellement trois voyageurs sur la route dans la Province de Québec pour la prise des commandes du printemps; ce sont MM. H. Heller, J. B. Graham et Louis Klineberg.

MM. Tooke, Bros., Ltd., viennent d'ajouter aux nombreuses lignes qu'ils manufacturent, la fabrication des peignoirs de bain et celle des smoking jackets.

Comme d'ailleurs tous les autres articles fabriqués par MM. Tooke, Bros., Ltd., ces nouveaux articles sont de première qualité, car le nom de Tooke Bros. est synonyme d'excellence.

MM. L. Hirschson & Co., viennent de recevoir un assortiment complet d'antimacassars et de portières en tapestry qu'ils vendent à des prix de jobs.

Ils ont de plus de nombreuses lignes de marchandises sèches offertes à des prix très réduits.

MM. Thos. May & Co., Ltd., nous informant qu'ils s'occupent activement d'expédier les commandes qui leur ont été confiées pour le commerce du printemps. Malgré l'incendie dont ces messieurs ont été les victimes, les livraisons seront faites en temps voulu.

#### Une annonce à lire

Nous attirons l'attention de nos lecteurs d'une façon toute spéciale sur l'annonce de MM. Waldron, Drouin & Co., Liée. Cette maison progressive, concessionnaire pour le Canada des chapeaux portant la marque célèbre de "Buckley & Sons", de Londres, offre pendant un mois à tout nouveau client la douzaine du boulanger, c'est-à-dire treize chapeaux au lieu de douze.



LA PRODUCTION DE LA LAINE  
EN 1906

Une revue de la production de la laine aux Etats-Unis, au cours de l'année dernière, vient d'être publiée par l'Association Nationale des Manufacturiers de

Laine. Le rapport montre, entre autres choses, dit "Dry Goods Economist," que durant toute l'année les cultivateurs et éleveurs américains ont obtenu de bons prix pour leurs moutons. Tandis qu'en 1905 le prix des moutons était descendu à 75 cents et \$1, en 1906, il ne s'est pas vendu de moutons de la même qualité à moins de \$5. Quant aux prix de la laine, bien qu'ils aient causé du désappointement aux éleveurs du Manitoba, ils les ont cependant rémunérés; d'autre part les éleveurs de l'Utah et du Wyoming ont réalisé des prix meilleurs que jamais auparavant.

Il est bon de remarquer que le département de l'agriculture des Etats-Unis, par l'intermédiaire de sa station expérimentale du Wyoming, fait des efforts pour produire une race de moutons qui sera des plus utiles dans les chaînes de montagnes des régions de l'Ouest.

Bien qu'il y ait eu une diminution légère du nombre de moutons, la tonte a produit plus de laine qu'en 1905, en raison du poids plus grand de la toison moyenne. La production totale du pays, pour 1906, est estimée par l'association nationale des manufacturiers de laine à 298,915,130 livres, qui équivalent à 129,410,942 livres de laine-dessuâtée; cette dernière quantité excède de 2,883,821 livres la quantité estimée de laine dessuâtée en 1905. La valeur totale de la tonte est estimée à \$79,721,383, valeur inférieure d'environ \$700,000 à celle de la tonte de l'année 1905.

L'augmentation du prix de la laine est rendue apparente par une comparaison entre la valeur indiquée ci-dessus et celle de la laine en 1901, qui était estimée à \$51,164,709, bien que la production, dans cette même année, eût été de 126,814,690 livres. Les prix, durant toute l'année 1906, ont été plus bas qu'en 1905, la plus grande augmentation ayant été de 3 à 4 cents pour la laine de printemps du Texas dessuâtée. La laine "fine-medium" du territoire XX de l'Ohio et la laine trois-huitièmes de Kentucky ont perdu de 2 à 3 cents par

livre. Dans les autres catégories, la baisse a été d'environ 2 cents par livre.

Au point de vue de la laine étrangère, le rapport indique une augmentation de production en Australie, ainsi que des exportations de l'Argentine.

Le rapport ne contient aucune prévision quant aux prix de la laine en 1907; mais tout bien considéré, il semble qu'il n'y ait aucune raison pour qu'une baisse sensible se produise, tant que la consommation mondiale se maintiendra à peu près au niveau qu'elle occupe maintenant.

M. O. Léonard, de MM. A. McDougall & Co., nous avise que les affaires pour le printemps continuent à être très actives.

Les prix des lainages continuent à être des plus fermes.

Les paiements se font avec régularité.

\* \* \*

M. C. X. Tranchemontagne nous dit que les affaires en lainages sont très actives; la demande porte en grande partie sur les serges bleues et noires, ainsi que sur les tweeds foncés de nuances grises et brunes.

Les prix sont très fermes et les paiements réguliers.

\* \* \*

M. E. O. Rioux est en charge du département des lainages et des fournitures pour tailleurs de l'agence de Montréal de MM. Monypenny, Bros. & Co., de Toronto.

La British American Import Co. est actuellement installée dans son nouveau local, occupé pendant de longues années par l'ancienne maison J. G. Mackenzie & Co.

La bâtisse a été complètement restaurée et aménagée pour les besoins d'un commerce moderne et progressif.

La bâtisse a une hauteur de quatre étages avec un soubassement et une surface de plancher de 25,000 pieds carrés.

La British American Import Co. fera une spécialité des lainages, des fournitures pour tailleurs et de lignes générales de marchandises sèches.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Tissus & Nouveautés" sur l'annonce de MM. Roch, Prévost et Cie qui offrent actuellement pour les besoins du com-

Ne manquez pas de voir nos échantillons de

# DRAP BEAVER

avant de placer votre commande pour livraison d'automne.

## ROCH, PREVOST & CIE,

MONTREAL

59 Rue St-Pierre, Montréal.

QUEBEC



Pas de  
Meilleure  
Valeur sur  
le Marché.

# *Modes de Printemps*

— Saison 1907 —

CHEZ

## S. F. McKinnon & Co., Ltd.

MONTREAL

D'après les fort ordres de placement que nous avons reçus pour le printemps par l'intermédiaire de nos voyageurs, il semble que nous soyons en passe de faire une saison record. Nous avons placé, de très bonne heure dans la saison, des ordres très forts pour tous les départements et, bien que depuis le placement de nos ordres les prix des marchandises aient avancé de 10 à 25 pour cent, nous serons à même de vendre toutes les marchandises aux prix indiqués par nos voyageurs qui sont en route.

Pâques sera de bonne heure cette saison, et les modistes devraient se procurer leurs marchandises de bonne heure. Nous avons déjà commencé à expédier et nos clients ont tout commandé en temps voulu.

Nous avons renouvelé plusieurs caisses de Chiffon dans toutes les Nouvelles Nuances. Notre tulle à l'épreuve de la pluie, dans toutes les teintes, a eu un grand succès. Les Chapeaux pour la saison prochaine seront les formes Capuchon (Hoods), Flop et Champignon.

Les ouvertures des modes pour le printemps auront lieu les 4, 5 et 6 mars.

Voyez le stock le plus complet de Nouveautés pour les modes de Printemps qui ait jamais été offert au Canada, au

**No. 87, RUE SAINT-PIERRE, MONTREAL.**

merce de l'automne prochaine des rubans exceptionnelles en **Drap Beaver**.

Malgré que ces messieurs aient déjà pris de fortes commandes pour ces lignes, ils disposent encore d'un stock suffisamment assorti.



LE COTON DANS L'INDE ET LE JAPON

Dans une note sur l'industrie cotonnière de Bombay, envoyée au ministre des Colonies, M. Barret, consul de France dans cette ville, attira l'attention sur l'intérêt et le danger de concurrence faite par le commerce cotonnier japonais au même commerce hindou. Ce sont surtout des craintes d'avenir que l'on est en droit d'éprouver puisque, comme partout ailleurs, la dernière campagne [1904-1905] a été excellente pour le coton, dans l'Inde où la récolte s'est élevée à 6,266,621 quintaux et notamment à Bombay, où 81 usines, représentant plus de 28,000 métiers et 2,569,000 broches, ont fourni à l'exportation vers la Chine, 190,000 balles de plus que pendant l'exercice précédent. Toutefois, le développement de l'industrie cotonnière japonaise, suivant de son côté une marche encore plus rapide, les appréhensions ne lais-

sent pas que d'être justifiées. Ainsi, le Japon envahit le marché chinois aux dépens des produits hindous, tandis qu'en 1895, l'exportation japonne de produits filés, n'allait qu'à \$50,000, elle a atteint en 1904-1905, \$15,000,000. D'autre part, l'Inde risque de voir par l'entrée en scène de la Corée, le débouché nippon lui être tout à coup absolument fermé.

De tous côtés, dans le commerce de gros on n'entend que des plaintes au sujet des mauvaises livraisons faites par les fabricants de cotonnades.

De leur côté, les représentants de ces fabricants disent que, depuis longtemps, ils n'ont reçu un nombre aussi considérable de commandes et, par conséquent, ils ne peuvent suffire à la demande.

Le marché est de plus en plus ferme. Les fabricants se refusent à répéter les ordres aux anciens prix et, de plus, ils ne veulent pas prendre d'engagements pour les livraisons futures.

La hausse sur les toiles de toutes qualités est de 20 à 25 p. c. sur les prix de l'année dernière et en payant ces avances de prix, il est très difficile de se procurer des quantités appréciables de marchandises.

MM. A. Racine et Cie, viennent d'acquiescer un lot très considérable d'indiennes de très belle qualité, 36 pouces de

large, qu'ils offrent à des prix exceptionnellement réduits. Ceci est réellement un job.

MM. A. O. Morin et Cie ont en magasin, un stock des mieux assortis de broderies suisses et de dentelles anglaises; le commerce de détail y trouvera toutes les dernières nouveautés pour le printemps.



MM. Debenhams [Canada] Ltd, ont reçu, en vue du commerce du printemps, un assortiment complet des dernières nouveautés en soieries et étoffes à robes dans les dessins et les nuances de la dernière mode.



Questionné au sujet du commerce des chapeaux pour hommes pour le printemps prochain, M. A. E. Clément nous informe qu'il n'y a, à proprement parler, qu'un seul genre de chapeaux qui se vende, c'est le chapeau dur de couleur noire. La demande pour les chapeaux durs de

## NOTRE Propre Fabrication



La toute dernière production; toutes les qualités et toutes les grandeurs. Articles de vente facile. Un chapeau qui amènera les clients à votre magasin. La seule maison de gros au Canada mettant en forme les chapeaux panamas et remettant à neuf les chapeaux de feutre.

**A. E. CLEMENT**

8 rue Lemoine, MONTREAL.



**PRINCESS RIB**

Le Bas élégant pour  
Garçons et Filles.  
Fait de fin double Fil  
Lisle Egyptien.



**ROCK RIB**

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons et des Filles.  
Faits d'un Fil spécialement fort à Trois Brins.



**HERCULES RIB**

La limite de Résistance

**E. H. WALSH & CO., Agents Vendeurs**  
TORONTO ET MONTREAL



JUPES  
ET  
ROBES PLISSÉES

Tout indique des Effets Plissés pour le  
Printemps : Plis Accordéon, Soleil, Kilt,  
Plats et Jupes à Plis Combinés Plats et  
Kilt. . . . .

Tous articles manufacturés par

Bureau de Montréal,

**Hugh Henry,**

204 rue St-Jacques.

**RHYS D. FAIRBAIRN, Ltd.**  
TORONTO, ONT.

**SANS EXAGÉRATION!**

**C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS**

**QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE**

**NE PEUVENT PAS ETRE SURPASSÉES**

**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'Autruche ou de l'Astrakan.

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

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

**HALIFAX, ANGLÈTERRE**

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

**AGENT:**

**DUNCAN BELL**

**MONTREAL et TORONTO**

**Demandez des échantillons.**

couleur et pour les chapeaux mous a été pour ainsi dire nulle jusqu'à date.

Le chapeau dur le plus en demande est dans les formes courantes, c'est-à-dire avec bords modérément relevés ; mais on remarque une certaine tendance pour les chapeaux avec bords plus étroits.

\* \* \*

D'après les indications actuelles, on s'attend à une très forte demande durant le cours de la saison prochaine pour les chapeaux Panama devant être détaillés de \$5 à \$20.

Les sauteurs en paille fine partageront également cette vogue.

\* \* \*

Relativement aux chapeaux de paille pour la saison prochaine, on nous rapporte que les ordres de placements pris jusqu'à date par les maisons de gros ont été de beaucoup supérieurs à ceux des années antérieures. L'été très chaud de l'an dernier, a épuisé les stocks dans le gros aussi bien que chez les détailliers.

\* \* \*

On nous dit que, dans le commerce de détail des grandes villes, on s'attend pour le printemps à une demande assez considérable pour les chapeaux en feutre mou de la forme télescope, principalement dans les gris et autres nuances claires, le noir n'étant pas aussi populaire dans les chapeaux de ce style particulier.

#### Chapeaux Panama

La maison A. E. Clément, rue Lemoine, Montréal, offre actuellement pour le commerce du printemps une magnifique ligne de chapeaux en paille **Panama**, au prix de \$3.50. Ces chapeaux ont une valeur réelle d'au moins \$5.00; ce sont donc les meilleures valeurs dans cette ligne offertes sur notre marché.

M. A. E. Clément est en mesure de couvrir ces prix car non seulement il en importe de très fortes quantités, mais, de plus, il est le seul manufacturier au Canada bloquant lui-même les chapeaux Panama. Des échantillons sont soumis sur demande.

#### Chapeaux haute nouveauté américaine

Par suite d'arrangements faits avec un des principaux manufacturiers de chapeaux américains, la maison A. E. Clément sera en mesure d'avoir les plus nouvelles formes de chapeaux parues sur le marché américain; elle les copiera immédiatement pour les livrer aux marchands de détail désireux d'avoir ce qu'il y a de plus nouveau.

M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux, rue Lemoine, à Montréal, vient de mettre sur le marché un chapeau haute nouveauté de New-York. Le chapeau en question a la calotte demi-ronde, avec bords presque plats, il est garni d'un ruban d'une largeur de 10 lignes. Nous rappelons aux marchands de détail que la maison Clément fait une spécialité des chapeaux haute nouveauté.

Les voyageurs de la maison Thos. May & Co., Ltd., partent incessamment en tournées d'affaires pour la prise des com-

mandes d'automne. L'attention des marchands-détailliers est attirée d'une façon toute spéciale sur une magnifique ligne de fourrures de fantaisie.

#### Chapeau Buckley

Le représentant de "Tissus & Nouveautés" à l'occasion de l'ouverture de voir à la maison Waldron, Drouin Cie, Liée, les réclame nouvelles que cette maison progressive fait en faveur du "Chapeau Buckley", et que nous allons décrire sommairement.

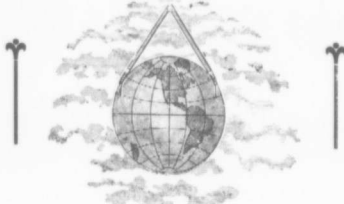
Pour l'intérieur des magasins et pour les vitrines, MM. Waldron, Drouin Cie, Liée, donnent à leurs clients une magnifique carte-annonce en-adrée, mesurant 24 x 15 pouces. Le fond de la carte—du tableau, pourrions-nous dire,—est en velours sombre, du fond se détache en relief et en lettres blanches, le nom du chapeau Buckley, ainsi que celui de ses fabricants. La maison Waldron, Drouin Cie, Liée, a également fait préparer pour remettre entre les mains de ses représentants, une réduction de ces mêmes cartes dont les dimensions sont de 3 x 2 pouces.

Pour l'affichage au dehors, genre d'annonce que MM. Waldron, Drouin Cie, Liée font d'une façon aussi libérale qu'intelligente, nous avons remarqué un **Poster** qui ne saurait manquer d'attirer l'attention du public. Cette affiche, en six couleurs, a des dimensions de 4 pieds par 2½ pieds et représente entre autres sujets le nouveau cuirassé anglais le "Dreadnought", et le chapeau Buckley qui, tous deux donnent une excellente idée de la perfection de l'industrie anglaise.

A notre humble avis, ces deux articles

## GLOBE SUSPENDER COMPANY

ROCK ISLAND, P. Q.



Nous venons de recevoir de nouveaux échantillons pour l'année courante. Nos lignes sont encore meilleures que par le passé. Nos représentants sont actuellement en route et nous vous prions de leur réserver vos ordres.

#### SPECIALITÉS:

Bretelles, Armllets, Jarretières,  
Ceintures, Collets en Caoutchouc.

Agent pour le district de Montréal:

**J. ALPHONSE QUIMET**

8 Rue Notre-Dame Est, Montréal,

TELEPHONE BELL: Main 4660.

## La Maison des Gants du Canada

**PERRIN, FRERES & CIE**

302, rue Lagachetière, coin Beaver Hall

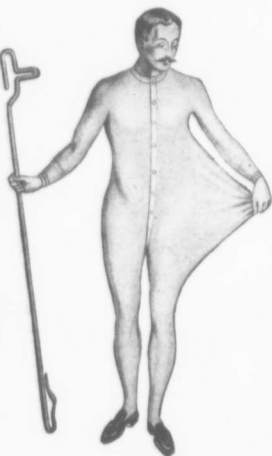
MONTREAL

\* A tous nos clients et au commerce, nous présentons nos meilleurs vœux pour une Nouvelle Année prospère.

\* Nos voyageurs partiront sous peu avec un assortiment complet d'échantillons de GANTS DOUBLÉS et en LAINE pour l'Automne 1907, comprenant les valeurs absolument les meilleures et à tous les prix de détail populaires.

## Voyez-vous cette Aiguille ?

Elle fait toute la différence. En tricotent le vêtement, elle lui donne une élasticité impossible à obtenir par tout autre moyen.



# LE SOUS-VETEMENT IRRÉTRÉ- CISSABLE ELLIS

FAIT A L'AIGUILLE A RESSORT.

S'ajuste parfaitement, à cause de son élasticité. Celui qui le porte apprécie cela dès qu'il endosse un vêtement. Le marchand qui fait valoir **Le Sous-Vêtement Ellis fait l'aiguille à ressort** aura une prise sur la clientèle masculine qui est stable.

**Vêtements en deux morceaux et combinaisons, toutes pesanteurs, Printemps, Été, Hiver.**

Nous sommes les seuls fabricants au Canada de Sous-Vêtements Côtelés à l'Aiguille à Ressort.

**THE ELLIS MANFG CO.**

HAMILTON.

MONYPENNY BROS. & CO., Agents de Vente  
TORONTO et MONTREAL.

Trade Mark.



*Ce vêtement revient en place, comme un ressort quand on le lâche.*

## BOITES EN CARTON

La Machinerie la plus perfectionnée ; des ouvriers experts ; une fabrication économique nous permettent de livrer, dans toute l'étendue du Canada, à des prix **CORRECTS**, tous les genres de

## BOITES EN CARTON

que l'on voudra bien nous demander. Nous sollicitons votre correspondance pour tout ce dont vous pouvez avoir besoin dans cette ligne. Vous réaliserez de sérieuses économies en achetant de nous.

**The Royal Paper Box Co'y**

QUEBEC.

### Spécialité :

Boites  
en  
Carton  
Pliantes  
(Folding Boxes).

de réclame sont ce qui s'est fait de mieux jusqu'à présent dans ce genre et nous avons l'assurance qu'ils augmentent encore la popularité déjà si grande du Chapeau Buckley.

La maison Waldron, Drouin Cie, Ltée, rapporte avoir reçu un nombre considérable de commandes pour les chapeaux durs, noirs, dont les formes offrent un changement assez radical, en ce sens que les bords sont plats avec calotte pleine; ces chapeaux sont garnis d'un ruban d'une largeur de 1 1/2 pouce.

C'est là, paraît-il, le nouveau genre américain qui, du reste, a été copié par MM. Buckley & Sons, de Londres, Angleterre, pour les besoins du commerce canadien.



### LE LINOLEUM

La principale opération dans la fabrication du linoléum, consiste à couvrir une forte toile de lin ou de chanvre d'une composition formée de poussière de liège, d'huile et d'un pigment et enfin à imprimer à la surface le dessin en couleurs à l'huile. La principale objection à ce procédé, c'est que le dessin produit de cette manière disparaît au bout d'un certain temps et que le linoléum semble avoir été rapiécé, bien qu'il puisse en-

core avoir de bonnes qualités de durée. Un perfectionnement moderne, qui semble promettre beaucoup pour l'avenir, consiste dans la fabrication de ce qu'on appelle linoléum incrusté, dans lequel les couleurs sont les mêmes dans toute l'épaisseur et, par conséquent, ne disparaissent que lorsque le linoléum est complètement usé. Les principales matières employées dans sa fabrication sont de la colle et de la poudre de liège; la colle est formée d'un mélange d'huile oxydée, de gomme kauri et de résine.

Ces deux dernières substances sont bien connues.

L'huile oxydée est préparée d'une manière spéciale avec de l'huile de lin. Il n'y a que cette huile qui semble convenir à cette préparation.

Il est essentiel que l'huile employée soit une huile qui sèche bien, une huile qui, en séchant, s'oxyde et forme une substance élastique, à demi solide, possédant la propriété de se plier et de former une masse homogène. Cette propriété est possédée au plus haut degré par l'huile de lin uniquement.

### POUR RECONNAITRE UN VÉRITABLE TAPIS D'ORIENT

Il y a un moyen par lequel l'homme le plus novice en la matière peut reconnaître—chose qui a son importance—si un tapis d'Orient a une origine authenti-

que, ou si ce n'est qu'une imitation habile. Le tapis peut être magnifique, d'un riche dessin, d'une exécution et d'une texture admirables et apparement d'un coloris parfait. Quelquefois, ces qualités et ces perfections mêmes donnent naissance à des doutes. Dans pareil cas, examinez de près le dessous du tapis et la manière dont le travail a été exécuté. Il y a naturellement des tapis en laine dont le dessous est en soie et des tapis en soie et en mohair, dont le dessous est en laine et en coton. Ce sont des choses que le véritable connaisseur reconnaîtra facilement.

Toutefois, les points suivants peuvent être considérés comme des indications précieuses concernant tous les véritables tapis et rugs d'Orient:

Les fils de la chaîne autour desquels sont attachés les nœuds sont de fortes ficelles en laine écreue pour la Perse et l'Asie-Mineure, et en coton tordu pour l'Inde; ces ficelles sont souvent nattées à leur extrémité la plus courte pour former frange. La trame, formée généralement de forts fils de laine doubles noirs ou rouges, est dissimulée entre les touffes de fils qu'elle maintient serrées et dans un ordre carré régulier. L'ensemble de ces touffes forme une surface pelucheuse et, si on pille le tapis, les touffes sont séparées le long du pli en une ligne distincte. Quand le tapis est très usé et

## J. D. BRODEUR

Importateur en Gros

d'Articles de Tablettes  
et de Fantaisie

Blouses en Soie et en Lawn,  
Grand assortiment de Jupons  
en Soie et Sateen.

Tous articles en styles nouveaux.

## J. D. BRODEUR

123, Batisse Coristine  
MONTREAL.

Tel. Bell, Main 5590

Tel. des Mds 511

## Bonneterie et Sous-Vêtements

MARQUE DOMINION

# DE BURRITT

Bonneterie, Chaussettes, Mitaines,  
Toques, Golfers, Sweats,  
Bas de Dessus, etc.,  
A cotes et unis.

Sous-Vêtements pour Dames, Jeunes Filles et Enfants.

Le nom est une garantie de qualité.  
Chaque paire de Bas porte notre ticket de garantie.

Nos échantillons sont maintenant entre les mains de nos vendeurs, qui vous rendront visite sous peu avec un assortiment complet de nos lignes. Les marchands trouveront avantageux de placer leurs ordres de bonne heure, car les prix, cette saison, ne seront certainement pas inférieurs à ce qu'ils sont à présent. La Bonneterie Marque Dominion portant notre ticket de garantie ne coûte pas plus que des lignes inférieures. Achetez les meilleurs articles et obtenez satisfaction.

DONNEZ UN ORDRE DE BONNE HEURE A **A. Burritt & Co.**

DOMINION Hosiery and Underwear Mills - - - MITCHELL, ONT.

CHAPEAUX

13

BUCKLEY.

AFIN d'introduire nos Chapeaux chez les marchands qui ne sont pas dans nos livres, nous remplirons toute commande pour nos Célèbres Chapeaux Buckley à \$18.00 la douzaine avec

TREIZE Chapeaux

A LA DOUZAINE.

13

13

13

Cette offre ne sera bonne que pour trente jours— Comparez ces Chapeaux avec n'importe quelle ligne de \$18.00 que vous vendez, et s'ils ne sont pas égaux en qualité et supérieurs de STYLE, retournez-les à nos frais.

LA CIE WALDRON-DROUIN, LTEE  
MONTREAL.

13

Les Gants  
de Peau de



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

QUELQUES OCCASIONS EN  
NOUVELLES MARCHANDISES POUR LE  
PRINTEMPS

Articles pour Dames

Jupons de Fantaisie en Soie, Soie-Moirette, Lawn et Alpaga. Collets et Colletteries en Dentelle et en Soie. Châles de Soie, toutes les nuances. Sous-Vêtements en Laine, Lawn et Soie.

Articles pour Hommes

Sous-Vêtements en Laine pour Hommes, Mouchoirs, Bonneterie, etc.

Marchandises Domestiques

Lignes Spéciales en Linge de Table blanc damassé, avec Serviettes Assorties. Essuie-mains, Toile pour Essuie-Mains au rouleau, Toile pour tables, à la verge. Dessus de tables en peluche, grandeurs et dessins variés. Dessus de tables en tapestry, grandeurs et dessins variés. Portières, etc.

Lignes Spéciales de

Dentelles et Broderies,  
Mouchoirs en Soie avec Devise

Prix à partir de \$2.00

L. HIRSHSON & CO.

ACHETEURS ET VENDEURS DE JOBS

4 rue Dollard, MONTREAL

Tel. Bell Main 2715

En face de la rue St-Hélène



que les bouts de fil blancs ont disparu, les boucles des nœuds lui donnent l'apparence de canevas brodés.

M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, nous informe que les affaires sont très actives. Il conseille vivement aux marchands d'avoir à placer leurs commandes de bonne heure, car non seulement les prix sont appelés à augmenter par suite de l'avance continuée sur les cotonnades, mais aussi pour la raison que les commandes ayant été très considérables cette année, les retardataires seront forcément obligés d'attendre pour les livraisons.



—M. H. Symington, de la maison Green-shields, Limited, Montréal, est en ce moment en Angleterre, où il fait des achats pour son département.

—M. J. H. Palmer, de la maison Debenhams (Canada) Limited, est en ce moment en Angleterre, dans le but d'y faire des achats pour sa maison.

—M. B. Simpson, de la maison Green-shields Limited, Montréal, a quitté la ville pour se rendre aux marchés centraux afin de prendre des ordres pour le département des lainages.

—M. J. Alphonse Outmet, représentant la Globe Suspender Co., visite actuellement le commerce de détail de Montréal, pour la prise des commandes du printemps.

—M. Hector Racine, gérant du département des articles de fantaisie de la maison A. Racine & Cie, fera prochainement un voyage d'affaires aux États-Unis.

—M. W. Kearney, représentant la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. Henry Deroyer, gérant de la maison Geo. H. Hoos, Son & Co., Ltd., à Montréal, est parti le 5 janvier pour un voyage d'achats en Europe; il sera de retour à Montréal vers le milieu de février. Pendant son absence, M. A. Trépanier dirige le bureau.

—M. Charles Belleisle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est.

—M. A. E. Clément, manufacturier de chapeaux, visite actuellement le commerce de Montréal, avec les derniers modèles pour le commerce du printemps.

—M. J. O. Gaveau, gérant général de la E. T. Mfg. Co., fera prochainement un voyage à New-York, afin d'y voir les derniers modèles de corsets.

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

—M. Fred. L. Cairns, de MM. Brophy-Cairns, Ltd., vient de faire un voyage d'affaires dans le district d'Ottawa.

—M. Stephen Haas, vice-président et gérant général, de la maison Geo. H. Hoos, Son & Co., Ltd., fera prochainement un voyage d'affaires en Europe.

—M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, a fait tout dernièrement un voyage d'affaires à Québec.

—M. G. Foster, acheteur européen de MM. Tooke Bros. Ltd., partira prochainement pour un voyage d'achat en Europe. Il visitera les principaux marchés de l'Angleterre, de la France et de l'Allemagne.

—MM. H. Eugène Charbonneau et J. A. Benoit, représentant la maison A. E. Clément, chapeaux et fourrures en gros, visitent actuellement la Province de Québec avec les dernières nouveautés dans ces lignes.

—M. J. F. Labelle, de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, fait actuellement un voyage de placements dans le Nord.

—M. I. Mishkin, le manufacturier bien connu de blouses de soie, vient de faire un voyage à New-York.

—M. H. W. Austin, représentant MM. Perrin, Frères et Cie à Toronto, fera désormais les achats à l'étranger pour les succursales canadiennes de cette maison.

—M. H. S. Elliot, teneur de livres de la succursale de MM. Geo. H. Hoos, Son & Co., Ltd., à Montréal, voyageera désormais pour les intérêts de cette maison dans l'Ouest de l'Ontario.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, voyage actuellement dans la Beauce.

—M. A. Bourcier, autrefois chez F. Riepert, vient d'accepter un poste de voyageur à la E. T. Mfg. Co. Son terri-

## SOUS-VETEMENTS "FASHION"

IRRETRECISSABLES

DE  
PERRY

Uniquement pour

### Dames et Enfants.

Ils ne sont pas toujours au prix le plus bas, mais ils durent le plus longtemps et c'est pourquoi ils sont les moins chers à la longue; en outre, ils font de tout acheteur un client régulier et satisfait.

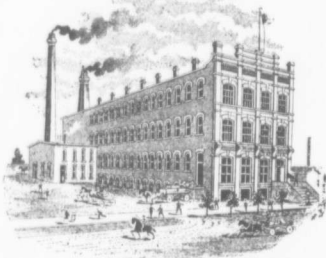
Si votre marchand de gros n'en tient pas, prière de nous envoyer son nom.

**G. B. Perry Knitting Co.,**  
HAMILTON, CANADA.

J. Y. SHANTZ

D. B. SHANTZ

THE  
**Jacob Y. Shantz & Son Co.**  
BERLIN, ONTARIO LIMITED



MANUFACTURIERS DE

## BELLES LIGNES DE BOUTONS

IVOIRE, CORNE, NACRE, PEARLETTE

Toutes les principales Maisons de Gros tiennent nos marchandises au Canada, ainsi que les principales maisons de boutons des États-Unis qui reconnaissent nos marchandises comme les meilleures fabriquées sur le continent.

Manufactures :  
BERLIN, Ont., BUFFALO, N.Y.

Entrepot :  
CHICAGO, Ill.

toire comprend toutes les Provinces Maritimes.

—M. S. Harris, de MM. L. Hirshson & Co., a fait tout dernièrement un voyage d'affaires à New-York.

—M. Norman Pualet, acheteur européen de la maison Alphonse Racine et Cie, partira pour un voyage en Angleterre et en France au commencement du mois de février.

—M. Jos. W. Rousseau, représentant MM. Brophy-Cains, a tout dernièrement fait un voyage d'agrément à New-York.

—M. A. O. Morin compte partir pour un voyage d'affaires en Europe, dans le courant du mois de février.

—M. A. McDougall, qui place actuellement des commandes en Europe pour le commerce du printemps 1908, sera de retour à Montréal vers le milieu de février.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams [Canada], Ltd., est de retour à Montréal, après un séjour de deux mois en Europe.

—M. H. Holland, qui avait sous sa direction un des départements de la maison A. McDougall & Co., visitera dorénavant le commerce du Nord de l'Ontario, dans les intérêts de cette même maison.

—M. G. S. Cleghorn, chef du département des cotonnades de la W. R. Brock Co., Ltd., de Montréal, est remis de sa récente maladie.

—M. Albert Rozand, représentant MM. Geo. D. Harper & Co., visite actuellement le commerce de Montréal pour la prise des commandes du printemps.

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

—M. W. R. Brock, chef de la maison W. R. Brock Co., Ltd., accompagné de son fils M. Henry Brock, un des directeurs de la Compagnie, a visité Montréal vers le milieu du mois de janvier.

—M. A. Dufort, voyage actuellement dans la Province de Québec pour la prise des commandes du printemps dans les intérêts de MM. Geo. D. Harper & Co.

—M. E. O. Barrette visite actuellement le commerce de Montréal, pour la prise des commandes pour les fêtes de Pâques.

—M. Gustave Barrette, de MM. E. O. Barrette et Cie, vient de faire un voyage de placements dans le district d'Ottawa.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Cercle de St-Hyacinthe

Il s'est formé, à St-Hyacinthe, l'autonome dernier, dans un but social, un Cercle de Voyageurs de Commerce, dont le président est M. Séguin, voyageur de la maison Ewing, graines de semence; M. Rouleau en est le secrétaire.

Ces messieurs ont décidé de donner un banquet qui a eu lieu à l'hôtel Yarmaska, samedi 14 février courant. A ce banquet étaient présents les deux membres du comité, M. Beauparlant [fédéral], et Morin [local], le maire Dr St-Jacques; M. Amyot, président de la Chambre de

Commerce et tous les principaux marchands et manufacturiers de St-Hyacinthe. Le menu était splendide, les tables bien décorées et un grand enthousiasme a régné pendant toute la durée du banquet. Parmi les invités se trouvaient le président de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, M. E. D. Marceau; M. Robt. C. Wilkins, trésorier de la même Association; M. Molson, le vice-président du Cercle des Voyageurs de Québec et M. Talbot, 2e vice-président du même cercle.

M. Séguin qui présidait prit le premier la parole et déclara, entre autres choses, que la commission des voyageurs à commission devrait être considérée comme un salaire et, par conséquent, une créance privilégiée, tandis que maintenant cette commission est considérée comme une créance ordinaire.

Les deux membres du comité eurent des paroles très aimables à l'égard du cercle, ainsi que le maire de St-Hyacinthe.

M. Amyot a parlé spécialement du commerce de St-Hyacinthe et des grands progrès accomplis durant les dernières années.

M. E. D. Marceau est honoré de l'invitation qui lui a été faite d'assister au premier banquet du Cercle de St-Hyacinthe, qui lui permet de rencontrer d'anciens amis et d'en faire de nouveaux. Il dit tout le bien que peuvent

**PRINTEMPS 1907**

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps 1907.

**DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,**

**TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE.**

**VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES**

**BEAVERS et MELTONS,**

**Drapés Bleus pour uniforme d'hommes de police et de pompiers.**

VOYEZ NOS

**FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.**

Demandez à voir nos

**TWEEDS et VICUNAS**

**POUR COSTUMES DE DAMES.**

**BEAVERS NOIRS et de COULEURS**

**POUR MANTEAUX DE DAMES.**

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

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.**

faire les membres du Cercle, soit comme Association, soit comme particuliers. Chacun ici-has à un rôle à jouer, la vie de chacun doit être utile au bien commun, à la Société en général. Il est des vertus indépendantes des religions et des nationalités, que chacun doit pratiquer aussi bien pour la satisfaction de sa propre conscience que pour remplir un devoir envers autrui. La conscience du "Devoir" accompli donne une tranquillité d'esprit incomparable; il faut parfois du "Courage" pour accomplir son devoir et aussi de la "Loyauté". Non pas le courage souvent irréfléchi qui porte aux actions héroïques ni cette loyauté qui n'est que l'opposé du vulgaire mensonge et de l'hypocrisie, mais le courage qui demande un effort moral et la loyauté qui est faite de fidélité, de probité et de sincérité et ne s'incline pas devant les préjugés et les conventions mondaines.

La "Tolérance" est indispensable dans un pays comme le nôtre où les diverses races sont chaque jour en contact; de notre tolérance dépend l'avenir et le bonheur du pays.

Nous devons également cultiver notre intelligence et développer notre sens moral de manière à ne pas tomber dans la dépravation et afin de conserver notre dignité. Il est nécessaire aussi que nous travaillions à l'amélioration de notre système d'éducation; ici, amélioration ne

veut pas dire bouleversement. Soyons instruits si nous voulons augmenter notre sphère d'influence. Nous dépensons des sommes énormes dans un but futile, même mauvais parfois, mais nous nous récrions quand il s'agit de donner quelques centins pour des fins d'éducation; cela ne devrait pas être.

Nous avons heureusement un premier-Ministre dans la personne de l'Hon. M. Gouin qui est prêt à seconder les efforts de ceux qui veulent travailler à l'amélioration de notre système d'éducation, non seulement par des paroles d'encouragement et de bons conseils mais en leur accordant l'aide financière nécessaire au succès pour peu qu'ils y mettent eux-mêmes de la bonne volonté.

Nous avons, nous Canadiens, l'amour du travail, l'intelligence et l'ambition. Il ne nous manque que l'instruction; travaillons donc de toutes nos forces pour l'obtenir et je puis vous assurer d'avance que lorsque nous la posséderons, l'avenir de notre race sera assuré et brillant.

M. Wilkins, a demandé d'une manière très spirituelle aux voyageurs allant dans l'Ontario de parler des beautés de la Province de Québec et a fait une description très pittoresque de notre province.

M. Moisan de Québec fit un très beau discours sur les qualités du voyageur de commerce.

Parmi les orateurs du cercle on a re-

marqué les discours de M. Duckett, de MM. A. McDougall, marchands de laines en gros, à Montréal, ainsi que ceux de MM. Cabana et Giard.

#### Sous-vêtements de la marque "Ceetee"

Nous publions d'autre part l'annonce de la C. Turnbull Co., Ltd. de Galt, Ont., le temps a manqué pour faire reproduire en français la vignette avec texte anglais qui compose cette annonce. Mais nos lecteurs s'ils ne comprennent pas tous l'anglais, connaissent tous, sans nul doute, les sous-vêtements irrétrécissables de la marque "Ceetee". Ces sous-vêtements simples, élastiques, sont faits de la meilleure laine que produise l'Australie, ils ne durcissent jamais au lavage, leur forme est parfaite, ils s'ajustent parfaitement au corps dont ils prennent la forme. Ce sont des vêtements confortables, hygiéniques qui ne se déforment pas. La C. Turnbull Co., Limited est d'ailleurs tellement certaine de la qualité de ses sous-vêtements qu'elle offre de remplacer ceux qui rétréciraient. Voilà une garantie qui en dit long sur la qualité des sous-vêtements de la marque "Ceetee". Quand un marchand peut garantir à ses clients que les sous-vêtements qu'il leur vend ne rétréciront pas, il acquiert une clientèle au détriment de ses voisins qui ne peuvent donner la même garantie. Il est donc de l'avantage des marchands progressifs d'avoir en stock les sous-vêtements de la marque "Ceetee".

Les bonnes mœurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.— (Watts.)

## Stratford Woollen Mills

— STRATFORD —

TWEEDS MOYENS

Patrons Légers et Bonnes Teintes.  
Etoffes de Fantaisie pour Pardessus.  
Etoffes Spéciales Pesantes pour Pantalons.

— DUFTON & SONS —

## A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros  
de Nouveautés . .

337, rue St-Paul - MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

## POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous enlever à vos services de nos en-cas, nous vous enverrons, express payé, moyennant \$10.00, les enseignes suivantes:

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,  
Six Cartes d'Etalage, 22" x 38",  
Six " " " 14" x 22",

Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait \$15.00, à nos prix réguliers.

Nous y ajoutons la copie en vous donnant une matière dernier style, sans frais supplémentaires.

Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.  
MONTREAL, Canada.

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

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

## Marque "ROOSTER"

OVERALLS,  
JAQUETTES,  
PANTALONS,

CHEMISES,  
VESTONS  
BLANCS.



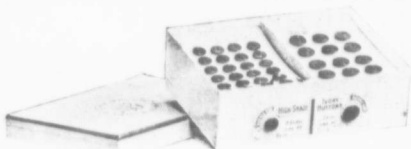
Je triomphe de tous les autres.  
"I crow over all."

Pantalons de Sport,  
Pantalons de Coutil,  
Gilets de Fantaisie,  
Vestons d'Été,  
Costumes Lavables pour Garçons.

### Robert C WILKINS

MANUFACTURIER

Rue Dowd, MONTREAL.



## BOUTONS

Perle, Ivoire, Métaux et Couverts

Après le C. P. R. vient la  
**Merchants Button Co.**  
pour couvrir le Canada.

**Nos Boutons** sont plus beaux que jamais.

**Nos Voyageurs** sont enchantés des nouveaux échantillons  
ainsi que le seront **nos clients** quand ils les verront.

**Notre "Devise"** est d'améliorer votre commerce; "**Si nous le faisons,**" vous améliorerez le nôtre en retour.

**Notre Boîte Double** a remporté la palme; joignez vous aux  
milliers qui s'en servent.

### Merchants Button Co.

Waterloo, Ont.

## LES Meilleurs jusqu'ici

CEUX qui ONT EU NOTRE LIGNE de  
**Gants, Mitaines et Gantelets,**

Déclarent que ce sont les **Meilleurs** qu'ils  
aient jamais vus, et cela veut beaucoup  
dire. Nous avons certainement fait ce  
que nous devons faire. Rien de trop bon  
pour nos clients. Nous ne mettons en  
œuvre que des matières premières de choix.

Notre Devise :

Les Meilleures Marchandises aux plus Bas Prix  
Nous sommes à vous pour les affaires franches.

### The Waterloo Glove Man'g Co.

WATERLOO, ONT.

Nous voyons que, pour le printemps, les jupes plissées auront beaucoup de



vogue. La gravure ci-dessus représente une jupe, création de la maison Rys D.

Fairbairn, Limited, de Toronto; cette jupe est une combinaison de plis "box" et de plis de côté, très populaire pour le soir, en soie, éolienne ou voile. Le broadcloth et l'étoffe plus pesante font un très bel effet en plis "box" et de côté et sont ce qui convient le mieux pour la rue; pour les mariages et les réceptions la jupe à plis rayons de soleil et la blouse plissée en soie bleu pâle, rose ou blanche ou en crêpe de chène, tiennent toujours la tête.

#### MOYENS POUR TENIR LES VITRINES CLAIRES

Une des questions les plus importantes en hiver, pour les étalages des vitrines de magasins, c'est le moyen d'empêcher les vitres de se couvrir de gelée. D'une manière générale, on peut dire que ces dépôts de gelée sont dus à une inégalité de température de chaque côté des vitres. Le verre étant refroidi par son contact avec l'air extérieur, l'humidité de l'air intérieur plus chaud se condense et se congèle. Il n'y a probablement pas de système absolument efficace dans tous les cas; mais il existe deux moyens principaux d'empêcher les vitres de geler. Dans certains grands magasins, on trouve que le meilleur expédient consiste à tenir les vitrines hermétiquement fermées. Dans ce cas, l'espace compris entre la vitrine extérieure et la vitrine intérieure est traité comme une pièce séparée; la porte qui y donne accès est chauffée

avec soin de manière à empêcher la moindre circulation d'air à l'intérieur. Tous les appareils de chauffage sont placés à une certaine distance de la vitrine pour que la température de l'air intérieur soit, autant que possible, à peu près la même que celle de l'air extérieur.

Le système le plus communément employé est celui de la ventilation. Il consiste, d'une manière générale, à pratiquer une série d'ouvertures en haut et en bas. Ces ouvertures sont couvertes d'une gaze et permettent à l'air froid de circuler à la surface des vitres. L'objection la plus sérieuse à ce système, c'est la poussière qui peut pénétrer à l'intérieur.

Pour nettoyer les vitres en hiver, il ne faut pas se servir d'eau. Une solution très faible d'alcool est ce qu'il y a de meilleur à employer. On peut aussi, après un bon nettoyage, appliquer une petite quantité de glycérine à la surface du verre, puis polir avec un morceau de drap souple, jusqu'à ce que le verre soit complètement sec. Ne frottez pas rudement, mais légèrement et vivement, de manière que la glycérine soit bien absorbée. Les vitrines seront ainsi protégées longtemps contre la gelée et le salitage.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.



## PAGINATION DES ANNONCES



|                                              |                    |                                                                                |                |                                         |        |
|----------------------------------------------|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------|--------|
| Arlington Co. [The] . . . . .                | 39                 | Galt Knitting Co. [The] . . . . .                                              | 81             | Orkin, J. M. . . . .                    | 37     |
| Baldwin & Partners Ltd., J. & J. . . . .     | 101                | Garneau, Fils et Cie. P. . . . .                                               | 65             | Paquet, J. A. . . . .                   | 15     |
| Brit. American Import Co. [The] . . . . .    | 79                 | Globe Suspender Co. [The] . . . . .                                            | 102            | Pennan Mfg. Co. [The] . . . . .         | 59     |
| Brock & Co., W. R. . . . .                   | 2, 10, 55, 70, 104 | Green Shields, Ltd., 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 52, 53, 57, 60, 61, 62, 63, 105, 112 |                | Perrin Frères . . . . .                 | 102    |
| Brodour, J. D. . . . .                       | 111                | Hamilton Cotton Co. [The] . . . . .                                            | 75             | Perry Knitting Co. [The] . . . . .      | 106    |
| Brophy, Cairns & Co. . . . .                 | 91                 | Harper & Co., Geo. D. . . . .                                                  | 73             | Phillips & Wrinch . . . . .             | 45     |
| Burritt & Co., A. . . . .                    | 104                | Harris & Co. . . . .                                                           | 79             | Racine et Cie, A. . . . .               | 40, 41 |
| Canada Cloak Co. [The] . . . . .             | 31, 32             | Hess, Son & Co., Geo. H. . . . .                                               | 25             | Roch, Prévost et Cie . . . . .          | 98     |
| Chipman, Holton Knitting Co. [The] . . . . . | 100                | Hirshson & Co., L. . . . .                                                     | 105            | Rosenthal, E. L. . . . .                | 75     |
| Clément, A. E. . . . .                       | 100                | Kyle, Cheesbrough & Co. . . . .                                                | 27, 28, 29, 30 | Royal Paper Box Co. [The] . . . . .     | 102    |
| Daly & Morin . . . . .                       | 33                 | Ladies Wear, Ltd. . . . .                                                      | 13             | Sandersons' Ltd. . . . .                | 53     |
| Debenhams [Canada], Ltd. . . . .             | 93                 | MacDonald & Co., John . . . . .                                                | 35             | Shantz & Co., Jacob Y. . . . .          | 106    |
| Dominion Linen Mills Co. [The] . . . . .     | 21                 | Martel Stewart & Co. [The] . . . . .                                           | 108            | Standard Photo Eng. Co. [The] . . . . . | 81     |
| Dominion Oil Cloth Co. [The] . . . . .       | 90                 | May, Thos. . . . .                                                             | 83             | Standard Shirt Co. [The] . . . . .      | 97     |
| Dominion Suspender Co. [The] . . . . .       | 47                 | Merchants Button & Co. [The] . . . . .                                         | 109            | Standard Umbrella Co. [The] . . . . .   | 95     |
| Dominion Textile Co. [The] . . . . .         | 87                 | Mishkin & Co., I. . . . .                                                      | 95             | Tooke Bros. . . . .                     | 88, 89 |
| Dominion Wadding Co. [The] . . . . .         | 108                | Morin & Cie, A. O. . . . .                                                     | 108            | Tranchemontagne et Cie, C. X. . . . .   | 107    |
| Dutton & Co. . . . .                         | 108                | Morrice, Sons & Co., D. . . . .                                                | 43             | Turnbull Co., C. [The] . . . . .        | 77     |
| Ellis Mfg. Co. [The] . . . . .               | 103                | McDonnail & Co., A. . . . .                                                    | 17, 23         | Waldron, Drouin Co. [The] . . . . .     | 106    |
| E. T. Corset Co. [The] . . . . .             | 19                 | McKinnon & Co., S. F. . . . .                                                  | 99             | Waterloo Glove Mfg. Co. [The] . . . . . | 109    |
| Fairbairn Rhys, D. . . . .                   | 101                | Nisbet & Auld . . . . .                                                        | 49, 50         | Watson Mfg. Co. [The] . . . . .         | 69     |
| Featherbone Novelty Co. [The] . . . . .      | 67                 |                                                                                |                | Weir Wardrobe Co. [The] . . . . .       | 85     |
|                                              |                    |                                                                                |                | Wilkins, R. C. . . . .                  | 109    |

**Examinez**

**Notre prétention au titre**

**“La Maison d'Assortiment de Montreal”**

**en nous donnant votre ordre.**

**The W. R. Brock Company (Limited),**  
**MONTREAL**

TISSUS ET NOUVEAUTES

# Drap "Huguenot" DE Priestley

LA DERNIERE CREATION  
DE CETTE MAISON *\*\*\**

Le drap "Huguenot," tout laine, de Priestley est une combinaison de beauté, de souplesse et de qualités de durée, ce qui ajoute à la réputation de ces célèbres fabricants du

Drap "Huguenot."

La maison Priestley par ses procédés de teinture et son fini sans rivaux, a produit un drap, qui est certain de convenir immédiatement à la demande actuelle. Le drap "Huguenot" a toutes les qualités de durée et la texture serrée de la serge d'autrefois, avec les riches qualités de souplesse qui permettent au cachemire français de bien se draper.

Les Couleurs Favorites  
de la Mode

comprennent une profusion des nuances variées les plus nouvelles — de riches teintes de rouge, vert, bleu, brun, gris perle et de nouvelles nuances pour le soir. Une teinture riche et un fini permanent caractérisent chaque verge.

Pour Costumes Ordinaires et  
Costumes Habillés,

le drap "Huguenot" sera le leader au printemps. Il ranimera l'intérêt dans votre Département d'Etoffes à Robes.

**Vous en avez besoin —  
Vos Clients le désirent.**

**Echantillons et Renseignements fournis  
sur demande.**

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,  
WINNIPEG, Man.

MONTREAL.

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

