

702



Tissus
et
Novautés



La Mode

Du

Printemps



Le Faux-Col Algoma

Marque Elk, \$1.10 la douzaine.

Un style nouveau pour le Printemps et l'Été prochains,—très confortable, avec longues pointes, ce qui le rend particulièrement élégant.

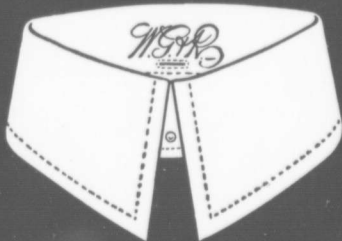
L' "Algoma" sera l'un des points forts de notre publicité et il vous le faudra dans votre commerce.

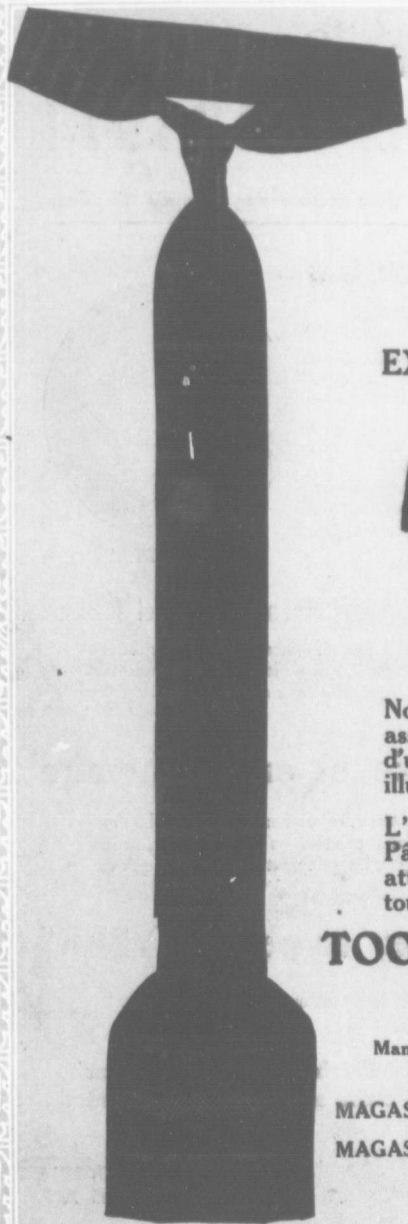
Ce style en Bristol Marque Castle, \$1.35 la douzaine.

The Williams, Greene & Rome Co., Limited.

Berlin, Ont.

Manufactures à Berlin, Waterloo et Hawver.

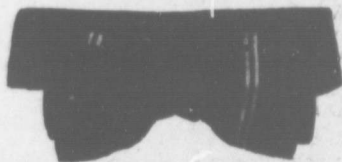




13621

Tooke

**EXTRÉMITÉS BORDÉES
POUR LES DERBIES**



ET LES BOUCLES.

Nos voyageurs font voir un grand assortiment de nouvelles Bordures d'un très bon goût dans les styles illustrés ici.

L'assortiment de Tooke pour Pâques et le Printemps est plus attrayant que jamais et mérite toute votre attention.

**TOOKE BROS. Limited,
MONTREAL**

Manufacturiers de Chemises, Faux-Cols et Cravates,
et Importateurs de Mercerie pour Hommes.

MAGASIN A TORONTO, 58 Rue Wellington Ouest.

MAGASIN A WINNIPEG, 91 Rue Albert.

Ce que Seront Les Gants Pour l'Automne et l'Hiver 1913-1914

Donnez vos commandes de bonne heure pour vous assurer une prompte livraison.

GANT PERRIN

Plus de 100 Styles de Gants
Entièrement Doublés.

MARQUE DE FABRIQUE



DÉPOSÉ
PERRIN'S MAKE

Le gant ordinaire n'est doublé que sur deux faces, mais ceux-ci sont réellement gant sur gant. Les doublures sont de laine, soie, et les dessus sont de tous cuirs, suèdes, glacés, etc., etc. Dans les styles pour Dames et Messieurs, l'assortiment comporte plusieurs nouveaux genres et les valeurs sont excellentes. Ces gants sont faits dans notre fabrique Anglaise.



ENREGISTRÉE

Gants Fourrés pour Dames et Messieurs

Plusieurs genres absolument nouveaux
Coupes perfectionnées. Doublure en
Ecureuil, Lapin Bleu ou Brun, etc.
Faits dans notre fabrique Anglaise.

Gants de Laine pour Dames et Messieurs

Notez les différents style, "Sans coutures". Assortiment plus considérable que celui de la dernière saison.

Gants "KAYSER" en Soie et en Cachemire

Nouveaux styles de ces gants bien connus, pour Dames, en cachemire uni ; doublés en soie, duplex chamoisette, etc. Mêmes lignes, mêmes pointures qu'aux Etat-Usis, mais, comme ces marchandises sont faites en Allemagne, les prix sont moins élevés qu'aux Etat-Unis.

Gants de Soie Longs, pour Soirées, marque "KAYSER"

Mêmes pointures qu'aux Etats-Unis. Ce Gant de Soie tant annoncé tient la tête sur le marché mondial.

Suivez le courant—vendez les Gants Perrin pour vous assurer profit et satisfaction. Les Gants Perrin sont continuellement annoncés à vos clients.

PERRIN FRERES & Cie

28 SQUARE VICTORIA
MONTREAL

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

Revue Mensuelle

702

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, So rue St Denis, Montréal, Téléphone : Est 1185, 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, MONTRÉAL, Can.

Représentant spécial pour la province d'Ontario : J. S. Robertson Co., Edifice Crown Life, Toronto.

Vol. XV

MONTRÉAL, JANVIER 1913

NO 1

LA DÉFENSE DU COMMERCE DE DETAIL

Une requête adressée par l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée, à l'Hon. M. Borden, premier ministre du Canada.

Nul n'ignore que l'Association des Marchands Détaillants du Canada cherche par tous les moyens à améliorer les conditions actuelles du commerce de détail et que les conventions qui réunissent annuellement les membres de cette puissante institution donnent naissance à des discussions du plus haut intérêt suivies de résolutions dont l'effet se répand en plus de bien-être et de facilités sur tout le vaste corps des détaillants.

C'est à la suite d'une de ces assemblées que furent étudiées, discutées et rédigées les requêtes suivantes adressées à l'honorable M. Borden, premier ministre du Canada, en vue de remédier à la situation difficile des temps présents et provoquer l'essor constant du commerce de détail qui a contribué pour beaucoup au développement merveilleux du Dominion.

Toronto, 8 janvier 1913.

Au Très Honorable Monsieur R.-L. Borden, LL.D., C.R., Premier Ministre et Président du Conseil Privé, pour le Dominion du Canada, Bâtisse du Parlement, à Ottawa.

Très Honorable Monsieur,

A la dernière assemblée du Bureau Fédéral de l'Association des Marchands Détaillants, Incorporée, tenue dans la ville de Montréal, une résolution fut passée unanimement, autorisant le trésorier du Bureau Fédéral, M. J.-A. Beaudry, de Montréal, et le secrétaire du Bureau Fédéral, M. E.-M. Townen, de Toronto, à porter devant vous quelques très importantes résolutions qui sont d'un grand intérêt pour tout le commerce de détail du Canada.

Ces résolutions ont été l'objet d'une très sérieuse attention de la part des différents bureaux et des succursales diverses de notre Association et nous pensons que vous voudrez bien leur accorder toute la considération qu'elles méritent, car, à notre avis, elles sont intimement liées à l'intérêt public, en même temps qu'elles servent la cause de tous les marchands détaillants qui constituent le corps commercial le plus important qui soit de toutes les classes commerciales.

L'objet de la présente adresse est de vous soumettre aussi brièvement que possible nos différentes résolutions, dans une forme condensée, et nous serions heureux de pouvoir vous donner, lorsqu'il vous plaira, de plus amples raisons sur leur

nécessité et pourquoi nous pensons qu'ils seraient bon qu'elles fussent acceptées.

Avant de commencer, il ne serait cependant pas inutile d'appeler votre attention sur le fait que les marchands détaillants du Canada forment une classe importante d'hommes d'affaires actifs.

Ils prennent rang parmi les premiers pionniers qui contribuent à la fondation de nos bourgades, villes et villages; ils occupent dans chaque commune la propriété la plus lourdement imposée, et par leur énergie, leur esprit d'entreprise et leur habileté commerciale, ils prennent une part prépondérante au développement et à l'accroissement du commerce intérieur de la nation.

La classe que nous formons se tient d'une part entre l'extrême richesse, et l'extrême pauvreté, de l'autre. La nature de nos affaires, en tant que distributeurs de marchandises, nous établit comme une classe permanente dans chaque commune, et la manière dont nous conduisons nos affaires, et les lois sous lesquelles nous effectuons nos opérations, déterminent à un certain degré le caractère commercial du Dominion.

Notre désir est de rendre la méthode et le caractère de notre commerce de détail au Canada le plus digne possible afin qu'il puisse prendre un rang brillant parmi celui des autres nations du monde, par sa loyauté et sa franchise. Pour arriver à ce résultat, nous ne devons pas nous laisser handicaper par une législation fautive ou injuste et c'est pourquoi nous vous demandons, à vous et à votre gouvernement, comme nous le fîmes au précédent, de nous aider dans la mesure de votre possible à accomplir notre tâche et nous espérons que l'honnêteté de nos requêtes judicieuses vous les fera considérer avec soin et sanctionner dans le sens de l'affirmative.

Nous avons conscience que vous avez un grand nombre de devoirs importants à remplir en qualité d'administrateur principal de notre Dominion et particulièrement en matière de commerce extérieur, mais il ne serait peut-être pas inutile pour nous, de vous rappeler ici même, que tandis que nous avons tout comme vous le plus grand désir de voir s'étendre et se développer notre commerce extérieur nous croyons que le gouvernement n'a pas prévu un mécanisme suffisant pour prendre soin de l'augmentation puissante de notre commerce intérieur qui constitue le sang vivace de notre nation.

Le gouvernement possède un département d'agriculture parfaitement organisé pour prendre soin des intérêts agricoles, et un département du travail, avec son ministre, député-ministre et un personnel de haute valeur, pour prendre soin du travail organisé, mais aucune branche du département du

commerce n'a encore été préposée pour s'occuper de ce vaste et nécessaire corps que forment les détaillants et qui est le canal distributeur de la marchandise dans tout le pays.

Nous n'avons nullement l'intention de jeter le blâme sur quiconque en soulignant cette anomalie, et si un tel département comme celui que nous précisons ne fonctionne pas, c'est sur nous peut-être qu'il convient d'en faire peser la faute, parce que nous n'avons pas insisté davantage auprès du gouvernement en en faisant ressortir la nécessité, mais nous avançons avec certitude que si un département de ce genre était établi, il recevrait l'approbation de toutes les classes commerçantes du Canada.

En quelques mots, voici quelles sont nos requêtes:

1° Un amendement au Code Criminel de façon à ce que toute fausse annonce de quelque article dans toute publication ou sur un coupon de prix, etc., soit considérée comme une offense criminelle.

2° Un amendement au Code Criminel pour que le président, le secrétaire ou le gérant d'une société à fonds social, ou tous trois solidairement soient responsables de tout acte criminel commis par la société, tout comme le propriétaire d'un établissement est actuellement tenu responsable de son commerce individuel.

3° Des amendements à la loi du poinçonnage de l'or et de l'argent tels que proposés par le comité conjoint, représentant les manufacturiers et le commerce de gros et de détail de bijouterie.

4° Un amendement à la loi concernant la perception des frais pour l'inspection des poids et mesures de façon à payer les dépenses en connection avec l'inspection des balances et mesures à même le trésor public, car cette inspection est faite au bénéfice du public général.

5° Un amendement à la loi des poids et mesures pour déterminer légalement le poids d'un sac de pommes de terre pour tout le Dominion et le fixer à un taux égal de soixante-quinze livres par sac.

6° Augmentation des facilités d'information dans le département du commerce pour obtenir des statistiques ou réunir tous renseignements concernant le commerce de détail.

7° Un amendement au paragraphe 520 du Code Criminel de façon à empêcher qu'une action soit prise en vertu de ce paragraphe en même temps qu'en s'appuyant sur la loi des accaparements et enquêtes.

8° Une inspection plus serrée aux différents ports d'entrée de façon à prévenir la contrebande des marchandises spécialement dans les villes et communes frontières.

9° Qu'une provision soit faite de manière à ce que les marchands détaillants puissent encaisser leurs comptes d'après les officiels du gouvernement du Dominion aussi facilement que s'il s'agissait d'un particulier.

10° Au cas où une commission du tarif serait nommée, nous demandons qu'un des commissaires connaisse à fond le commerce de détail.

11° Nous pensons que l'introduction de quelque système extensif de colis-postaux, partout où les colis-postaux pourraient être expédiés dans tout le Canada à un coût moindre que le prix de transport réel, n'aurait pour effet que de prendre de l'argent dans le trésor du Dominion pour en faire bénéficier quelques maisons se faisant une spécialité de la vente par correspondance et ce aux frais et dépens du pays et au détriment de la grande classe des marchands détaillants qui sont établis dans les endroits voulus pour servir le public de la manière la plus convenable, la moins chère et la plus satisfaisante. En conséquence, avant que quelques changements soient apportés dans le service postal, nous le réclamons un certain clan de la presse publique, nous demandons qu'il nous soit permis de soumettre d'une façon précise notre cas au gouvernement et qu'une enquête soit faite sur toute la question.

12° Nous nous montrons plus que jamais opposés énergiquement à l'introduction de toute législation spéciale pour la mise en opération de magasins coopératifs, car la façon dont le public est invité à souscrire des actions dans ces compagnies est généralement trompeuse, et les avantages mis en avant pour engager les souscripteurs à prendre des actions de ces compagnies et à trafiquer avec eux ne sont pas en accord avec les méthodes honnêtes et honorables du commerce.

Les amendements législatifs ci-dessus et les requêtes que nous vous soumettons respectueusement sont l'expression des

De la part du Bureau Fédéral de l'Association des Marchands détaillants de tout le Canada et nous sommes persuadés que leur importance ne vous échappera pas et que vous leur réserverez votre considération spéciale. Aussi, espérons-nous avec confiance que dans l'intérêt du commerce de détail du Canada, et dans celui du public en général, vous ferez état de nos demandes et donnerez justice à nos requêtes.

chands Détaillants du Canada, nous demeurons,
Bien vôtres,

P.-J. COTE, Québec, Qué.,

Président Fédéral.

ALD.-A. WESELCH, Berlin, Ont.,

1^{er} Vice-Président Fédéral.

W.-U. BOIVIN, Montréal, Qué.,

2^{ème} Vice-Président Fédéral.

J.-A. BEAUDRY, Montréal, Qué.,

Trésorier du Bureau Fédéral.

E.-M. TROWERN, Toronto, Ont.,

Secrétaire du Bureau Fédéral.

NOUVEAUX CONCURRENTS SUR LE MARCHÉ

Une maison nouvelle de confection en tricots pour laquelle s'ouvre un avenir brillant est bien la Williams Trow-Knitting Co., Ltd., de Stratford, Ont. M. B. M. Williams et G. E. Trow viennent de terminer la construction d'un bel édifice à 3 étages, en briques, dans un quartier central de la ville, et l'ont outillé de la machinerie la plus moderne pour la fabrication des articles de tricot tels que gants et mitaines pour hommes, femmes et enfants, casques pour le hockey et l'automobile, tuques, ceintures, foulards et cravates, sweater-coats pour hommes et femmes.

Ils ont commencé à fabriquer avec un personnel d'ouvriers les plus habiles possibles et, avec M. Williams comme gérant actif, le commerce peut s'attendre à quelque chose de très bien. M. Williams est déjà bien connu dans le monde commercial, ayant occupé le poste de gérant de la Avon Hosiery Co., depuis sa fondation. Il a créé pour cette maison une renommée difficile à surpasser.

M. Trow, qui est un ancien courtier de Stratford, s'occupe de la partie financière de la nouvelle compagnie.

RECETTE

Dans une foule de circonstances, il est à désirer de faire disparaître les taches d'huile sur le cuir jaune, qu'il s'agisse de harnais ou des chaussures jaunes, que l'on porte de plus en plus. Un moyen assez simple et efficace, c'est de tamponner légèrement le cuir avec de l'esprit de sel ammoniac; on laisse agir un court instant, puis on passe de l'eau pure. Il vaut mieux répéter l'opération plusieurs fois et n'employer à chaque reprise que peu d'ammoniac, en laissant agir légèrement, car autrement on pourrait enlever la couleur même du cuir par une action brutale du sel.

CHEZ LES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉ

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS
DE NOUVEAUTE PROCEDE AU RENOUVEL-
LEMENT DE SON BUREAU POUR 1913



A.-S. VALLIERES,

le nouveau président de l'Association des Marchands de Nouveauté.

Le 17 janvier courant, la section des marchands de nouveautés de l'Association des Marchands-Détailants du Canada a tenu son assemblée mensuelle au cours de laquelle il a été procédé à l'élection des officiers pour l'année qui commence.

M. J. O. Gareau présidait.

Dans une adresse très appréciée il fit un rapport rapide de ce qui avait marqué l'année écoulée. Il nota, en passant, le joli succès remporté par le banquet des marchands de nouveauté, ceux-ci ayant répondu nombreux à l'appel des organisateurs, et la fête ayant groupé pour une soirée amicale beaucoup des membres de l'Association qui fraternisèrent joyeusement tout en échangeant des idées plus graves que ne manqueraient pas de faire leur chemin.

M. J. O. Gareau rappela ensuite la part prise par les marchands de nouveauté dans la discussion de la "limite des heures de travail des employés dans les magasins"; comme il le fit remarquer très judicieusement, on ne peut comparer équitablement le travail d'un ouvrier ou d'une ouvrière dans une usine à celui d'une personne vaquant à ses affaires dans un magasin de détail. Les conditions sont trop dissemblables pour qu'il soit possible d'établir un rapprochement. Le labeur exécuté par l'ouvrier dans l'usine est particulièrement pénible, les conditions sanitaires y sont plus ou moins parfaites, le travail y est continu et sans repos pour ainsi dire; toute autre est la besogne faite par l'employé de magasin qui se trouve évoluer dans un cadre moins sévère, luxueux même souvent, entrecoupée de longs arrêts et certes la fatigue supportée par ce dernier ne peut en aucune manière être comparée à celle de celui qui trime tout le jour durant dans un métier manuel. C'est ce que l'association des marchands de nouveauté s'est efforcée de démontrer avec succès d'ailleurs, et la délégation qui s'est rendue à Québec à ce propos a été entendue par les autorités dans ce sens, on sait avec quel résultat.

Après l'examen de cette question, M. J. O. Gareau fit un

court rappel des travaux de la Convention de l'an passé et mentionna le succès et l'agrément de l'excursion annuelle faite à l'Île Perault.

Puis, abordant la brûlante question de la fermeture de bonne heure qui fit couler tant d'encre, le président dit en peu de mots le rôle joué par l'association dans cette chaude



J.-O. GAREAU, le président sortant.

discussion et combien fut décisif le poids de son argumentation, puis-qu'il fit rejeter le projet d'un troisième jour de fermeture de bonne heure. Jetant un regard circulaire sur les conditions actuelles du commerce, M. J. O. Gareau estime qu'elles se sont sensiblement améliorées, et que les relations entre le commerce de gros et le commerce de détail sont plus affables qu'autrefois, certains dissentiments qui semblaient devoir s'élever entre ces deux classes de commerce ayant été dissipés et la plus parfaite entente régnant entre ces deux catégories de commerçants. Et à ce propos, il était bon de souligner la nécessité absolue de l'association pour les détaillants. M. Gareau n'y a pas manqué, affirmant



L.-L. DION, secrétaire.

SUNRISE LONGCLOTH



**Les Femmes qui le connaissent
l'Achètent — les Marchands qui
le tiennent le Vendent.**

Le fini purement blanc, l'uniformité du fil et la valeur à tous les points de vue de "Sunrise Longcloth", sont la conséquence immédiate de l'efficacité de service, d'un outillage moderne et d'une longue expérience dans la fabrication des cotons.

Chaque verge de "Sunrise Longcloth" représente cent pour cent de satisfaction pour le client et pour le marchand, en même temps qu'une bonne marge de profits pour ce dernier.

Votre fournisseur en gros l'a. Vous devriez l'avoir.

Dominion Textile CO. Ltd.

MONTREAL

que c'était là le seul moyen pour eux de surmonter et de renverser les obstacles incessants qui se levaient devant eux.

Après cette adresse accueillie par de vifs applaudissements, il fut proposé et adopté que le président fut autorisé à se rendre à Ottawa, si besoin est, pour discuter devant qui de droit la question des colis-postaux et soumettre aux autorités les objections des détaillants sur ce chapitre.

Ensuite il fut donné connaissance d'une invitation du Prix Courant conviant les détaillants à une conférence devant être faite aux Hautes Etudes Commerciales par M. L. O. Armstrong, du département des ressources naturelles du C. P. R., sur les ressources naturelles du Canada et particulièrement de la Province de Québec. Cette conférence présentera un très gros intérêt pour tous étant des plus instructives; elle sera également récréative car les projections qui l'accompagneront constitueront un véritable spectacle du plus vif attrait.

En fin de compte, il fut procédé au renouvellement du bureau et M. Cardin fut nommé président temporaire pour assurer le travail d'élection.

Les votes donnèrent les résultats suivants: A. T. Vallières, président; L. P. Bénard, 1er vice-président; A. Rouleau, 2ème vice-président; J. Cardin, trésorier; L. P. Dion, secrétaire; F. Oaks, auditeur.

M. Cardin, par quelques paroles des mieux choisies, remercia vivement ses collègues de la confiance qu'ils voulaient bien lui accorder en le nommant président d'élection, et c'est avec le tact le plus parfait qu'il s'acquitta de cette tâche.

Après l'installation des officiers, chacun d'eux adressa quelques mots de remerciements à l'assemblée puis on vota des remerciements aux officiers sortant et aussi à la presse qui sait si bien joindre son effort à celui des détaillants pour les aider à faire triompher leur cause. Puis l'assemblée fut ajournée.

Parmi les personnes présentes, citons: MM. J. O. Garreau, L. P. Bénard, F. Oaks, J. Cardin, Chartrand, W. U. Boivin, O. Lemire, Cornelier, Eug. Desjardins, etc.

LA PROBITÉ COMMERCIALE.

Une loi aux Etats-Unis tendant à réprimer les faux établissements dans l'annonce.

Dans ce temps de publicité intensive, il devait se produire fatalement des irrégularités dans l'annonce et des plaintes devaient inévitablement émaner de maintes bouches au sujet des faux établissements constatés dans certaines annonces. De fait, il existe quelques manufacturiers qui, pour engager le public à acheter leurs produits, n'hésitent pas à les parer de qualités qu'ils n'ont pas et à induire le public en erreur quant à leur réelle valeur. Ils font dans leur publicité un "bluff" formidable, ils annoncent sans scrupule des particularités que leurs produits ne possèdent nullement, ils en truquent l'origine, en dénaturent le mode de manufacture; en un mot, ils trompent effrontément le public et le détaillant en falsifiant par l'annonce la valeur réelle de ce qu'ils offrent au marché. Remarquez bien que de tels agissements ne sauraient durer indéfiniment, les gens qui s'y laissent prendre au début y prendront garde une prochaine fois, tôt ou tard ces vulgaires imposteurs se trouvent démasqués; n'empêche qu'ils ont le temps de faire des dupes et de faire beaucoup de tort au petit commerce. C'est pourquoi il est sage de mettre le commerçant en garde contre cette catégorie d'annonceurs relativement restreinte, heureusement! mais suffisamment répandue cependant pour faire de nombreuses victimes. On ne saurait prendre de mesures assez rigoureuses pour combattre

de telles pratiques; par une action personnelle, les commerçants devraient eux-mêmes lutter contre cette catégorie d'annonceurs en se refusant, après entente, à écarter quelque produit que ce soit venant de ces chevaliers de la contrefaçon. Mais il faudrait plus que cela. Il serait bon qu'une sanction imposable vienne frapper ces faussaires d'un nouveau genre et leur impose une amende qui leur serait une sévère punition plus par la publicité qui en serait faite que par l'indemnité pécunière qui en serait la conséquence.

C'est bien dans cet esprit, que nous trouvons chez nos voisins des Etats-Unis une loi tendant à réprimer ces fraudes et à frapper rigoureusement tous ceux qui dénaturent le sens de l'annonce par de faux établissements ou tous ceux qui se prêtent de quelque façon que ce soit à cette pratique malhonorable. Voici d'ailleurs le texte de cette loi dont il serait à souhaiter de voir la réplique au Canada:

LA LEGISLATURE DE MASSACHUSETTS En l'année mil neuf cent douze, a édicté un acte

Relatif aux annonces fausses et frauduleuses dans les termes suivants: Qu'il soit résolu ce qui suit par le Sénat et la Chambre des députés assemblés en Cour générale, et par autorité:

Paragraphe I. — Si une personne, maison, corporation ou association, ou tout employé des dites maisons, dans un journal, une circulaire, une épître ou autre forme de matière à lire publiée, distribuée ou mise en circulation dans cet Etat ou sur toute affiche, annonce électrique, carte, étiquette ou autre moyen de réclame étalé sur, dans ou près d'une rue; chars électriques, comptoirs, magasins ou autre place sans cet Etat; volontairement fait ou répand, ou provoque à répandre ou faire, quelque établissement ou assertion de fait concernant la quantité, la qualité, la méthode de production ou de manufacture, le coût de production, le coût de revient à l'annonceur, le prix actuel ou antérieur, ou la raison du prix de la marchandise de telle personne, maison, corporation ou association ou concernant le procédé ou la source d'achat de telle marchandise, ou la possession de rémunérations, récompenses ou distinctions conférées pour de telles marchandises, lequel établissement ou laquelle assertion à l'apparence d'une offre avantageuse pour l'acheteur, mais n'est en réalité qu'une supercherie ou un moyen de tromper, la personne ou la corporation, ou le membre ou les membres d'une maison ou d'une association, promoteurs d'un tel établissement ou d'une telle assertion faite ou répandue, ainsi que les employés faisant ou répandant un tel établissement ou une telle assertion seront considérés coupables d'un acte reprehensible, et seront passibles d'une amende de 10 dollars au moins à 500 dollars au plus pour chaque délit.

LA CULTURE DU COTON DANS LES COLONIES.

Le ministère de l'Intérieur d'Allemagne a convoqué pour le 25 novembre les filateurs et les négociants de tout genre intéressés dans le commerce du coton, afin de soumettre à leur examen la question d'engager de nouveaux capitaux dans la culture du coton dans les colonies. Pendant les dernières années, les résultats obtenus dans les colonies des divers pays sont les suivants:

Estimations.	1910	1911	1912
	(En balles)		
Colonies anglaises	32,300	44,500	58,000
Colonies allemandes	4,400	6,400	11,000
Colonies italiennes	2,400	3,600	4,800
Colonies françaises	1,400	1,900	2,700

En ce qui concerne les colonies allemandes, les résultats obtenus en Afrique Orientale sont meilleurs que ceux de l'Afrique Occidentale; dans la première, on obtient du coton équivalent au meilleur Jumel, tandis qu'au Togo le coton provient de graines américaines et équivaut au middling.

PRINTEMPS 1913

Linoleums, Prélarts, Toiles Cirées pour Tables,

FAITS AU CANADA.

ANNONCE IMPORTANTE

LES NOUVEAUX ÉCHANTILLONS de toutes nos lignes sont maintenant entre les mains des

Marchands de Nouveautés en Gros

et une inspection de notre assortiment complet de dessins sera, sans aucun doute, d'intérêt et de profit à tous Marchands de Meubles et Accessoires de Maisons, par tout le Dominion.

Nous avons, cette saison, non seulement un choix de dessins des plus variés et supérieur à celui des années précédentes, mais une grande amélioration a été faite dans la reproduction de nos échantillons, ayant pour résultat d'alléger le poids des livres, tout en conservant les qualités essentielles des différentes nuances.

QUALITE
DESSINS
PRIX

pour convenir au Commerce Canadien.

Manufacturés par

The DOMINION OIL CLOTH Co., Ltd.

Montréal.

LA MODE POUR LE PRINTEMPS 1913

LES CARACTERISTIQUES DE LA MODE DU PRINTEMPS

La ligne naturelle du corps, la coupe sans coutures des vêtements, les draperies-bandes, l'emploi de tissus embellis de dessins et de peintures et l'adoption de combinaisons de couleurs inaccoutumées — tels seront les points dominants des modes de la nouvelle saison.

L'Orient est encore la source de nombreuses idées exploitées pour l'habillement de la femme. Dans les modèles d'Europe on continue beaucoup à s'inspirer de l'Asie. Le vieux monde perdu dans la légende et la romance, fournira une fois de plus des idées nouvelles au monde nouveau, actif et commerçant. Les costumes des races brunes et jaunes seront devinés dans les nouvelles adaptations des robes de la femme européenne.

La lutte commencée l'an passé entre les styles de robes naturels et artificiels, entre le classique et le moderne, entre l'Orient et l'Occident, reviendra plus âpre que jamais pendant la prochaine saison. On verra donc quantité d'adaptations curieuses des deux formes ennemies et c'est dans les modèles de haute nouveauté que cette antithèse se manifestera.

Comment la nouveauté sera-t-elle obtenue?

Il y aura tout un flot de nouveautés tirées aussi bien d'idées orientales, qu'occidentales, et qui, par suite de leur particulière simplicité de coupe et leur adaptation facile aux lignes naturelles du corps, sont beaucoup plus admissibles rationnellement que les styles conventionnels d'Europe. Mais la rencontre de ces deux idées différentes donnera fatalement naissance à des combinaisons qui constitueront les formes nouvelles.

En général, les adaptations de robes d'Orient ne sont pas nouvelles. Néanmoins, dans leur forme actuelle, la nouveauté a été obtenue par la voie spéciale dans laquelle ces idées sont employées.

Les chercheurs d'idées nouvelles, les dessinateurs de costumes, de tissus et de garnitures se rendent compte qu'un retour aux styles artificiels ou européens, tels que ceux qui firent fureur à la cour des rois de France, ne peut se produire, parce qu'il existe dans l'esprit de la femme d'aujourd'hui un désir inébranlable pour les effets rationnels, naturels et artistiques dans les robes.

L'influence orientale

La note dominante de l'heure présente est la silhouette naturelle. Il s'ensuit que les idées fashionables doivent demeurer dans les formes orientales et classiques. Pour donner aux créations de la nouvelle saison un cachet de nouveauté, il faudra donc les présenter d'une façon originale et en varier l'arrangement. Voilà précisément ce qui a été fait dans les articles préparés pour la prochaine saison. C'est la note orientale, le sentiment oriental, mais complètement nouveau dans la manière de traiter la forme.

Un fort regain d'actualité se manifeste pour les effets des Indes Orientales. Cette influence a atteint son summum à Paris, sous formes de costumes, de coiffures, de bijoux, de tissus et de teintures qui prirent leur caractère original à cette partie de l'Orient. Cette influence continuera à s'im-

poser et sera apparente dans une bonne part des articles de la prochaine saison.

De l'Inde, la recherche pour de nouvelles idées s'est répandue vers le Nord, et on compte actuellement beaucoup d'effets de vieux Chine et de vieux Japon. Beaucoup d'idées sont tirées de l'art Indo-Chinois, de la période de la dynastie Ming, en Chine, et des premières productions mandchouriennes.

La note orientale dans les modèles de tissus

Concrétisant cette idée, nous trouvons dans les nouveaux dessins de tissus des caractères chinois, des palmes japonaises, des copies directes des tissus anciens.

Dans les étoffes imprimées, notamment celles bordées de dessins, les types et coloris orientaux prédominent presque exclusivement. Les manufacturiers ont fait entrer ces effets orientaux dans leurs dessins les plus nouveaux et les plus intéressants et les ont employés dans une voie absolument différente de celle d'autrefois. Il y a donc actuellement une représentation plus artistique des anciennes idées orientales traitées à la moderne.

Les couleurs orientales

Dans les nouveaux coloris on rencontre les anciens tons assujettis de l'Orient, éclatants, ardents, mais harmonieux, chaque couleur nouvelle étant teintée à un certain degré d'une nuance d'une autre couleur à la façon subtile développée si hautement dans l'art de la teinture orientale.

Les tissus

L'introduction de ces idées dans les modes du printemps et de l'été de 1913 provoquera non seulement une augmentation de consommation de matériel, mais aussi entraînera une plus grande production et une plus importante consommation de tissus de haute classe. De la richesse et de la beauté des tissus employés dépend largement le succès de la direction actuelle des modes.

La magnificence des tissus exigera nécessairement des garnitures d'un caractère riche.

Les tissus seront largement employés pour fins de garnitures et ceci créera une opportunité de consommation de matériel d'un prix très élevé avec d'autres d'un prix moindre. Tels tissus que leurs prix excessifs rendront impropres à l'établissement d'un costume tout entier pourront être employés comme garnitures. Et c'est dans cette pensée que beaucoup de merveilleux brocards, d'étoffes damassées, métalliques et matelassées seront employées.

Beaucoup de nouvelles broderies, de garnitures de tresses, de cordonnets, de glands, faites à la main et d'abord remarquées en effets véritables, seront copiées et produites en articles faits à la machine.

La richesse orientale n'est pas exclue des nouveautés en boutons pour la prochaine saison. Les boutons prévus sont extrêmement originaux tant en coloris qu'en mode d'application. Comme preuve qu'ils sortent de l'ordinaire, les manufacturiers qui ont lancé ces nouveautés extrêmes, trouvent nécessaire, en présentant leur article, de montrer aussi leur méthode d'emploi.

Beaucoup des nouveaux dessins sont très petits; et de

Nous Ouvrons la Marche

en fait de

Nouveautés

Département A
Tissus de Coton

La Principale
Maison de
Nouveautés du
::: Canada :::

Département D
Merceries pour
Hommes

Département B
Flanellettes et
Imprimés

Département E
Articles Légers
Rubans et
Dentelles

Département C
Tweeds et
Toiles

Département F
Merceries pour
Dames

Département CX
Etoffes à Robes
et Soies

Département G
Garnitures pour
maisons, Tapis,
et Prêlarts

La clef de notre succès est dans la satisfaction parfaite. Quand elle s'applique à une maison principale de nouveautés, la satisfaction parfaite à une haute signification. Elle signifie qu'on ne peut faire d'erreur lorsqu'on veut donner cours à la pétulance de Dame La Mode.

Nous portons une soigneuse attention aux commandes personnelles ou reçues par la poste, et nous nous efforçons toujours de livrer promptement. Nos valeurs sont inférieures à aucune sur le marché, car notre système d'achat est né d'une longue expérience pratique. Nous savons ce qu'il faut au public du Canada et ne visons qu'à satisfaire ses besoins.

Chaque département est un "leader."

Essayez notre département de vente par la poste.
Commandez aujourd'hui ce dont vous avez besoin.

ALPHONSE RACINE Limitée

Négociants et Fabricants
MONTREAL

tels boutons constituent uniquement un ornement n'étant nullement établis pour servir comme fermeture. Ces boutons sont produits en métal, en perle et en compositions diverses.

L'absence de coutures

L'idée actuelle en matière de robes tient principalement dans l'absence de coutures. Les flèches, biais et autres formes de la couture pour la confection des vêtements sont éliminés des toilettes ultra-fashionables.

Une partie du tissu est drapé à la taille pour former la jupe, l'ampleur étant augmentée ou diminuée pour donner du drapage. Les tissus ne sont ni coupés, ni cousus, mais adhèrent à la forme. Ils sont souvent laissés ouverts à l'ourlet pour laisser apercevoir les chevilles; quant à la formation de la traine, il n'y a aucune règle établie. Elle peut être placée derrière si elle tombe bien de cette façon; mais dans la plupart des nouvelles formes drapées la traine tombe sur le côté; et des robes ont été montrées à Paris, avec la traine sur le devant juste au-dessus du pied gauche. Il s'ensuit que la personne qui porte une traine de ce genre est obligée de la relever, et de s'en envelopper, ce qui augmente l'effet de draperie.

Les lignes courbes

Les arrangements de tissus de la prochaine saison laisseront deviner et éprouveront les courbes naturelles du corps. L'assertion que la ligne du corps droite prédomine, est en contradiction absolue avec la vérité, parce quel est le corps aux lignes réellement droites? Bien au contraire, ce sont les lignes courbes, les belles lignes naturelles du corps qui sont retenues et suivies dans la mode d'aujourd'hui.

Si le terme "droit" est employé pour indiquer cette ligne naturelle du corps, en opposition à la taille artificielle diminuée comme l'exigeait la mode d'il y a dix ans, on peut dire que la forme présente est "droite", mais seulement dans ce sens.

Depuis la disparition de la taille "guêpe" on a fait beaucoup de chemin en matière de corsets. Malheureusement, beaucoup des dessins établis jusqu'ici par les corsetiers ont donné une ligne tout à fait anti-naturelle. On en est revenu de ces formes conventionnelles, et de nos jours on s'efforce de maintenir le corps dans une gaine naturelle reproduisant les ondulations gracieuses du corps.

Nouveaux drapages de jupes

Le mouvement prononcé en draperies de jupes est le relevé de l'ampleur sur le devant. Ce drapage s'accorde parfaitement avec l'idée orientale et fournit une nouvelle ligne au corps, car l'effet est d'élever le buste et de diminuer le ventre, donnant ainsi la courbe cambrée qui domine dans la mode actuelle.

Dans tous les nouveaux effets drapés la jupe est étroite aux pieds, et l'ampleur prend place juste au-dessous de la courbe des hanches formant ainsi une autre courbe. Ce dispositif est un point caractéristique des formes de la saison et on cherchera à l'obtenir dans tous les chemins possibles. Cela constitue un écart marqué des modèles collants qui ont prévalu jusqu'ici et est à la fois une digression du panier des modes artificielles et du drapage de la forme orientale au classique.

Drapage non ajusté

L'étroitesse de la jupe a été reléguée au bord et l'am-

pleur se manifeste en plein milieu. Cette ampleur affecte souvent la forme de brides retenues à la ceinture.

Si le tissu ne peut pas être ajusté à la ceinture par le drapage d'une partie de l'ampleur, on le laisse aller en plis irréguliers, sans aucune considération de règle tendant à ajuster la jupe.



Modèle de robe tailleur. Jupe drapée en lignes croisées.

Les coutures

Dans le vêtement du haut, on rencontre tout comme pour la jupe beaucoup de nouvelles idées. Les jaquettes et les manteaux du jour ont leur propre part d'excentricité dans la coupe. Ils défient toutes règles, ayant des coutures,



Nos Voyageurs Sont en Route

Et chacun d'eux est enthousiasmé de ce que nous considérons comme les lignes les **MEILLEURES** et les plus complètes que nous ayons encore tenues jusqu'ici.

Bas et Chaussettes

Lignes exceptionnelles qui plairont sûrement à la clientèle.

Casques d'Aviateurs

SWEATERS, FOULARDS et CACHE-NEZ

Fourrures — Manteaux et Bonnets de peaux d'ours pour enfants

Meriserie pour hommes une spécialité.

Avant de placer vos commandes, voyez le voyageur de "It-Fitz",
Il saura vous donner satisfaction.

FITZGIBBON Limited

SQUARE VICTORIA,

MONTREAL.



Corsage en nouveau velours de coton broché combiné avec crêpe, col fichu en brocart de velours. La guimpe est de tulle blanc.

là où l'on s'attendait le moins à en voir, et n'en ayant pas aux endroits où l'on en voyait précédemment.

Dans quelques-uns des plus nouveaux corsages et des nouvelles jaquettes, la couture sous le bras n'existe plus. La forme de la couture, s'il en existe une, est comprise dans la couture de l'épaule ou par l'application d'un collet qui descend pour former le haut de la manche. Contrairement au kimono de forme ordinaire, qui n'a pas de couture à la manche et sous la manche la nouvelle coupe n'a pas de couture sous la manche, mais possède une couture à l'emmanchure et à l'épaule.

Il y a dans ce fait seul, une nouveauté suffisante pour développer nombre d'idées pendant la saison prochaine.

L'effet bombé

Un autre point vital des modèles est le col bombé appliqué à beaucoup de corsages et manteaux. Cet effet est entièrement emprunté aux robes orientales, qui, il est bon de le rappeler, se terminent au cou avec un col droit sans courbe qui plisse ou bombe à volonté derrière le cou. C'est exactement ce qui est adopté pour les fins de cou dans la mode du jour.

De pair avec le sentiment oriental, on porte quelque attention à certaines formes de col empruntées aux formes

françaises, suggestions de cols Directoire et de styles Médicis. Mais tout ce qui est vraiment nouveau en fait de cols est volumineux et épais.

Longueur et forme des manches

Les manches, en général, seront longues, car, l'effet fashionable pour le port du dehors, est sans contredit la manche longue. Les corsages séparés, aussi bien que les costumes du caractère le plus simple, auront des manches de pleine longueur, mais il y aura aussi beaucoup des plus jolies robes habillées qui porteront la manche longue.

La forme kimono a été maintenue à un degré très étendu, mais c'est le kimono composé de l'épaule tombante et finissant en forme ajustée.

Il y a cent variations de ce style de manche, quelques-unes tombant droit, d'autres étant ouvertes, et enfin certaines ayant la forme cloche. Les dessinateurs ont laissé libre cours à leur imagination pour le dessin de la manche et on peut s'attendre à en voir une grande quantité de styles fantaisistes.

Il serait trop long de s'attacher à décrire toutes les variétés déjà montrées, mais il est évident que cette variété même constituera un point caractéristique de la manche pendant la prochaine saison.

=== NOS CLIENTS SAVENT QUE ===
LES VETEMENTS DE CAMPBELL
===== TIENNENT LA PALME! =====

Si vous désirez que vos clients
apprennent à apprécier comme
il convient les bons vêtements,
tenez

— *Campbell's Clothing* —

LES ECHANTILLONS POUR COMMANDES SPECIALES
DU PRINTEMPS SERONT PRETS CE MOIS-CI.



The Campbell Manufacturing
Company, Limited

MONTREAL

Longueur des jaquettes des costumes

Le marché de Paris offre une grande variété de longueurs pour les jaquettes des costumes. Plusieurs des plus importantes maisons, notamment Paquin & Chervin, préconisent la jaquette longue. D'un autre côté, l'une et l'autre présentent aussi des effets de jaquettes courtes. Un fait à noter cependant, c'est que Callot qui, comme tout le monde le sait, est un grand pontife de la mode, montre des jaquettes très courtes du style boléro ou blouse courte. De ces divergences, il appert que les grands faiseurs de Paris n'ont nullement l'intention de se confiner à une longueur spéciale.

Néanmoins, pour les articles courants, nous recommandons comme longueur des jaquettes, 26 et 27 pouces et nous pensons que les dimensions plus grandes ou plus courtes seront surtout employées pour les besoins d'extrême nouveauté.

Un point à considérer dans les montres de la prochaine saison, c'est le développement important des jaquettes ceinturées et des effets de blouses. Ces adaptations seront largement représentées dans les styles de nouveauté; et si l'on peut considérer que l'usage des jaquettes-blouses ou portant ceintures, n'est peut-être pas aussi désirable pour le port du printemps que pour celui de l'automne, il y a tout lieu de croire que ces arrangements seront très en vogue et d'un usage courant, à l'automne prochain.

Manteaux séparés

Le point caractéristique des manteaux séparés est l'adoption quasiment générale des longueurs de trois-quarts et sept-huitième. Les manteaux les plus nouveaux sont dans ce style, aussi bien ceux pour port habillé, que ceux pour port courant. Tous ces nouveaux motifs s'inspirent du sentiment oriental et des styles drapés. Rien, pour ainsi dire, de ce qui est habillé ne se fait en lignes droites.

Développer les nouvelles idées du manteau devient simplement une question d'usage des plus jolis modèles gracieusement drapés suivant la modulation du corps.

Des suggestions de formes russes sont rencontrées dans les manteaux qui sont barrés d'une ceinture sur le devant et drapés dans le dos.

Le point essentiel, au point de vue manteaux, est le choix du tissu. Il n'y a jamais eu une telle variété de magnifiques nouveautés pour cette fin. On ne saurait s'en plaindre, car cela ne manquera pas d'ajouter de l'attrait et de la diversité aux expositions dans les vitrines.

Dans les manteaux d'automobile, les formes préférées continuent à être vastes et commodes, avec de larges emmanchures et de vastes poches, l'aspect général respirant le confort. Les ratines ou tissus à surface rêche en laine sont en haute faveur.

Un autre manteau qui est confectionné en quantité à Paris est le rep worsted en une couleur ou en effet deux-tons. Les vêtements de ce caractère ont sapé la popularité dont jouissaient les autres tissus en popeline.



Blouse avec col Directoire modifié.



Feignoir en voile de coton blanc, manches kimono. Dentelles de Florence et point d'Arabe pour les garnitures.



Printemps Dix - Neuf Cent Treize

La grève des teinturiers qui vient de se terminer en France et celle qui existe actuellement en Angleterre; la congestion du marché et les prix élevés sur toutes les matières premières, font que l'approvisionnement sera excessivement difficile cette saison.

En présence de ces difficultés, nous conseillons d'anticiper pour une longue période à venir, car, quelle que soit la longueur du temps qu'il faudra pour régler les choses, il s'ensuivra un délai forcé des livraisons et une hausse des prix.

Nous avons en mains un stock très considérable et nous avons été assez heureux pour faire d'excellents arrangements avec les Teinturiers et les Finisseurs indépendants de ceux affectés par les grèves, lesquels nous permettront d'être plus utiles que jamais aux Fabricants et aux Marchands pour la fourniture de toutes sortes de tissus pour Dames et Messieurs.

Nisbet & Co. Limited

MONTREAL

C. A. Lafamboise,
F. A. Mathieu,
Représentant.

TORONTO

QUEBEC

A. H. Côté
Représentant

RAYONS

Lainages pour hommes, Etoffes à costumes pour dames,
Toiles domestiques, Fournitures pour tailleurs, Soies
et Satins pour doublures.

LE TISSUS DE ROBES

LES CARACTERISTIQUES DE PARIS.

Tissages, poids et couleurs qui marquent les tissus de qualité les plus nouveaux

Jamais il n'a été offert dans le monde de la mode une aussi grande variété de tissus de nouveauté comme celle présentée cette saison.

Les effets qui ont été en évidence d'une façon persistante durant les dernières saisons passées tels que brocarts, ottomans et crêpes jouissent d'une vogue renouvelée et dans les nouveaux modèles et dans les nouvelles formes à cause de la légèreté de poids de ces tissus.

L'idée de brocart s'est répandue de telle sorte qu'elle comprend non seulement les brocarts de soie et les brocarts de worsted, mais aussi les brocarts de coton, et non seulement englobe des brocarts comme ceux ordinairement connus sous ce nom, mais aussi les brocarts Jacquard, damassé matelassé et velours.

De même, les ottomans se font dans beaucoup de nouvelles formes, dans les tissages les plus épais et les plus doux. Leurs surfaces, d'ailleurs, sont presque parfaitement unies; les lignes sillonnantes de l'ottoman étant presque semblables à la délicate marque d'eau vue sur le moiré.

En outre, il y a les plus fines et les plus souples pailles et gros-grains.

Ratines en formes nombreuses

Les étoffes de ratine et d'agaric ont été portées à un état merveilleux de perfection et se rencontrent en soie, en worsted et en coton. Beaucoup de ces nouveautés de saison dans les trois matériaux ci-dessus nommés auront la caractéristique de surfaces bridées ou terry.

Le généreux emploi des modèles de brocart dans les nouvelles étoffes agaric et ratine rend la montre de cette classe de marchandise remarquablement étendue, variée et intéressante.

Nombreux ordres en crêpes

Les tissus de crêpe sont en haute faveur, particulièrement en soieries et en cotons.

Les crêpes de pur coton occupent la première place de cette description des tissus de robes.

D'importants ordres d'avance pour étoffes de ce caractère ont été pris par les manufacturiers français de nouveautés de coton. Les gros faiseurs de Paris ont montré un fort intérêt pour ces matériaux et les importateurs de notre continent auront fait leur choix dans ces lignes pour en faire livraison à leurs clients dans ce pays.

Les manufacturiers français se montrent très réservés en ce qui concerne certain de leurs cotons nouveaux qu'ils désirent conserver dans leurs réserves jusqu'à une époque suffisamment tardive de la saison pour éviter qu'il soit copié par les concurrents.

Il ne fait aucun doute que le mouvement en cotons d'agaric de toutes sortes sera très fort; cette idée qui apparut l'an dernier comme la haute nouveauté deviendra dominante dans les lignes générales, car beaucoup de manufacturiers qui ont adopté ces nouveaux articles se sont mis en mesure de faire des livraisons très tôt dans la saison, ce qui ne fût pas le cas il y a un an. En outre, à ces formes principales d'agarics, il y a une puissante montre d'adaptations nouvelles et des modifications de ce tissu.

Il arrive souvent que l'extension et le développement d'une nouvelle idée amènent à une conception plus intéressante et

d'un usage plus pratique que dans sa forme initiale et ceci est particulièrement vrai de l'agaric qui, lorsqu'il fut présenté l'an dernier, fut considéré comme une idée absolument nouvelle.

Magnifiques effets du plumetis

Un autre point dominant dans les cotons est la renaissance des plumetis. Ces modèles brodés sont appliqués non seulement aux fonds de fines dentelles suisses et de batiste mais aussi aux crêpes.

Un grand intérêt est manifesté à l'égard de ces plumetis et les manufacturiers français dans les gros centres de production envisagent une vogue satisfaisante de ces tissus nouvelle mode des vieilles modes d'autrefois.

Les plis faits dans le tissage

La plus frappante nouveauté remarquée à Paris dans les articles de cotons est un tissu comportant dans son tissage des plis, et connu sous le nom de "Armonica". L'étoffe est tissée de telle sorte que les plis se trouvent formés à même le tissu absolument comme si cet effet avait été produit par une manipulation due à la main. Cette étoffe est montrée en formes unies aussi bien qu'en style plumetis avec broderie.

La peluche dans les cotons

En raison de la grande popularité des tissus velus pendant l'hiver, les manufacturiers de nouveautés de coton ont pensé qu'il serait profitable de lancer l'idée de peluche dans les cotons. Parmi les nouvelles choses les plus gracieuses d'un caractère velours ou peluche dans les cotons, il faut mentionner les tissus brochés qui seront employés comme garnitures. On rencontre aussi des rayures de velours de coton sur fonds de voile clair et de crêpe.

La plupart de ces peluches de coton et de ces velours de coton ne ressemblent en rien aux velveteens ou corduroys ordinaires, car la partie velue n'est pas rayée. Ces tissages se rapprochent plutôt du velours noir rasé, mais le velu est plus épais. Ils sont très intéressants et attractifs en costumes de couleur.

Coton Zig-Zag pour costumes

Un autre tissu de coton pour robe lancé sur le marché par un manufacturier en vue de Paris est connu sous le nom de Zig-Zag. Cette étoffe est tissée de fils de tailles gradués, alternant: l'un épais, l'autre mince, et au tissage les fils sont tirés sur le métier à tisser de façon à produire un effet de Zig-Zag. Il en résulte une nouveauté des plus attrayante.

Le poids de ce tissu le rend favorable à l'établissement de costumes-tailleur et il a été commandé en larges quantités par les gros confectionneurs de Paris pour l'usage des robes et costumes-tailleur.

Il peut être obtenu en effet d'un seul ton ou en deux ou trois tons différents.

Le jaune est la couleur nouvelle

Le jaune tend à devenir une nouveauté prédominante,

Les COTONS de GREENSHIELDS

Bonne Valeur Pour Qui Sait Acheter



**Vous Ferez de Meilleures Affaires que Jamais
en Cotons Si Vous Achetez les Valeurs de
GREENSHIELDS pour 1913. :: ::**

Avec un assortiment de coton sans précédent, nous sommes en mesure d'offrir au commerce des cotons qui ne peuvent manquer de faire le succès de votre département.

Le fameux système de vente à la caisse de Greenshields donne au Marchand l'avantage d'avoir sa marque de commerce imprimée sur chaque pièce. Ceci ajoute au prestige de votre magasin et c'est une question de publicité que vous ne sauriez négliger.

Nous montrons des valeurs spéciales en Gingham et Chambrays pour Robes, Gingham pour Tabliers Rayés ou à Carreaux de Fantaisie, Shirtings, Oxfords, Rock Fast Drills et Galateas, Flannellettes, Saxonies, Domets, de fabrication Canadienne et Ecosaise.

GREENSHIELDS Limited

MONTREAL

mais il y a des jaunes qui tiennent à la fois dans leurs suggestions variées de nuances, du rose et du vert, et plusieurs de ces séries de jaunes peuvent être considérées comme parfaitement à la mode.

Les grands couturiers qui font autorité à Paris ont choisi le jaune pour en faire la haute nouveauté, et cette teinte sera retrouvée en garnitures de chapeaux, en tissus et en accessoires.

Des rouges indéterminés

On trouvera dans les nouvelles nuances rouges la mé-

Les bruns sont des teintes grisâtres et roses. De même, les gris sont d'un effet à la fois brun et rose.

Le vert est une nuance populaire

Un autre des coloris considérés comme de plus haute nouveauté est celui se rangeant dans les teintes vertes. Il y aura toute une gamme variée de nouveaux verts, ceux d'un reflet bleuâtre, ceux ayant un scintillement jaune, ceux qui sont frais et gris, et d'autres encore aux rayonnements métalliques et bronze.

Le généreux emploi de fils métalliques dans les tissus



Une variété de col Directoire développé en taffetas, en dentelle d'ombre et en maline.

me incertitude de ton, la même difficulté dans la classification. Il y aura les nouveaux rouges-oranges avec un fort reflet jaune, et les nouveaux rouges-violet. Tenant la tête des tons clairs, ces nuances tiendront d'un côté des couleurs saumon et corail, et de l'autre, de la rose, du dahlia et de l'asbi.

Les bleus sont de deux séries distinctes, ceux qui sont d'un effet gris se rangeant parmi les tons froids japonais, et ceux dans lesquels on sent le violet, ces derniers étant inspirés des nuances des plus chauds pays de l'Orient,

d'Orient fait que nous trouvons encore les coloris métalliques prédominants. Il y a une tendance cependant à l'allègement de la tonalité. Malgré cela, on emploiera une grande quantité de nuances argent très vif, comme aussi de teintes jaunes d'or pur.

Dans les nuances foncées, on remarquera parmi les effets fashionables, toute une série de nuances ivoire, écru et beige. Ces tons neutres sont notés couramment dans les couleurs orientales, bien qu'ils ne soient pas classifiés comme nuances orientales.



F1564
\$27.00 la Douz.



F1562
\$27.00 la Douz.

PRINTEMPS 1913

Nos voyageurs sont maintenant en route, montrant notre série de Robes de Lingerie Fine et de Couleurs pour Dames et Demoiselles, couvrant un assortiment complet des plus nouveaux tissus pour la saison prochaine.

Ces cinq lignes montrent des modèles charmants



F1568
\$15.00 la Douz.

F. 1562
\$27.00 la Douz

Robe pour jeune fille, avec collet manchettes Piqué Effet de cravate de fantaisie avec boutons d'écaille. Faite en tan, marine ou ciel. Age. 14, 16 et 18 ans.

F. 1564
\$27.00 la Douz.

Robe de Gingham rayé avec de légères touches de broderie autour du col sur le devant et les manchettes. Patrons à carreaux. Fait en Gris, Marine, Ciel et Rose Grandeurs de 32 à 42.

F. 1567
\$28.50 la Douz.

Robe de toile (Duck) avec col marin et manchettes Soutachées de Braid, avec cravate, le devant fermant avec de grands boutons d'écaille. Faite en Blanc et Ciel, Blanc et Tan, Tan et Blanc, Ciel et Blanc. Grandeurs de 32 à 42.

F. 1552
\$15.00 la Douz.

Robes en imprimé de fantaisie avec joug (yoke) de couleur contrastante. Garnie de Boutons d'Écaille. Faite en ciel, tan ou marine. Grandeurs, de 32 à 42.

F. 1568
\$15.00 la Douz.

Robe en Gingham à carreaux, joug et manches garnis de matériaux aux nuances contrastantes. Faite en carreaux de couleur noir, tan, rose, hélio, ciel ou marine. Grandeurs, de 32 à 42.



F1567
\$28.50 la Douz.



F1552
\$15.00 la Douz.

R. D. Fairbairn Co., Limited

107 Rue Simcoe

Toronto

Président
Vice-Présidents

Rhys D. Fairbairn,
F. J. Knight, W. C. Cliff

Le blanc, avec des couleurs vives

Beaucoup des pays d'Orient font également un usage considérable de crème et de blanc.

Pourtant, nous avons pour la saison qui vient de fortes indications de blanc, allant de pair avec une touche de couleur vive faisant relief. Ces coloris le plus souvent prennent place dans une bordure imprimée ou brodée de même que pour la ceinture, le col ou le bouton décoratif. Parfois l'effet de couleur est produit par le tissage, un fil de couleur brillante alternant avec un fil de blanc; quelquefois même, deux ou trois couleurs différentes entrent dans la composition du tissu et sont appareillées au blanc.

De toutes façons, il y a toujours une introduction suffisante de la note colorée pour relever du froidure du blanc pur, bien qu'il n'y ait pas dans ces combinaisons assez de couleur pour classer la lingerie ainsi établie sous l'appellation: "de couleur". Incontestablement la grande mode pour cet été sera le costume blanc agrémenté d'un accessoire ou d'une garniture de couleur.

Les combinaisons de couleurs

L'idée des couleurs combinées sera en grande faveur. On la rencontrera non seulement dans le costume lui-même, mais aussi dans la note générale de la toilette. Le chapeau ne devra pas nécessairement s'harmoniser avec la robe, pas plus que les gants ou les chaussures. Les lingeries ou ornements feront souvent contraste. Deux tissus et deux couleurs seront fréquemment assemblés en un même costume. De ce fait, le problème de l'assortiment se trouvera présenter beaucoup moins de difficultés que lorsque les toilettes exigent des teintes uniformes.

Un autre point de mode en matière de couleur, sera l'emploi courant du brun ou du gris en combinaison avec d'autres couleurs.

Le chapeau brun et gris jouira d'une telle vogue qu'il remplacera à un degré considérable le chapeau noir; semblablement, le gant couleur tan sera même plus fashionable, avec les costumes de couleur, que le gant blanc. Toutes les autorités de la mode font un sérieux effort pour secouer le joug de la combinaison de blanc et noir. Tous les points que nous avons soulignés concernant la mode des couleurs, marquent la distinction qui existe entre les articles ordinaires et ceux tranchant avec les modèles trop courants.

LES SOIERIES POUR LE PRINTEMPS

Il y a toutes indications d'un commerce supérieur à celui de la saison passée

Le total des ordres de soieries placés à cette heure pour le commerce du printemps dépasse celui de l'an dernier à pareille époque. En outre, la préférence s'est portée aux qualités les plus belles et a fait appel à une plus grande variété de tissages.

Les crêpes occupent la première place, au point de vue de la quantité débitée. Le crêpe de Chine est un favori incontesté. Dans la forme brochée, il a conquis tous les suffrages.

Les crêpes Météor sont également en haute faveur; de fait, ce tissu a supplanté la charmeuse et lui a ravi la place de grand favori auprès du public. Le marché manque de crêpes de soie. La raison en est que les tissus de crêpes sont produits sur des métiers de tisserands spéciaux qui sont relativement rares dans ce pays, la masse des soies étant produite sur des métiers courants.

Le satin Charmeuse cependant demeure populaire et sa fabrication ne sera pas discontinuée à moins qu'il ne se produise quelque changement dans la forme actuelle des robes.

Les messalines continuent à être appréciées par les marchands de gros, les confectionneurs et les détaillants dans quelque endroit du pays que ce soit. Cette vogue assure une large production de ce tissu pour être détaillé à des prix populaires, en grande largeur. De fait, la concurrence pour le commerce des Messalines est tellement serrée que les prix ont été réduits à un niveau qui laisse peu de profits aux manufacturiers de soie. Les soies lavables seront de très bonne vente pendant le printemps et l'été prochains. Les usines qui ont produit des qualités satisfaisantes ont

leurs métiers à tisser occupés aussi complètement que possible jusqu'à l'ouverture de la saison.

La position des soies imprimées

Contrairement à la croyance générale, les soies imprimées jouiront à l'ouverture de la prochaine saison d'une faveur plus considérable qu'on ne l'eût pensé. Des dessins nouveaux imitant les Dresde et les petits effets floraux, sont établis journellement, et prennent une bonne position, non seulement en soies, mais dans les plus belles qualités d'articles pour robes en soie et coton.

La faveur des foulards

Indépendamment des nouveautés imprimées, les foulards soie prendront place parmi les fournitures principales de l'été. Comme les manufacturiers ordinaires ne produisent pas de foulard, les marchands se sont adressés aux maisons qui l'an dernier firent des impressions sur étoffes pour leur demander des échantillons et des styles.

Cette production restreinte de foulards permet de supposer qu'ils seront beaucoup plus profitables qu'ils ne le furent l'an passé.

Les marchands de spécialités ont eu une confiance suffisante dans le foulard pour faire établir leurs propres dessins et les faire imprimer en quantité appréciable de façon à en avoir un stock important pour les premières ventes du printemps.

GARNITURES pour le PRINTEMPS

QUELQUES UNES DES LIGNES QUE NOUS MANUFACTURONS

BRAID
BOUTONS
GARNITURES
CORDES
POUR ROBES



FRANGES
CEINTURES
VOLANTS
ORNEMENTS
EN SOIE

DENTELLE et BRODERIE Suisses

Livable immédiatement—Patrons magnifiques—Bas prix—Marchandises nouvelles.

Commandes par la Poste sollicitées.

THE MOULTON MANUFACTURING CO., Limited
236 rue CRAIG EST MONTREAL

NOUS prions Messieurs les Marchands et Etalagistes de vouloir bien nous envoyer leurs noms afin que nous puissions leur faire parvenir notre nouveau catalogue de "Fixtures" Supports pour installations, en Cuivre, Plaqués Nickel, Oxidés, Etc. Mannequins, Têtes en Cire, lequel nous vous enverrons **GRATUITEMENT**. C'est le catalogue le plus complet qui ait jamais été publié concernant l'installation des vitrines et magasins.

Ecrivez tout de suite

DELFOSSÉ & Cie

Salles d'échantillons 247-249 Rue Craig Ouest
Fabrique 1-3-5-7 Rue Hermine

MONTREAL.



107

Supports pour Habilements depuis \$28 00 doz Supports d habits depuis \$17 50 doz



263

Mannequin avec tête en cire, avec bras et mains, complet comme vignette \$ 2 50.
Mannequins sans bras \$16 00.
Mannequins sans bras ni jupe \$13 50.
Mannequins sans tête, depuis \$1 50 jusqu'à \$15 00

LES ARTICLES DE COTON POUR ROBES

Des tissus de nouveauté marquent les nouvelles lignes de printemps

Comme les articles de coton pour robes sont assurés d'une bonne vogue pendant les saisons de printemps et d'été, la variété des styles déjà établis est beaucoup plus grande que celle présentée l'an dernier à pareille époque.

Les épaisseurs pour costumes tiennent la première place pour le volume des ventes comme il appert des renseignements pris aux manufactures se faisant une spécialité des tissus faits d'une trame relativement pesante. La demande pour lourds articles de coton pour robes est tellement prononcée que les usines de coton ont réduit la production des cotons légers de façon à se consacrer presque exclusivement à la production des tissus lourds et répondre à la demande dans ce sens.

Une grande variété de ratines

Des ratines en grande variété ont été produites par les usines ayant des métiers à tisser pour fantaisie, et l'échelle des prix comprend les qualités ordinaires, moyennes et coûteuses. Les manufacturiers étrangers n'ont pas seulement fait des tissages unis, mais ont fait usage des cotons-ratines sous forme de rayures groupées, de bordures en blanc sur fonds blancs et damiers et sur fonds de crêpe léger, ils ont également introduit cette forme dans une grande variété d'autres tissages de fantaisie.

Les warp cords de fantaisie dans toutes les variétés sont aussi dans une excellente position, ayant été adoptés en confiance par tous les principaux confectionneurs et ayant été accueillis favorablement par tous les détaillants.

Les lignes de nouveauté

Les velours tiennent une place prédominante dans la nouveauté en fait d'articles de coton pour robes et comprennent les toutes dernières additions faites aux collections de printemps par les producteurs d'Europe d'articles de nouveauté en coton pour robes. Ils préconisent non seulement les effets d'allover, mais encore les tissages diagonaux, les effets rayés et les bayadères.

Se basant sur la vogue des velours, les tisserands étrangers de coton de fantaisie, ont développé largement ce qu'ils appellent les rayures de velours consistant en une rayure velue de velours appliquée généralement sur un fond léger.

Les marchandises blanches promettent bien pour les prochaines saisons de printemps et d'été, pratiquement dans la même classe des tissus montrés en articles de couleur pour robes. Également, les popelines en différentes variétés ont été adoptées aussi bien en effets unis, qu'en fantaisies, avec des rayures de soie comme forme principale d'ornement de popeline. Les bordures en broderies de mêmes nuances sont une nouveauté.

Les effets de lingerie en cotons ont pris exceptionnellement bien pour être débités à des prix populaires et seront un atout dans le succès à cause de la vogue de la lingerie depuis deux ans déjà.

Les belles qualités de voiles sont devenues une fourniture certaine pour robes simples et les détaillants s'en sont approvisionnés en quantités importantes aux usines produisant les qualités voulues.

Les voiles de soie rayée constituent une nouveauté appréciée et sont demandés en qualités ordinaires, moyennes et dispendieuses.

Les crêpes retiennent l'attention

Dans les cotons, comme dans les soies, les crêpes sont en haute faveur et le mouvement est assez fort pour en prédire le succès pendant le printemps et l'été prochains.

LES IMPORTATIONS DE DRAPS, SERGES ET FLANNELLES AU JAPON

Nous extrayons les renseignements suivants du "Bulletin Commercial" de Bruxelles:

L'importation des draps et serges au Japon, a subi, cette année, un recul considérable; elle ne s'est élevée, pour les sept premiers mois qu'à 1,941,600 yen, alors qu'elle avait respectivement atteint 10,389,000 et 4,942,300 yen pendant les périodes correspondantes des deux exercices antérieurs.

Comme on le sait, les entrées du premier semestre de 1911 avaient fortement dépassé les besoins réels du pays par suite des achats opérés avant le renforcement du régime douanier: les arrivages des cinq derniers mois ne se sont, en effet, montés qu'à 267,200 yen.

Les stocks importants, reportés de la saison 1910, ainsi que la suppression temporaire de toute facilité de crédit, à la suite des faillites de deux gros marchands de Tokio, au printemps de 1911, ont naturellement eu pour effet d'accuser l'engorgement du marché et de restreindre davantage les ordres pour 1912.

La demande des tissus de laine au Japon est indéniablement en progrès; mais diverses circonstances tendent à rendre les transactions de plus en plus périlleuses. Les marchands, profitant de la vive concurrence que se font les nombreux importateurs, parviennent généralement à obtenir des crédits à très long terme et, le cas échéant, des prolongations successives des délais de livraison. Ces facilités encouragent inévitablement la spéculation et contribuent, plus que d'importe quelle autre cause, à perpétuer la situation peu satisfaisante du commerce d'importation des articles dont il s'agit.

Environ 45 pour cent de la valeur des importations n'appartient de draps et serges se rapportent à des tissus de pure laine. Parmi ceux-ci, les "venetian coatings" et les draps à lignes pour l'hiver ainsi que les serges à lignes et bleu foncé pour l'été auraient donné lieu, l'an dernier, aux commandes les plus importantes. D'autre part, les melton à lignes et de couleur, les coatings rayés, le "pilot cloth" et les étoffes pour manteaux auraient été les plus recherchés parmi les tissus laine et coton.

Le montant de 10 millions de yen indiqué par la Douane impériale pour les importations globales des draps et serges en 1911, ne comprend évidemment pas les arrivages de flanelles. Ceux-ci se sont élevés, l'an dernier, à 857,370 yen, contre 572,300 yen en 1910. De même que pour les draps la plus grande partie des entrées s'est effectuée avant la mise en vigueur du nouveau tarif; pendant les sept premiers mois, en effet, le pays a reçu de l'étranger pour 766,000 yen de flanelles. Pour la période correspondante de l'exercice en cours, la statistique officielle donne seulement 83,600 yen.

Ce sont les flanelles laine et coton qui font principalement l'objet des commandes du Japon à l'étranger, car l'industrie indigène représentée en tout premier lieu par la GoGo Kezi Kabushiki Kaisha et par l'Osaka Nippon Flannel Kabushiki Kaisha, est suffisamment bien outillée pour la production des articles pure laine de vente courante. Le printemps est la saison la plus active pour les tissus dont il s'agit, qui sont exclusivement demandés "à lignes".

**DOMINION BUTTON
MANUFACTURERS, LIMITED**

57 RUE WATER NORD, BERLIN, ONT.

MANUFACTURIERS DE

Fines Lignes de Boutons —
Ivoire, Corne, Ecaille et Pearllette

Intéressez-vous à quelque chose et cela
dès aujourd'hui. Trop d'hommes s'in-
téressent au passé et à l'avenir, et ne
font qu'accumuler des regrets.

Toutes Sortes de Boutons

**Forsyth Kimmel
Company, Limited.**

**The Button House
Berlin, Ont.**

Manufacturiers et Importateurs



Chapeau dit: Aéroplane.

**Voici une liste de marchandises
fraîches et gaies que vous pouvez
acheter *et vendre* avec un bon profit**

8D4 Coton à vêtements Recorder, 38-9 pouces.....	.25
240 Etoffe cordée Bedford.....	.18 ½
T28 Seersucker.....	.10
DL7 Coton whipcord pour costumes.....	.18 ½
G.G 7 Ratine de coton.....	.18 ½
BF16 Serge de laine 40 pouces.....	.37 ½
WM149 Cachemire tout laine, 40 pes.....	.25
CC164 Cordé Bedford, 48 pouces ..	1.00
P.F Chemises négligées longues, de- vant plissé.....	9.00 la doz
329 Chemise négligée, devant uni	12 00 la doz.
332 Chemise négligée, devant plissé	12.00 la doz.
Nattes Axminster Winnipeg à 2.00 et 3.25 ch.	
Couvre - pieds Connaught, ourlés de blanc, (honey comb), grandeur 70x80 1 00 chaque.	

**Un splendide assortiment de bon-
neterie pour Dames et Messieurs
—le plus beau que nous ayons
encore montré.**

Donnez-nous une commande

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

**NOTRE MESSAGE AU
COMMERCE DES NOUVEAUTES
pour 1913**

ACHETEZ et PRENEZ
Livraison de Bonne Heure

Vous Savez Pourquoi

THE W. R. BROCK COMPANY (LIMITED)
MONTREAL

NOTRE BUT

Est de conserver nos bonnes relations avec le commerce des nouveautés par le maintien d'un bon service.

DEUX AVANTAGES

Nous avons un groupe de manufactures, ce qui nous permet de vous offrir des marchandises aux prix des manufacturiers

Nous possédons les méthodes les plus perfectionnées pour remplir les commandes et faire les expéditions

Les **RÉSULTATS** sont les meilleures preuves que nous puissions **VOUS** donner.

The W. R. Brock Company, (Ltd)
Montréal.

IMPRIMÉS POTTER

**Le Summum de la Satisfaction Imprimés en
Ils possèdent un FINI DOUX et LUSTRÉ QUI NE SEFFACE PAS AU LAVAGE**

Pièces de 40 verges, largeur de 31 3/4 pouces, au détail à 12 1/2c la verge.

Dans cette ligne, nous montrons un grand assortiment des meilleurs dessins les plus récents en couleurs Pâles, Regattas, Plates, Chambries. Gris, Rouge, Bleu, etc., etc.

Laissez-nous vous en envoyer des rognures

NOTRE GINGHAM IMPORTE

No. G. 58

27 pouces de largeur, Texture très Egale et très Nette, aux couleurs claires

Egal à Toutes Autres Lignes se Détaillant à 12 1/2c, mais vous coûtera beaucoup moins cher que les autres tissus vendus au détail à 12 1/2c la verge.

Ce qui signifie une grosse économie sur les ventes de la saison de ce fort vendeur.

Ecrivez nous tout de suite, pendant que l'assortiment des couleurs est complet.

Nous montrons de splendides valeurs, en Lawns, Chiffon, Linon et autres Tissus Légers. Nous aimerions vous faire parvenir un échantillon de notre "SPECIAL" à détailler à 15c la verge.



JOHN M. GARLAND SON & Co.

OTTAWA, - CANADA.

LA MODE DES CHAPEAUX

basse et ajustée et est légèrement ondulée pour amortir l'aspect sévère de l'ajustage.

Le bord tricorne est très étroit et relevé, filant dans le dos, donnant l'idée dans sa ligne et dans sa garniture d'un pr-quisiteur d'aéroplane.

Le bord à un côté garni de velours panne noir, un tissu qu'on pense voir disputer la faveur au satin pour emploi pendant le printemps et l'été.

La garniture consiste en deux plumes d'autruche grises, pièces à plat et terminant en une ligne droite par derrière. Les queues sont recouvertes avec un chardon d'autruche mauve.

Les chapeaux en "panne velvet"

Les petites formes ajustées, simplement garnies, entièrement développées dans la qualité fine de velours panne noir, sont considérées comme une bonne idée pour chapeau de mi-saison.

Les confectonneurs de chapeaux de Paris s'efforcent d'employer la panne-velours noire en large quantité tout comme le satin, le taffetas et le moiré pour être distribués comme article de printemps.

Un intéressant modèle de ce caractère dans la forme allongée possède des bords légèrement roulants, mais pas étroits avec la calote Tam. Il est garni d'élégantes ailes de Mercure, ayant des franges d'aigrette.

La majeure partie des chapeaux de la saison se fera en



Chapeau style oriental—Calote de satin brun; cabochon de jais et de topaze, plume d'autruche brun foncé.

LES CHAPEAUX

Tendances des fournitures, formes et garnitures

Les sombres couleurs riches prédomineront dans les chapeaux, pendant la saison de printemps, à en juger par les préférences indiquées par Paris. Les garnitures continueront à être très simples. La nouveauté dépendra donc largement de la ligne du chapeau, la saison sera donc particulièrement favorable aux fabricants de formes.

La plupart des chapeaux seront des formes dures. Les pailles les plus populaires pour articles de haute classe seront les tresses belges, les Mians, les Nanolitains, les tagais et autres types de chanvre et de pailles d'Italie. Ces pailles seront employées en belle qualité. Il y aura quelques modifications de ces pailles pour le commerce de luxe. Mais, quoi qu'il en soit, le mouvement de ces pailles sera stimulé à un plus ou moins grand degré.

En raison du prix élevé des pailles anglaises et belges, qui sont en haute faveur à Paris, le tagal tendra fortement à s'y substituer pour les articles de prix. Les chapeaux de paille d'Italie en teinte naturelle et en nuances brûlées se rencontreront largement.

La forme Aéroplane de Virot

La nouveauté la plus prononcée de Paris en ce moment est la forme aéroplane présentée par Virot. La calotte est



Chapeau fairan; forme Louis XVI avec arrangement des plumes comme l'indique notre texte.

M 53 - Shaker Coat - Strictement façonné avec soin. Ce vêtement est aussi très élégant et très utile pour Dames.



M 53



M 40

M-40 - Ce tricot est pourvu du fameux "Triple-Col" convenant à toutes les températures.

"Monarch

Le Summum du Style,

M-92 - Fait de maille Jumbo. Ce genre de tricot sera très populaire la saison prochaine.



M 92

Toutes les Bonnes Maisons de Gros

Monarch Knitting

Bureau Principal

DUNNVILLE, ONT.

-Knit"

de la Qualité et de la Main-d'oeuvre

En plus des lignes illustrées ici, nous avons un assortiment complet de Cravates pour automobiliste, Toques, Foulards Capuchons pour Automobilistes et Aviateurs.

L-107 - L'un de nos nouveaux styles "Cadet".



L 107



L 89

L-89 - Ce nouveau genre d'articles velus comporte des lignes pour Homme, Femmes, Garçonnetts, Jeunes Filles et Enfants.



L 110

L-110 - L'une de nos meilleurs ligne de tricots faits à la main.

tiennent les lignes "Monarch Knit"

Company, Limited

Manufacture à : DUNNVILLE, ST-CATHARINES, ST-THOMAS, BUFFALO, N.Y.

maline, spécialement en brun-seal sombre avec des garnitures de plumes de paradis en jaune naturel.

Un très beau modèle de ce caractère est le chapeau formé entièrement d'appliqués de tulle, l'appliqué de tulle au bord de la passe tombant légèrement en dessous pour donner un très doux fini. La calotte est garnie d'une bande de ruban moiré noir. Sur un des côtés de la passe sont posées à plat des plumes de paradis dont l'une tourne en avant et l'autre en arrière. C'est là la manière élégante d'ajuster le paradis.

Une nouveauté: des fleurs en liège

Parmi les nouveautés les plus remarquables qui ont été présentées pour la saison de printemps, il faut mentionner les fleurs faites de liège, dans les roses de couleurs variées. Ces fleurs de liège qui sont patentées ont l'avantage de ne pas être endommagées par l'humidité, et ne sont pas sèches facilement. Elles seront d'un bon effet principalement pour usage sur simples chapeaux tailleur et aussi sur capes pour automobile.

Garnitures d'imitations de couteaux

Une troisième nouveauté est la garniture de couteaux faits de fibre végétale. Cet ornement a l'avantage de ne pas être affecté par les changements de température ou par le pluie. Son aspect est agréable et son emploi donne un cachet élégant aux chapeaux tailleur. Ces couteaux peuvent être obtenus en toutes couleurs.

Toque Russe

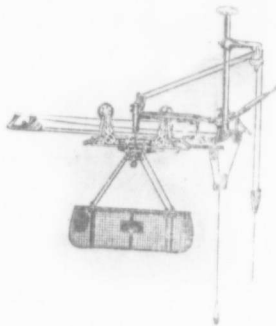
Une autre forme nouvelle présentant un nouvel ajustement de garniture est présentée par le modèle de Viroi sous le nom de toque russe. Le sentiment de cet arrangement est oriental. La passe donne l'idée de la silhouette de la coiffure nationale russe, mais l'ajustement de la garniture reflète le style oriental des princes des Indes. Cette garniture consiste en une tête de paradis, placée avec le bec tourné en l'air, tandis que du cou tombe une aigrette de nu midi montée en forme paradis. Ce traitement du nu midi est une nouveauté absolue.

Chapeau faisán de Marie Crozet

En cherchant à varier l'aigrette et le paradis, les confectionneurs de chapeaux ont été amenés à employer la plume de faisán. Un élégant petit chapeau de ce caractère a été créé par Marie Crozet dans une forme nouvelle Louis XVI. La passe s'élevant derrière et sur le côté gauche et roulant dans le dos pour former un effet de double bord. La garniture est composée d'une disposition particulièrement intéressante de plumes de faisán. La calotte et la moitié du bord supérieur sont couverts de faisán. La paille employée est une fine tresse anglaise d'un gris très sombre. La calotte en faisán est verte tandis que la garniture affecte les tons jaune crème et orange du plumage naturel.

Pour faire disparaître instantanément les taches de rouille sur le linge, on conseille de presser dans une cuiller, par exemple, le jus d'un citron et de le faire chauffer au-dessus de la flamme d'une bougie ou d'une petite lampe à alcool. Quand le liquide est bien chaud, on y plonge la partie du linge tachée par la rouille, et celle-ci disparaît sans laisser la moindre trace.

LAMSON



Votre Magasin a besoin d'un Service Centralisé

Un Convoyeur Lamson Centralisé.

Il fait disparaître le système passé de mode de la Caisse Locale et la désobligeante coutume qui force les clients à porter le coupon d'achat et l'argent au bureau du caissier.—

Il élimine les erreurs en moins que les tiroirs ne peuvent ni arrêter ni prouver.—

Il isole le caissier des commis et du client, lui fournit des coupons de vente ayant un cachet commercial—rend la tenue des livres et le système de balance faciles et précis sans doubler l'ouvrage

Il économise le temps et prévient la mauvaise humeur, diminue les frais d'administration et **Protège Vos Revenus—Par la Centralisation.**

DEMANDEZ A VOTRE VOISIN

The LAMSON COMPANY

Dept. No. 5 BOSTON, E. U. A.

Représentants dans toutes les principales villes.

SERVICE

Greenshields Limited

*LE PLUS GRAND DEPARTEMENT DE GARNITURES
AU CANADA.*

Alors que les dernières nouveautés et conceptions connues du Commerce des Tapis et Draperies seront montrées.

L'Exhibit comprend :—

*CARRÉS AXMINSTER SANS COUTURES
CARRÉS WILTON FRANGES
CARRÉS SAXONY WILTON,
CARRÉS JAPON ET BRUXELLES,
LINOLEUMS ET COUVERTURES POUR PLANCHERS*

Ligne de Couvre-Pieds de Printemps
Tous les Prix, Qualités et Grandeurs

Cretonnes Simple et double largeur, imprimés simples ou reversibles, tous les plus récents patrons et couleurs, à choisir de 75 patrons.

Velours de Soie et Couvertures avec garnitures pour appareiller toutes les couleurs.

Rideaux de Dentelle, dernières nouveautés de patrons, Couvertures de lits---Dentelle et Chintz. Points et Madras Bungalow.

Ligne de Confortables, Automne 1913.

Seuls Agents Vendeurs pour la Relida Comforter Co., Londres, Angleterre.

**Ligne de Couvertures, Automne 1913, Ligne Complète
de Bons Vendeurs.**

AUTOMNE 1913
DANS NOTRE
RAYON DES GANTS

Nous montrons plus de six cent cinquante lignes, comprenant un assortiment des plus complets en

GANTS et GANTELETS

MITAINES et MOCASSINS

Américains, Domestiques et Européens.

Toutes les variétés de Gants et de Mitaines de travail, comprenant plusieurs numéros nouveaux, et un assortiment complet de Gants de Toile de Chanvre, de Capes, de Mochas, de Suèdes, de Chevreau, etc., etc., pour Dames et Messieurs, soit doublés en Fourrures, en Laine ou en Soie, ou non doublés.

LES GANTS DE PEAU, DE PEWNY pour toutes les Saisons

Nous sommes les agents Canadiens pour les fameux Gants Pewny, et nous vous les recommandons si vous ne les tenez pas déjà ou si vous n'en connaissez pas les excellentes qualités. CHAQUE paire est garantie. Edifiez votre commerce de gants en vendant ceux de PEWNY à vos clients.

Nos voyageurs se mettront en route ce mois-ci. Il vous sera profitable de voir les échantillons qu'il montrent.

GREENSHIELDS LIMITED, MONTRÉAL

Les Sous-Vêtements Marque 'Health'

Nous en avons un stock complet dans toutes les lignes de Printemps et d'Été pour Dames et Enfants—Aussi, Camisoles pour Dames avec manches courtes ou sans manches, minces ou de pesanteur moyenne, dans tous les prix.

Les Sous-Vêtements Marque "Health" vous assurent des clients satisfaits. Ils sont faits pour **bien paraître** et **bien ajuster**. Nous montrons maintenant les échantillons pour l'Automne 1913. Demandez à nos voyageurs de vous montrer l'assortiment. Cela vous sera profitable.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL.

LA CHAUSSURE

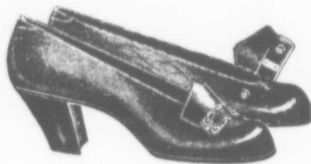
SOULIERS A TRANSFORMATIONS

Nous tenons à signaler à nos lecteurs une nouveauté qui ne peut que les intéresser et dont nous allons essayer d'établir les avantages. Il s'agit de la transformation des souliers découverts en modèles de différents genres par l'adjonction d'ornements: pattes, brides, languettes, barrettes, etc., se multipliant et se posant à volonté, changeant chaque fois l'aspect de la chaussure.

Les quelques exemples que nous allons donner diront l'utilité de ce procédé. Nous devons tout d'abord expliquer que tous les souliers découverts peuvent être transformés en modèles de différentes formes. Pour cela on n'a qu'à se servir de boutons à pression. Dans la figure ci-contre nous représentons deux souliers découverts, sur l'un est placée une languette à boucle, sur l'autre on voit cette languette relevée ne tenant que d'un côté à la chaussure. Pour qu'elle s'adapte avec celle-ci on n'a qu'à la rabattre sur l'autre côté. Cette languette est, en effet, munie d'un bouton à pression qui, par une simple poussée, vient se fixer solidement et rapidement à la capsule placée sur le côté de la chaussure; par ce simple jeu celle-ci change d'aspect, se transforme en modèles divers selon que l'on y ajoute tel ou tel ornement.

Si, en effet, au lieu d'une patte on veut placer une bride, on obtient un autre genre ainsi que l'indique le dessin que voici. A la place de la languette nous avons adopté ici un noeud muni d'une pression pour être fixé aux capsules dont nous avons parlé. Puis sur les côtés nous avons fixé, toujours de la même manière, les extrémités de la bride munie au préalable du bouton à pression. La chaussure par ce simple fait change complètement d'aspect tout en ayant toujours pour base le soulier découvert. Mais cette forme découverte changera également si on veut ajuster au soulier des ornements ou fermetures montantes. Voici, par exemple, une patte à barrettes qui va encore apporter un changement dans l'aspect de notre modèle initial. Cette patte a une forme quelconque, c'est-à-dire qu'elle change selon les désirs, elle sera plus ou moins longue si on veut l'avancer ou la reculer plus ou moins sur le comp-de-pied. A chacune de ces extrémités se trouvent deux pressions servant à les fixer aux côtés de la chaussure. Par cette addition le soulier, comme dans le modèle ci-contre, se trouve changé en demi-ouvert. Et nous ne donnons ici qu'un faible aperçu des multiples transformations que l'on peut obtenir, car l'imagination de nos fabricants peut en multiplier à l'infini le nombre.

Comme nous le disions au début de cet article, nos fabricants auront par la suite à compter avec ce nouveau procédé, car déjà nous avons vu dans les étalages des chaussures portant sur les côtés des boutons à pression et aussi des pattes ou ornements divers à y adjoindre. Il est à prévoir que la clientèle s'habitue à ce système et que, par ce fait, le commerce des ornements pour souliers prendra de l'extension. Le plus difficile assurément sera de déterminer la place des pressions de façon à ce que les parties à ajouter s'y adaptent. Dans tous les cas, il ne sera pas malaisé à un fabricant de composer plusieurs genres d'applications s'ajoutant parfaitement à la paire de souliers qu'il livrera.



RENDEZ VOS VITRINES ATTRAYANTES.

Un étalage simple, pour la chaussure, est le moyen le plus susceptible d'attirer l'attention, mais il ne faut pas oublier que l'harmonie et le bon goût sont des conditions indispensables à l'attrait d'une vitrine. Qu'il en fasse un usage convenable ou qu'il ne s'en serve pas, le détaillant paye toujours le loyer de sa devanture. De plus forts loyers sont payés pour de vastes vitrines avantageusement exposées, ce qui prouve bien qu'elles ont leur valeur.

Ceci posé, il est bien certain que le commerçant habile devra s'appliquer à faire rendre au capital engagé dans le loyer de sa vitrine le plus de revenu possible. Il est aisé de le faire à condition d'y apporter tous ses soins et toute son attention. Le détaillant doit composer son étalage de façon à faire naître dans l'esprit du passant le désir d'acheter ce qui y est exposé. La clé du succès à ce point de vue est l'arrangement simple et de bon goût des meilleurs articles que l'on possède en stock. Si on suit cette méthode on ne peut manquer d'en obtenir d'excellents résultats.

LA MODE



Veston croisé, trois boutons, légèrement ceinturé à la taille,
modèle de "American Gentleman"

MASCULINE



Veston droit, deux ou trois boutons, coupe évasée, modèle de "American Gentleman"

Soies Pour le Printemps

Les dernières créations de la mode, en soies, sont représentées dans notre immense assortiment de Printemps. Les soies noires et de couleurs seront très en vogue durant la prochaine saison, et c'est pourquoi nous nous sommes préparés à faire face à la demande la plus ardente. Notre assortiment comporte :

SOIES DE COULEURS — Epingle, Shot Epingle, Taffetas Chiffon, Taffetas Glacé, Shot Charmeuse, Satins, Messaline, Duchesse, Grenade, Satin de Chêne, Tamaline, Moiré, Foulard, Tussore, Shantung, Miorette, Crépée Japonaise, Crépée pour Chapeaux.

SOIES NOIRES — Satins, Merveilleuse, Paillette, Duchesse, Messaline, Grosgrain, Faille Française, Bengaline, Ottoman, Taffetas Chiffon, Peau de Soie, Moire.

Velveteen, Corduroy, Velours pour Meubles, Pluche pour Manteaux, Noirs et de Couleurs.

Les Satins mous seront très bons. Voyez notre assortiment complet.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL

Placez Votre Mercerie au premier rang

Vous y trouverez votre profit. Déployez vos articles bien en évidence et augmentez vos ventes. Nous pouvons tout vous fournir au moyen du plus grand assortiment de mercerie que nous ayons encore montré. Demandez notre Catalogue et nous vous dirons comment organiser une VENTE SPECIALE D'ARTICLES de MERCERIE qui vous rapportera de GROS PROFITS.

GREENSHIELDS LIMITED
MONTREAL . . . CANADA



Le Système de Votre Magasin a-t-il Démontré toute l'Efficacité Nécessaire à Disposer du Commerce des fêtes ?

Si non, c'est le temps de l'améliorer. Vous connaissez maintenant le point faible qui a été un obstacle et a empêché de donner un prompt service.

Voici une suggestion.

Montre en main, minutez les transactions individuelles. Comptez le temps qu'il faut pour compléter une vente au comptant, et faites de même pour une vente à crédit. Considérez le temps que perd un client à attendre sa monnaie là où on n'emploie pas un système moderne.

Rappelez-vous aussi que, pendant que ces clients attendent que leurs transactions soient complétées, ils empêchent les autres d'acheter.

Calculez les pertes que vous subissez du fait que vos clients ne sont pas servis promptement.

Souvenez-vous alors que, avec les CAISSES ENREGISTREUSES NATIONAL, la monnaie est faite sur le champ et que le maximum de la protection vous est assuré quant aux feuilles de vente et à l'argent.

Une Caisse Enregistreuse National vous dit :

Le montant et l'espèce de chaque vente, et qui l'a faite.

Que le client a reçu sa monnaie exacte et que votre part de la transaction a été sauvegardée.

Que vous avez une entrée de chaque transaction faite dans votre magasin et que vous pouvez faire votre balance quotidienne rapidement et avec précision.

Que vos commis seront meilleurs vendeurs, plus soigneux et plus précis, parcequ'ils obtiennent crédit pour leur bon travail et qu'ils savent que la responsabilité des erreurs est déterminée au-delà de tout doute.

Que, naturellement, comme une "NATIONAL" fait disparaître tant d'activité inutile, votre commerce gagne en efficacité.

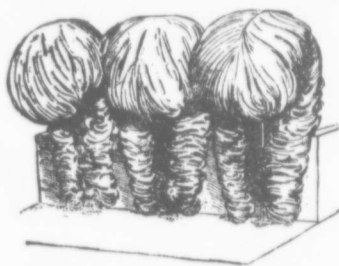
Vous n'assumez aucune obligation en demandant notre brochure qui explique l'usage que vous pouvez faire d'une Caisse Enregistreuse National dans votre commerce.

Demandez tout de suite cette brochure.

The National Cash Register Company

1 et 3 Rue Notre-Dame Ouest, - MONTRÉAL, Qué.

Fabrique Canadienne, - TORONTO.



S. E. PORTER & Co.

EDIFICE BIRKS
MONTREAL.

Agents de Vente

POUR

DOMINION OSTRICH FEATHER CO., Limited, Toronto.

TOILES

Nos vastes relations de ventes, augmentées d'immenses facilités d'achat, nous donnent un grand avantage sur le commerce des Toiles au Canada

Nous tenons un gros stock d'articles de Première Nécessité en Toile, tels que : Couvertures pour tables, Nappes, Serviettes de table, Serviette de toilette, Toile à serviettes, Toile pour broderie, etc., aussi Toiles de Fantaisie comme Pièces de Couverts pour Five O'Clock Teas, Echarpes de Bureaux, Serviettes ou Dessins pour Plateaux, Doylies, etc. Dans les mouchoirs, notre stock des lignes Ordinaires et de Fantaisie est très complet.

Nous désirons insister auprès des Détaillants sur le fait que, nonobstant une hausse considérable des prix de toutes sortes de Toiles, nous sommes en position de leur offrir au moins 75% de notre stock aux anciens prix, ce qui représente une économie d'au moins 15 pour cent

Greenshields Limited, - - Montréal.

La Pratique Commerciale

L'INVENTAIRE

Evaluation et amortissement.

Le sujet que nous nous proposons d'étudier est relatif aux divers modes d'évaluation des valeurs d'inventaire et aux amortissements. Si nous avons jugé à propos d'aborder ce sujet à présent, c'est qu'il est tout à fait d'actualité, la majorité des maisons clôturant à cette époque de l'année leurs écritures d'inventaire, et que, d'autre part, il a donné prise à maintes discussions et à des polémiques assez vives.

En particulier, le mode d'évaluation des marchandises sur lequel nous avons l'intention de nous étendre un peu plus longuement, a donné lieu aux controverses les plus opposées, et fait encore aujourd'hui l'objet des opinions les plus diverses: juristes, magistrats, économistes, comptables, tout le monde a tour à tour donné son avis sur cette question, et il donne encore maintenant, sans que la discussion soit épuisée. Pour notre part, nous nous placerons au point de vue comptable, puisque nous nous adressons à des commerçants.

Les deux catégories de valeurs actives.

Nous allons, si vous le voulez bien, diviser la discussion. Vous n'ignorez pas que les valeurs qui font l'objet de l'actif d'une entreprise peuvent se classer en deux catégories importantes: d'une part, les valeurs "d'échange" ou de "roulement", et d'autre part, les valeurs "immobilisées".

Les valeurs d'échange ou de roulement, ainsi que leur nom l'indique, sont des valeurs qui sont susceptibles d'être mouvementées ou plus exactement, échangées, celles qui font l'objet des transactions de l'entreprise. Les unes sont "disponibles", comme les espèces en caisse; d'autres sont simplement "réalisables", et ne deviendront disponibles que dans un délai plus ou moins rapproché et dans des conditions spéciales.

Par exemple, les effets à recevoir ne seront disponibles que lorsqu'ils auront été négociés, et à la condition que l'entreprise ait un découvert chez son banquier; les titres et valeurs mobilières ne seront disponibles que s'ils trouvent un acheteur en bourse; les marchandises ne seront disponibles que lorsqu'elles seront vendues et acceptées par le client.

En ce qui concerne les valeurs immobilisées, il ne faut pas prendre le terme "immobilisées" dans le sens qu'on attache généralement à ce mot, puisqu'on y classe le matériel, le mobilier commercial, etc., qui peuvent être transportés; on entend par valeurs immobilisées ce que la langue juridique appelle immeubles "par destination", c'est-à-dire, suivant la définition même du Code civil, "des objets que le propriétaire d'un fonds y a placés pour l'exploitation de ce fonds".

Ce sont par conséquent des valeurs "indisponibles", celles qui ne font pas l'objet des échanges commerciaux, que l'entreprise conserve, immobilise, pour les besoins de son exploitation. Nous citerons, par exemple: les immeubles, constructions, terrains, matériel industriel, mobilier commercial, fonds de commerce, etc... Cette distinction entre les deux catégories de valeurs actives a son importance parce que, ainsi que nous allons le voir, on a l'habitude

de procéder de deux façons différentes pour les évaluations d'inventaire.

Pour les valeurs d'échange, l'évaluation a lieu par estimation de la valeur elle-même; pour les immobilisations, au contraire, on prend pour base les sommes indiquées par les livres de commerce, et on leur fait subir un amortissement.

I. — Valeurs d'échange.

Parmi les valeurs d'échange, nous éliminerons les espèces en caisse, les effets à recevoir et les valeurs mobilières. Ce n'est pas que la discussion ne soit, à ce point de vue, fort intéressante; on pourrait se demander, pour les espèces en caisse, comment on doit évaluer, au moment de l'inventaire, les monnaies étrangères; pour les effets à recevoir, s'il y a lieu de les inventorier à la valeur nominale portée sur l'effet, ou à leur valeur effective, déduction faite de l'agio, etc. Mais si nous procédons à cette élimination préalable, c'est parce que, placée sur le terrain circonscrit par les valeurs que nous venons d'énumérer, la question ne présente pas, pour les commerçants ou industriels, une très grosse importance. Il reste donc les marchandises, que nous allons examiner un peu plus en détail.

Evaluation des marchandises.

Par marchandises, nous entendons les produits terminés et les matières premières servant à la fabrication.

Ainsi que nous vous le disions au début, peu de questions intéressant le monde commercial ont fait couler autant d'encre que le mode d'évaluation des marchandises. Les auteurs, et parmi eux des juristes éminents, ne se sont pas, en général, prononcés d'une façon très nette. On observe dans leur critique un certain flottement, qui se reproduit dans les arrêts très nombreux de la jurisprudence.

Nous allons nous permettre de citer quelques-unes des opinions les plus autorisées.

M. Vavasseur dit que les marchandises doivent figurer pour leur valeur vénale, au prix courant des mercuriales, que cette valeur soit inférieure ou supérieure au prix de revient.

Pour M. Houpin, les marchandises doivent figurer soit pour leur valeur vénale, au prix courant des mercuriales, soit au prix de revient.

M. Rodolphe Ronsseau donne une solution plus précise: les marchandises doivent être évaluées au prix de revient, ou au prix courant, si ce dernier est inférieur.

M. Charpentier et M. Thaller expriment à peu près la même opinion.

Enfin, M. Lecouturier écrit que l'usage est de porter les matières premières d'après le cours du moment ou le prix de revient, et les marchandises fabriquées, d'après le prix de revient.

Quant à la jurisprudence, ses arrêts sont assez contra-toires; ils s'inspirent surtout des circonstances, estimant que celles-ci sont diverses suivant les entreprises, et qu'il faut avant tout rechercher la sincérité et la bonne foi. Ce système a l'avantage de la souplesse et de l'éclectisme, mais

Une Nouvelle Maison

Riche en Expérience

Nous venons d'ériger à Stratford une manufacture des plus complètes et de plus modernes, avec toute la machinerie à tricoter dernier cri, administrée par des hommes d'une longue expérience dans la ligne des tricots et connaissant les besoins du commerce.

Attendez de voir les échantillons de

DENTRO
THE WEAR IS THERE
KNIT

Gants et Mitaines pour Dames et Messieurs, Casques pour Hockey, Auto et Autres Sports, Foulards Ceintures et Cravates, Sweater Coats.

ECRIVEZ-NOUS UNE CARTE POSTALE ET NOTRE REPRESENTANT IRA VOUS VOIR

The Williams Trow Knitting Company, Limited
STRATFORD, ONT.

Agents :— J. M. ROBERTSON,
70 Rue Bay, Toronto.

GEO. A. HARRIS,
Edifice Hammond, Winnipeg



Les Sous-
Vêtements

Populaires

Marque

Feuille d'Erable

On peut se les procurer dans tous les principaux magasins de gros.

Cette marque de sous-vêtements est en grande faveur depuis quatre ou cinq ans.

Vous feriez bien d'en voir les échantillons avant de placer vos commandes.

Tous les principaux marchands de gros les tiennent.

Thos. Waterhouse & Co.,
LIMITED

Ingersoll, - Ontario
Montréal — Harold F. Watson, Waldon & Co.
Edifice Coristine.

Le Protecteur pour Robes
Qui se Vend Bien.



Vendez les Protecteurs "Naiaid"

— les protecteurs sans odeur, hygiéniques, confortables, durables.

— Échantillons et Prix sur Demande.

WRINCH, McLAREN & CO.

SEULS MANUFACTURIERS AU CANADA

77 Rue Wellington Ouest, - Toronto, - Canada

il donne aux intéressés une indication plutôt vague de la façon dont ils doivent opérer.

Nous allons donc essayer de décaler un peu le terrain, et peut-être les arguments que nous allons faire valoir vous sembleront-ils suffisants pour vous amener à partager notre conviction; que "seule l'estimation des marchandises au prix de revient est de nature à donner à l'inventaire son véritable caractère.

Nous allons tout d'abord écarter l'un des trois modes possibles d'estimation; l'estimation au prix de vente. Nous comparerons ensuite les estimations au cours du jour et au prix de revient.

A. Pourquoi faut-il écarter l'évaluation au prix de vente ?

Quelques-uns sont d'avis qu'il faut inventorier au prix de vente, sous prétexte que le prix de revient mathématique ne peut être établi et que même beaucoup d'entreprises n'établissent aucun prix de revient; au contraire, disent-ils, le prix de vente est toujours connu; il suffit de se reporter aux factures antérieures, aux contrats de vente, aux tarifs, catalogues, etc...

Voyons ce que valent ces arguments. Sans doute, il est des cas où, surtout dans l'industrie, le prix de revient ne peut être rigoureusement établi. Personne n'a jamais eu la prétention de faire un inventaire au millime, mais avec un peu de travail et de méthode, il est toujours possible d'obtenir un prix de revient aussi exact que possible. D'ailleurs, pour pouvoir fixer le prix de vente, il est bien nécessaire de connaître au moins approximativement le prix de revient; et puis est-il exact de dire que le prix de vente est toujours connu? Ce prix n'est-il pas essentiellement variable, par exemple, avec les clients ou les quantités vendues? On pourrait en conclure, à notre avis, que le prix de vente, beaucoup plus que le prix de revient, est absolument élastique.

Un autre argument que l'on puisse faire valoir contre la thèse de l'estimation au prix de vente, c'est qu'on ne peut inventorier à ce prix les marchandises qui ne sont pas vendues. Jusqu'au moment où elles seront vendues, si toutefois elles doivent l'être, le bénéfice n'est qu'hypothétique, ce n'est qu'une espérance de bénéfice. Considérer une simple possibilité comme un fait acquis, c'est, suivant une comparaison souvent rappelée, vendre le pain de lours alors qu'il est vivant. L'erreur serait plus grossière encore si la marchandise n'était pas vendue dans l'exercice qui suit l'inventaire, ou si elle devait subir une transformation quelque coûteuse.

Nous venons d'établir que l'estimation au prix de vente est "inexacte"; elle est de plus "impossible" dans l'industrie, pour les matières premières qui ne sont pas destinées à être vendues.

Enfin, nous estimons que cette évaluation est "immorale", car elle ne tend à rien moins qu'à rendre tout effort commercial inutile. Exemple: Nous achetons 1.000 objets à deux dollars et nous les revendons en totalité à raison de un dollar vingt; nous gagnons donc 200 par objet, soit deux cents dollars. Si nous ne vendons que 500 de ces objets, et que nous inventorions au prix de vente les 500 restants, quel sera notre bénéfice?

1° 200 sur 500 objets, soit 100 dollars.

2° Si nous inventorions à \$2.20 les 500 objets restants qui nous ont coûté \$2.00, nous nous octroyons un bénéfice supplémentaire de \$100.00, soit au total \$200.00, comme dans le premier cas où nous avons supposé la totalité vendue.

Par conséquent, vous qui vous efforcez chaque jour d'accroître le noyau de votre clientèle, ne cherchez pas plus

loin le moyen de vous enrichir; vendez beaucoup, vendez peu, ou même ne vendez rien du tout, pourvu que vous établissiez votre inventaire au prix de vente, votre affaire est bonne, vous pouvez vous croquer les bras.

Le résultat obtenu ne vous paraît-il pas suffisant? Etes-vous desirieux de "corser" votre bénéfice? Le moyen est des plus simples: La veille de l'inventaire, achetez une aussi grande quantité de marchandises que vous pourrez en trouver, ne vous inquiétez pas d'ailleurs de savoir si vous pourrez les payer ou les vendre; vous inventorieriez au prix de vente, vous élaborer un superbe bilan, la farce est jouée!.

Voula à quel résultat fantaisiste on aboutit fatalement. Nous reconnaissons cependant que dans quelques cas très rares, l'hésitation est permise. Par exemple, lorsqu'il s'agit de commandes fermes livrables dans un certain délai après la date fixée pour l'inventaire. Ne peut-on, dans ce cas, considérer comme acquis un bénéfice qui paraît assuré? Nous répondrons à cette question qu'il nous semble choquant d'inventorier au prix de vente une marchandise qui est encore en magasin. On peut, il est vrai, tourner la difficulté en débitant le compte du client de cette marchandise vendue, et englober ainsi dans l'exercice écoulé le bénéfice résultant de cette vente anticipée.

Ce sont là de petites ficelles de métier. Il faut être très prudent à cet égard, et l'on ne doit procéder ainsi qu'à une double condition:

1° Il faut que la commande soit "ferme", sans aucune restriction de la part du client, et sans possibilité de refus.
2° Condition "sine qua non", il faut que la marchandise soit en magasin, prête à être livrée, et non chez le fournisseur ou en cours de fabrication.

Si ces deux conditions ne sont pas remplies, nous estimons que le prix de vente doit être écarté résolument.

B. Faut-il évaluer au prix de revient ou au cours du jour ?

Reste donc l'évaluation au cours du jour et au prix de revient. Les partisans de l'estimation au cours du jour prétendent que l'inventaire devant exprimer la valeur "actuelle" de l'actif et du passif, le cours du jour peut seul, en ce qui concerne les marchandises, permettre de satisfaire à ce "desideratum".

Certes, cette théorie est autrement sérieuse que la précédente, mais elle n'est pas applicable à tous les cas: par exemple, les marchandises non cotées sont exclues; pour celles-là, pas de discussion; elles seront inventorierées au prix de revient. La difficulté est plus grande s'il s'agit de marchandises cotées; pour la résoudre, écartons, dès maintenant, un genre spécial d'entreprises; les entreprises de "spéculation", celles qui jouent à la hausse et à la baisse des marchandises. Nous estimons qu'il n'y a aucune assimilation à faire entre ces opérations d'une nature toute particulière et celles d'une maison de commerce ou d'industrie qui achète "réellement" des marchandises, qui les vend "réellement", après leur avoir fait subir une manipulation plus ou moins importante. Pour nous, nous appelons un chat un chat et la spéculation un jeu. Quand on joue à la hausse et à la baisse, les bénéfices consistent en des règlements de différences sur les cours. Il est logique que les marchandises soient alors inventorierées au cours du jour. Mais s'il s'agit d'une entreprise exerçant le commerce, dans le sens qu'on attache généralement à ce mot, l'évaluation au cours du jour présente de gros inconvénients:

1° Le cours du jour est "arbitraire", en ce sens que les cours étant variables, les bénéfices réalisés suivent les mêmes fluctuations, de telle sorte que, d'après la date à laquelle



A la Poursuite de Plus

Grandes Affaires Pour 1913



L'an dernier nous avons ajouté 10,000 pieds carrés à la superficie de notre établissement ; cette année, nous y en avons ajouté 20,000 pieds et dépensé en plus \$10,000 en machinerie nouvelle, ce qui tend à démontrer les efforts que nous déployons pour faire face à la demande toujours croissante de nos tricots de la Marque "BEAVER."

Nos représentants sont maintenant en route avec un assortiment complet d'Articles Tricotés comprenant les Tricots (sweater coats) pour Dames et Messieurs,



gants et mitaines, casquettes, toques, tuques, foulards, bas et chaussettes. Nous avons ajouté à cela un certain nombre de nouvelles lignes parmi lesquelles sont le Blazer Coat et le casque Scotch Knit, pour dames et jeunes gens.

R. M. Ballantyne, Limited.

MANUFACTURIERS DE

TRICOTS MARQUE "BEAVER"

STRATFORD, Ont.

le l'inventaire est arrêté, le bénéfice peut être modifié et quelquefois se transformer en perte.

2° Le cours du jour exprime-t-il réellement la "valeur actuelle" des marchandises? Ce n'est pas exact, à notre avis. Il n'est pas nécessairement le prix qui serait appliqué si l'on vendait la marchandise le jour même de l'inventaire. En effet, l'introduction sur le marché de grosses quantités de marchandises aurait pour résultat de modifier immédiatement le cours, quelquefois même dans de très grandes proportions.

3° Le cours du jour est "inexact", s'il s'agit d'un commerce de détail, puisqu'il ne s'applique qu'au commerce de gros.

4° L'estimation au cours du jour peut encourager ou susciter des manoeuvres très critiquables. Par exemple, en fin d'exercice, pour corser le bénéfice, on "poussera" les cours par une spéculation acharnée, au risque d'amener plus tard un krach lamentable.

5° Enfin, nous terminerons par une objection fondamentale au point de vue commercial et comptable: "l'estimation au cours du jour méconnaît absolument le rôle de l'inventaire", et seul le prix de revient répond au but que se proposent les commerçants ou industriels qui établissent leur inventaire.

Examinons, en effet, les divers cas dans lesquels on peut être amené à dresser un inventaire:

a) Nous avons tout d'abord l'inventaire d'ouverture d'une entreprise. Le cours du jour n'est pas applicable. On inventorie au prix acheté, payé au prédécesseur, ce qui est bien le prix de revient.

b) Pour l'inventaire de cession, il paraît assez logique d'adopter le cours du jour, c'est-à-dire le prix auquel l'acquéreur achèterait ses marchandises; mais, en réalité, acheteur et vendeur traitent toujours à prix débattu.

c) A l'ouverture d'une liquidation, l'inventaire peut être établi au cours du jour, mais les prix seront certainement modifiés, les marchandises se trouvant vendues par la suite dans des conditions tout à fait défavorables.

d) En cas de faillite, on arrête la situation actuelle de l'entreprise. Le cours du jour paraît donc tout indiqué.

e) Mais les inventaires que nous venons d'indiquer sont des opérations exceptionnelles. Celui qui nous intéresse ici, c'est l'inventaire que nous appelons normal, l'inventaire qui est dressé par une entreprise en plein fonctionnement, à l'expiration d'un exercice. Eh bien! est-il exact de dire, comme le prétendent les partisans de l'estimation au cours du jour, que cet inventaire a pour but de connaître la situation actuelle de l'entreprise? Demandez donc à un actionnaire s'il s'est rendu à l'assemblée générale dans le but d'évaluer, d'une oreille plus ou moins distraite, la lecture de la liste des valeurs, actuelles ou non, qui figurent à l'actif et au passif du bilan? Il vous répondra qu'en vérité, ce qu'il attend avec intérêt, c'est précisément la dernière ligne du bilan: "in canda venenum", à la queue du bilan, le poison. Ce poison, que l'actionnaire n'avalera qu'au prix d'une grimace disgracieuse, c'est la perte de l'exercice. Mais le poison amer deviendra un nectar délicieux, la grimace se transformera en un sourire significatif, si la perte se change en bénéfice, prélude des répartitions intéressantes.

"Déterminer le bénéfice ou la perte, en un mot le résultat des opérations de l'exercice, tel est le véritable but de l'inventaire."

Eh bien! que le cours soit supérieur ou inférieur au prix de revient, son adoption a pour résultat de fausser le résultat de l'inventaire. Nous allons le prouver par un exemple très simple:

Nous achetons 1.000 objets à 20c, soit au total .. \$200.00
Nous vendons 800 objets à 60c. \$480.00

Notre bénéfice est de 40c par objet vendu, soit .. \$320.00
Voilà, sans contestation possible, le résultat des opérations effectuées.

C'est bien ce résultat qui ressortira du bilan que nous établirons en inventariant au prix de revient les 200 objets non vendus. Voici, en effet, ce bilan:

ACTIF:	
Clients débiteurs	\$480.00
Stock: 200 objets à 20c	40.00
	<u>\$520.00</u>

PASSIF:	
Fournisseurs	\$200.00
Bénéfice..	320.00
	<u>\$520.00</u>

Par conséquent, en cas d'inventaire au prix de revient, nous remarquons une concordance absolue entre le bilan et le résultat des opérations.

Si, au contraire, nous faisons figurer à l'actif le stock évalué au cours du jour, inférieur ou supérieur au prix de revient, le bénéfice est modifié; il n'y a plus concordance entre le bilan et le résultat des opérations.

En particulier, si le cours du jour est en hausse, nous attribuons à tort à l'exercice écoulé un bénéfice applicable à des marchandises non vendues, bénéfice qui ne doit logiquement profiter qu'à l'exercice dans le cours duquel la vente sera réalisée.

Poussons, si vous le voulez bien, les choses au pire: supposons que nous n'ayons vendu aucun des 1.000 objets ci-dessus. Si nous inventarions au cours du jour, par exemple 30c, notre bilan sera dressé ainsi:

ACTIF:	
Stock: 1.000 objets à 30c	\$300.00
	<u>\$300.00</u>

PASSIF:	
Fournisseurs	\$200.00
Bénéfice..	100.00
	<u>\$300.00</u>

Cela revient à dire que n'ayant rien vendu, nous avons cependant réalisé un bénéfice.

Par conséquent, lorsqu'il s'agit de l'inventaire ordinaire, nous estimons que seule l'évaluation au prix de revient est susceptible d'exprimer le résultat des opérations effectuées.

* * *

Il n'y a pas de règle, dit-on, sans exception. Nous allons apporter un petit correctif au principe que nous venons d'énoncer. Nous adoptons le prix de revient, aussi bien en cas de hausse ou de baisse des cours, mais à une condition toutefois; c'est que cette baisse résulte du jeu normal des circonstances économiques (la loi de l'offre et de la demande, par exemple). Mais si la baisse résulte de circonstances exceptionnelles qui la rendent définitive, comme la création de gisements nouveaux, de procédés de fabrication, etc., qui abaissent considérablement et définitivement le prix de revient, il ne faut pas hésiter à évaluer au prix inférieur. En persistant à maintenir au prix de revient initial, il arriverait que la marchandise serait vendue dans un exercice ultérieur, à un prix moins élevé, d'où une perte injustifiée pour cet exercice.

Etiquettes Tissées

Manufacturées par
The Colonial Weaving Co., Limited,
Peterborough, Ontario.

Les Manufacturiers de Tissus et d'Articles de Mercerie peuvent se procurer des échantillons de nos

Etiquettes Tissées.

Elles durent aussi longtemps que les vêtements dans le que'elles sont placées, et elles constituent une annonce de bon goût et permanente pour votre maison et votre marque de commerce.

Ecrivez à
The Colonial Weaving Co., Limited,
Peterborough, Ontario

DUFTONS Limited

Se sont fait une réputation
dans la fabrication des

MACKINAWS

Unis et de Fantaisie pour
Corps et Caleçons.

STRATFORD, ONTARIO,

La
Marque
Feuille d'Erable
de



Bas et Mitaines

est une

Ligne Profitable au Vendeur.

Elle est aussi profitable à l'acheteur parce que chaque paire est faite de la meilleure laine par une compagnie responsable ayant plusieurs années d'expérience, et assure la plus parfaite satisfaction à celui qui la porte.

Goderich Knitting Co., Limited.

Goderich, Ontario.

Agent pour la Province de Québec :

A. L. GILPIN, 59 Rue St-Pierre, Montréal.

En résumé, voici, à notre avis, comment, dans le commerce ordinaire, on doit procéder pour l'évaluation à l'inventaire:

1° Pour les marchandises non cotées, au prix de revient;

2° Pour les marchandises cotées, au prix de revient également, sauf dans le cas de baisse définitive des cours, où c'est le cours du jour qui doit être adopté.

Nous avons terminé avec ce que nous avons appelé les valeurs d'échange ou de roulement. Nous allons aborder maintenant les valeurs immobilisées.

II — Valeurs immobilisées.

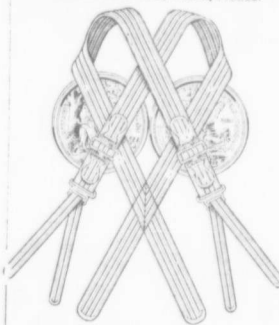
Pour les valeurs d'échange, nous venons de voir que l'on procède par estimation des valeurs elles-mêmes. Il serait difficile de procéder de même avec les valeurs immobilisées. A quel prix, par exemple, estimer un matériel qui, d'une part, ne fait l'objet d'aucune transaction, pour lequel on ne pourrait trouver de termes de comparaison; et qui, d'autre part, ayant été utilisé dans le cours de l'exercice, a nécessairement subi une dépréciation? Toute évaluation serait, dans ce cas, arbitraire.

Pour tourner la difficulté, on convient d'adopter le prix initial de la valeur et de lui faire subir une dépréciation à forfait qu'on appelle l'"amortissement".

Cette dépréciation est généralement calculée à raison de tant pour cent de la valeur initiale.

Vous savez qu'il y a deux catégories d'immobilisations; d'abord, il y a les valeurs "matérielles", celles qui sont représentées par des objets réels, tels que le matériel, le mo-

Nous avons toujours en stock ici à Montréal
les CÉTORES
BRETELLES FRANÇAISES
FROMAGE FRERES, Rouen, France.



GEORGES FROMAGE & Cie, Successeurs.

Agents pour Montréal :

J. C. DAVID & Cie,

Tél. Est 1443. 502 Ste-Catherine Est.

bile, commercial, les constructions. Il y a, d'autre part, les valeurs "immatérielles", qui sont constituées par des dépenses généralement effectuées au début d'une entreprise, dépenses qu'il ne serait pas juste de faire supporter au premier exercice à titre de frais généraux. C'est ce qu'on appelle les frais de premier établissement, de constitution, et il résulte de cette distinction que pour les valeurs matérielles, l'amortissement n'est autre chose que la dépréciation annuelle qui correspond à l'usure de la valeur, et que pour les valeurs immatérielles, l'amortissement représente la répartition entre les divers exercices des dépenses qui constituent ces valeurs immatérielles.

Il va sans dire que les dépenses de réparations et d'entretien doivent toujours être portées aux frais généraux; elles ne doivent jamais augmenter la valeur elle-même.

Cette question des amortissements soulève quelques problèmes fort intéressants; tels sont: le taux de l'amortissement, le mode d'amortissement, l'écriture relative à l'amortissement, et enfin les distinctions qui doivent être établies entre les amortissements et les réserves.

1° Taux d'amortissement. — Quel coefficient doit-on adopter pour amortir une valeur immobilisée? A cet égard, on ne peut donner aucune règle absolue, cela dépend de la nature de la valeur, et pour des valeurs de même nature, le taux varie suivant le genre d'entreprise. Quelquefois la question est résolue d'elle-même, dans les sociétés où les statuts prévoient le taux de l'amortissement à opérer.

Par exemple, des constructions, un matériel, se détériorent plus ou moins rapidement suivant l'industrie qui les emploie; l'amortissement sera plus rapide dans une verrerie ou dans une fabrique de produits chimiques que dans une manufacture de petite mécanique de précision; de même, les immeubles servant à l'exploitation d'une entreprise se détériorent plus vite qu'un immeuble de rapport.

Néanmoins, on peut indiquer quelques taux d'amortissement généralement adoptés:

Pour le matériel fixe, pour l'outillage industriel, c'est généralement 10% par an que l'on applique; pour le matériel circulant, dans une entreprise de transports, on prend généralement 20%. Un mobilier commercial s'amortit le plus souvent de 10% par an; les constructions, de 5% seulement. Lorsque les constructions sont établies sur un terrain pris à bail, et qu'elles doivent revenir au propriétaire du terrain, il est évident qu'on doit amortir pendant la durée du bail, de façon qu'à son expiration l'amortissement soit complet. Les terrains ne subissent généralement pas d'amortissement, et même dans la plupart des cas, ils acquièrent une plus-value, suivant leur emplacement. Pour les frais de premier établissement, il est assez logique, comme ce sont des dépenses qui constituent un actif fictif, d'opérer assez rapidement et d'amortir en quelques années, sauf cependant dans les industries où ces frais ont une grosse importance, comme dans une entreprise de chemins de fer, une mine, une carrière, etc., entreprises dans lesquelles une période de préparation assez longue précédera l'exploitation proprement dite. Dans ce cas, on amortit en 15, 20, 25 ans, ou même suivant la durée de la société.

2° Mode d'amortissement. — L'amortissement peut s'opérer de deux façons différentes: ou bien il est "constant", ou bien il est "décroissant". L'amortissement constant est celui qui est uniformément appliqué tous les ans. L'amortissement décroissant, au contraire, est effectué sur la différence entre la valeur initiale et les amortissements déjà opérés. L'amortissement constant doit donc être appliqué aux immobilisations qui n'auront plus de valeur après un certain laps de temps; nous supposons des brevets, qui doi-

vent être exploités pendant dix ans, on amortira 10% chaque année, d'une façon constante. Pour une concession, on procédera de même.

L'amortissement décroissant, au contraire, est préférable pour un matériel, des constructions, qui tout en subissant chaque année une dépréciation, conservent néanmoins une partie de leur valeur. Supposons un matériel de 10.000 dollars. La première année, nous amortirons 10%, soit 1.000 dollars. La valeur sera donc réduite à 9.000 dollars. La seconde année, on amortira 10% sur 9.000, et ainsi de suite.

3° En ce qui concerne l'écriture relative à l'amortissement, on peut procéder de deux façons différentes: ou bien, on déduit l'amortissement de la valeur elle-même, ou bien, on conserve la valeur pour son prix initial et on ouvre un compte qui figure au passif; c'est le compte d'amortissement. Vous voyez l'avantage de cette seconde façon de procéder; c'est qu'au bout d'un certain temps, on peut, d'un simple coup d'oeil, voir d'une part quel est le prix de la valeur initiale, et d'autre part quels sont les amortissements effectués.

Quant à la présentation de l'amortissement au bilan, on peut également procéder de deux façons: ou bien l'on porte au passif le montant des amortissements ou bien l'on porte à l'actif d'abord le prix de la valeur et en suite le montant des amortissements opérés, de façon à ce que par soustraction, on obtienne pour cette valeur son prix actuel, leur son prix actuel.

4° Il nous reste à examiner une question très importante, relative à la distinction qui est à établir entre les "amortissements" et les "réserves". Cette distinction est fondamentale.

Tout d'abord l'amortissement est une charge de l'exercice, il est imputable par conséquent aux frais généraux ou aux frais de fabrication. S'il s'agit, par exemple, d'un matériel, l'amortissement doit être opéré, même s'il n'y a pas de bénéfices, car un matériel s'use, quel que soit le résultat de l'exercice.

Au contraire, les réserves, qui sont des augmentations détournées du capital, sont prélevées sur les bénéfices réalisés. La réserve a pour but de "parer" à une perte éventuelle et future, tandis que l'amortissement a pour objet de "réparer" une perte certaine et passée.

Il résulte également de cette distinction que l'amortissement est "obligatoire" et que la réserve est "facultative", sauf la réserve légale dans les sociétés par actions, ou les réserves statutaires.

Dans le cas d'un commerçant qui opère pour son propre compte, on doit toujours trouver des amortissements, on voit rarement des réserves; cela tient à ce que les résultats d'inventaire viennent se fonder dans le compte "Capital", et qu'à ce point de vue les réserves sont à peu près inutiles.

En troisième lieu, il résulte de la distinction établie ci-dessus, que l'amortissement est "indispensable", tandis que la réserve est "disponible", puisque c'est une prolongation du capital. Cette remarque est très importante; par exemple, dans une société en nom collectif, en cas de dissolution, de séparation des associés, ou en cas de décès de l'un d'eux, l'amortissement doit être déduit de la valeur amortie, il ne peut pas être réparti entre les associés; la réserve, au contraire, prélevée sur les bénéfices antérieurs, appartient aux associés, et doit entrer en ligne de compte dans la part qui revient à chacun d'eux. Cette remarque prouve qu'on ne saurait trop recommander aux futurs associés de prévoir dans leurs statuts, et d'une façon très minutieuse, la manière dont les amortissements doivent être effectués.

QUELQUES CONSEILS POUR RÉUSSIR DANS LES AFFAIRES

L'ESPIONNAGE COMMERCIAL.

En matière commerciale et industrielle le mot espionnage paraît assez drôle; cependant il est proprement employé car, les ruses, les systèmes adoptés par la concurrence pour découvrir l'organisation, les nouveaux modèles, les nouvelles inventions des maisons les mieux connues, ne sont autre chose qu'un espionnage souvent très bien organisé et qui, parfois, s'étend bien loin, sous les apparences les plus innocentes.

Dans maints pays on se préoccupe beaucoup de l'espionnage concernant la défense nationale au point de vue militaire, mais en ce qui a rapport à la production, l'intérêt est beaucoup moins grand, et les espions peuvent presque toujours s'occuper de leur industrie, avec la plus grande tranquillité et avec la certitude du résultat acquis.

Les espions peuvent être classés en différentes catégories.

Nous ne citerons que les plus communs.

Nous avons d'abord le monsieur fort bien mis, homme du monde, courtis, beau parleur, qui est chaudement recommandé par un client, dont la bonne foi a peut-être été surprise. Vous lui ouvrez les portes de votre usine, vous la lui faites visiter dans ses moindres détails, vous lui donnez des indications de toutes sortes pour bien lui montrer l'importance de votre entreprise et... de vos mérites, — car c'est toujours l'amour-propre qui fait dire plus qu'on ne devrait, — bref, on met l'inconnu au courant de tous les secrets en pensant avoir à faire à un indifférent qui ne peut s'intéresser que d'une façon superficielle à l'organisation d'une entreprise, d'une industrie dont, soi-disant, il ne s'était jamais occupé et dont il n'avait aucune idée.

En vous quittant, cet individu aura fait son profit de tout ce que vous lui aurez dit, et aura fixé dans les cellules de son cerveau tous les moindres détails qu'il aura vus et que votre maladresse lui aura laissés découvrir. Et les renseignements qu'il aura pu recueillir seront aussitôt exploités directement par l'individu même s'il "travaille" pour son compte, soit par le groupe dont il était le mandataire.

Souvent aussi l'espion au lieu de se présenter sous les auspices d'un ami, fait valoir sa qualité de consommateur de vos produits et de client éventuel. Quand il aura obtenu le résultat qu'il désire chez vous et chez vos collègues, vous aurez un concurrent de plus dans le pays où votre exportation tendait à se développer.

Si on ne peut faire autrement que d'introduire des étrangers dans nos usines, quelquefois la chose est indispensable, nécessaire même pour obtenir des commandes ou en faciliter la conclusion, soyez toujours prudents et ne laissez jamais contrôler de trop près vos moyens d'action.

C'est l'organisation d'une entreprise qui coûte du travail et de l'argent; il faut éviter que votre concurrent profite, sans frais et sans perte de temps, de votre expérience qui représente la base de votre industrie, de votre commerce, de vos bénéfices.

Une autre catégorie d'espions, très dangereuse, est celle qui, par toutes sortes de moyens, qu'il serait trop long d'énumérer ici, arrive à se procurer les modèles, les dessins que le fabricant prépare souvent dans le plus grand secret et qu'à son grand étonnement il voit reproduits ou mal copiés, avant même que sa collection soit sortie de chez lui.

On s'est désormais tellement habitué à cette sorte d'espionnage, que des internédiaires se sont installés, au su de tous, pour procurer et transmettre au dehors toutes les nouveautés, de sorte qu'il arrive souvent que des fabricants étrangers offrent des marchandises prêtes, avant même que les maisons créatrices soient en mesure de le faire!

Il serait bien temps que les intéressés fissent quelque chose pour sauvegarder leurs intérêts contre ces pillards qui n'ont d'autre mérite que de savoir copier et copier mal.

Enfin, nous nous contenterons de signaler une dernière catégorie d'espions plus dangereuse encore que les précédentes: nous faisons allusion aux jeunes employés à salaire réduit ou volontaires qui s'insinuent partout sous prétexte d'apprendre notre langue, mais dont le séjour dans nos magasins, nos usines, a en réalité un autre but bien plus important.

Le volontaire prend chez nous une place toujours de plus en plus importante, il tient au contrain ses compatriotes de ce qui se fait et un beau jour s'en va les rejoindre pour continuer avec eux l'exploitation des fruits de son espionnage ou pour s'installer pour son compte.

C'est l'histoire de tous les jours et les principaux centres industriels et commerciaux feront bien d'adopter désormais des mesures de prudence dans l'acceptation de jeunes gens étrangers... désireux de travailler à bon marché.

Utilisons-les mais seulement à la condition qu'ils ne puissent se transformer en espions et nuire tôt ou tard à nos industries, à notre commerce.

LES FRAIS GENERAUX

Une perte, sous forme d'augmentation de dépenses, qui échappe souvent à l'attention ou à la prévoyance des chefs de maison se rattache à l'achat des accessoires. Dans un grand nombre de maisons, même très importantes, l'achat du papier d'emballage et de la ficelle, par exemple, est confié à un employé subalterne qui gagne généralement peu et souvent devient accessible à la tentation.

Dans bien des cas, la facture, le poids du papier et de la corde ne sont vérifiés par personne de responsable, ou si c'est fait, on s'en tient aux marques du fournisseur sur les paquets que l'on tient comme exactes sans les passer au contrôle de la balance.

Il s'est présenté même des cas plus graves. L'employé chargé de l'achat de ces fournitures s'entendait avec le marchand, et tout en paraissant acheter très bon marché pour le compte de sa maison passait réellement des factures pour des marchandises qui n'avaient jamais été livrées.

Sans prétendre que la malhonnêteté prévaut dans l'achat des emballages, nous croyons qu'en le confiant aux soins de subalternes mal rétribués, le chef d'une maison s'expose à un certain risque. Pour peu que la trame morale de l'employé acheteur soit faible, il succombera très souvent aux offres tentantes que ne manqueront pas de lui faire les fournisseurs désireux de vendre leur marchandise.

Il paraît étrange qu'alors que toute autre réception de marchandises est rigoureusement contrôlée, celles-là échappent le plus souvent à l'attention.



SACOCHE EN CUIR



POUR LE

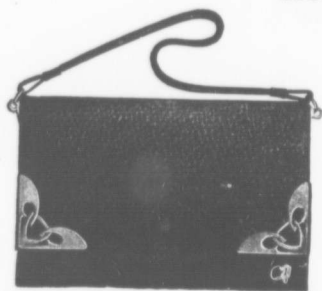
COMMERCE DU PRINTEMPS

Styles et Prix
Attrayants
et pour
Le Marchand
et pour
Le Consommateur.

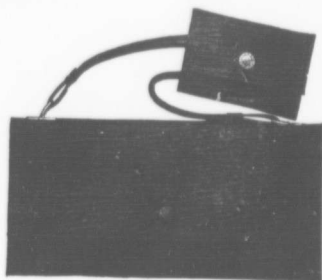


Nous vous invitons
à comparer nos
valeurs.
Voyez notre ligne
Complète avant
de place Vos
commandes.

No. 779 — \$15.00 la douzaine. En Mores Noir imitant le Maroquin, Monture dorée, doublure en cuir.



No. 780 — \$12.00 la douz. Sacoche de Fantaisie en Mores Noir, garnitures en argent oxidé avec compartiment pour cartes.



No. 785 — \$9.00 la douz. Sacoche de Fantaisie en Mores Noir, imitant le Maroquin, doublure en Noir Noir.

Manufacturées par

Flett, Lowndes & Co., Limited

Departement des articles en cuir.

142-144 Rue Front Ouest

Toronto.

Pérez-voos à Votre Ouverture du Printemps

et

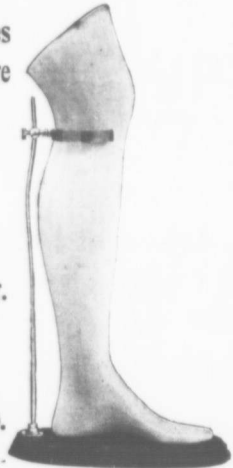
Procurez-vous quelques-uns des
Bustes et Mannequins en cire
Marque D & P
pour les étalages.

Demandez maintenant un exem-
plaire de notre catalogue illustré
avec liste de prix

Que Nous Venons de Publier.

DALE & PEARSALL,
106 Rue Front Est, Toronto.

Manufacturiers de tous articles d'éta-
lages, bustes, têtes en cire, etc.



UNE QUESTION SOCIALE

La participation des employés aux bénéfices d'une maison.

A notre époque de socialisme avancé on ne devait pas manquer d'agiter la question de participation des ouvriers et employés aux bénéfices des maisons qui s'assurent leurs services. Et, de fait, on s'est préoccupé à maintes reprises d'examiner dans quelles conditions il est possible d'associer l'ouvrier ou l'employé aux bénéfices de son patron, sans compromettre l'entreprise elle-même.

La question est fort intéressante à coup sûr, et elle mérite de retenir l'attention des apôtres de la paix sociale. Mais il ne faut pas croire qu'elle puisse être résolue par des textes législatifs; elle est essentiellement du domaine des faits, c'est-à-dire du domaine des conventions privées. On rendrait tout progrès impossible, si l'on laissait aux doctrinaires le soin de la résoudre. L'expérience l'a démontré.

Comment doit-on rémunérer le travail? Car c'est ainsi qu'il convient de poser les termes du problème.

Les économistes et les théologiens répondront: c'est par l'allocation d'un juste salaire, car ce juste salaire est la compensation du labour fourni par l'ouvrier ou l'employé. Strictement, voilà la question résolue. Quand le patron a versé ce salaire à ceux qu'il fait travailler, il ne leur doit plus rien. Voilà le droit. Que le chef d'entreprise gagne ou perde, il n'a pas d'autre obligation que celle-là vis-à-vis de son personnel, puisqu'il a payé sa dette.

Avec ce raisonnement, qui est d'une logique et d'une justice absolues, on répond aux sophismes socialistes qui incriminent le capital oisif, comme s'il était possible de constituer une fortune sans le concours du capital.

La machine qui travaille dans une usine est le produit de la fortune accumulée par l'épargne ou par l'industrie d'un individu ou d'une collectivité, ou même par une succession d'individus. Il ne faut donc pas parler d'exploitation ni de privilège. Tous les éléments qui concourent à la prospérité d'une entreprise sont nécessaires au même titre, et il n'y a pas de préférence à établir entre eux. Chacun d'eux a sa fonction.

L'outil est donc le moyen d'associer le capital et le travail.

Mais l'outil peut produire plus ou moins, suivant qu'il est manié par un homme plus ou moins actif. Il est donc juste de donner une rémunération plus grande à celui qui fournit plus de travail. La tâche, si décriée aujourd'hui, est le système le plus équitable pour le règlement du salaire.

Toutefois, il n'est pas toujours possible de déterminer la part de chacun dans l'oeuvre commune et le paiement à la journée s'impose dans bien des cas.

Alors se pose la question: Ce salaire juste doit-il être augmenté quand le patron a fait un bénéfice?

Que cela soit désirable? Personne ne saurait le contester. Mais, que cela puisse être imposé, c'est ce que nous n'admettrons jamais, si la convention, qui est la loi des parties, n'a pas prévu une augmentation de salaires correspondant au bénéfice réalisé. Nous déclarons donc "à priori" que le législateur, s'il a des faveurs légitimes pour le patron qui intéresse son personnel, ne peut pas rendre obligatoire ce mode de rémunération.

La définition allemande fournie par le professeur Boeh-

ment, le champion de la participation, nous paraît aller un peu loin à cet égard: "La participation aux bénéfices est une méthode de rémunération qui complète le salaire fixe, convenu d'un commun accord, par un supplément éventuel, en rapport avec le produit net de l'entreprise."

Le mot "compléter" est inexact, à notre avis: le salaire est complet, sans la participation aux bénéfices. On l'augmente par cette participation. En réalité, on rémunère l'effort qui a rendu le produit plus important. C'est donc une "prime" et nous ne croyons pas qu'il soit possible de trouver une meilleure définition.

L'idée d'ailleurs est ancienne. On la trouve en France dans le Décret de Moscou qui est la Charte de la Comédie-partagée entre les sociétaires, proportionnellement à leur zèle ou à leur talent, c'est-à-dire à leurs services, après allocation d'une rémunération fixe.

Rien n'est plus juste.

Plusieurs sociétés d'assurances ont suivi cet exemple. Mais dans l'industrie et dans le commerce on ne compte que peu de maisons ayant adopté ce système. Plusieurs ont dû y renoncer. Néanmoins, en France, en Angleterre, en Allemagne et surtout aux Etats-Unis, on cite quelques établissements soumis au même régime. Quelques exemples isolés nous sont offerts par la Suisse, la Hollande, la Belgique.

Pourquoi ce système ne s'est-il pas généralisé? On recommandait qu'il est bon et surtout moral; mais on ne l'emploie guère dans le monde. Ne nous en étonnons point. Les difficultés d'application sont grandes, parce que toutes les industries, comme tous les commerces, sont soumis à des fortunes diverses et que leurs fluctuations financières ne peuvent être divulguées sans danger. Le personnel ne participe pas aux pertes, c'est entendu. Mais on ne saurait l'admettre à contrôler la marche des affaires de la maison à laquelle il est attaché, ni surtout à régler l'emploi des profits réalisés. Sa direction n'est pas possible si l'on admet une immixtion des ouvriers ou des employés dans l'administration d'une affaire, et cette direction est la condition même du succès. Donc, d'une manière générale, on ne conçoit pas le contrôle direct d'une industrie, effectué par le personnel. La chose est si délicate qu'on ne peut songer à l'établir sur des bases fixes et absolues. Qui pourrait en douter? Le patron ne veut pas que ses affaires soient divulguées, car son crédit peut être compromis, ruiné même par une indiscretion. C'est là surtout la cause des progrès si lents d'une idée certainement généreuse et féconde. Aussi voit-on un certain nombre de patrons recourir au système de la "guelte" qui associe l'employé au développement du commerce et lui alloue un tantième sur le chiffre d'affaires qu'il est facile et sans danger de faire connaître.

C'est en même temps le meilleur moyen de rémunérer le travail personnel.

La prime à l'économie accordée dans certains pays, dans toutes les compagnies de chemin de fer, est également un mode de rémunération recommandable. Le mécanicien, qui emploie le moins de charbon pour un même trajet, reçoit sa part du bénéfice ainsi réalisé et c'est là une excellente participation.

Il serait injuste de ne pas parler aussi des subsides accordés par les compagnies, banques ou autres aux caisses de retraites et aux oeuvres sociales dont leur personnel bénéficie. Certaines d'entre elles donnent moins à leurs actionnaires qu'à leurs employés. Nous estimons même que c'est là le meilleur emploi à faire des bénéfices dégagés, car c'est la prévoyance qui en profite.

Des congrès et des comités ont tour à tour examiné l'ensemble des combinaisons les plus recommandables, mais n'en ont spécialement désigné aucune, car les situations, les lieux,

les circonstances influent singulièrement sur l'application du principe admis. Il n'y a pas de règle générale ni uniforme à édicter.

Et pour conclure on peut dire: que si le système de la participation aux bénéfices est digne d'éloges et doit être encouragé, il n'est pas possible de l'imposer; il appartient donc aux chefs d'industrie ou d'entreprise commerciale, de l'appliquer, avec les modalités et les conditions qui conviendront à leur genre d'exploitation.

LA LISIBILITE DES AFFICHES.

Quelles sont les affiches les plus lisibles à distance?

La maison Scheldons Limited, de Leeds, une des plus réputées pour l'impression des affiches, vient, d'après le "Courier du Livre", de procéder à de nombreux essais sur les combinaisons d'encre et de papiers en couleurs les plus favorables à la lisibilité des affiches.

A cet effet, sur un grand panneau en bois placé à l'extrémité d'un champ et bien exposé à la lumière du soleil, on fixa des affiches imprimées avec des encres de différentes couleurs sur des papiers également de couleurs différentes. Sur chacune de ces affiches figuraient deux lignes de texte, la première ne renfermant que des caractères bien distincts; la seconde, des lettres plus difficiles à distinguer de loin, telles que I et J, etc.

Des piquets soigneusement repérés, étaient placés de distance en distance dans la direction du panneau pour servir à établir, d'après les observations faites par de nombreuses personnes, le degré de lisibilité de chacune des affiches.

Après pointage, on obtint le classement suivant:

1. Encre noire sur papier jaune;
 2. Encre verte sur papier blanc;
 3. Encre rouge sur papier blanc;
 4. Encre bleue sur papier blanc;
 5. Encre blanche sur papier bleu;
 6. Encre noire sur papier blanc;
 7. Encre jaune sur papier noir;
 8. Encre blanche sur papier rouge;
 9. Encre blanche sur papier vert;
 10. Encre blanche sur papier noir;
 11. Encre rouge sur papier jaune;
 12. Encre verte sur papier rouge;
 13. Encre rouge sur papier vert;
- Etc., etc.

Ce classement curieux révèle, tout d'abord, que ce n'est pas à tort que l'on a donné empiriquement la préférence aux affiches noires sur papier jaune qui constituent certainement la grande majorité des affiches banales.

Mais ce qui est passablement surprenant, c'est le rang tout à fait désavantageux qu'occupe l'impression en noir sur papier blanc, réservée, dans beaucoup de pays, à l'affiche officielle. Non seulement cette combinaison n'occupe que le sixième rang, mais elle vient après une combinaison inversée d'impression en blanc sur fond de couleur que l'on ne s'attendait certainement pas à voir arriver à une place aussi avantageuse.

Il est cependant, sauf dans le cas particulier du noir sur jaune et du blanc sur bleu, le fond blanc, comme on le constate aisément, occupe généralement un rang plus avantageux que le fond de couleur.

Lises
102, rue Lafayette, Paris (2^e) Téléphone 445-21

MODE COUTURE

La Confection Française
JOURNAL OFFICIEL DE L'HABILLEMENT EN GÉNÉRAL



ABONNEMENTS
France 6 fr., 12 an
Union Postale 10 fr., 12 an
Le numéro: 80 centimes

**BULLETIN COMMERCIAL DE LA
MERCERIE, CHÉMISERIE, LINGERIE
NOUVEAUTÉS ETC.**

REDACTION ET ADMINISTRATION
102, rue Lafayette
C. de rec. 13, Bd de Strasbourg
PARIS (2^e) Téléphone 445-21

"LA CONFECTION FRANÇAISE" est l'organe de publicité de premier ordre touchant la confection de gros, de détail et d'exportation. Pour tous renseignements concernant la réclame, s'adresser à la Société Générale de Publicité "LA RECLAME UNIVERSELLE", 28, rue Lafayette, Paris. Directeur général: W. R. KAROLEWICKI.
C'est le plus important Membre de France pour la Publicité dans les journaux vêtements, techniques et corporatifs.

OUATE

EN PAQUETS

Garantie exemple de fils et autres matières étrangères incrustés

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.

Table Alphabétique des Annonces

B		H	
Ballantyne R. M., Ltd	46	Herderson, Robert & Co.....	54
Brock Co., Ltd., W. R. The	27-28-29	L	
C		La Confection Française.....	54
Campbells Mfg. Co.....	16	Lamson Co.....	34
Colonial Weaving Co.....	50	M	
D		Monarch Knitting Coy.....	32-33
Dale & Pearall.....	52	Moulton Mfg. Co.....	24
David J. C. & Cie.....	45	N	
Delfosse & Cie.....	24	National Cash Register Co.....	41
Dominion Oil Cloth.....	10	Nisbet & Auld, Limited.....	18
Dominion Textile.....	8	P	
Duftsons Limited.....	48	Perrin, Frères & Cie	4
Dominion Button Mfg. Co.....	26	Porter S. E. & Co.....	42
F		R	
Fairbairn D. R. Co.....	22	Racine & Cie., Alph.....	12
Fitzgibbon, Limited.....	14	T	
Flett, Lowndes & Co.....	51	Tcoke Bros.....	3
Forsyth-Kymmel Co., Limited.....	26	W	
G		Waterhouse Thos. & Co., Limited.....	44
Garland J. M. & Son.....	30	Williams, Green & Rome Co., Ltd. [Berlin Ont].....	couvert
Garneau Ltée, Québec.....	48	Williams Trow Knitting Co., Ltd.....	44
Goderich Knitting Co.....	48	Winch, McLaren & Co	44
Greenshields Limited.....	couvert, et 20, 35, 36, 40, 42		