

# Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

SEPTEMBRE 1910

## ETOFFES A *Priestley* ROBES DE Pour l'Automne 1910

Mettez au premier rang les Tissus de PRIESTLEY dans  
votre département d'Étoffes à Robes, cet automne.  
C'est un moyen sûr d'augmenter vos affaires.

Voiles	Crepe Chaine de Soie	Panamas
Serges	Taffetas	Broadcloths
Vénitiens	Diagonales	Drap Melona
Toledos	Draps Satin	Plissé Tussah
Royal	Croisés Alva	Plissé
Tussah	Broché Tussah	Rosetta

Costumes Rosaline  
Mattings en Laine  
Tissus Brandon pour Costumes  
Tissus Lowthian pour Costumes  
Croisés Alva

Cheviotte Airedale  
Boucle Osmond  
Tissus Wellesley pour Costumes  
Drap Kingsley  
Worsted Chantecler pour Costumes

Cravenettes Noires et Bleu Marine, et assortiment complet de couleurs.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

# GREENSHIELDS LIMITED,

MONTREAL.



---

Nous aimerions vous  
montrer notre assorti-  
ment de mercerie pour  
hommes, la prochaine  
fois que vous serez à  
Montréal.

Les valeurs sont par-  
mi les meilleures dans  
la ville, et les marchan-  
dises sont splendides,  
absolument du dernier  
genre, et se vendent ra-  
pidement.

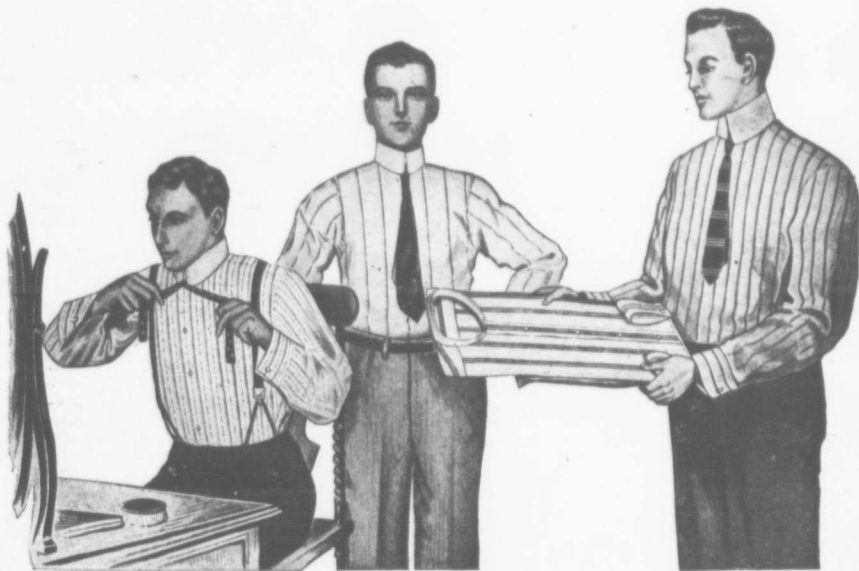
Elles vous intéresse-  
ront.

---

*The*

W. R. Brock Company  
Limited.

MONTREAL.



La maison de Bonneterie, Sous-Vêtements et Merceries exclusivement pour hommes, la plus importante au Canada.

---

Notre nouvel assortiment de chemises pour le printemps vaut la peine d'être examiné..... C'est une ligne qui n'a jamais été offerte au public auparavant.

---

# Matthews Towers and Company

MERCERIES POUR HOMMES

ET

MERCERIES POUR HOMMES EXCLUSIVEMENT.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2647. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL CAN.**

Vol. XI

MONTREAL, SEPTEMBRE

No 9

## ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPORÉE

Un des objets ou plutôt une des raisons d'être de l'Association des Marchands Détaillants du Canada est de veiller à ce que les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral n'édictent aucune loi qui vienne à l'encontre des intérêts commerciaux d'une province ou du pays entier.

En effet, un des articles de la constitution de l'Association dit que cette Association a également pour but de : "Faire connaître aux membres de l'Association tout projet de loi qui affecterait les intérêts du commerce de détail, dès qu'il aura été présenté aux Législatures Provinciales ou au Parlement Fédéral, et avant que le dit projet de loi devienne loi."

Il y a malheureusement trop peu de marchands, trop peu d'hommes versés dans les questions commerciales au sein de nos divers Parlements. Aussi, les lois commerciales et industrielles, les lois économiques, en un mot, ne sont-elles pas toujours étudiées avec toute l'attention et toute l'ampleur qu'elles méritent. Les lois sociales qu'abordent de plus en plus nos législateurs ne sont souvent pas considérées au point de vue des répercussions qu'elles peuvent avoir sur la situation économique du pays.

Les marchands, à moins de sacrifier leurs propres intérêts, ont pour devoir d'étudier les projets de lois qui se rapportent de près ou de loin au commerce et d'empêcher qu'ils ne deviennent lois, si ces projets attentent à la liberté commerciale ou affectent leurs intérêts de quelque façon que ce soit.

Isolément les marchands se feront difficilement entendre des pouvoirs publics; leurs réclamations passeront inaperçues, leurs griefs seront à peine écoutés et ils ne trouveront personne qui veuille entreprendre de remédier aux maux dont ils se plaignent.

Mais, voici une Association qui étudie les projets de loi qui peuvent affecter les intérêts de ses membres; cette Association est forte, puissante, elle a des arguments à faire valoir, on l'entend, on discute avec elle et, si elle a raison, on se gardera bien de l'éconduire, même en y mettant des formes.

Ainsi l'Association des Marchands Détaillants, qui veille aux intérêts du commerce de détail, représente tous les Marchands Détaillants auprès des pouvoirs publics quand elle leur parle au nom des Marchands. La logique voudrait donc que tous les Marchands Détaillants fissent partie de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée.

Ceux qui en font partie savent combien une organisation forte et puissante a d'empire sur les législateurs; ils savent ce qu'ils doivent déjà à leur Association. Mais, ce n'est pas assez de se féliciter de faire partie d'une Association dont on n'a qu'à se louer; le meilleur moyen de se montrer reconnaissant envers elle est de travailler à augmenter sa force, sa puissance pour le plus grand bien de tous. Que chacun travaille donc à la grandeur de l'Association des Marchands Détaillants du Canada en lui amenant de nouveaux membres.

\* \* \*

Continuons à étudier le caractère de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée, et le but qu'elle se propose. Ce but est multiple, ainsi qu'on a dû le voir, et, comme il est d'un intérêt majeur pour tous les marchands de connaître les avantages qu'ils peuvent tirer de cette Association, nous allons continuer à examiner l'oeuvre que se propose d'accomplir pour le bien du commerce.

Nos lecteurs savent que ce n'est pas seulement la mer qui a ses pirates, le commerce aussi a les siens. Ces pirates du commerce ce sont ceux qui, dans les

journaux, dans des circulaires, dans des brochures ou autrement font de fausses représentations pour attirer la clientèle, prétendent vendre à prix coûtant et même au-dessous du prix coûtant, quand ce n'est pas vrai; disent écouler aux prix de fabrique quand le fait est notoirement faux; se déclarent fabricants ou manufacturiers, quand ils n'ont ni ateliers ni manufacture d'aucune sorte; prétendent vendre des marchandises importées, tandis qu'elles ne le sont pas; qui, en un mot trompent sciemment le public, au détriment du consommateur et des marchands voisins.

L'Association des Marchands Détaillants, dans différentes assemblées ou conventions qu'elle a tenues, a passé des résolutions en vue de demander au gouvernement fédéral une loi qui protège le commerce honnête contre ces pirates qui sont une honte pour le commerce et nuisent à son bon renom dans l'esprit du public. Bien mieux, l'Association a inscrit dans sa constitution, comme l'un des buts qu'elle se propose, la protection du commerce contre tous ceux qui font de fausses représentations en matière commerciale ou industrielle. Elle demandera donc au Parlement fédéral, à sa prochaine session, d'édictier une loi ou d'amender le Code Criminel de telle façon que les fauteurs de fausses représentations soient sévèrement punis.

Quel est le marchand qui ne voudrait pas s'enrôler sous la bannière d'une Association qui veille ainsi aux intérêts matériels et moraux du commerce de détail?

C'est un devoir pour tous de s'unir pour la défense de l'intérêt commun. Les marchands le comprennent de mieux en mieux; nous en sommes convaincus et nous le voyons par toutes les demandes de renseignements sur le fonctionnement de l'Association qui arrivent à ses bureaux.

Avant bien longtemps on comptera les marchands qui ne font pas partie de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée.



# MODELES PARISIENS



DANS ces créations, l'importance du style des Belles Garnitures de la saison est démontrée de la manière la plus artistique. Elles forment un des plus remarquables

## Caractères de nos Exhibitions.

Nous vous invitons personnellement à examiner cet étalage spécial, ainsi que tous les autres départements de notre magasin, qui contient un stock magnifique de marchandises.

### Les Effets Persans et Orientaux

si à la mode maintenant pour la garniture des tissus sont offerts dans les colorations les plus choisies.

Nouveautés en Fleurs, formant un item important sur la carte des styles de la saison.

RUBANS POUR LES NŒUDS MERVEILLEUX et autres garnitures uniques des Modes d'Automne.

Dans chaque ligne, notre stock représente les genres les plus récents et les plus approuvés.

## D. McCall Co., Limited.

Toronto,

Montréal,

Winnipeg,

Ottawa,

Québec.

L'Association a pris pour règle, et c'est d'ailleurs son devoir, de "travailler à ce que, en autant que possible, le commerce de détail des cités, villes et villages, reste entre les mains des détailliers."

Les mots entre guillemets sont tirés de la constitution même de l'Association, et nos lecteurs savent ce qu'a déjà fait l'Association dans ce sens, avant même qu'elle ait obtenu sa charte du gouvernement fédéral. C'est grâce à elle que les projets de loi concernant les Sociétés Coopératives ont été rejetés à la dernière session du Parlement fédéral.

On peut considérer que cette question des Sociétés coopératives n'est pas enterrée; elle n'est qu'ajournée. L'Association devra la combattre encore dans l'avenir, peut-être dans un avenir très prochain, mais elle pourra le faire encore avec de plus grandes chances de succès, si tous les détailliers veulent bien s'unir et se ranger sous l'égide de leur Association.

Cette Association fait des progrès considérables; nous l'avons déjà démontré. Elle vient d'enregistrer les noms de 42 nouveaux membres dans la Section des Marchands de chaussures de Montréal; aujourd'hui, nous publions le compte-rendu de l'assemblée de formation d'une nouvelle succursale de l'Association, la Succursale Témiscouata.

Les officiers de l'Association, comme on peut le voir, ne restent pas inactifs; c'est aux marchands, à seconder de leur mieux leurs efforts et à aider de tout leur pouvoir les organisateurs qui leur ont délégué ces officiers.

Mais, pour en revenir au sujet du débat, il n'y a pas que les sociétés coopératives, qui soient une menace pour le commerce régulièrement établi. Les porteurs sont une plaie pour tout le commerce de détail; ils vont partout, dans toutes les localités, pénètrent dans les maisons où, avec une tranquillité qu'on voudrait pouvoir louer, ils étalent toutes leurs marchandises, sachant bien qu'ils finiront par intéresser ou par lasser la patience des gens, c'est-à-dire qu'ils arrivent à leur vendre.

Cette engance pullule maintenant dans toute la province où elle cause le plus grand tort au commerce de la campagne, même dans les endroits les plus reculés.

Tous les marchands détailliers, sans aucune exception voudraient être débarrassés de cette engance. Il rentre dans le programme de l'Association, de faire amender la loi relative aux porteurs. Que les marchands donnent leur appui à l'Association, afin qu'elle ait plus de force et plus d'autorité pour obtenir de la législature provinciale, les mesures propres à atténuer le mal que causent les porteurs, aux marchands établis.

#### Succursale Témiscouata.

Assemblée d'organisation de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée, tenue à Fraserville, le 8 septembre 1910, sous la présidence de M. J. O. Girard.

Étaient présents:—MM. Emile Breton, J. E. Pineau, J. O. Girard, F. J. Michaud, Arthur L. Pelletier, J. Viel, J. A. Chamberland, etc.

M. Jos. Marchand, l'organisateur, donne quelques explications sur l'Association, fait un résumé du travail déjà accompli par cette Association, et donne lecture des résolutions adoptées à la Convention Provinciale tenue les 20 et 21 juillet 1910 à Montréal. Il fait ensuite lecture de la liste des marchands qui ont signé leur application pour devenir membres, et qui comprend les marchands suivants: MM. Emile Breton, J. E. Pineau, J. O. Girard, Alph. Anctil et F. J. Michaud de Fraserville; MM. Arthur L. Pelletier, Thédée Terriault, L. H. Levasseur, A. E. Thivierge et J. A. Chamberland, de la Rivière du Loup Station; M. Jos. Viel, de Rivière du Loup; MM. J. R. Soucy et C. Eug. Michaud, de l'Isle Verte; M. Pierre Michaud, de L'Épiphanie; MM. Joseph Rioux et Jos. Côté, de Trois Pistoles.

On procéda ensuite à l'élection des Officiers.

Proposé par M. J. Viel, secondé par M. J. A. Chamberland que M. J. O. Girard soit mis en nomination pour la charge de Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. J. O. Girard est déclaré élu Président pour l'année courante.

Proposé par M. J. E. Pineau, que M. Jos. Rioux soit mis en nomination pour remplir la charge de 1er Vice-Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. Jos. Rioux est déclaré élu 1er Vice-Président pour l'année courante.

Proposé par M. A. L. Pelletier que M. L. H. Levasseur soit mis en nomination pour remplir la charge de 2ième Vice-Président de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. L. H. Levasseur est déclaré élu 2ième Vice-Président pour l'année courante.

Proposé par M. J. A. Chamberland que M. Chs. E. Michaud soit mis en nomination pour remplir la charge de Secrétaire de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. Chs. E. Michaud est déclaré élu secrétaire pour l'année courante.

Proposé par M. Jos. Viel que M. J. E. Pineau soit mis en nomination pour remplir la charge de Trésorier de la Succursale Témiscouata de L'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée. Aucune autre nomination n'ayant été faite, M. J. E. Pineau est déclaré élu Trésorier pour l'année courante.

Il est ensuite résolu que les cinq Officiers élus, MM. J. O. Girard, Jos. Rioux, L. H. Levasseur, Chs. E. Michaud et J. E. Pineau soient délégués sur le Bureau Provincial pour représenter la Succursale de Témiscouata.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. E. Pineau qu'une résolution soit adoptée priant le Bureau Provincial de prendre les moyens efficaces pour faire cesser définitivement le commerce fait par les maisons de gros à d'autres personnes que celles reconnues comme marchands. Adopté.

Proposé par M. A. L. Pelletier, secondé par M. E. Breton qu'une résolution soit adoptée appuyant la résolution No. 19 de la Convention provinciale tenue à Montréal les 20 et 21 Juillet 1910, re les employés du Gouvernement. Adopté.

Proposé par M. J. A. Chamberland, secondé par M. Chs. E. Michaud que la loi concernant les Cercles Agricoles soit étudiée, et qu'un certain contrôle soit exercé sur les achats de graines de semences faits par les Cercles une fois l'an, et que ces dits Cercles n'étant pas Marchands, ne devraient pas avoir le droit d'acheter autre chose que des graines de semences. Adopté.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. O. Girard, que, attendu que le commerce fait par la maille et sur catalogues cause un tort considérable à tous les marchands, le Bureau Fédéral et le Bureau Provincial soient priés de prendre tous les moyens nécessaires pour restreindre et si possible, arrêter ce commerce. Adopté.

La Succursale Témiscouata appuie fortement le discours que M. P. J. Côté, de Québec, a prononcé à la Convention Provinciale tenue les 20 et 21 Juillet dernier, relativement au colportage dans les campagnes.

Proposé par M. Jos. Viel, secondé par M. J. A. Chamberland qu'une assemblée de la Succursale soit tenue le 1er Jeudi de chaque mois à 8 heures p.m., et la séance est levée.

M. L. O. Perrier, ancien chef de la circulation du journal "Le Canada", a été nommé Organisateur des Sections de Commerce de la Succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée.

M. J. A. Gravel a été nommé Secrétaire-Adjoint de la Succursale de Québec de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée.

Nous offrons  
ce qu'il y a de plus nouveau  
en

## Modes d'Automne

*Nouveaux Modèles*  
de Chapeaux non Garnis.

*Nouveautés Parisiennes*  
en Fleurs, Plumes et Montures.

Broderies Antiques, Rubans, Velours  
et Soieries.

Dentelles et Tulles Vieil Or et  
Argent Mat.

**DEBENHAMS (Canada) LIMITED**

**MONTREAL**

18 et 20 rue Ste-Hélène

**QUEBEC**

**TORONTO**

Coin des rues Bay et Wellington

**OTTAWA**

**PARIS, 115 rue Réaumur**

### LES DELEGUES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE A TORONTO

Sur invitation spéciale des directeurs de l'Exposition Industrielle de Toronto, une délégation de la Chambre de Commerce du District de Montréal est allée visiter l'Exposition.

Cette délégation est revenue à Montréal épanchée de son voyage et de la cordiale réception des directeurs de l'Exposition; elle était composée de MM. Ovilva S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice-président; Geo. Gonthier, trésorier; C. H. Catell, Jos. Fortier, J. O. Gareau, Alph. Renaud et du Secrétaire, M. Fortunat Bourbonnière.

Un banquet leur a été offert par les directeurs de l'Exposition. A ce banquet figuraient deux ministres: le ministre d'Agriculture de l'Alberta et son collègue de la Colombie Anglaise. Par une faveur spéciale dont les délégués furent vivement touchés et avec l'assentiment des deux ministres provinciaux, le président du banquet pria M. O. S. Perrault de prendre le premier la parole.

M. Perrault remercia vivement les hôtes des délégués de leur courtoisie et de leur amabilité et, dans un discours patriotique, félicita les directeurs de l'Exposition de leur oeuvre "un inventaire annuel de notre actif national", dont nous ne pouvons donner à notre grand regret que l'éloquent péroraison:

"L'entente cordiale qui a existé dans ce pays, entre deux grandes nations, égales l'une à l'autre, pendant plus d'un siècle, doit être continuée et perpétuée à jamais. Et, ce que les fils de l'Angleterre et de la France ont accompli dans le passé, ils le feront encore dans l'avenir.

"Le navire du Canada, commence seulement son voyage glorieux vers sa formation en nation.

"Levons-nous tous et soyons prêts à continuer notre voyage patriotique, allons à toutes voiles aux vents du progrès, de la liberté, de la justice, de la civilisation, de la dévotion au Canada, et de la loyauté au vieux drapeau et à notre noble Roi."

### LA QUESTION DES MARCHANDS AU MESURAGE

A une assemblée du Comité Provincial de la Section des Marchands Détailliers de Nouveautés de la Province de Québec, qui a eu lieu au commencement de ce mois, le Président, M. J. O. Gareau, a remis sur le tapis une question qui est d'un intérêt majeur pour le commerce de détail de nouveautés.

La question n'est pas nouvelle, mais nous allons leur expliquer comment opèrent les voleurs au téléphone.

Depuis longtemps le commerce de détail de Nouveautés se plaint que les manufacturiers étrangers et même canadiens facturent souvent des marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas et, ce, tou-

jours au détriment du marchand de détail.

Voici, d'ailleurs, la traduction de la lettre qu'a écrite M. J. O. Gareau à l'un de ses fournisseurs fautifs, elle explique très clairement la situation.

Montréal, 1er septembre 1910.

Messieurs,—Votre caisse de couvertures est en ma possession et je vous dirai que si la qualité est satisfaisante, le mesurage n'est pas dans toutes les lignes reçues. Le No "Our Special" devrait mesurer 64 x 84 et ne mesure que 64 x 75, soit 9 pouces en moins dans la longueur.

Les grises 7 lbs. mesurent 64 x 80, au lieu de 64 x 84.

Les grises 8 lbs. mesurent 68 x 80 au lieu de 68 x 88.

Je dois ajouter que l'Association des Marchands Détailliers du Canada a pris en main la question de veiller à ce que la coutume malhonnête et injuste de manufactures qui marquent leurs marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas, soit punissable d'après le Code Criminel.

L'Etat de New York vient précisément d'adopter une loi similaire qui a obligé les marchands de gros de cet Etat à étiqueter de nouveau toutes les marchandises faussement marquées. J'admets qu'en ne marquant pas vos marchandises vous ne faites que ce que font les autres manufactures, mais il est temps qu'on adopte dans notre pays des méthodes plus honnêtes et le Marchand de Détail qui a eu le plus à souffrir de ces méthodes malsaines et malhonnêtes est maintenant consent de ses intérêts et protestera énergiquement tant que ne sera pas aboli ce système néfaste.

J'attends de vous par le retour du courrier une note de crédit pour la différence de mesurage dans les marchandises reçues.

Confiant que mes remarques seront acceptées comme s'appliquant à un état général de l'industrie manufacturière étrangère et domestique, J'ai l'honneur d'être

Votre dévoué,

J. O. GAREAU, Limitée.

### LE VOL AU TELEPHONE.

Les filous qui opèrent aux Etats-Unis ont imaginé un nouveau moyen de mettre en coupe réglée les marchands de détail et plus particulièrement les épiciers des grandes villes.

Pour opérer, ils se servent du téléphone. Le moyen qu'ils emploient, est très simple et ne manque pas d'ingéniosité; aussi, fait-il de nombreuses dupes.

Nos voisins importent chez nous, avec une même facilité ce qu'ils ont de bon et ce qu'ils ont de mauvais. Comme le coup du vol au téléphone a réussi chez eux, on ne manquera sûrement pas de l'employer quelque jour, peut-être prochain, chez nous.

Afin de mettre en garde nos lecteurs, nous allons leur expliquer comment opèrent les voleurs au téléphone.

Nos voleurs s'informent tout d'abord du nom et de l'adresse du fournisseur d'une personne ayant quelques moyens, achetant assez librement, et ayant le téléphone chez elle. Ils téléphonent donc

au fournisseur de cette personne, passent un ordre assez rond au nom de la dite personne et demandant qu'on envoie les marchandises sans retard.

La livraison se fait, c'est une servante généralement qui reçoit les marchandises, elle les accepte donc, persuadée que sa maîtresse a donné une commande au fournisseur.

Dix minutes ou un quart d'heure environ après la livraison, un des compères se présente et réclame les marchandises qui, dit-il, ont été livrées par erreur. On s'informe: madame n'a rien commandé, en effet, on remet les marchandises sans méfiance et le tour est joué.

Le fournisseur envoie son compte à la fin de la semaine, de la quinzaine, ou du mois, suivant l'habitude de règlement du client et c'est alors seulement que l'affaire est tirée au clair.

Le client dit à son fournisseur: vous savez bien que je ne vous avais pas demandé les marchandises que vous me facturez à telle date et la preuve, c'est que vous les avez fait réclamer un quart d'heure après les avoir livrées, en prétendant qu'il y avait eu erreur de personne.

Le fournisseur s'aperçoit alors qu'il a été la victime d'adroits coquins et se promet de prendre ses précautions à l'avenir.

Nous voudrions que nos lecteurs se mettent en garde contre le vol au téléphone.

### BIEN OU MAL ACHETER

A cette époque de l'année les marchands pensent à s'approvisionner pour les saisons d'automne et d'hiver. Nous leur conseillons fortement de faire, avant de passer leurs commandes, une sorte d'inventaire, afin qu'ils n'achètent pas des marchandises existant déjà en magasin en plus grande quantité qu'ils ne le supposent. D'un autre côté en passant en revue leur stock ils s'apercevront sûrement que des articles leur manquent qu'ils croyaient avoir encore en magasin.

Il faut, en tout cas, que le marchand craigne toujours plutôt d'acheter trop que trop peu.

Il est très facile aujourd'hui, avec les moyens de communication qui existent d'un bout à l'autre du pays, de renouveler ses approvisionnements. Il en coûte un peu plus, il est vrai, de fractionner les expéditions à cause du fret, et le fret d'hiver est plus coûteux également que le fret d'été.

Mais, tout calcul fait, mieux vaut encore payer un peu plus cher de fret que de conserver dans ses tiroirs ou sur ses tablettes une marchandise qui, ne se vendant pas, se détériore ou se défratche et mange l'intérêt de la partie du capital qu'elle représente.

# St. George

## Unshrinkable Underwear

*for Men*

### Nous nous Spécialisons dans les Sous-Vêtements d'Hommes

et nous n'en faisons pas d'autre sorte. Mais les lignes de Sous-Vêtements d'Hommes que nous produisons ne sont égalées, pour la qualité, la confection ou le fini, par aucune autre ligne de Sous-Vêtements d'Hommes produite au Canada.



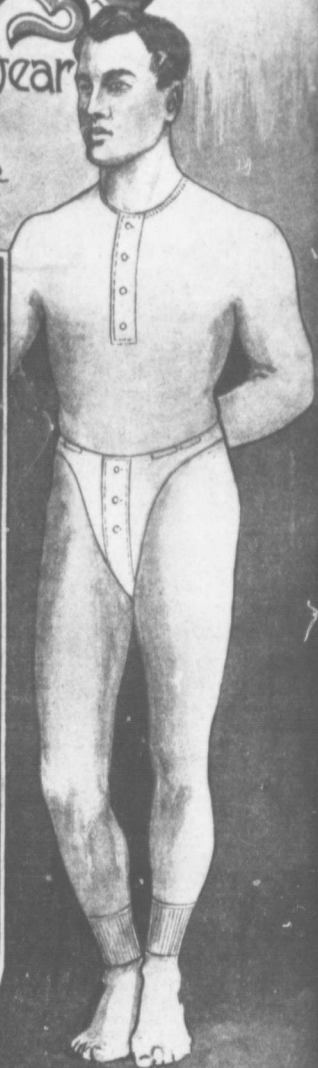
La Marque de Commerce St-George est bien connue des hommes judicieux dans tout le Dominion, comme le type des sous-vêtements parfaits dans toutes les pesanteurs et toutes les grandeurs.

Essayez l'effet produit par la Marque St-George sur vos ventes de sous-vêtements.

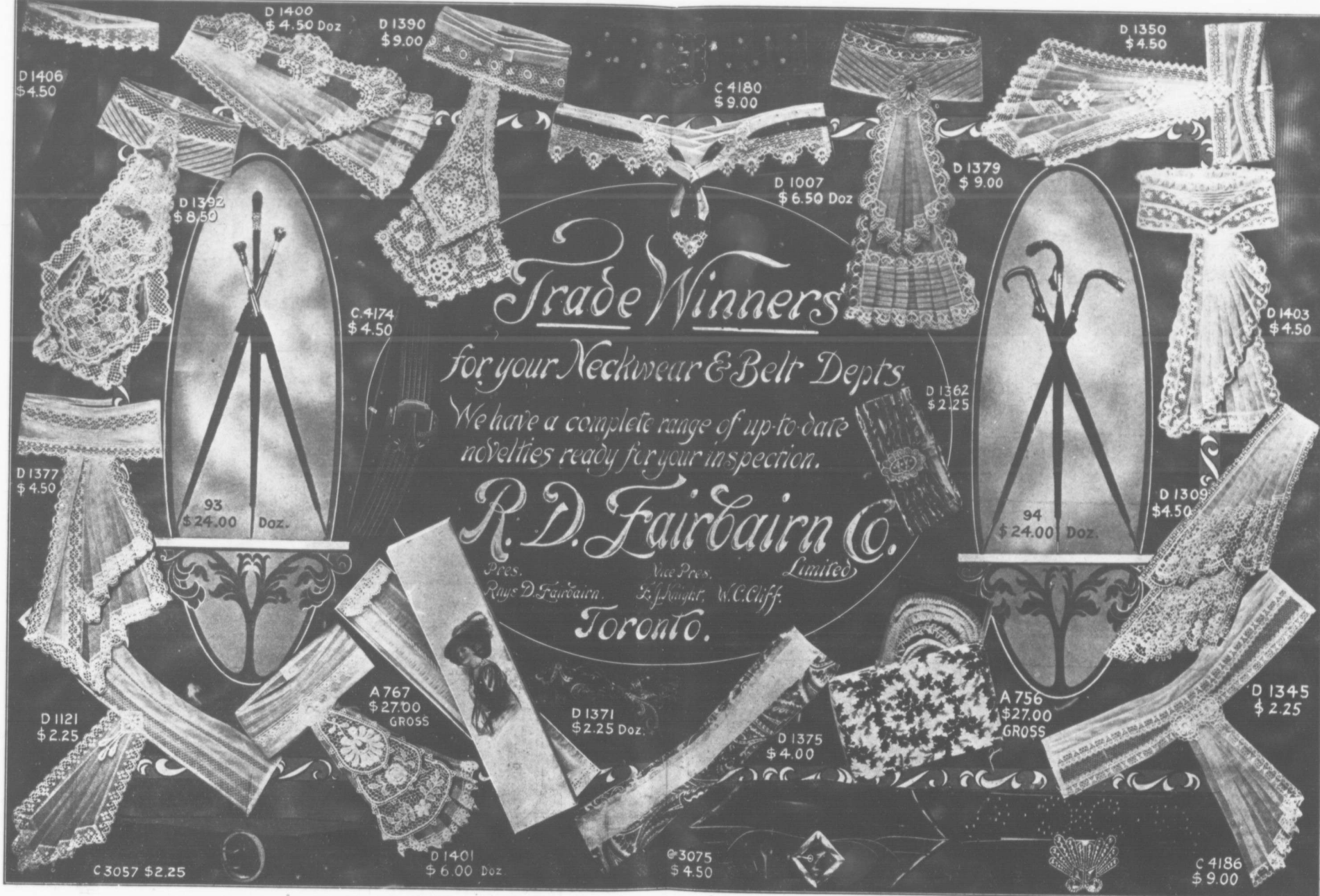
Demandez la **Marque St George** à votre fournisseur.

**Schofield Woollen Company**  
Limited

OTTAWA, - ONTARIO







D 1406  
\$4.50

D 1400  
\$ 4.50 Doz

D 1390  
\$9.00

C 4180  
\$9.00

D 1350  
\$4.50

D 1392  
\$ 8.50

D 1007  
\$ 6.50 Doz

D 1379  
\$ 9.00

C.4174  
\$ 4.50

D 1403  
\$ 4.50

D 1377  
\$ 4.50

93  
\$ 24.00 Doz.

D 1362  
\$ 2.25

94  
\$ 24.00 Doz.

D 1309  
\$4.50

**Trade Winners**  
for your Neckwear & Belt Depts  
We have a complete range of up-to-date  
novelties ready for your inspection.  
**R. D. Fairbairn Co.**  
Pres. *Roy D. Fairbairn.* Vice Pres. *L. J. Knight, W. C. Cliff.* Limited  
**Toronto.**

D 1121  
\$ 2.25

A 767  
\$27.00  
GROSS

D 1371  
\$2.25 Doz.

A 756  
\$27.00  
GROSS

D 1345  
\$ 2.25

C 3057 \$2.25

D 1401  
\$ 6.00 Doz

C 3075  
\$ 4.50

C 4186  
\$ 9.00

Si le marchand force un peu ses achats, il court ce danger que, pour un raison ou pour une autre, ses ventes ne soient pas celles qu'il avait espéré ou bien qu'il vende moins au comptant et p'us à crédit que de coutume. Dans un cas comme dans l'autre, son tiroir-casse s'en ressent et il peut être dans la nécessité de demander des délais à ses fournisseurs; ce qu'il faut toujours éviter, à moins d'y être absolument forcé. La régularité dans les paiements vaut au marchand un bon renom et son crédit en est heureusement affecté.

Ce que le fournisseur demande de son client ce n'est pas qu'il lui achète beaucoup et ne paie pas, mais bien qu'il paie tout ce qu'il achète. Un client qui achète peu et paie bien sera toujours mieux considéré que celui qui fera une grosse facture et ne montrera pas la couleur de son argent.

Le marchand doit être guidé dans ses achats et par ses ventes et par ses échéances. Il est déraisonnable d'acheter plus qu'on ne peut vendre dans un temps donné et pour un montant plus élevé qu'on ne pourra payer à la date de l'échéance de la facture.

#### DESCRIPTIONS DES CHAPEAUX REPRESENTES DANS CE NUMERO

Pages 12 et 14. — Le tour de tête de ce chapeau en forme de champignon mesure 7 pouces, la passe 5 1/4 pouces; la calotte a 3 pouces de haut et 10 pouces d'un bord à l'autre. La carcasse en bougran est couverte de velours bleu saphir; la calotte est drapée de ce matériel. La passe est échancrée à quatre points également distants. En arrière est fixé un pompon en autruche, rayé blanc et bleu, avec plumes frisées par-dessus la calotte.

Page 16. — Chapeau élégant en velours et satin raisin, avec plume de coq frisée. Le tour de tête mesure 8 pouces, la calotte 5 pouces et la passe est fixée à une forme saule pleureur, de 5 à 8 pouces. Une bande de velours dessine le contour de la passe. En arrière est une pointe formée de trois remplis de ruban de couleur assortie à celle du satin. Le pompon en plumes d'un noir verdâtre a une hauteur de 12 pouces et est fixé en arrière.

Le taux moyen des droits de douane perçus au Canada en 1909-1910 sur les marchandises importées a été de 16.24 p.c.; le taux moyen pendant l'année fiscale 1908-1909 avait été de 16.11 p.c. Les conventions passées récemment avec l'Allemagne, les Etats-Unis, l'Italie et la Belgique feront sûrement baisser le taux moyen en 1910-11.

#### CORRESPONDANCE

...Un de nos abonnés nous adresse la lettre suivante à laquelle nous croyons devoir répondre par la voie du "Prix Courant", la question qui nous est posée pouvant intéresser un grand nombre de nos lecteurs:

Monsieur le Rédacteur.—Voulez-vous me permettre de vous soumettre le cas suivant: Nous avons fait traite sur un client, par l'intermédiaire d'une Banque dont le bureau est situé à ..... milles de.....

Cette traite a été honorée immédiatement par notre client.

La Banque ne nous en a pas prévenus. Plusieurs mois se sont passés, alors que nous écrivions régulièrement à notre client lui demandant une remise.

Finalement, nous avons pris une action que nous avons proprement perdue, parce que la Banque avait reçu l'argent et ne

né la traite à son client, il y avait tout au moins une forte présomption que cette traite avait été payée à son échéance.

Dans de pareilles circonstances, quand le tiré ne répond pas à des demandes répétées de remise, la présomption de paiement se change en quasi-certitude.

Il eut, d'ailleurs, été facile d'en obtenir une certitude complète en adressant un mot à la Banque qui, plus courtoise que le client, aurait assurément répondu à une lettre d'affaires. On peut donc dire qu'il eut été facile d'éviter d'entamer des poursuites qui devaient mal tourner pour les tireurs et leur être onéreuses.

Nous ne comprenons pas que les tireurs ne se soient pas adressés à la Banque; c'était, il nous semble, la première chose à faire, même avant d'écrire au tiré.



nous en avait jamais avertis.

Etant très éloignés de notre Bureau de Banque nous ne faisons faire les entrées dans notre livret que très rarement.

La Banque est-elle responsable; c'est-à-dire, une banque qui perçoit le produit d'une traite tirée par un client est-elle tenue responsable d'avertir celui-ci?

Voici notre opinion:

Il n'y a rien qui oblige, dans un cas semblable, la Banque à avertir son client du paiement d'une traite remise soit à l'escompte, soit à l'encaissement.

Une traite, aussi bien qu'un billet, est supposée devoir être payée par le tiré à l'échéance; ce n'est habituellement que quand la traite n'a pas été payée que la Banque donne avis à son client du non-paiement. La Banque n'ayant pas retour-

#### REPONDEZ AUX LETTRES

Dans une correspondance que nous reproduisons d'autre part, un de nos abonnés relate le fait qu'il a écrit plusieurs fois à l'un de ses clients sans pouvoir en obtenir une réponse.

Si, cependant, jamais lettres ont exigé une réponse, c'est bien celles dans lesquelles il demandait à son client de dire s'il avait honoré une traite sur lui. Un mot, un simple mot: oui, écrit sur une carte postale eut été suffisant.

Ce mot n'a pas été écrit.

Notre correspondant ne nous le dit pas, mais avant d'exercer des poursuites contre son client, il lui a certainement écrit pour le menacer des dites poursuites.

Les menaces ne l'ont pas fait sortir davantage de son mutisme et c'est sans doute avec un malin plaisir qu'il aura vu arriver le papier timbré. Il y a des gens ainsi faits qu'ils sont heureux de voir leurs semblables s'enfermer et qui ne feraient rien au monde pour les empêcher de faire un faux pas.

Dans les relations commerciales, aussi bien que dans les relations sociales, celui qui néglige de répondre à une lettre nécessitant une réponse, manque aux règles de la civilité la plus élémentaire.

En affaires, pareille négligence peut entraîner de graves conséquences. Quand un fournisseur écrit à son client pour lui demander des renseignements sur sa situation, lui réclamer le règlement d'une facture, ou le retour d'un billet envoyé à sa signature, quelle opinion veut-on qu'il ait de son client, si celui-ci ne se donne pas la peine de répondre aux lettres qui lui sont adressées?

Ce client passe non seulement pour incivil, mais aussi pour un homme ignorant la pratique du commerce, quand on ne le soupçonne pas d'être embarrassé dans ses affaires. Son crédit y perd sûrement et irrémédiablement.

Tout marchand qui achète à crédit sait bien que, s'il obtient le crédit sollicité, c'est parce que son fournisseur a confiance d'être payé à l'échéance. Mais cette confiance doit être basée sur quelque chose. Quand un fournisseur deman-

de à son client de lui expliquer sa situation, c'est précisément afin de savoir quelle limite de confiance ou de crédit il peut accorder à ce client. Si ce dernier ne répond pas à la demande qui lui est adressée, il fait évidemment tort à son propre crédit.

Si on lui réclame un billet qui lui a été envoyé à sa signature, le marchand a peut-être des raisons pour ne pas le signer; mais encore faudrait-il qu'il fasse connaître ces raisons à son fournisseur qui ne peut pas les deviner. Par exemple, au lieu de signer un billet à trois mois, le marchand veut envoyer son chèque à l'expiration du mois, quoi de plus simple d'écrire à son fournisseur et, en lui retournant le billet non signé, de lui dire qu'il sera réglé par chèque à la fin du mois.

Le pire est que certains marchands retiennent les billets sans raison, sans explication et ne font nullement attention aux lettres qui les leur réclament. L'échéance arrive, ils ne bougent pas, ils attendent de nouvelles réclamations et ne paient que quand les menaces de poursuites arrivent.

Ces menaces les irritent; ils se fâchent contre leurs fournisseurs, alors qu'ils ne devraient s'en prendre qu'à eux-mêmes et blâmer leur propre paresse, leur négligence ou leur mauvais vouloir.

Nous pourrions multiplier à l'infini les exemples, mais nous croyons en avoir dit

assez pour montrer aux marchands négligents, combien ils ont tort de ne pas répondre aux lettres de leurs fournisseurs toutes les fois que ces lettres nécessitent une réponse.

Un homme d'affaires digne de ce nom ne néglige jamais sa correspondance.

#### A PROPOS DES LOIS COMMERCIALES

Les journaux quotidiens prévoient que la prochaine session du Parlement Fédéral aura lieu plus tôt que de coutume. Ils font remarquer que, le mois prochain, tous les ministres seront à Ottawa et s'occuperont de travaux préliminaires à l'ouverture de la session.

Que ces prévisions se réalisent ou non, elles doivent nous rappeler que les marchands doivent veiller à ce que nos législateurs ne passent pas de lois contraires aux intérêts du commerce.

Il est possible, probable même qu'on verra réapparaître à la Chambre des Communes les anciens projets de loi, un peu modifiés peut-être, relatifs aux Sociétés Coopératives de consommation.

Les marchands devront plus que jamais combattre toute tentative d'implantation de ces Sociétés sur notre sol.

Les marchands doivent se liquer, s'unir et former une masse compacte pour combattre utilement tout projet de loi qui favoriserait une classe de privilégiés.

## Sous-Vêtements



## PEN-ANGLE

DEMANDEZ LA  
BROCHURE  
CONCERNANT  
LA BONNETE-  
RIE

PEN-ANGLE

Une autre forte campagne de publicité vient de commencer dans les journaux et magazines. Nous avons confiance dans la Qualité Pen-Angle. Le public y a aussi confiance. Faites dès maintenant une commande importante. Il y aura une forte demande cet automne.

PENMANS  
LIMITED

Paris Canada



giés au détriment des commerçants proprement dits.

L'Association des Marchands Détailliers du Canada (Incorporée) pourra combattre d'autant plus efficacement tout projet de loi préjudiciable aux intérêts du commerce, qu'elle sera plus forte, plus puissante.

Elle ne peut tirer sa force et sa puissance que du nombre de ses membres ; aussi, est-il du devoir de tout marchand détaillier de faire partie de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada (Incorporée).

#### AVARIES EN COURS DE ROUTE

##### Conduite à tenir

Il arrive assez souvent que des marchandises sont avariées en cours de route et que le marchand, à qui elles sont destinées, ne sait pas comment se retourner dans une semblable occasion, aussi perd-il, en ce cas, la valeur du dégât, de l'avarie ou des manquants.

Il est étonnant que des marchands ignorent ce qu'ils ont à faire dans de telles circonstances. Ce ne sont évidemment pas d'anciens lecteurs de "Tissus et Nouveautés", car ils ont été suffisamment renseignés à ce sujet; mais, comme nous avons sans cesse de nouveaux abonnés et que, chaque jour, de nouveaux marchands ouvrent magasins nous allons reprendre cette question.

Elle en vaut la peine, car on nous dit souvent dans le commerce de gros, et on vient de nous le répéter encore, que les marchands de la campagne en grand nombre, soit par ignorance, soit par négligence perdent parfois des sommes assez rondes quand il leur serait très facile de se faire rembourser par les compagnies de transport de la valeur des marchandises manquantes ou avariées pendant le transport.

Les compagnies de chemins de fer ou de navigation sont censées recevoir en bon état les colis, paquets, etc., qu'elles doivent transporter—d'ailleurs, elles ne les acceptent pas autrement. Elles ont donc l'obligation de les remettre en bon état au destinataire. Si, à l'arrivée, les paquets, caisses, sacs, etc., sont brisés, déchirés ou endommagés d'une façon quelconque, le destinataire ne devra pas en prendre livraison, sans avoir fait constater les manquants ou le mauvais état de la marchandise par l'agent. Mais cela ne suffit pas encore, il lui faut faire ses réserves sur les connaissements que lui demande de signer l'agent, afin que le marchand conserve son recours contre la compagnie.

Les protestations verbales n'ont aucune valeur, pas plus que la promesse de l'agent de faire indemniser le destinataire par la compagnie. C'est le cas de répé-

ter ici que "les paroles s'envolent et les écrits restent."

Pour s'assurer si des marchandises manquent dans une caisse ou un paquet, il est toujours prudent de peser l'un et l'autre avant d'en prendre possession; il y a des balances dans toutes les stations. Il est facile de voir alors si le poids concorde avec celui indiqué sur le connaissement au moment du départ. Si le poids est moindre, faire des réserves sur le connaissement, comme il est dit plus haut, avant de prendre possession de la marchandise.

Si un agent se refuse à ce que le destinataire indique sur le connaissement que la marchandise est arrivée en mauvais état ou que les caisses sont brisées, ou

facture à la compagnie. Si, dans un temps raisonnable, le réclamant n'a pas de réponse, ou si sa réclamation est indûment contestée, le marchand trouvera sûrement de l'aide auprès de son fournisseur, dans son recours contre le transporteur.

Mais il est inutile de s'adresser à son fournisseur, si on n'a pas opéré comme nous l'avons dit plus haut. Il faut toujours, pour pouvoir obtenir gain de cause, avoir protesté par écrit sur le connaissement entre les mains de l'agent, avant de prendre possession des marchandises.

La Royal Bank of Canada annonce qu'elle ouvrira une succursale à Londres, Angleterre, le 1er septembre prochain, sous la gérance de M. James Mackie.



encore qu'il y a défaut de poids, le marchand évitera de prendre livraison de l'envoi et écrira à la compagnie en lui faisant connaître toutes les circonstances de la cause et en lui signifiant qu'on la tiendra responsable des conséquences de la non-délivraison et des avaries pouvant exister.

Le marchand ne peut pas toujours aller prendre lui-même possession des marchandises qui lui sont adressées; aussi, lui recommanderons-nous de ne jamais se faire remplacer par un enfant, mais par une personne comprenant parfaitement la manière d'agir, pour ne pas perdre le recours contre la compagnie, en cas de dommage.

Aussitôt que le dommage aura été constaté et évalué, le marchand enverra sa

#### RECENSEMENT DE LA MORTALITE, DE L'INVALIDITE ET DES INDEMNITES

Le prochain recensement de la mortalité, de l'invalidité et des indemnités sera fait le 1er Juin de l'année prochaine, à la même date que le recensement de la population. Il couvrira la statistique d'une année et donnera les renseignements concernant toutes les personnes comprises dans la feuille de recensement, pour l'année expirant à minuit le 31 mai 1911.

On insérera sur la feuille la description personnelle de toute personne morte pendant l'année, ou qui a été rendue invalide par accident ou maladie, et, pour identification plus complète, on référera

# RUBANS

FORTS ARTICLES DE VENTE EN AUTOMNE.



# Corticelli



Les Rubans Soie, Pure Teinte, établissant un commerce permanent.

## QUELQUES-UNES DES LIGNES DE RUBANS CORTICELLI.

Taffetas Defender, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges.—La ligne de Rubans Taffetas ayant la plus grande vente en Amérique.

TAFFETAS-SOIE  
LEADER  
Article populaire, de bonne vente.

Satin Carmen, toutes largeurs, en rouleaux de 10 verges.  
La ligne satisfaisante de Rubans Satin.

## PETITES LARGEURS EN RUBANS LAVABLES.

FAIRY—NINA—JULIETTE—PRINCE—rouleaux de 50, 100, 500 verges.

Mermaid—Dessin à bloc—Imfast—Dessin à rayures.

STOCKS À MONTRÉAL — TORONTO — WINNIPEG.

Tous les genres d'Echarpes pour Automobilistes—Procurez-vous une Ligne Corticelli.

Nous avons les supports d'Étalage de Rubans A. N. RUSSELL SONS & CO.

Seuls Agents Canadiens pour le NOUVEAU RUBAN STAYSO.

## Corticelli Silk Company, Limited.

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHÉ.

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTRÉAL.

56 rue Albert, WINNIPEG.

24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO.

91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

138 rue Hosmer, VANCOUVER.

à sa famille ou à son domicile dans la première feuille.

Sous l'en-tête "Description personnelle" on inscrira le nom et le sexe de chaque personne, si elle est célibataire, mariée, veuve, divorcée ou légalement séparée, ainsi que le mois de naissance, l'âge au dernier anniversaire, et le pays ou l'endroit de naissance. On enregistrera aussi, sous l'en-tête général "Description personnelle", la race ou tribu d'origine, la religion et la profession, l'emploi ou le commerce, qu'il s'agisse de personnes mortes au cours de l'année ou de personnes invalides par accident ou par maladie au cours de l'année, ou de personnes qui ont subi des pertes de temps et de salaire, ou qu'il s'agisse de l'allocation ou indemnité pour perte de vie ou de temps.

Sous l'en-tête "Mortalité" on inscrira le mois du décès dans l'année du recensement, la maladie ou causes de la mort d'après la description de la nomenclature Bertillon, l'endroit du décès si la personne décédée était absente de son domicile, et le nom et l'adresse du médecin.

L'invalidité et l'indemnité se rapportent aux accidents et à la maladie, et sous ces en-têtes on inscrira la nature de la perte ou du dommage causé par l'accident dans l'année, la cause de l'accident, les semaines d'invalidité dues à la maladie ou à l'accident, et la perte de salaire ou autres rétributions causées par la maladie ou l'accident.

L'allocation ou indemnité aux employés est inscrite sous trois en-têtes: 1o. Allocation volontaire du patron à l'employé pour le temps perdu par maladie ou accident au cours de l'année; 2o. Indemnité payée pendant l'année par le patron, aux termes de la loi, pour (1) perte de vie par accident, et (2) pour blessures par accident, tel que prescrit dans certaines provinces du Dominion; 3o Indemnité par assurance pour (1) perte de vie et (2) pour maladie et blessures.

#### ETOFFES CURIEUSES.

Les Russes fabriquent une étoffe au moyen de la fibre d'une pierre filamenteuse provenant des mines de Sibérie; cette étoffe est, dit-on, si durable qu'elle est à peu près indestructible. Elle est douce au toucher et souple à l'extrême; lorsqu'elle est salie, on n'a qu'à la mettre dans le feu pour la nettoyer parfaitement.

Les tailleurs emploient beaucoup aujourd'hui du drap de fer pour faire tenir les collets des vêtements. Ce tissu est fait de laine d'acier et a l'air d'avoir été tissé avec du crin de cheval.

De la laine ne provenant pas des moutons est utilisée à l'étranger dans la fabrication des vêtements masculins. On la connaît sous le nom de laine de pierre à chaux, et on la produit dans un four électrique. On jette dans ce four de la

pierre à chaux en poudre, mélangée à certains produits chimiques; on soumet le tout à l'action d'un violent courant d'air, et on obtient une matière aussi ductile que de la laine. A sa sortie du four, cette laine est teinte et coupée en diverses longueurs. Un pantalon ou un veston faits de cette étoffe, ne peuvent pas brûler ni être tachés par la graisse; l'étoffe elle-même est aussi souple que du drap fait avec de la laine de mouton.

Un manufacturier anglais a réussi à faire une étoffe au moyen de vieux cordages, qu'il déchiquette et tisse par un procédé secret en une sorte d'étoffe.

Ce matériel est teint en brun foncé. Le manufacturier lui-même porte des vêtements de cette étoffe, qui est en grande demande dans les colonies anglaises.

noirs et autres articles similaires en papier sont fabriqués en grandes quantités en Angleterre, en France, en Allemagne et dans d'autres pays européens. Le papier dont ils sont faits est de la variété du papier buvard. Après qu'il a été traité par un procédé nouveau, on le teint en couleurs variées, ou on y imprime de jolis dessins floraux. On fait même des gants en papier; leur principal avantage est qu'on peut les nettoyer un grand nombre de fois.

#### POPULATION DE QUELQUES VILLES DES ETATS-UNIS

Les chiffres suivants indiquent, d'après le bureau du Recensement, la population de quinze des principales villes des Etats-Unis, dont le recensement est fait jus-



qu'à date, et la population de ces mêmes villes à l'époque du douzième recensement.

Une nouveauté en fait de vêtements féminins est du drap de verre, que l'on peut se procurer dans les nuances suivantes: blanc, vert, lilas rose et jaune. L'inventeur de ce tissu est un Autrichien, et le produit de son invention est, dit-on, aussi brillant et aussi souple que de la soie. La première femme qui porta une robe faite de ce tissu, était d'une famille royale. Cette robe était d'une nuance délicate de lavande, pointillée de rose, et son brillant particulier rappelait à ses admirateurs l'éclat de la poudre de diamant.

Les troupes japonaises portaient des vêtements en papier, qui étaient plus chauds et plus durables que des vêtements en drap. Des robes de chambre, des pel-

St Louis . . . . .	687,029	575,238
Pittsburg . . . . .	533,905	451,512
Detroit . . . . .	465,766	285,704
Milwaukee . . . . .	373,857	285,315
Cincinnati . . . . .	364,463	325,902
Newark . . . . .	347,469	246,070
Washington . . . . .	331,069	278,718
Jersey City . . . . .	267,779	206,433
Kansas City . . . . .	248,381	168,572
Indianapolis . . . . .	233,650	169,164
Providence . . . . .	224,326	175,597
St-Paul . . . . .	214,744	162,065
Columbus . . . . .	181,548	125,560
Atlanta . . . . .	154,839	89,872
Syracuse . . . . .	137,249	108,374

VETEMENTS GENRE  
TAILLEUR  
EXCLUSIVEMENT.

*Vous aurez une saison prospère  
si vous tenez les*

STYLES LES PLUS  
NOUVEAUX  
AJUSTAGE PARFAIT  
PRIX POPULAIRES.

# VETEMENTS PULLAN.

STYLE. • QUALITE. • VALEUR. • DUREE.

*La Fondation sur laquelle nous établissons  
de fortes affaires.*

## COSTUMES

*De \$9.00 à \$22.50.*

*"Demandez un envoi, à titre d'échantillon, au prix convenant le  
mieux à votre clientèle.*

## MANTEAUX

*De \$5.25 à \$25.00.*

*A partir du pesant Ulster en Frieze jusqu'au Manteau en fin  
Broadcloth brodé, doublé de satin.*

## JUPES

*De \$3.00 à \$8.50.*

*A partir du Panama à \$3.00 jusqu'au Voile à  
Garniture Fantaisie.*

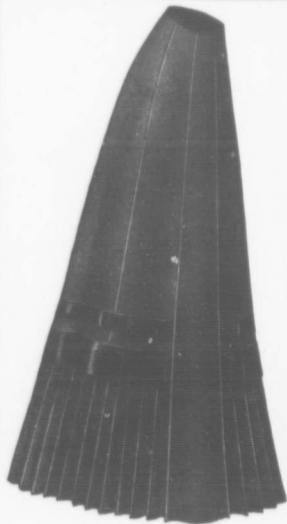
Les Jupes de la "Qualité Pullan" se vendent. Vous  
devriez en avoir une douzaine comme échantil-  
lons—vous ne les garderez pas longtemps—  
elles se vendent partout.

Echantillons des principaux vêtements en stock envoyés  
immédiatement sur demande.



STYLE PULLAN 511.

Tissus en Diagonale Fantaisie—  
Costume Tailleur—Collet, Poches  
et Manchettes garnis de Velours,  
Bottes Fantaisie, Doubture Soie  
Brochée.....\$10.00



STYLE PULLAN 310.

Jupe Fantaisie dans les plus Nouveaux Effets Bail-  
Bandes sur Plis de Satin ou de même Etoffe, Panneau  
Central et Bas de Jupe entièrement Plissé.  
En Panama, de belle Qualité.....\$3.50  
En Vénitien.....\$4.00

CATALOGUE ILLUSTRE DE 36 PAGES—MAINTENANT PRET—DEMANDEZ-EN  
UN EXEMPLAIRE.

## M. PULLAN & SONS,

Maison fondée en 1902.

*Maison Spéciale pour Manteaux, Costumes et Jupes.*

Coin des rues Bay et Wellington, - Toronto, Canada.

### VESTON SAC CROISE A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est une cheviotte de fantaisie. La longueur du veston est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Il est ample sans exagération sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les bords ont une double piqûre à 1-4 pouce et les coutures sont unies. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les manches sont finies par une imitation de manchette et deux boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9	pouces
Longueur à la taille . . . . .	16½	"
Longueur totale . . . . .	30½	"
Première mesure d'épaule . . . . .	12	"
Deuxième mesure d'épaule . . . . .	17	"
Mesure d'omoplate . . . . .	12½	"
Poitrine . . . . .	36	"
Taille . . . . .	32	"
Hanches . . . . .	38	"

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

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

De A à C, longueur à la taille.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, longueur totale.

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

De B à G, 1-3 de la poitrine, plus 1-2 pouce.

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

De C à 20, 5-8 pouce.

Formez la couture centrale de F à 20 et en descendant.

De la ligne courbe en dedans de B jusqu'au point H, moitié de la mesure de poitrine.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 3-4 pouce.

Le point K marque la moitié de la mesure de poitrine.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire LM.

Après avoir la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de la ligne courbe en dedans de B au point L et élevez la perpendiculaire.

Le point N marque le milieu de la mesure d'omoplate.

De N à O, 1 1-4 pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire.

De O à P, 1-12 de la poitrine.

Le point 3 est à demi-distance entre O et N.

### TISSUS ET NOUVEAUTES

Au point 3, abaissez la perpendiculaire.

De A à 4, 6 1-2 pouces.

De 4 à 5, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A5.

De A à Q, 1-6 de la poitrine.

Élevez la perpendiculaire QR.

De 6 à 7, 1-4 pouce.

Tirez la ligne R7 et formez le dos.

De M à S, 1-2 de la taille.

Au point S, abaissez la perpendiculaire.

Le point T est à mi-distance entre M et S.

Le point U est à mi-distance entre L et I.

Tirez la ligne TUV.

Tirez la ligne ZY et formez la gorge.

De J à 8, 3 1-4 pouces.

De S à T, même distance.

Formez le bord du devant.

De 10 à 11, 5 1-2 pouces.

De 14 à 12 et de 11 à 13, mesure du siège.

De 13 à 16, 2 pouces.

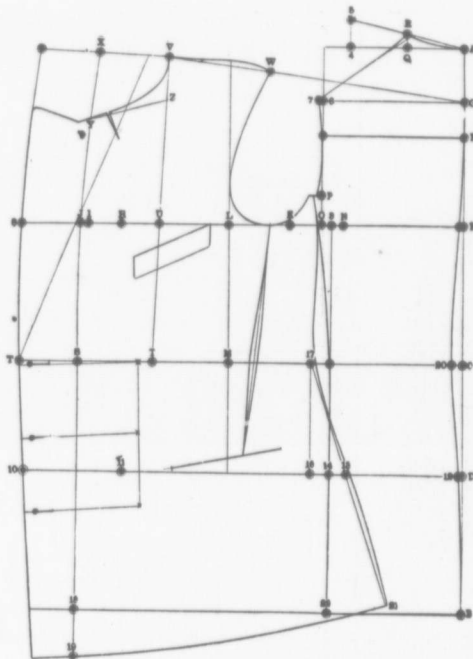
Élevez la perpendiculaire 16-17.

Tirez la ligne 17-13-21.

De 17 à 21, même distance que de 17 à 22.

De 18 à 19, 1-2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine.

Formez la couture de côté, le bas du devant et finissez.



### PARDESSUS CHESTERFIELD

Notre gravure représente un pardessus d'hiver droit, avec recouvrement pour les boutons. L'étoffe foncée est en laine d'agneau. La longueur est de 44 pouces pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces). Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont à demi en pointe et mesurent 2 1-4 pouces à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet est recouvert de velours et mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. La partie

De A à R et de L à V, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne VG.

De V à W, 3-8 pouce de moins que de R à 7.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.

De V à X, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

Tirez la ligne XJ.

De X à Y, 1-6 de la poitrine plus 1-2 pouce.

De V à Z, 1-8 de la poitrine.

# L'Assortiment D'INDIENNES

DE LA

## DOMINION TEXTILE Co.

vous sera offert dans quelques semaines par les marchands de Gros Canadiens . . . . .

Cet assortiment place a un niveau encore plus élevé les Marchandises Canadiennes . . . . .

Il y a plus de profit a vendre les Indiennes Canadiennes. . . . .



arrière dessine légèrement le dos et a une fente centrale de 14 pouces. Les poches inférieures ont des pattes qui peuvent rentrer ou sortir. La poche de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une simple piqure à 1-4 pouce, et les manches sont finies par une imitation de manchettes sans boutons.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9¾ pouces
Longueur à la taille . . . . .	17 "
Longueur totale . . . . .	44 "
Première mesure d'épaule . . . . .	12½ "
Deuxième mesure d'épaule . . . . .	17¾ "
Mesure d'omoplate . . . . .	13 "
Poitrine . . . . .	38 "
Taille . . . . .	34 "
Hanches . . . . .	40 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

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

De B à I, 3-4 pouce.

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

De C à D, 6 pouces.

De A à E, longueur totale.

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

De B à G, 1-3 de la poitrine.

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

De C à 20, 1-2 pouce.

Formez la couture centrale du dos, de F à 20 et en descendant jusqu'à E.

De la ligne courbe en dedans de B jusqu'au point 23, 1 1-2 pouce.

De 23 à H, 19 pouces.

De H à I, 1 3-4 pouce.

De I à J, 1-2 pouce.

Le point K est à mi-distance entre 23 et H.

De K à L, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire LM.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de 23 à L et élevez la perpendiculaire.

De L à 2, 1-3 de la distance entre B et 23, c'est à dire 1-2 pouce.

Le point N est à mi-distance entre B et 2.

De N à O, 1 1-4 pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire.

De la ligne inférieure de poitrine au point P, 1-12 de la poitrine.

De O à 3, 1-4 pouce.

Au point 3 abaissez la perpendiculaire

De A à 4, 6 1-2 pouces.

De 4 à 5 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne A5.

De A à Q, 1-6 de la poitrine.

Élevez la perpendiculaire QR.

De 6 à 7, 1-4 pouce.

Tirez la ligne RT et formez le dos.

De N à S, 1-2 de la taille, 34 pouces.

Au point S, abaissez la perpendiculaire.

Le point T est à mi-distance entre M et S.

Le point U est à mi-distance entre L et I.

Tirez la ligne TUV.

De A à R et de L à V, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne VG.

De V à W, 3-8 pouce de moins que de R à 7.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point V, menez la perpendiculaire à la ligne TU.

Placez l'équerre aux points S et J et élevez la perpendiculaire, qui détermine

De 12 à 13, 1 1-2 pouce.

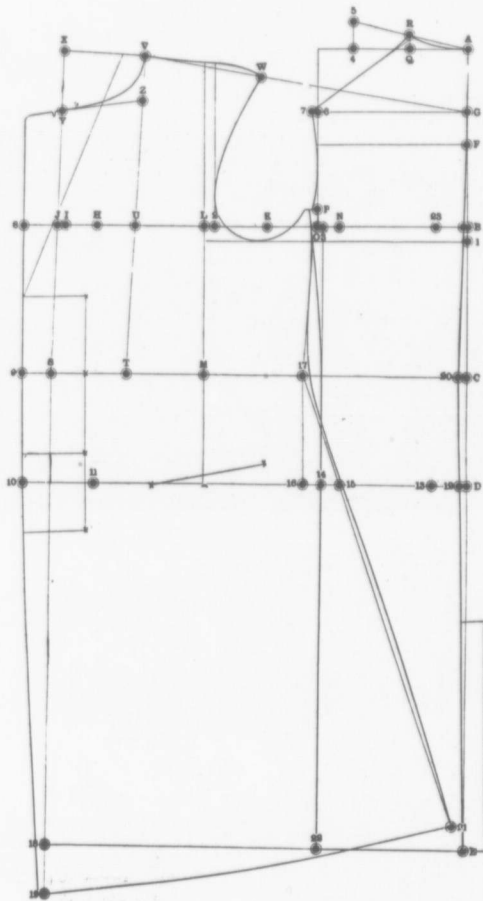
De 14 à 13 et de 11 à 15, mesure des hanches.

De 15 à 16, 2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 16-17.

Tirez la ligne 17-15-21.

De 18 à 19, 1-6 de la poitrine moins 1-2 pouce.



le point X.

De X à Y, 1-6 de la poitrine.

De V à Z, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne ZY et formez la gorge.

De J à 8, 1 3-4 pouce.

De S à 9, 1 1-2 pouce.

Formez le bord du devant de 8 à 9 en descendant.

De 10 à 11, 4 pouces.

Formez la couture de côté, le bord du devant et finissez.

Il est rumeur que le C. P. R. va construire une nouvelle ligne de Smiths Falls à Toronto; on prétend que les travaux d'exploration sont déjà faits entre Toronto et Belleville.



# Automne 1910

Notre stock d'étoffes à Robes et à Costumes est au complet, comprenant toutes les dernières nouveautés en dessins, finis ou coloris.

Il en est de même pour les Sous-Vêtements pour Dames, Hommes et Enfants.—Coat Sweaters.

Serges et Vicunas "SPHINX"

## GARNEAU Limitée

### QUEBEC

Salles d'Echantillons : **MONTREAL**, 242, rue St-Jacques, CHAMBRE 2.  
**OTTAWA**, 111, rue Sparks, CHAMBRE 11.

Serges et Vicunas "SPHINX"

Seuls Agents pour les Serges et Vicunas "SPHINX" ainsi que pour les Étoffes à Robes portant la marque célèbre "LA RENOMMÉE."

*Tapis, Prélarts, Linoléums, Carpettes.*  
*Couvertes pour Berceaux, Chevaux, Chantiers.*  
COUVERTES BLANCHES, GRISES, ROUGES.

*Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs nouveaux échantillons.*



### LA VOGUE DU VELOURS ET DE LA DENTELLE.

Le velours et la dentelle, sont les matériaux favoris pour les costumes élégants et distingués. Le fait que l'un fait ressortir la beauté de l'autre explique la haute faveur dont on toujours jouit les combinaisons de velours et de dentelle.

Les modes actuelles se prêtent spécialement au mélange du velours et de la dentelle, particulièrement les modes de chapeaux. Une touche de dentelle donne une note d'extrême douceur aux grands turbans moyen-âge, aux shakos militaires et aux formes casque pour l'automne et la mi-saison d'hiver. Ces formes sembleraient bien sombres dans leurs riches couleurs foncées, sans dentelle. Sur les grandes formes, un noeud gracieux, un enroulement souple de dentelle produisent un très bon effet quand ils sont habilement employés. Ils augmentent toujours l'effet artistique du contour du chapeau.

Le velours a beaucoup de vogue, non seulement pour les chapeaux, mais aussi pour les robes, les costumes et même pour les chaussures. En réalité, la demande menace de surpasser l'offre.

Le velours léger de la variété miroir est très populaire et employé généralement en couleurs unies, particulièrement en bleu national, mauve mat et cuivre, tandis que les nouveaux tissus glacés ont une chaîne d'un quelconque des nouveaux tons français et une trame presque noire. L'effet ainsi produit est remarquablement beau et unique.

Un autre matériel qui a une grande faveur est le velours ottoman à côtes fines, ou velours à rayures diagonales. On le produit en un grand nombre de belles colorations mélangées, parmi lesquelles le mélange de bronze et de couleur paon ou bien bleu est celui qui a obtenu le plus de vogue dernièrement. Les peluches à poil long et à poil court sont très populaires. Elles se drapent extrêmement bien et sont en grande faveur pour la confection des turbans.

Les dentelles métalliques obtiennent un succès particulier, cette saison. Elles prennent la forme de galons, d'insertions et de bordures de toutes les largeurs; on en voit aussi en effets de allover et en tissus or, argent et acier. La dentelle Cluny antique et les dessins maltais sont reproduits très exactement; les riches dessins Chantilly sont parmi les meilleurs, une très petite quantité suffit pour faire une très belle garniture de chapeau.

On voit aussi des bandes très attrayantes à dessins géométriques, en braid soutaché d'or ou d'argent, appliquées sur du net couleur or ou argent.

En conformité avec l'engouement du moment, l'effet oriental, beaucoup des nouvelles dentelles les plus élégantes ont des colorations orientales. Les effets ca-

chemire viennent en premier lieu, la gracieuse feuille de palmier et les motifs en spirale qui caractérisent les châles Paisley paraissent sur un certain nombre de modèles, tandis que d'autres ont des dessins orientaux en teintes douces, quoique riches, de bleu, vert et rubis, parsemés souvent de brillants fils d'or.

Les dentelles les plus nouvelles ont des applications de perles minuscules de toutes les couleurs imaginables, cousues sur un fond en net blanc ou de couleur, de

la dentelle et maintenu en place par du corail, une turquoise ou une perle. La dentelle noire et légère voile discrètement les brillantes couleurs de la crêtonne et produit un effet excessivement joli.

La dentelle brodée de ruban est classée parmi les plus riches de la saison. Elle a un charme qui lui est propre et est particulièrement charmante quand elle est employée sur les nouveaux turbans Marie-Antoinette ou Impératrice Joséphine. Des fleurs délicates ou de gracieux pampres rampant représentés en ruban satin le plus étroit (ombré en teintes pastel) sont produits sur du net Bruxelles aux mailles les plus fines, et des festons brodés d'or ou d'argent en finissent les bords quand la dentelle est employée en effet de bande ou de galon.

La broderie d'or et d'argent s'emploie très souvent sur un fond en net noir ou de couleur. Les contours sont également marqués en soie noire, qui donne plus d'expression au dessin et rehausse l'éclat du métal.

On remarque un grand nombre de combinaisons de vert et bleu, écarlate et turquoise, corail et brun dans le dessin de quelques-unes des dentelles les plus agréables, tandis que six à dix tons formant contraste sont employés dans les somptueux modèles byzantins et mérovingiens qui ornent la dentelle allover et les bandes de dentelle.



### ASSEMBLEE DU COMITE PROVINCIAL DE LA SECTION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Une assemblée du Comité Provincial de la dite Section a eu lieu le mardi 13 septembre. Etaient présents MM. J. O. Gareaux, Montréal, Président; P. J. Côté, Québec, 1er Vice-Président; O. Lemire, Montréal, 2e Vice-Président; F. X. Pouliot, Québec, Trésorier, et J. A. Beaudry, Montréal, Secrétaire.

Il a été décidé de rencontrer les marchands de gros de nouveautés le vendredi suivant.

Cette rencontre a eu lieu le 16 septembre au Board of Trade; elle avait pour but de donner aux marchands de gros les raisons pour lesquelles ils devraient nommer un comité permanent chargé de s'entendre avec un comité semblable des marchands de détail, sur toutes les questions qui pourraient intéresser le commerce de marchandises sèches.

A cette réunion étaient présents, outre les personnes ci-dessus nommées: MM. Geo. B. Fraser, de Greenshields, Ltd.; R. A. Brock, de W. R. Brock & Co., Ltd.; Thos. Brophy, de Brophy, Parsons & Redden, Ltd., J. Stanley Cook et autres.

manière à produire un dessin plus ou moins compliqué. Comme chacune des myriades de perles doit être posée à la main, les hauts prix demandés pour cette nouveauté ne sont nullement exagérés.

Une autre nouveauté extraordinaire ment belle porte de la fine dentelle Valenciennes appliquée sur de la crêtonne à fleurs. A des intervalles réguliers, un petit bouquet ou un autre motif à fleurs découpé dans la crêtonne est cousu sous

# ZIMMERKNIT



## Trois Spécialités en Sous-Vêtements "Zimmerknit"

### Avis Spécial au Commerce.

**Interlock  
Velvet  
Rib.**

Le "INTERLOCK VELVET RIB."—Un nouveau sous-vêtement pour le commerce du Canada est produit maintenant par cette compagnie. Il est fait d'un magnifique tissu à côtes souples—très élastiques—avec une belle surface moelleuse comme du balbriggan. Ce sous-vêtement a de splendides qualités de durée et convient spécialement aux combinaisons. Aucun n'est authentique sans cette étiquette : "INTERLOCK VELVET RIB. Patented, 16 février 1909."

**Porous-Knit.**

Nous contrôlons les tissus "porous-knit," figurant dans notre vaste assortiment. Il y a une demande phénoménale pour ces vêtements faits pour les grandes chaleurs.

**Silkette.**

Le meilleur sous-vêtement que l'argent, l'habileté et une machinerie perfectionnée puissent produire—nous faisons une spécialité de ce tissu. Cette ligne est devenue l'Édition de Luxe des Sous-Vêtements Canadiens.

La collection Zimmerknit comprend aussi des Balbriggans Unis et Fantaisie dans tous les styles et toutes les couleurs; Fils Lisle et Vêtements d'Extérieur.

**En vente dans toutes les principales maisons de gros.**

**Zimmerman Manufacturing Co., Limited**  
HAMILTON.                    : : :                    ONTARIO.

### COMMENT INCITER LA FEMME A ACHETER

La femme magasin; elle aime magasiner. Quand elle palpe des étoffes, manie les mille petits objets de la toilette et tous les brimborions que chaque jour invoque la mode, elle est dans son élément.

Elle achète non seulement pour elle-même, mais pour ses enfants et quelque fois aussi pour son mari. Le marchand ne fera jamais trop pour attirer la femme dans son magasin.

La première chose à faire dans ce sens est d'avoir un magasin d'accès facile. On peut remarquer que la plupart des magasins qui attirent la clientèle sont situés à un coin de rue, dans une rue passante, à fort trafic et où les facilités de communication par tramways ou autres moyens de locomotion sont grandes.

On verra rarement un magasin ouvrant aussi bien le soir que dans le jour, situé près d'institutions comme les banques ou les grandes compagnies d'assurances occupant tout un bloc et qui, la nuit venue, font tâche noire et éloignent plutôt qu'elles n'attirent les passants.

Les facilités de communication sont un point important. A ce propos, on cite un fait qui est bon d'avoir en mémoire. Deux magasins de New York étaient situés 6ème avenue, côté Ouest, mais ils avaient aussi une forte clientèle de l'Est. Sous l'ancien régime du Metropolitan, les tramways donnaient des correspondances qui permettaient aux gens de l'Est de venir à ces magasins pour le prix d'un ticket. Mais quand les tramways passèrent aux mains d'un "receiver" les correspondances furent supprimées. Les magasins de la 6ème avenue perdirent de ce fait une partie de leur clientèle, les acheteuses ne désirant pas payer double passage dans les deux sens pour aller magasiner. Les gérants des magasins se jurèrent qu'ils ramèneraient ces clientes par un moyen quelconque. Pour cela, ils créèrent une ligne d'omnibus très confortables et spacieux qui traversaient la ville et faisaient chaque jour une douzaine de voyages des stations de chemins de fer élevés et souterrains jusqu'aux magasins. Toute femme pouvait y prendre place sous la seule condition de se procurer un ticket au magasin.

Non seulement la clientèle perdue revint, mais elle augmenta grâce à la gratuité et au plaisir du trajet dans un véhicule confortable. Cette idée de l'omnibus n'était pas absolument nouvelle, dit le "Saturday Evening Post" auquel nous empruntons ces détails, car Marshall Field l'avait mise en pratique bien des années auparavant pour conduire sa clientèle des stations de chemins de fer à son magasin. Plus les moyens de transport sont directs et bon marché, plus aussi sont grandes les chances d'at-

tirer un plus grand nombre de femmes. L'expérience a démontré qu'elles ne se donnent pas beaucoup de peine pour atteindre un magasin.

L'emplacement d'un magasin près des théâtres où l'on donne des matinées est excellent.

Supposons l'emplacement bien choisi, très accessible, que faut-il faire pour induire la femme à acheter quand elle a pénétré dans le magasin? Tout le secret, quand on a des marchandises de saison,

éventails, des parapluies, etc., etc., toutes les choses qui s'adressent à la fantaisie féminine qui intéresse les femmes du premier coup et les incite naturellement à acheter. Ainsi, la magasinneuse a pris goût à l'achat et elle a le sentiment qu'elle obtient exactement ce qu'elle veut; il y a gros à parier qu'elle achètera plus qu'elle ne pensait le faire en arrivant.

(A suivre)

### ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Les jabots fantaisie en dentelle, dans les genres d'un seul côté et cascade, continuent à être en vogue à Paris et sont vus d'un oeil favorable par les acheteurs pour l'automne et l'hiver. Les jabots en chiffon plissé, formant effet de cachemire noir et blanc, se vendent très bien. Parmi les jabots les plus en demande figurent ceux à petits plis en chiffon persan, avec bordure en satin uni. Presque aussi populaires sont les jabots plissés et les cols en chiffon blanc et noir. Un modèle gracieux en chiffon blanc sur mousseline avec fines rayures noires espacées à intervalles larges et étroits, ainsi qu'un modèle inverse noir avec rayures blanches, font des jabots et des noeuds fantaisie des plus attrayants.

Les noeuds fantaisie, dans les variétés longues, horizontales et verticales, obtiennent beaucoup de succès. Parmi les plus attrayants sont ceux où une couleur simple se combine à un peu de tissu persan, de plaid ou de rayure romaine. Souvent, c'est le placement inaccoutumé d'un biais de rayure romaine, de plaid ou de tissu persan qui donne un style particulier. Le rouge fait très bien dans ces jabots et accords de couleur, et le bleu Copenhague est également en faveur.

Les cols rabattus en toile brodée commencent la saison de la manière la plus satisfaisante et, comme les costumes tailleur en deux morceaux occupent une place importante dans la ligne des vêtements, ces cols seront sans doute encore plus grands quand la saison régulière commencera avec le froid.

Les cols hollandais, les empiècements et les cols stock en dentelle Plauen se vendent en grandes quantités. Les longs articles de cou conservent toujours leur popularité. Le col hollandais très étroit, appelé "Jane Eyre", en imitation de point de Venise ou de dentelle bébé Irlandaise, est un de ceux qui se sont bien vendus.

Le même col en Suisse brodé est également un bon article de vente.

Les chemisettes et les empiècements en dentelle Plauen et en combinaisons de dentelle et de satin, se sont vendus en bonnes quantités.

Bien que les acheteurs aient accordé une faveur remarquable aux dentelles de couleur, il était évident que le grand emploi fait des dentelles régulières pour la grande majorité des nouvelles robes fran-



d'un prix raisonnable et d'une bonne qualité, est de rendre aussi attrayant que possible l'étage principal, de fasciner pour ainsi dire la femme pour la décider à acheter. C'est ainsi qu'on voit dans certains grands magasins, des petits articles disposés de façon à ce qu'ils soient forcément vus, ils arrêtent la femme qui les examine. Ce sera, par exemple, de la bijouterie, des ceintures, des boucles de ceinture des articles de toilette, des épingles à chapeaux, des articles en cuir, des

## Dernières Créations de la Mode



La gravure ci-dessus représente un gracieux manteau forme burnous, où l'on voit que le genre à entrave n'est pas exclusif aux jupes. Ce manteau est en satin météor noir. Les boutons et la collerette à effet de pèlerine sont en velours blanc, et le chapeau leghorn est garni de dentelle blanche et d'un grand noeud en velours noir.

caïses ne pouvait manquer de produire beaucoup d'effet sur le commerce.

La dentelle n'a jamais été autant employée. C'est à peine si une robe de l'a-près-midi ou du soir qui n'est pas garnie plus ou moins de dentelle, peut prétendre à quelque élégance.

Non seulement la chemisette, l'empêchement ou le corsage de dessous en dentelle sont de règle pour presque tous les genres de costumes, mais les jupes et les tuniques, particulièrement celles des robes transparentes, emploient des quantités d'allover, de bandes et de volants en dentelle de diverses largeurs.

L'article le plus important dans toutes les sortes de dentelles est probablement la bande, dont le caractère principal, cette raison, est la grande largeur. Parmi les bandes extrêmement larges, les variétés en dentelle pesante et plate de Venise sont au premier rang chez les grands couturiers français. Des bandes plus étroites d'une ou de deux sortes de dentelle sont souvent assemblées pour produire un effet de largeur.

Les bandes en malines et les volants à bord droit sont de bons articles de vente, surtout dans les marchandises de haute catégorie. Les dernières nouveautés dans ce genre rappellent la grande vogue des combinaisons de noir et de blanc, si en évidence à Paris.

Une nouvelle dentelle Malines blanche porte un fin fil noir entourant quelques-uns des principaux motifs du dessin. Une autre variété attrayante de dentelle Chantilly porte un dessin à tissage serré en blanc sur malines blanche, rehaussé de touches de noir compact qui paraît au centre des petits motifs à fleurs. Un autre joli effet est un dessin allover en soie artificielle blanche sur fond en net noir.

Un détail à remarquer dans le traitement de ces dentelles est leur arrangement par-dessus une couleur faisant contraste, sur du blanc ou du noir, selon le cas, pour mieux faire ressortir le dessin.

\* \* \*

La saison actuelle est particulièrement intéressante en ce qui concerne les nouveautés en écharpes. Ces gracieux accessoires ont pris si fortement racine dans la fantaisie féminine que presque chaque effet nouveau trouve rapidement, un débouché dans un endroit ou dans l'autre.

Les écharpes très légères pour l'intérieur et le soir se vendent très bien. On voit des modèles exquis en chiffon imprimé formant effet d'allover et de bordure. Une très belle ligne de ces écharpes légères est en couleurs persanes, une seule couleur dominant dans chaque assemblage de couleurs.

Un autre modèle allover attrayant à un centre à pois polka, noir ou bleu marine sur blanc, avec bordure de couleurs multiples en dessins persans ou à fleurs.

Ces écharpes en chiffon sont produites

non seulement en modèles longs et droits, mais aussi en grands châles carrés extrêmement beaux comme couleur et comme dessin. Parmi les marchandises de haute classe, il y a d'exquises écharpes en chiffon avec une large bordure irrégulière, ou des extrémités fantaisie dont le dessin est en fleurs tissées sur velours.

Une autre nouveauté en chiffon à une bordure de petites perles en bois, recouvertes d'une matière laineuse teinte d'une couleur assortie à celle de l'écharpe; entre les rangs de perles est un rang de grosse piqûre chaîne très lâche.

Deux autres lignes considérées comme excellentes en ce moment sont les écharpes en dentelle et celles garnies de perles. Les écharpes en dentelle espagnole, noire ou blanche, se vendent bien dans toutes les qualités. Les écharpes à perles et brodées sont parmi les lignes en faveur. On voit de beaux effets en chiffon et marquise avec perles en or, en acier de couleur prises dans le tissu. Moins coûteuses et faisant autant d'effet sont les écharpes avec perles en cristal collées.

L'écharpe orientale avec sequins en métal martelé a atteint son maximum de popularité et on peut l'acheter à un prix un peu moindre qu'autrefois. Non seulement les écharpes droites à perles et brodées sont de bon genre, mais il y a une demande, dans les articles de haute catégorie, pour les écharpes-châles fantaisie triangulaires ou carrées qui drapent les épaules d'une manière unique ou font partie de la robe comme tunique en pointe drapée.

Les écharpes fantaisie pour le dehors sont un caractère distinct de la saison actuelle. Leur mode a été introduite par les grands couturiers français avec le crêpe de Chine noir ou le satin doublé de blanc. Ces écharpes ayant remporté un succès extraordinaire, des changements de toutes sortes y ont été apportés, suivant le même thème.

Une des nouveautés les plus attrayantes est le satin blanc souple couvert de chiffon noir. Le chiffon est coulé en sections de 8 pouces, formées d'environ vingt rangs de bouillonnés unis ou à remplis. Une frange de boules en chiffon bouillonné finit les extrémités.

La majorité des belles écharpes à des garnitures en marabout soit aux bords, soit en ligne parallèles dans le sens de la longueur. Des velours chiffon en couleurs délicates sont garnis de marabout gris foncé, brun, noir ou blanc. Pour les écharpes plus coûteuses, on emploie de l'autruche mélangée à du marabout.

Un nouveau tissu est employé pour ces écharpes garnies de marabout: Il pourrait être désigné sous le nom de chiffon-satin, car il ressemble à du satin d'un tissage lâche. On le couvre souvent de chiffon uni ou bouillonné. Un très beau spécimen est formé de trois couches de tissus, celui du milieu en chiffon-satin

blanc; par-dessus est du chiffon blanc; au-dessous est du chiffon noir. Le résultat est un mélange exquis de blanc, noir et gris, qui est si recherché des couturiers parisiens. Cette écharpe est bordée de marabout et d'autruche en blanc et noir.

La plupart des écharpes décrites ci-dessus se portent avec un manchon assorti et souvent le sac à main est fait des mêmes tissus et a le même genre de garnitures.

C'est la grande vogue à Paris. Dans nombre de cas, la couleur dominante ou la garniture du chapeau est répétée dans l'écharpe, le manchon et le sac. Outre le marabout et l'autruche, de la fourrure, du lacet, des bandes fantaisie, métalliques et garnies de braid et des franges de toutes sortes, sont employés pour orner les écharpes élégantes.

De longues écharpes plates en fourrure, de la même forme que les variétés en satin et en velours, bordées d'une fourrure faisant contraste, sont portées par les Parisiennes élégantes, et les principaux fournisseurs américains en offrent de beaux spécimens. Une de ces écharpes Empire est en seal, avec bouts bordés d'opossum d'Australie. Une autre en hermine est bordée de skunk. Des manchons assortis accompagnent ces écharpes.



Nouveau manteau en caracul, avec collet et revers en racoon d'Alaska.

Modèle de M. Pullan & Sons, Toronto.

## Dernières Créations de la Mode



La robe représentée par cette gravure est en satin météor noir, brodé de noir. L'empiècement et les manches sans couture à l'épaule, sont en chiffon noir. La jupe plissée a un bouffement en chiffon aux genoux.



## SOYEZ ACTIF

On vous l'a dit bien souvent, mais cela est entré par une oreille et ressorti par l'autre. Vous avez sans doute lu des milliers d'articles sur l'activité dont vous devriez faire preuve et sur les profits que les affaires vous rapportent. Il est à espérer qu'un jour vous ressentirez les effets de tous ces conseils.

Une mare d'eau où il n'existe aucun courant ne tarde pas, pendant les chaleurs, à se couvrir d'une écume verte, à émettre une odeur forte, les moustiques y pullulent ainsi que les germes de maladies. Cette eau devient un élément nuisible.

C'est très bien de s'asseoir à l'ombre sur une chaise confortable ou de s'étendre dans un hamac en se balançant, en fermant les yeux, sans rien faire. On a besoin de cela de temps en temps, mais cela ne fait pas subsister la famille. Nous le savons tous.

Chaque fois que nous faisons absolument rien, nous retournons à l'état barbare.

L'inaction amène la destruction. Le corps et l'esprit ne profitent aucunement de l'inaction. Le repos, comme le terme est communément employé, n'est pas du repos, c'est du dépérissément.

Un être humain est un organisme vivant. Il doit se mouvoir et agir. Le mouvement, l'exercice, voilà ce qu'il lui faut pour se développer.

Ne restez pas inactif assez longtemps pour tomber dans la stagnation.

UNE BONNE APPRECIATION DU  
DEHORS

Nous lisons dans le "Courrier du Soir" de Verviers, Belgique, en date du 20 du mois dernier:

"M. Normand Paulet, représentant de la grande maison d'importation Alphonse Racine et Cie., était de passage à Verviers cette semaine pour y faire ses achats habituels, en draps et étoffes. Ce Monsieur visite la Belgique deux fois par an et nous dit que les qualités suivies déjà depuis quelques années ont donné de très bons résultats et a cité comme preuve l'augmentation des achats à chaque visite.

"La maison Alphonse Racine et Cie. est une vieille maison qui compte déjà quarante années d'existence. Ses débuts ont été plus ou moins modestes; mais grâce à l'habile direction de son propriétaire, M. Alphonse Racine, cette maison a toujours augmenté le chiffre de ses affaires. Depuis quelques années M. Racine est graduellement secondé par quatre de ses fils qui y mettent autant d'intérêt. Aujourd'hui la maison Alphonse Racine et Cie est réputée une des meilleures du Canada.

"Nous espérons que M. Paulet continuera de visiter notre marché régulièrement et nous lui souhaitons un heureux retour au milieu des siens."

Le journal belge rend justice à une excellente maison canadienne-française

qui fait honneur à son pays et à ses nationaux. Nous sommes heureux de l'appréciation que donne de la maison Alph. Racine & Cie notre confrère étranger. Cette maison, une des plus prospères du commerce des marchandises sèches en gros, est, en effet, habilement dirigée par son chef qui a trouvé dans ses fils de précieux lieutenants.

LA FABRICATION DES TAPIS  
WILTON

Les divers procédés qui entrent dans la fabrication d'un tapis Wilton sont très intéressants pour la personne qui a l'occasion de visiter une fabrique de ces tapis. A partir du moment où les divers fils de coton, sont reçus en balles dans lesquelles ils ont été emballés par les filateurs, toutes les opérations subséquentes sont menées dans une seule manufacture.

Ces opérations peuvent être divisées en différentes classes; la première comprend naturellement le travail dans la teinturerie où les couleurs nécessaires sont appliquées aux fils qui forment la trame et la chaîne. Le fil de trame, qui est en jute, n'est pas visible quand on regarde le tapis en dessus, et étant d'une teinte sombre on ne considère pas qu'il soit nécessaire de le teindre.

Après la teinture vient le séchage qui se fait ordinairement en faisant passer les fils d'abord dans des tordeuses et ensuite dans des chambres chaudes, à travers lesquelles on maintient un courant d'air chauffé.

Ce qu'on peut appeler le second procédé consiste à prendre ces fils et à mettre les divers écheveaux sur des dévidoirs de telle sorte qu'on puisse les dévider et ensuite les replacer sur des cônes. Quand la quantité nécessaire de fil a été enroulée sur les cônes, une partie de ces cônes, allant souvent à un nombre de plusieurs centaines, est placée sur un grand cadre.

Si le dessin du tapis doit être tissé, les couleurs nécessaires et les quantités exigées de chacune de ces couleurs seront toutes déterminées par le dessinateur, et dans ce cas les fils de chaque couleur séparée seront conservés ensemble sur un cadre séparé. Le métier employé dans ce travail est fait de manière à pouvoir contenir un nombre de cadres allant jusqu'à six; ceux-ci sont placés l'un au-dessus de l'autre.

A cause de l'espace limité, il est nécessaire d'enrouler encore ces fils sur des bobines d'une dimension s'adaptant au cadre dont il est question, et la capacité d'une telle bobine est d'habitude suffisante pour former un seul fil de chaîne, pour une douzaine de tapis ou davantage.

Sur un métier qu'a vu un représentant du "Dry Goods Economist", journal d'où nous extrayons cet article, chaque cadre

contenait 365 bobines. On verra ainsi que la simple tâche d'enrouler le fil sur ces bobines est une opération par elle-même.

Outre les bobines qui portent le fil de chaîne, dont est formé le poil du tapis, ou sa surface pelucheuse, on emploie trois autres sortes de fil dont chacune doit être préparée afin que le tissu complété soit correct dans tous les détails de sa fabrication. Ces fils sont les suivants: coton pour la petite chaîne; jute pour la trame, et lin ou chanvre pour le remplissage.

Le premier de ces fils, le coton, est teint d'une teinte neutre simplement, afin que lorsque le tapis s'use, les rayures ou les endroits blancs se soient pas vus. Le but de cette petite chaîne est d'entre-lacer le fil de trame à mesure que celui-ci est déposé par la navette, et de fixer ainsi les fils du poil dans leur position désignée.

Le fil de trame est mis en place pour donner du corps au tapis. Il consiste en un fil de jute assez pesant et préparé de la manière suivante:

Les divers torons sont enroulés des écheveaux sur une série de cônes qui sont ensuite placés sur un cadre de telle sorte que tous puissent être tirés simultanément; on les fait ensuite traverser un bain consistant en une solution épaisse d'encollage. Ce bain, qui a une longueur de plusieurs pieds, est assez large pour que tous les fils traversent sa longueur sans s'agglomérer ensemble. En réalité ils sont maintenus sous une certaine tension par une série de cylindres placés à chaque extrémité. Ces cylindres sont mis en position dans le double but de maintenir les fils droits quand ils entrent dans le bain et d'en faire sortir tout surplus d'encollage et d'humidité qu'ils peuvent avoir quand ils quittent le bain.

Afin que le séchage de ces fils de trame soit complet, on les fait passer autour d'une série de cylindres à vapeur, au-delà du dernier duquel est situé la grande bobine sur laquelle ces fils sont manipulés dans le tissage, et d'où ils traversent le métier.

Les fils de trame sont groupés par paires ou par trois, d'après le poids que l'on désire donner au produit fini, et entre chaque groupe on place les fils de coton, dont il a été question plus haut, et qui forment la petite chaîne.

Tous les fils ci-dessus sont appelés fils de chaîne, parce qu'ils sont placés dans la longueur des tapis. Pour les maintenir ensuite il y a une série d'autres fils, généralement en lin ou en chanvre comme il a été dit, appelés fils de trame. Ces derniers fils, au lieu d'être enroulés sur de grosses bobines, comme les fils de chaîne, sont enroulés sur de petites bobines insérées dans la navette du métier, et poussés à travers le tissu par un mou-

**Le Dépt. E**

peut exécuter  
entièrement vos  
commandes de  
tous articles de  
tablette.

**“Souvent les petites causes**

**Produisent de grands Effets.”**

**Le Dépt. E**

peut vous fournir  
les dernières  
**NOUVEAUTÉS**  
à des Prix Popu-  
laires.

Les Grands Magasins à Départements doivent leur succès à la Section des Articles de Tablette.

L'étalage bien fait d'Accessoires de la Toilette et de Nouveautés rend votre Magasin intéressant.

Le petit article à un prix d'occasion a créé l'“habitude de courir les magasins.”

**Votre “Section des Articles de Tablette” est-elle convenablement garnie pour attirer dans votre magasin la clientèle qui désire faire des Emplettes pour l'automne et l'hiver ?**

Le Département **E** de la maison **Alphonse Racine & Cie**, offre une ligne complète d'Articles de Tablette et de Nouveautés insurpassables pour leurs prix et leur modernisme :

**Peignes, Brosses à Cheveux, Epingles à Cheveux, Rouleaux à Cheveux, Turbans, etc., etc.**

**Parfums, Savons, Poudres pour le Visage, Miroirs, etc., etc.**

**Ceintures de Fantaisie, Coles de Fantaisie, Ruches, etc., etc.**

**Rubans Unis, toutes nuances et toutes largeurs.**

**Broderies, Dentelles, Braids, etc., etc., en Lots de Boites.**

**Boîtes d'Ecoliers, Sacs d'Ecoliers, Plumes, Crayons, Encre, etc.**

**Boutons de toutes sortes et de toutes grosseurs.**

**Boutons de Manchettes, Boutons de Col, Jarretières, etc., etc.**

**Musiques à Bouche, Cuirs à Rasoïr, Attaches de Manchettes,**

**Mouchoirs Unis et Brodés, en Coton, en Toile, en Soie. [etc.]**

Beaucoup d'autres Lignes à Examiner. — Voyez nos voyageurs ou donnez-nous une commande par lettre, ou bien venez à notre magasin.

Nous pouvons exécuter vos commandes, qu'elles soient fortes ou faibles.

**Le Dépt. E**

a pour spécialité  
les  
**RUBANS UNIS**  
dans toutes les  
largeurs.

**Alphonse Racine & Cie,**

**MONTREAL.**

OTTAWA,  
111, rue Sparks.

MANCHESTER, Angl.  
11a, Albert Square.

**Le Dépt. E**

peut vous offrir  
beaucoup d'arti-  
cles **SPÉCIAUX**  
pour le commerce  
de Noël.



vement de va-et-vient, grâce aux coups d'un marteau qui forme partie du mécanisme du métier.

Une des parties les plus intéressantes du procédé entier du tissage attire ensuite l'attention. C'est la formation du poil du tapis. A mesure que le tissu avance dans le métier, on insère au-dessus des fils de trame en jute, et au-dessous des fils de trame en laine ou en worsted, un fil métallique d'environ 1-16 de pouce ou un peu plus gros. Quelquefois ce fil métallique a une forme elliptique, large de 1-16 de pouce, et haut de 1-8 de pouce. Le but de ce fil métallique est d'élever le fil de chaîne à une distance correspondant à la hauteur du fil métallique au-dessus de la fondation du tapis, et pendant que le fil métallique demeure en place, le passage suivant du fil de trame attache cette portion du fil de chaîne qui se trouve la première au-dessus du fil métallique.

Pour la rapidité et la commodité du tissage, ces fils métalliques sont laissés en place jusqu'à ce que 8 ou 10 d'entre eux se trouvent l'un à côté de l'autre en travers de la longueur du tapis, formant une longueur approximative d'un pouce ou d'un peu plus. Ce nombre de fils métalliques est suffisant pour former la rigidité désirée, et en conséquence tous ces fils sont mis en usage par rotation, le métier étant outillé pour retirer automatiquement le fil qui se trouve le plus en avant et le réinsérer à la dernière place.

Voici maintenant où se trouvent les principaux points de différence entre un tapis Wilton et un tapis Bruxelles; le premier a une surface ressemblant à la peluche, et le deuxième une surface formée de boucles. Cette surface est due entièrement à la sorte de fil métallique employée. Si on désire faire un tapis Wilton, chaque fil métallique a à son extrémité une petite lame de couteau qui coupe les fils textiles à mesure que le fil métallique est retiré; mais si l'on fait un tapis Bruxelles, les fils métalliques ont des extrémités unies et peuvent par conséquent être retirés sans gêner la formation du poil.

Le procédé du tissage que nous nous efforçons de décrire, n'a jusqu'alors employé ce que qu'on peut appeler la partie inférieure du métier. Au-dessus de l'espace dans lequel les opérations qui viennent d'être décrites se passent, se trouve un appareil Jacquard. Cet appareil consiste en une série de cordes, qui, pour un tapis d'une largeur de 27 pouces, sont au nombre de 264. Chacune de ces cordes est munie d'un petit oeillet, et les fils de la chaîne passent à travers ces oeillets.

Grâce à un mécanisme qui fut inventé par Joseph Marie Jacquard, en 1803, on peut soulever tous les fils que l'on veut et abaisser tous les autres, ce qui permet

la formation d'un dessin soulevé dans lequel une couleur est placée au-dessus de toutes les autres et les dissimule.

Dans l'opération de ce mécanisme, si un tapis doit contenir six couleurs, il est nécessaire d'avoir un assortiment complet des fils de laine ou de worsted, dont il a été question, de chaque couleur sur un cadre séparé; ces fils sont fournis à la Jacquard en ordre régulier.

Ainsi, si le métier Jacquard devait être employé pour une combinaison de six couleurs, les premières, septième, treizième, etc. cordes porteraient du fil de la même couleur; la deuxième corde, la huitième, etc. porteraient la couleur suivante, et ainsi de suite dans toute la série. Ces cordes sont réunies individuellement à des épingles, placées l'une près de l'autre, et qui doivent traverser des trous faits dans des cardes. Chacune de ces cardes représente une série de fils. Dans le cas d'une largeur extraordinaire de tapis, on emploie deux ou trois cardes. Des fils passent régulièrement à travers un bloc métallique, qui a une perforation pour chaque épingle.

Dans le fonctionnement du métier Jacquard, les fils de la trame que l'on peut soulever pour former un dessin sont tous connus par des nombres consécutifs. Les espaces sur les cardes portent des numéros semblables. Il est donc facile à un ouvrier expérimenté de préparer chaque corde de telle sorte que les épingles qui correspondent aux fils dont on a besoin pour le dessin, soient arrêtées, tandis que toutes les autres épingles passent librement à travers la corde et le bloc métallique situé en arrière, ce qui a pour résultat la séparation d'une série de fils des autres fils.

Par cette séparation le fil métallique passe en soulevant le poil des seuls fils exigés par le dessin. Entre temps, la tension automatique maintient les autres fils de trame dans le corps du tissu.

Il est évident que le travail du mécanisme Jacquard dépend absolument de la correction avec laquelle le détail du dessin est travaillé. Sous ce rapport on pourrait dire que les travaux du dessinateur, lesquels ont un caractère des plus intéressants, consistent d'abord à faire un premier croquis au crayon, puis à placer les principales colorations qu'on retouche au moyen des teintes restant.

En cet état le dessin est plutôt un croquis, mais il est suffisant pour former une base sur laquelle le manufacturier peut décider si le travail final sera probablement accepté. En conséquence il est d'habitude que le dessinateur et le manufacturier s'entendent à cette phase des procédés pour discuter les mérites du modèle proposé.

Souvent le vendeur se joint à ces discussions et, comme résultat, des additions ou des omissions sont faites dans la co-

loration ou dans certaines parties du dessin. Après cela le travail est transporté sur une planche spécialement préparée qui porte, en noir, une série de lignes diverses représentant chacune un assemblage de fils de trame et chaque fil de chaîne.

Pour la commodité du comptage, chaque dixième ligne dans chaque direction est faite plus pesante que les neuf autres; ce qui fait qu'il est plus facile de maintenir les modèles droits, et de calculer les dessins représentés lorsque cela est nécessaire.

La répétition d'un dessin a d'habitude plus d'importance dans la fabrication des tapis que dans la fabrication des rugs, d'autant plus qu'il arrive souvent qu'un rug se compose d'un dessin central et d'une bordure sans répétition de dessin, tandis qu'un tapis doit être dessiné de telle sorte que les diverses largeurs quand elles sont placées ensemble, reproduisent le dessin d'une manière continue, ou à des intervalles exacts et réguliers, suivant sa nature.

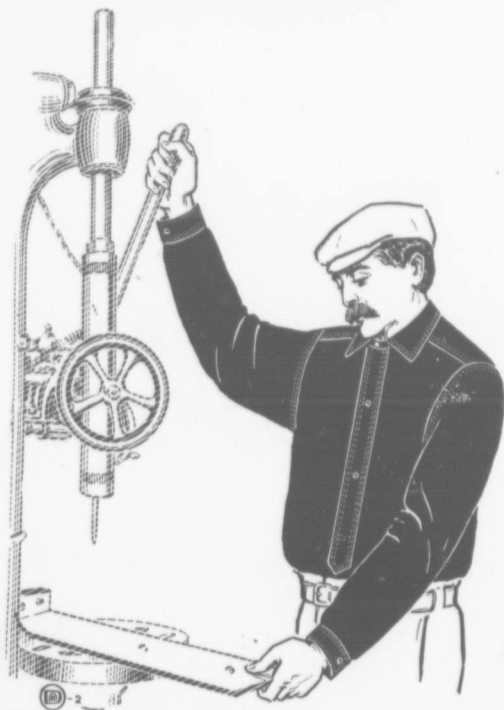
Revenons au travail du dessinateur. La reproduction du dessin accepté est suivie d'une application complète de toutes les couleurs. Ces couleurs ont assez de corps pour supporter la pénétration des teintes, et cependant sont assez transparentes pour que l'on voie les lignes réglées en dessous. Dans le cas d'un rug qui de manderait, par exemple, trois largeurs de matériel, le dessinateur arrangerait ces planches pour chaque largeur. La planche pour la première largeur débuterait par un dessin de coin suivi d'une bordure correspondante, qui continuerait en longueur jusqu'à ce qu'il soit nécessaire de former le coin suivant, lequel est à peu près une répétition du premier coin, mais en sens inverse.

Pour la deuxième largeur, il est nécessaire de préparer un dessin de bordure correspondant à celui de la bordure de la première largeur, mais posée en direction contraire et sur un fond uni, ou à dessin, suivant qu'on le désire, ce dernier dessin étant suivi d'une bordure mise en place convenable.

La troisième largeur est faite comme la première, mais en sens inverse; il en résulte qu'on a trois pièces de tapis qui, lorsqu'elles sont cousues ensemble, produisent un rug ayant les dimensions que le dessinateur avait prévues.

Un des grands points gagnés par l'usage de la machine Jacquard dans la fabrication des rugs, est l'absence de tout ajustage à angle, et de la double épaisseur qui l'accompagne, ce qui est un inconvénient pour les beaux rugs.

Si, comme le cas arrive dans quelques manufactures, le dessin du rug doit être imprimé au lieu d'être tissé dans les diverses colorations, le rug est tissé de la manière ordinaire, mais avec une seule



## La Chemise Black Prince Donne Pleine Satisfaction

À tous les points de vue, la chemise Black Prince est un succès complet.

Le tissu dont elle est faite est une serge noire de haute qualité, à dos duveté — la teinture noire est garantie indélébile.

Sa confection est absolument la meilleure. La chemise est taillée très ample — avec des manches d'une bonne longueur, et chaque couture est piquée double.

Chaque Chemise Black Prince que vous vendez satisfait entièrement le client. Elle s'ajuste et dure exactement selon le désir de celui qui la porte.

Demandez à votre fournisseur le prix et un échantillon, ou écrivez-nous directement. C'est une chemise de haute qualité, que vous pouvez détailler en faisant un profit.

*The Canadian Converters Co. Limited.*  
Montreal

série de fils de chaîne en worsted, et après finissage il passe dans une machine à imprimer.

Cette machine se compose d'un grand cylindre, autour de la surface inférieure et extérieure duquel sont placés un certain nombre de cylindres en cuivre, sur lesquels le dessin a été gravé à l'eau forte.

Chacun de ces cylindres représente une couleur séparée, et les portions du dessin dans lesquelles cette couleur doit paraître sont découpées à une profondeur de 1-16 pouce, ou davantage, et on applique la couleur en faisant tourner le cylindre dans un bain de couleur, dont une quantité adhère à la surface du cylindre. Un grattoir enlève toute la couleur, sauf celle qui se trouve dans les parties en creux, et lorsque ces parties sont amenées à la surface du poil du tapis la matière colorante est absorbée.

On a recours à ce procédé dans certains cas, parce qu'un rug ainsi fait est à meilleur marché, et dans d'autres cas, parce qu'il est possible d'insérer un nombre quelconque de couleurs désirées; tandis que dans le cas des couleurs tissées, la limite du nombre de ces couleurs est de six, à moins qu'on ait recours au procédé connu sous le nom de "planting", dans lequel certaines couleurs sont insérées. Mais ce procédé est long et laborieux. Quand un rug est fait d'un Wilton imprimé, il devient nécessaire de former les coins en les ajustant à angle.

Dans tout le procédé du tissage ces rugs sont examinés constamment pour que l'on s'assure que la tension dans les divers métiers employés est uniforme, afin que les rugs finis se joignent exactement.

Naturellement les imperfections de différentes sortes sont surveillées et on s'en garde dans tout le travail; mais malgré cela l'expérience a prouvé qu'il est nécessaire d'examiner encore le rug à l'état complet et alors ce tapis révèle souvent le besoin de touches de finissage.

On a coutume de placer les diverses largeurs sur le plancher de la salle de couture et de les découper, après s'être assuré que les dessins correspondent bien puis de transférer les petites longueurs à la machine à coudre. Dans la couture des tapis à la machine, les marchandises ne traversent pas la machine, comme dans le cas des tissus plus légers, à cause de leur poids et de leur épaisseur. Au lieu de cela la machine est montée sur une voie ferrée, d'habitude à une hauteur assez grande pour permettre aux listères de tapis de ne pas toucher le plancher, quand elles sont attachées à leur support, et la machine se déplace et coud les bords ensemble beaucoup plus vite et d'une manière plus satisfaisante qu'à la main.

Quand la couture est terminée, le rug a une tendance prononcée à faire des plis

aux coutures; cela est dû à la tension du fil employé.

Dans leur ordre régulier, ces rugs sont empliés l'un sur l'autre et attendent l'examen des épinceuses, ainsi qu'on appelle les femmes qui corrigent les imperfections, les points relâchés, les ruptures dans le fil du poil, etc.

Tous les défauts que l'on trouve doivent être rajustés. En conséquence l'épinceuse est munie de fils métalliques correspondant à ceux employés dans le métier, mais de longueurs diverses; ces fils métalliques sont terminés par des lames tranchantes et lorsqu'ils sont en place sont utilisés pour l'insertion de fils choisis qui sont insérés au moyen d'une aiguille, fixés au fond du tapis, puis coupés en retirant le fil métallique. Ce n'est que par ce moyen qu'on peut obtenir de l'uniformité.

Quand cette opération est terminée le rug est prêt pour être étendu, et on le transporte à la chambre d'étendage où on le place sans dessus dessous sur un cadre en bois, de dimensions convenables. Là on coud d'abord un côté bien droit. Puis on étire les coins opposés de manière à former un carré parfait, et à l'aide d'une corde et d'un poids les trois autres côtés sont amenés en ligne.

Un de ces côtés est d'abord ramené à la corde et cloué en position. Puis le côté opposé est fixé de manière semblable. Alors deux hommes sont nécessaires, l'un pour étendre le tapis, et l'autre pour le plier. Quand le troisième côté du rug est en place, les deux hommes vont à l'extrémité restante et la fixent; le résultat de cette opération est un carré parfait.

Le râtelier contenant le rug est ensuite placé debout sur une extrémité pour permettre au tapis de s'étendre graduellement et de prendre la forme désirée. Cette opération a lieu d'habitude dans une salle où il y a beaucoup d'humidité et une température élevée. L'humidité est appliquée pour diminuer l'encollage du fil de trame qui en séchant de nouveau à la chaleur, a une tendance à grouper encore davantage tous les fils du poil ainsi que la fondation.

Quand il est bien sec on ramène le râtelier à la salle d'étendage, on soulève le rug et on le retourne. On le repasse alors le long des coutures et des bords après l'avoir humidifié d'eau. Le but de ce repassage est d'abord de fixer les coutures, et deuxièmement d'enlever les traces des broquettes. Le rug est alors prêt pour être emballé. On le roule et on l'envoie à la salle d'emballage. Là on l'examine de nouveau, et si on le trouve parfait on l'enroule sur une perche et on l'enveloppe dans du papier épais, puis on le couvre de burlap, après quoi il est prêt à être expédié. Dans le cas des petits rugs on leur ajoute souvent une frange dans le but de finir les bords là où ils

sont coupés, et aussi comme ornementation. Cette frange était autrefois mise en place à la main. Mais maintenant ce travail est fait par une machine d'une invention ingénieuse qui fait passer un fil de worsted à travers le tissu, noue ce fil et le coupe à la longueur désirée, assurant ainsi l'uniformité de la tension du noeud et de la longueur de la frange.



#### LA VALEUR DU SKUNK

Le skunk américain que l'on méprisait, a repris de la vogue et est avidement recherché alors qu'autrefois on le laissait de côté, d'après un commerçant en fourrures de Moberly, Mo., qui achète des peaux de skunk, de ratons, de visons, d'opossums et de rats musqués et qui les expédie en Europe.

La valeur de ces peaux a augmenté de 200 pour cent et plus au cours des deux dernières années. Toutes les femmes élégantes de Paris, Berlin et d'autres grandes villes du continent portent maintenant une ou deux peaux de skunk sur au moins une de leurs robes, comme garniture du bas de la jupe, tandis que beaucoup de ces peaux sont employées comme garniture des manteaux en seal. Cette mode a provoqué la demande. Il y a deux ans, le prix du skunk sauta brusquement de 80 cents à \$1 et son prix moyen est aujourd'hui de \$3. Quant aux peaux de rat musqué, on en achetait tant qu'on voulait à 10 et 15 cents pièce. Aujourd'hui leur prix atteint \$1. Ces peaux se vendent aux enchères à Londres, et des fourreurs de toutes les parties de l'Europe suivent ces ventes. La demande pour les fourrures de toutes sortes augmente énormément. Il y a quelque temps, disait un commerçant en fourrures, j'ai pu me rendre compte de la raison de cette augmentation aux courses à Paris. J'ai vu une femme portant de la zibeline de Russie, qui ne pouvait pas avoir coûté moins de \$15,000. Je n'avais jamais vu de ma vie autant de fourrures de renard argenté. Elles viennent de l'Alaska et de la Colombie Anglaise, bien qu'on se figure généralement que c'est la Russie qui les fournit; leurs prix sont fabuleux. Une peau a été vendue récemment \$1,275 et les fourrures finies se vendent de \$3,000 à \$5,000. Le renard noir atteint des prix encore plus élevés. Nous expédions en Europe pour \$50,000 à \$100,000 de peaux d'Amérique, annuellement. Quant au skunk, c'est un animal d'Amérique, que l'on ne trouve nulle part ailleurs. L'odeur demeure-t-elle avec la peau? Ça, c'est un secret du métier.

Essayez notre NOUVEAU

# GANT sans COUTURE

POUR LA

## PERFECTION

DANS

### LE STYLE, L'AJUSTAGE ... LA DURABILITE ...

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

**PEWNY & CARRET, Gantiers Specialistes,  
GRENOBLE.**

Seuls Agents au Canada:


## Greenshields Limited

MONTREAL

**Révillon Frères, Limitée**

Exportateurs et Importateurs de  
**Nouveautés en Général**

79, rue de Rivoli. - Paris.



Entrepôt Canadien :

184 et 186, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en  
Automne 1910.  
Nous sollicitons respectueusement un examen de nos  
nouveaux échantillons.

**A. O. MORIN & CIE**  
Importateurs en Gros  
de Nouveautés : : :  
8 RUE STE-HELENE - MONTREAL

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

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

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR" "CRESCENT" "PEARL."

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

**ROBERT HENDERSON & CO.,**  
MONTREAL.

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

# COIFFURE "TIDY-WEAR"

PATENTED REGISTERED

## FRINGE NETS

LES SEULS s'ajustant parfaitement en réels cheveux. FILETS

### NOTE THE TIGHT HAIR

Faits dans toutes les nuances de Cheveux s'harmonisant avec la chevelure de la femme qui les porte. Le filet est absolument invisible et maintient la  
coiffure en place, sans l'aplatir. 5 Grandeurs R 20 Moyen, R 22 Grand, R 23 ExtraGrand, R 24. Allover R 20 Maille extra fine.  
ROSENWALD FRERES, Seuls Manufacturiers brevetés, Londres, Paris et Vienne. Fabricants aussi de toutes sortes de Filets à Cheveux, Crappons, Rouleaux, etc.  
Seuls agents au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CO., Limited, Angle des rues Simcoo et Wellington, Toronto, et 525 rue St-Paul, Montréal.



### SOIERIES POUR LE PRINTEMPS

Les foulards pour le printemps et l'été 1911 sont les principaux articles à présent sur le marché de la soie. Les manufacturiers faisant une spécialité des tissus gris ont reçu des ordres plus considérables qu'il y a un an. Les foulards sur le marché de Lyon ont, en conséquence, une demande active.

Les acheteurs qui ont visité le marché de Lyon pour leurs approvisionnements de l'automne et de l'hiver prochains, voyant que les foulards avaient de la vogue à Paris et dans les autres centres de la mode du continent, et remarquant qu'en fin de saison ils étaient en bonne position, n'ont pas hésité à donner des commandes de foulards gris et se sont arrangés pour demander plus tard des assortiments en couleurs quand les nuances auront été établies.

Les distributeurs américains les plus importants s'approprient déjà à offrir de bonne heure un grand assortiment de ces marchandises pour la prochaine saison.

Une autre preuve de la prochaine activité du marché est fournie par l'amoncellement qui a eu lieu dans les établissements d'impression, principalement dans ceux des petits manufacturiers de soieries.

Malgré que quelques-uns des principaux manufacturiers de tissus imprimés aient agrandi leurs établissements, ils ont déjà reçu toutes les commandes qu'ils pourront commodément livrer pour les ventes du début de la prochaine saison.

A ce sujet, il est à noter que la vogue actuelle du satin aura une influence sur le fini donné aux foulards, l'année prochaine.

Les manufacturiers étrangers de foulards de haute qualité offriront des lignes variées de marchandises finies satin, dont beaucoup seront de plus fine qualité qu'auparavant.

Se basant sur la position des satins en Europe continentale, en Amérique, les imprimeurs américains sur étoffes se sont arrangés pour donner à une surface satinée un fini à peu près imperméable à l'eau.

Bien qu'un fini doux, entièrement satin doit être en demande pour les ventes du début du printemps, les foulards imperméables ayant un fini demi-satin et classés comme croisés satin, auront sans doute une bonne vente.

Un fait encourageant concernant le prix du foulard, l'année prochaine, est le nombre relativement limité des imprimeurs et des machines disponibles pour

## TISSUS ET NOUVEAUTES

le travail requis. La sécurité du marché est dans ce nombre limité, qui entrave la production.

Les foulards peuvent être tissés en gris, mais il n'est pas aussi facile de les faire imprimer.

D'une seconde importance pour le mouvement des foulards est celui des soies tussah se vendant à prix populaires et moyens.

Les soies shantung et pongée sont devenues des articles courants en Amérique, surtout pour jaquettes et costumes à paletot, qui ont obtenu une position fixe, spécialement pour les femmes d'affaires qui n'ont ni le moyen ni le temps d'attendre le bon plaisir des couturières.

Les soies shantung et pongée conviennent parfaitement aux costumes d'une seule pièce, ainsi qu'aux vêtements de dessus et à ceux d'automobilistes.

Le noir, le bleu marine, le Copenhague, les couleurs naturelles, le gris argenté, l'écreu et les effets assortis, seront l'objet des principales ventes; mais on tiendra compte aussi des couleurs nouveautés.

Les tissus de soie légère sont bien considérés pour le printemps et reçoivent une attention immédiate.

Les satins à robes sont en demande. Ils sont au premier rang pour les costumes, trouvent un large débouché dans les fondations sur lesquelles on drape des marquises; on les emploie en combinaisons, et c'est un article accepté pour les doublures.

La vogue croissante des impressions orientales appliquées aux fins tissus de soie et de coton, a naturellement mis en évidence les taffetas à chaîne imprimée. On les emploie pour blouses indépendantes, fondations, combinaisons avec d'autres tissus et pour d'autres usages et on s'accorde à dire que sa production totale sera bien supérieure à ce qu'elle a été pendant ces récentes années.

Les tissus légers ornés d'impressions persanes et de dessins Paisley sont produits à Lyon et en Amérique. Le chiffon et les tissus diaphanes similaires sont aussi enrichis d'impressions orientales.

Les bordures imprimées sur tissus légers ont une vente exceptionnelle. Sous forme de tuniques drapées sur fondations unies ou de fantaisie, les costumes compliqués de l'après-midi et du soir portent de ces bordures.

Un renouveau des effets fantaisie pour les fondations a remis les plaids en faveur. On emploie des combinaisons foncées pour les fondations sur lesquelles sont drapés des voiles et des marquises.

Les plaids se vendent pour la confection des blouses fantaisie portées avec costumes jaquettes en cheviotte de fantaisie.

Les brochés servent principalement de doublures, bien qu'on les emploie aussi pour les fondations; ils sont toujours à

leur place dans un trousseau de mariée. Les peaux de cygne se vendent un peu et les lignes de taffetas noir et de couleur maintiennent leur position.

Les plaids de couleur foncée ont des nuances assorties aux satins unis, avec lesquels ils se combinent quelquefois sous forme de bordures. On les emploie aussi comme fondations sous des tissus légers. On voit aussi des moires en montre dans les magasins.

Les velours ne perdent rien de leur popularité. Le velours à chapeau a une demande active et les largeurs 18 et 24 pouces se vendront bien.

### LE COMMERCE AU COMPTANT

On parle beaucoup à tort et à travers du commerce au comptant et de l'abolition du système de vente à crédit. C'est une question importante. Si un marchand pense qu'il est en mesure de passer du système de crédit au système des ventes au comptant; s'il est sûr de se trouver dans un centre où il peut le faire; s'il pense que ses clients peuvent et veulent payer comptant, il semble alors qu'il fera bien d'adopter un système de vente strictement au comptant. Remarque, toutefois, qu'il ne devrait pas faire ce changement avant d'avoir examiné la question avec soin. Il ne devra pas le faire sans avoir établi un plan pour passer d'un système à l'autre, sans savoir exactement comment il s'y prendra, et surtout sans savoir les raisons qu'il donnera à ses clients. Une décision prise à la hâte n'est pas à conseiller, car un tel changement de méthode est très important et il faut peser avec soin toute mesure à prendre.

La mesure la plus importante est peut-être l'annonce du changement que le marchand se propose de faire. Cette annonce doit être préparée avec le plus grand soin, après mûre réflexion. Les raisons du changement de système doivent être expliquées entièrement et clairement. Ne prenez jamais de détours pour dire la raison exacte qui vous pousse à agir ainsi. Dans vos explications, étendez-vous longuement sur la valeur que vous attribuez au patronage de vos clients. Faites bien comprendre à la ménagère que vous pouvez vendre au comptant à plus bas prix.

L'argent comptant vous permet de faire cela. Commencez immédiatement une campagne de publicité dans vos journaux locaux. Rappelez-vous que pour faire réussir un commerce au comptant, il faut une large publicité. Outre les journaux, il serait avantageux de trouver quelque autre moyen de vous faire connaître des ménages, par exemple l'emploi de papier buvard ou de règles pour les écoliers. Vous pourriez y faire imprimer les mots "Le Magasin au Comptant", et ces objets pénétreraient dans toutes les demeures. Cela dépend naturellement des moyens dont vous disposez.

## Sous-Vêtements Marque Health

Nos vendeurs offrent maintenant des échantillons de Sous-Vêtements Marque Health pour l'Automne 1910. Nous garantissons que les grandeurs sont correctes dans chaque numéro.

Vos Ordres seront Exécutés  
Promptement.

**Greenshields Limited**  
MONTREAL.



## MARQUE TIGER.

Si vous désirez consciencieusement donner à votre clientèle la meilleure valeur en Sous-Vêtements qui soit sur le marché, —vous ne pouvez rien préférer aux sous-vêtements de la Marque Tiger. Ils procurent le maximum de confort, d'ajustage et de durée. Leur durabilité défie toute comparaison.

**GALT KNITTING CO.,**  
LIMITED  
GALT, ONT.

THE  
**Montreal Carpet Manufacturing Co.,**

SHERBROOKE, P. Q.

Manufacturiers de Tapis Bruxelles  
et Wilton, et de Rugs.

BRUXELLES OXFORD  
BRUXELLES EMPIRE  
BRUXELLES WINDSOR  
WILTON TURCOMAN  
WILTON BAGDAD

Combinaison de:

**QUALITÉ, DESSIN, PRIX.**

Résultat:

**Augmentation des Ventes.**

**Montreal Carpet Manufacturing Co.**

Voyez cette Attrayante



## Toque Tricoté

C'est un modèle qui sort certainement de l'ordinaire. C'est la

## Toque Enregistrée Marque "BEAVER"

Elle est produite dans toutes les couleurs unies populaires et dans toutes les combinaisons. Notre prix serré vous permet de la vendre en faisant un excellent profit.

Nous exécutons promptement les ordres. Essayez nous.

**R. M. Ballantyne, Limited**  
STRATFORD, . . . . . ONTARIO.



Le marchand qui vend au comptant doit faire des annonces qui lui amènent des clients; il doit y faire ressortir deux éléments: la qualité et le prix. Il doit s'acharner à se faire de la clientèle, bien plus que le marchand qui vend à crédit. Les affaires se présenteront sûrement si vous vous mettez à leur recherche.

Il y a une chose dont le marchand vendant au comptant doit se souvenir, et c'est celle-ci: peu importe qu'il vende à meilleur marché que lorsqu'il vendait à crédit, peu importe la bonne qualité d'un article qu'il offre en vente; s'il ne le fait pas savoir au public par des annonces, il n'obtiendra jamais le plein succès que peut procurer le système de la vente au comptant.

#### LES DEPENSES INUTILES ET LES PROFITS

Il arrive un moment, en affaires, où il faut réduire les dépenses comme il y a une saison où il faut tailler les arbres fruitiers.

De même que la récolte des fruits dépend de la bonne taille de l'arbre, de même les profits dépendent de la réduction des dépenses.

Rognez les dépenses jusqu'à obtenir l'équilibre entre le pouvoir de production et l'économie, et vous moissonnez les profits.

Chaque genre d'affaires exige une somme donnée de dépenses. Mais les dépenses ont toujours une tendance à se mettre en travers de la marge des profits et à envahir la colonne des pertes.

Vérifiez donc vos feuilles de dépenses. Examinez avec soin votre liste de paye. Analysez les frais qui n'incombent pas directement à votre commerce.

Supprimez alors radicalement les dépenses inutiles qui réduisent à rien vos profits.

#### ORGANISATION ET SYSTEME

La grande route qui conduit au succès est ouverte au marchand qui conduit ses affaires systématiquement. Nous avons écrit à ce sujet, il y a quelque temps. Avez-vous essayé de changer votre manière de faire? Il est vrai qu'autrefois beaucoup de commerçants faisaient des profits, de bons profits, avec leur magasin, sans s'occuper beaucoup ou même sans s'occuper du tout d'un système. Ils plaçaient leurs marchandises çà et là, un peu partout; les quelques livres qu'ils tenaient étaient dans le même état chaotique, et leurs commandes étaient toujours faites sur l'impulsion du moment, sans memorandum leur indiquant les lignes les plus profitables, et les articles qui s'étaient le mieux vendus dans le passé. Ils se fiaient à leur mémoire qui souvent leur jouait des tours coûteux. Mais à cette

époque la concurrence n'existait pas et ces maisons de commandes par lettres n'avaient pas encore commencé à solliciter les meilleurs clients de ces marchands. Ceux-ci avaient un monopole et s'ils n'avaient pas en magasin l'article demandé, le client devait se contenter de quelque article similaire ou s'en passer.

Aujourd'hui, les conditions sont différentes. C'est le marchand qui doit se plier aux exigences de la clientèle, et les profits sur les articles de vente courante étant réduits, la concurrence active, il ne peut se permettre de faire des commandes avec négligence, ni d'administrer son magasin d'une manière peu conforme aux principes des affaires. Le marchand doit employer son temps le plus avantageusement possible, empêcher tout gaspillage et apporter la plus grande exactitude à toutes ses transactions. Il doit ramener à une science son organisation pour la vente et l'achat, et cela ne peut se faire que par le système. Il doit agir de même pour ses livres. Aucun client n'aime constater des erreurs dans ses comptes. Il n'est pas non plus profitable de vendre des marchandises à crédit et d'oublier ensuite de les porter en compte. Si un marchand n'est pas systématique, ses comptes seront portés à ne pas l'être non plus; l'aspect du magasin entier l'indique. Le marchand est alors supplanté par un concurrent plus entreprenant, dont les affaires et les méthodes de travail sont bien organisées.

Etre systématique signifie en général, être régulier et l'homme qui n'est pas régulier dans ses opérations commerciales est voué au désastre. Soyez prévoyant, travaillez suivant des lignes bien définies, ne disséminez pas vos efforts, concentrez-les. C'est une devise que tous les hommes d'affaires devraient adopter. Concentrez vos méthodes pour les commandes, les ventes, la comptabilité et l'expédition des marchandises; vous serez alors sur la grande route qui mène au succès. L'organisation et le système sont inséparables. Ces deux mots sont synonymes, et le commerce organisé ou systématique, comme l'on voudra, a ses fondations établies sur le roc et non sur le sable.

#### LE TACT DANS LES VENTES

Un argument, quel qu'il soit, est contraire à l'art du vendeur. Au premier abord, cela semble faux. On ne doit pas argumenter sur les marchandises que l'on vend, pas plus que sur la politique, la religion ou tout autre sujet. Pensez à l'autre personne. Ce qui est une faute chez les autres n'est qu'une expérience pour vous. Un vendeur diplomate évite toute controverse. L'aménosité créée disparaît rarement. Le perdant est le propriétaire du magasin ou de la manufacture où le client a été contrarié. Cela s'applique au vendeur qui voyage aussi bien qu'au com-

mis de magasin. Il est facile de suivre une clientèle établie et d'obtenir des ordres de renouvellement; mais c'est une science tout autant que toute autre science connue que de vendre des marchandises en grandes quantités, de comprendre la manière de traiter les hommes, de leur donner une bonne disposition d'esprit, de maintenir ce sentiment et de conserver leur clientèle. Etre capable d'interpréter les sentiments et la manière d'être des hommes et des femmes, et les concilier avec le but à atteindre, voilà en quel consiste l'habileté de ceux qui remportent les plus grands succès dans la vie. L'art du vrai vendeur exige que celui-ci ait l'esprit en éveil et une connaissance profonde du caractère humain. Il n'existe pas deux acheteurs ayant la même tournure d'esprit. Chacun a ses caprices et ses particularités. L'un est calme et digne; un autre parle librement et aime causer ou plaisanter; un autre encore peut parler brièvement, rapidement, laconiquement et mener rondement une affaire. A certains acheteurs il faut un peu de galé pour les disposer à faire un achat, tandis que d'autres prendraient un compliment pour une insulte. Aussi un vendeur doit connaître tous les genres d'acheteurs, et une telle connaissance est basée sur la connaissance de la nature humaine. Ensuite l'expérience est ce qui rend un vendeur précieux pour la maison qu'il représente. Il arrive à connaître les particularités des clients, il sait comment les traiter pour qu'ils continuent à être bien disposés envers la maison.

Il est difficile de définir ce qu'est le talent d'un vendeur; mais il consiste pour une bonne partie, en sens commun et en bonne santé. L'adresse à se rendre populaire forme une grande part de la science du vendeur. Il ne suffit pas d'être convainquant, le vendeur doit être sincère et loyal en toutes choses. Rien n'aidé si efficacement à obtenir une commande que la sincérité.

Qu'un client réel ou possible apprenne une fois qu'il est traité loyalement et honnêtement, et il n'hésitera pas à faire un achat s'il a l'intention d'acheter.

Ne vendez jamais à une personne un article quand vous savez qu'elle n'en a pas besoin. Ce serait véritablement un crime, et cet acte est des plus efficaces pour détourner les affaires du magasin. Gagnez-vous la confiance de votre client; faites qu'il ait foi au magasin dans lequel vous êtes employé et aux marchandises que vous vendez. Vous aurez alors un capital qui vous procurera un patrimoine pour vos deux jours.

Des copies au carbone de la correspondance faites au dos des lettres auxquelles il a été répondu, empêchent de séparer la lettre de la réponse et économisent presque la moitié de l'espace du classeur.

## Il n'y a pas de différence dans l'apparence



Bien qu'on ne puisse voir aucune différence  
d'apparence entre un

### Faux-Col "Challenge" A l'épreuve de l'eau

et le meilleur faux-col en toile qui soit fait, il y a certaines différences dans la qualité de durée et la commodité, que vous pouvez faire valoir avantageusement aux yeux d'un grand nombre de vos clients.

#### PAR EXEMPLE :

Quand un faux-col en toile est sali—il faut le faire blanchir.

Quand un faux-col "Challenge" est sali—on le nettoie instantanément en le frottant avec un linge humide.

Pensez à l'économie de blanchissage !

La chaleur flétrit les faux-cols en toile, mais ne peut pas flétrir un "Challenge."

Les lavages répétés fendillent les meilleurs faux-cols en toile, mais les Faux-Cols "Challenge" ne se fendillent jamais.

Les Faux-Cols "Challenge" ne changent jamais de couleur et n'émettent jamais d'odeurs désagréables.

En faisant ressortir ces avantages, vous pouvez vendre une quantité de Faux-Cols "Challenge."

#### The Arlington Company of Canada Limited

54-56 Avenue Fraser, Toronto

AGENT POUR L'EST :

Duncan Bell, 301 rue St-Jacques, Montreal.

AGENT POUR ONTARIO :

J. A. Chantler & Co., 8-10 rue Wellington Est, Toronto.

AGENT POUR L'OUEST :

R. J. Quigley, 8-10 rue Wellington Est, Toronto (temporairement).  
(Quartier général—Winnipeg dans un avenir rapproché).

# Une Bonne Jupe "Maternité"

SE VEND BIEN.

et il a été prouvé, ici comme aux Etats-Unis, que la Jupe "Every Size" répond à toutes les exigences de la situation.

Le prix est aussi satisfaisant que le vêtement lui-même — et le commerçant y fait un bon profit.

**Assurez-vous  
ce commerce-là.**

Nous commençons une campagne générale de publicité qui créera pour la Jupe maternité "Every Size" une forte demande dans tous les districts du Canada. Profitez-en.

Si par hasard notre voyageur ne vous l'a pas montrée, écrivez-nous immédiatement et nous vous donnerons tous les renseignements à ce sujet. Ecrivez à

The  
Victor Manufacturing Co.  
Quebec.

Seuls Fabricants Licenciés au Canada de la  
Jupe Maternité "Every Size."





LE "GORDON"  
GARANTI.

## Chaque Parapluie "Gordon" Est Garanti.

Chaque Parapluie "Gordon" que vous mettez en stock est soutenu de la plus forte garantie que nous puissions donner.

Il n'y a aucune partie d'un "Gordon" qui ne soit pas garantie—la couverture est en soie pure, bouillie pour la rendre durable—la monture est garantie être en acier importé le meilleur ; et le "Gordon" est parfait jusque dans ses plus petits détails.

Les bouts des baleines sont perfectionnés. Ils sont en acier—et vissés sur la tige d'acier, au lieu d'être cimentés ou collés comme d'habitude.

Lequel de vos clients ne préférerait pas un parapluie garanti? Surtout si c'est celui qui se roule le plus serré et qui est le plus attrayant dans votre magasin.

Nous n'avons pas de voyageurs; écrivez-nous donc directement. Réfléchissez à l'avantage des Parapluies Garantis.

# Eclipse Umbrella Co.

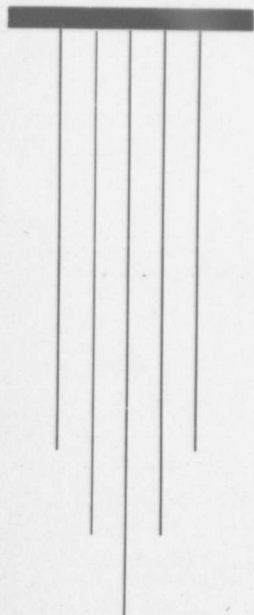
100, RUE LATOUR

Montréal.

Au Commerce

Septembre

# Indiennes de Crum



Réservez vos commandes jusqu'à ce que vous ayez vu notre assortiment de patrons.

Nous avons, pour la Saison du Printemps 1910, un tissu à 10c la verge; c'est une valeur extraordinairement bonne, étant donné l'état actuel du Marché du Coton.

Avec nos échantillons d'Indiennes de Crum, nous offrons aussi l'assortiment le plus considérable de Toiles, Mousselines et Cotonades pour Robes, en Nouveautés d'Été et Indiennes à Bas Prix, que nous ayons jamais produit.

*Les échantillons des articles ci-dessus  
seront de bonne heure entre les mains  
de nos voyageurs.*

**John Macdonald & Co., Limited**  
**TORONTO**

*M. J. O. Trempe, 207, rue Saint-Jacques, Montréal.*

*M. D. Fontaine, 77, rue Church, Saint-Roch, Québec.*

*M. J. H. Carson, (Cowansville), Cowansville.*

# REASSORTIMENT

Cet Automne, vous apprécierez les avantages de nos stocks complets dans tous les départements de notre immense magasin. Les conditions favorables des affaires vous commandent de maintenir des stocks bien assortis.

*Voyez nos Voyageurs, ou envoyez-nous une liste de ce dont vous avez besoin.*

## DEPARTEMENTS

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>A-1</b>—Flanellettes imprimées et tissées, Flanellettes Saxony de Couleur, Gingham à Robes, Gingham à Tabliers, Shittings, Cotonnades à Robes, simple et double largeur. Flanelles, Edredons en Coton et en Laine, Moleskines.</p> <p><b>A-2</b>—Tissus Lavables, Mousselines Blanches et Noires, Indiennes (y compris les célèbres Indiennes Crum), Sateens Imprimés.</p> <p><b>A-3</b>—Doublures, Sateens, Percalines, Etamines, etc., Doublures en Soie Japonaise et Miretta, Damas de Laine, Cachemires en Coton, Rouges Turque.</p> <p><b>A-C</b>—Cotonnades Grises et Blanches, Cotonnades à Draps de Lit, Pantalons, Overalls, Couvertures en Flanellette, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cotonnades, Coutils, Tissus Hessois, Couvertes à Cheval, etc.</p> <p><b>B</b>—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, et Cravenettes de Priestley pour Vêtements d'Hommes.</p> <p><b>C</b>—Tapis, Rideaux, Linoléums, Prêlarts, Articles de Maisons, etc.</p> | <p><b>D</b>—Merceries, Sous-Vêtements, Imperméables, Chaussettes, Cravates, Parapluies, etc.</p> <p><b>E</b>—Dentelles, Rubans, Broderies, Tissus à Voilées, Nets, Articles de Cou, Parapluies pour Dames.</p> <p><b>K</b>—Bas, Gants en Tissue, Articles Tricotés, Sous-Vêtements pour Dames, etc.</p> <p><b>G</b>—Gants de Peau, Mitaines, Mocassins, etc.</p> <p><b>H</b>—Etoffes à Robes, y compris les Etoffes à Robes bien connues de Priestley, Tissus pour Blouses, pour Corsages, etc.</p> <p><b>L</b>—Toiles, Toiles à Nappes, Serviettes, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mouchoirs, etc.</p> <p><b>O</b>—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'Enfants, etc.</p> <p><b>S</b>—Soieries, Velours, Velveteens, Crêpes, etc.</p> <p><b>T</b>—Articles de Tablette, Bimbeloterie, Garnitures, Dessus d'Oreillers et "Runners" Brodés, Laines à Repriser et pour Ouvrages de Fantaisie, Articles de Fantaisie, Poupées, Jouets Mécaniques, etc.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

# Greenshields Limited,

MONTREAL.