

Tissus et Nouveautés

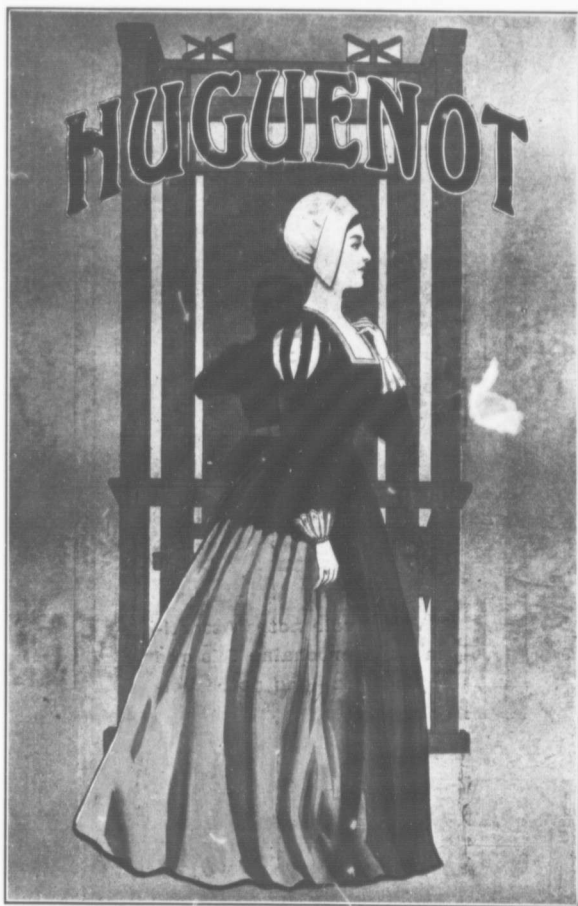
(TISSUES & DRYGOODS)

MAR S 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ELEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITE D'UNE SERGE.

GREENSHIELDS LIMITED - - - MONTREAL

TISSUS ET NOUVEAUTES

Une autre Saison de Blanc en Vue!

Partie de ce que nous offrons en
TISSUS POUR ROBES :

Lawns Français
Lawns Victoria
Lawns de Perse
Linons de l'Inde
Piqués, Reps
Popelines de Fantaisie
Mousselines Suisses
Mousselines Organdi
Mousselines Brodées
Mousselines Basin
Mousselines Tarlatanes
Mousselines de Fantaisie
Coutils Blancs
" Drills " Blancs
Toiles pour Robes.

Venez voir notre Assortiment la prochaine fois que vous serez dans notre voisinage.

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

MONTREAL.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 1.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du Journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

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

Vol. VIII

MONTREAL, MARS

No 3

ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉTAILLEURS

Assemblée annuelle des membres du bureau exécutif de la section de Montréal.—Election des officiers pour le terme 1907-08.

L'assemblée annuelle des membres du Bureau Exécutif de l'Association des Marchands-Détailleurs, section de Montréal, a été tenue, le 13 mars.

M. J. G. Watson occupait le fauteuil. Après l'adoption du procès-verbal de l'assemblée précédente, le président relève quelques-uns des faits les plus importants relatifs au travail accompli durant l'année. Ce rapport est adopté à l'approbation générale.

Le secrétaire, M. Beaudry, donne ensuite lecture du rapport général. Il dit les efforts faits par l'Association pour faire amender l'article 520 du Code Criminel, afin de donner aux marchands les mêmes droits et privilèges que ceux dont jouissent les ouvriers. Ils reconnaissent que les conditions du commerce sont aujourd'hui telles qu'il est absolument nécessaire pour les marchands d'un même genre de commerce, de s'assembler, de discuter les questions auxquelles ils s'intéressent et d'arriver à une entente. Une entente entre commerçants est aujourd'hui défendue par la loi, ce qui a pour effet de paralyser énormément leurs efforts. L'expérience prouve que cette entente est avantageuse pour le public. Des amendements sont devant le Parlement et l'on exprime le désir qu'une commission spéciale soit formée pour les étudier.

Le secrétaire en vient ensuite à l'importante question du gaz. Plusieurs délégations ont eu des entrevues avec des échevins, mais, en fin de compte, il fut impossible d'obtenir justice du Conseil Municipal. L'Association s'est adressée alors à la Législature Provinciale qui écouta favorablement sa requête. Tous

les points furent amendés dans le sens désiré.

On a réussi à faire retirer l'article 514a, par lequel on demandait d'imposer une taxe spéciale de \$500 sur chaque établissement préparant des conserves alimentaires.

La Ville demandait le droit d'imposer une taxe spéciale de 5 pour cent sur les recettes brutes de toute compagnie produisant la force motrice, la lumière, etc. On a réussi devant le comité de la Chambre à réduire cette taxe à 2 pour cent et enfin à la faire rejeter devant le Comité du Conseil Législatif.



Capt. W. U. Boivin,

Président de l'Association des Marchands-Détailleurs. (Section de Montréal).

On a demandé plusieurs changements importants à la loi des licences, entre autres il a été demandé qu'une seule licence soit à l'avenir accordée à chaque maison de gros.

Le rapport du secrétaire, et celui du trésorier, qui est aussi jugé satisfaisant, sont adoptés unanimement.

On procéda ensuite à l'élection des officiers du bureau pour le terme 1907-08.

C'est le désir des membres que M. Watson occupe la présidence pour un nouveau terme; mais, il s'y refuse avec insistance, alléguant qu'il pourrait contribuer autant et plus peut-être au progrès

de l'Association, en prenant part aux débats, à titre de membre seulement. Ce voyant, on procéda à l'élection. Le résultat fut comme suit: président, M. W. U. Boivin; 1er vice-président, M. J. Pillon; 2ème vice-président, M. Jean Lamoureux; trésorier, M. J. A. Ménard; secrétaire, M. J. A. Beaudry; auditeurs, MM. Laniel et Dubreuil.

Les nouveaux officiers remercient successivement leurs collègues, pour la confiance qu'ils leur témoignent, en les appelant à ces fonctions.

MM. Desjardins et Doré proposent un vote de remerciement aux officiers sortant de charge, et en particulier, à M. Watson, ex-président. Celui-ci dans une charmante improvisation remercia cordialement ses collègues pour cette nouvelle marque d'estime. Puis on procéda à l'étude des questions mises à l'ordre du jour.

On exprime l'opinion qu'il est nécessaire d'amender certaines ordonnances de la Cité de Montréal, concernant l'inspection des viandes. On demande que les viandes venant de la campagne, soient inspectées à leur arrivée afin de prévenir la distribution de viandes provenant d'animaux malades, ou morts de mort naturelle. On exprime l'opinion que la section de l'article 223 s'applique aux étaux privés. On désire aussi qu'un règlement soit passé afin de défendre aux expéditeurs de gaver leurs animaux en arrivant aux marchés ou en leur faisant absorber une quantité considérable de nourriture qui augmente leur poids et qui constitue une perte pour les bouchers. Ces opinions sont lues sous forme de proposition qui est adoptée unanimement.

Il est aussi résolu unanimement que l'Assemblée se déclare contre le principe du bill qui porte pour titre: "Acte concernant les sociétés Industrielles et Co-opératives", et demande que le Bureau Général Exécutif s'oppose à son option. On allègue que ce bill accorde des privilèges à certaines classes de la société, que l'on refuse à d'autres, et que le prin-

TISSUS ET NOUVEAUTES

cipe de ce bill est de faire disparaître l'Intermédiaire dans la distribution des marchandises.

Puis on ajourne "sine die".

LIVRAISON DES MATIERES POSTALES A MONTREAL

L'Association des Manufacturiers Canadiens, Section de Montréal, a reçu un tel nombre de plaintes relativement aux retards apportés à la distribution des matières postales qu'elle a cru devoir attirer récemment l'attention du Maître Général des Postes sur cet état de choses. Le ministre a promis de faire une enquête.

Montréal a toujours été plus ou moins négligé par le Département des Postes. Aussi, n'y a-t-il absolument rien de surprenant à ce que le service du bureau des postes de la Métropole ne soit pas ce qu'il devrait être. Maintenant surtout que la population et le mouvement commercial de Montréal augmentent rapidement, il est nécessaire que des mesures énergiques soient prises pour que la livraison des matières postales soit faite promptement et d'une manière régulière.

Nous serions grandement surpris si le Maître Général des Postes actuel n'apportait pas un remède aussi prompt que radical aux déficiences du service qui lui ont été signalées.

LA FIN D'UNE EXPLOITATION

Les manufacturiers libres

Le député de la division St-Jacques, de Montréal, a présenté un amendement au Code Criminel comme suit:

1. Est modifié le premier paragraphe de l'article 498 du Code criminel, chapitre 146 des Statuts révisés, 1906, par l'insertion de l'alinéa suivant à la suite de l'alinéa d, savoir:

"e) pour imposer comme condition à une vente, à un bail ou à un prêt à usage de machine, que l'acheteur, le locataire ou la personne qui emploie la machine n'achètera, ne louera ni n'emploiera de machine d'aucune autre personne."

2. Au sens du dit alinéa e, les expressions "toute personne", "aucune autre personne" ou autres expressions similaires qui se trouvent au dit article 498, comprennent le vendeur, acheteur, locataire, loueur, emprunteur ou prêteur et la personne qui fait usage de la machine en question, et toute société, compagnie ou corporation et tout agent ou livreur.

3. Tout officier exécutif d'une corporation ou compagnie, qui de quelque façon, aide ou incite quelqu'un à commettre une infraction visée au dit alinéa "e" ou la fait autrement commettre, est coupable d'un acte criminel et passible de la peine prévue à l'article 498.

Cet amendement a pour but de mettre

fin à un système intolérable employé par certaines compagnies ayant des brevets sur des machines d'un usage spécial et qu'elles ne vendent ou louent qu'à des conditions absolument draconiennes et dommageables pour les manufacturiers employant les dites machines.

Peut-être nos lecteurs se souviennent-ils des faits que nous avons rapportés dans nos colonnes à ce sujet. Les manufacturiers de chaussures principalement ont eu à souffrir des conditions que leur imposait une compagnie ayant en quelque sorte le monopole de la machinerie à leur usage. Cette compagnie leur imposait des conditions telles qu'ils n'avaient même pas le droit d'avoir une seule machine d'une fabrication autre que celle du monopole; ils ne pouvaient pas acheter celles du monopole à laquelle ils payaient redevance et s'ils employaient des machines de manufacturiers indépendants ils étaient sujets à des tracasseries sans nombre et à des procès interminables.

Bien que les tribunaux aient donné gain de cause aux manufacturiers contre le monopole, il était à souhaiter qu'on en finît une fois pour toutes avec une pratique d'extorsion. Les amendements ci-dessus proposés par M. Gervais auront ce résultat de rendre la liberté aux manufacturiers, sans qu'il leur soit nécessaire de plaider pour se débarrasser des griffes de certains fabricants de machines, car il est évident que l'insertion dans le Code Criminel des clauses ci-dessus mettra pour jamais un terme à l'exploitation dont ils étaient victimes.

CONDITION ACTUELLE DU MARCHÉ DES SOIERIES

Pour se former une opinion sur les prix probables du marché de la soie, il est bon de consulter les chiffres indiquant les expéditions de soie brute des sources de production, pendant les deux dernières années.

La production totale pour la saison commençant le 1er juillet 1906 et finissant le 1er juillet 1907 s'élève à 155,000 balles. Depuis le 1er juillet 1906, on a expédié 127,000 balles, ne laissant que 28,000 balles disponibles jusqu'à ce que la nouvelle production soit mise sur le marché au mois de septembre prochain.

Il est intéressant de comparer ces chiffres à ceux des douze mois précédents. Au 1er mars 1906, 46,000 balles de la production 1905-06 étaient disponibles et la demande pour les soieries larges diminuait grandement. En d'autres termes, il y a aujourd'hui 18,000 balles disponibles de moins qu'il y a un an, avec une demande phénoménale pour le produit fini. Il ne faut pas oublier non plus que 11 p.c. seulement de la production de soie brute est consommé par les manufacturiers de soieries larges.

Au point où en sont les choses, ce sont les acheteurs qui font le marché tel qu'il est, dit dans "Dry Goods Economist". Pendant les deux dernières années, il n'y a eu qu'une demande nominale pour les soieries. Espérant un changement de mode en faveur des soieries, les manufacturiers ont conservé pendant quelque temps leur production par devers eux et il en est résulté une accumulation de stocks très forts.

Avec un marché complet, l'absence d'acheteurs et une élévation de prix pour la matière première, les manufacturiers de soieries se décideront finalement à réduire la production de moitié. Comme il y avait une consommation soutenue, ceci eut pour résultat naturel d'épuiser le marché primaire. Aussi remarque-t-on maintenant une absence de forts lots de soieries.

Des stocks faibles entre les mains des détaillants et des distributeurs partout, une demande soutenue et le refus des manufacturiers d'entasser des stocks ont forcé les acheteurs à se rendre sur le marché et à payer les prix demandés par les manufacturiers.

Des ordres sont maintenant donnés pour l'automne, mais il y a manque d'uniformité en ce qui regarde les avances de prix. Les plus fines qualités de soieries garanties sont en hausse de 20 p.c. D'autre part, les manufacturiers de qualités inférieures de taffetas noir où la concurrence est la plus forte, dit-on, ont pris des ordres d'avance à une hausse de 10 p.c., ce qui est bien inférieur à ce à quoi ont droit les manufacturiers, à moins qu'ils n'aient recourus de nouveau au chargement de la soie au-delà du point de sûreté.

La soie brute a avancé de 30 p.c. La moitié du coût de production de la soie représente la main-d'oeuvre. Par conséquent, des ordres pris aujourd'hui à une avance inférieure à 15 p.c. doivent résulter en une perte pour le manufacturier, à moins que celui-ci n'ait recourus à un chargement excessif dans l'espoir que, sur un marché actif, les soieries entreront dans la consommation avant qu'elles ne deviennent tendres.

En résumé, il n'est pas douteux que d'ici au 1er juillet, le marché de la soie offre le plus grand déficit que l'on ait connu au cours des dix dernières années. Avec cela, il y aura une bonne demande pour le taffetas noir pour costumes en général, pour le taffetas coloré—spécialement en blanc, crème, biscuit, tan, brun havane, deux nuances de bleu marin et deux nuances de gris argent—pour fondations; de pongée naturel aussi bien que teint, dans les couleurs précédentes, de tussah de fantaisie, à carreaux et à rayures; de belles soieries françaises et de foulard à larges pois, comme articles courants.



Nouveautés pour Pâques



Par-dessus tout, Pâques est une saison de nouveautés qui n'admet rien de vulgaire en quoi que ce soit. Nous prétendons à la prééminence quand il s'agit de nouveaux styles et de nouveautés attrayantes en

Cols "Stock" en Dentelle et Broderie
Plastrons en Dentelle
Cols Rabattus en Dentelle
Cols et Manchettes Assortis

qui promettent de figurer parmi les forts articles de vente pour le Printemps. Les avis de New-York sont fortement en leur faveur, et nous sommes heureux d'en avoir en mains une quantité considérable pour expédition immédiate.

On peut nous envoyer en toute sécurité des "ordres ouverts." Nous savons presque d'avance ce que votre clientèle particulière est susceptible de demander.

LADIES' WEAR LIMITED

TORONTO

AGENCE A MONTREAL: - - 16 Avenue McGill College

RARETE DES DENTELLES VALENCIENNES

La situation des dentelles, en ce qui concerne les Valenciennes, devient très sérieuse à cause de la grande demande pour ces marchandises et de la difficulté qu'il y a à se les procurer. Les manufacturiers Européens ont vendu toute leur production pour plus d'une année; ceci s'applique à Nottingham, Calais et autres centres de production. Il est si difficile de se procurer les marchandises que certains importateurs ont récemment fait un voyage spécial en Europe afin de voir s'ils ne pourraient pas arranger les choses. En général, ces voyages ont eu du succès, mais on rapporte maintenant qu'il n'y a pas un seul marché en Europe, où l'on fait la dentelle Valenciennes, qui ne soit absolument dépourvu de ces marchandises.

Il n'est donc pas surprenant que les prix soient très élevés. Les cotes faites par les importateurs ont déjà avancé considérablement mais il n'est pas douteux qu'elles avanceront encore avant longtemps.

Il est impossible de dire combien de temps durera cette élévation de prix. Cela dépend grandement de la demande. Sans aucun doute, cette condition continuera à régner durant tout le printemps et tout l'été et le marchand qui s'imagine qu'en attendant il pourra obtenir de meilleurs termes s'apercevra qu'il a fait une grosse erreur et il devra probablement se passer complètement de ces marchandises. On peut dire peu de chose en ce qui regarde les prévisions pour l'automne, car malgré que de fortes commandes aient été enregistrées longtemps à l'avance, si la demande diminuait, des annulations devraient être faites et naturellement les prix diminueraient.

Pour le présent, il n'y a aucune indication qu'une telle condition se produise, mais les commerçants feront bien de se tenir sur leurs gardes.

Il semble que la saison de la mi-été prendra un développement beaucoup plus satisfaisant que les indications premières ne semblaient le promettre. Beaucoup craignaient que la saison fut entièrement consacrée à la dentelle Valenciennes. Il semble maintenant que ceci ne sera pas le cas. Naturellement la Valenciennes occupe une très forte position et sera un grand facteur tout le long de l'été; mais elle ne dominera pas la situation, ce qui est indiqué d'abord par le fait qu'il n'y aura pas assez de Valenciennes pour cela et ensuite par la grande popularité que les nets, spécialement les nets en filet, ont obtenue cette saison. Ces nets sont assez légers pour convenir à la garniture des robes d'été les plus légères; on pense donc que quel qu'il arrive dans les autres lignes, les

TISSUS ET NOUVEAUTES

nets maintiendront leur situation indéfiniment.

Parmi ces nets, les effets Plauen occupent une très forte place. En même temps, toutefois, quelques jolies idées se produisent dans les effets français. Les fonds en net de filet avec de petits dessins nouveaux, produits dans le tissu n'ême, sont particulièrement excellents.

Parmi ces nouveautés, on remarque quelques effets très jolis en batiste, sous forme de bandes et d'allover. Ces effets sont spécialement destinés aux garnitures et à la confection des blouses de lingerie et autres vêtements lingerie et ils conviennent très bien à ce but. Ils ont déjà remporté un succès marqué.

Les conditions générales du marché sont excellentes. Un grand nombre d'acheteurs ont visité le marché et déjà les achats de ces tissus s'élèvent à un chiffre satisfaisant. Les acheteurs opèrent en grand. Ils prennent tout ce qui se présente et il y a peu de chances que quelque chose de nouveau et de différent survienne jusqu'à ce que la demande commence à se concentrer exactement sur les marchandises pour consommation de la mi-été.

Les dernières nouvelles de Paris indiquent que le crochet à la plus grande faveur pour les toilettes très habillées; la dentelle de Venise et le filet sont aussi très à la mode et on emploie également un peu de dentelle de Cluny. Toutes ces dentelles se combinent les unes avec les autres ainsi qu'avec la dentelle Valenciennes qui est en excellente demande. On en voit aussi beaucoup sur le point d'esprit et d'autres nets, en forme d'emplACEMENT, de jabots, de blouses et sous d'autres formes. Tout indique que la vogue de la dentelle durera longtemps.

LES TAILLEURS AMERICAINS

L'Association "Merchant Tailors' National Exchange" a eu, le mois dernier, sa convention annuelle à New-York.

Dans son discours d'ouverture le président a déclaré que l'unique raison pour laquelle la réputation des marchands-tailleurs Américains est inférieure à celle de leurs confrères anglais, c'est que le tailleur Américain n'a pas suffisamment fait connaître, au moyen de la publicité, son habileté et sa production.

Il leur a conseillé, comme un devoir qu'ils se devaient à eux-mêmes, d'annoncer avec persistance et d'une manière appropriée à leur genre d'affaires, s'ils désirent que la supériorité de leur production soit appréciée comme elle devrait l'être.

Le président ne croit pas que le marchand-tailleur ait quoi que ce soit à redouter des assauts du fabricant de vêtements confectionnés.

On a souvent répété que le vêtement

confectionné ferait la ruine du tailleur sur mesure; c'est une affirmation absolument gratuite. Tant qu'il y aura des gens en mesure de satisfaire leurs goûts et leurs caprices, il existera des raisons suffisantes pour l'existence et le succès des marchands-tailleurs.

Le tailleur qui veut arriver au succès actuellement doit différer complètement du tailleur de l'ancien temps. Non seulement il doit être un ouvrier de premier ordre, mais aussi un véritable artiste.

L'ORIGINE DU MOUCHOIR

D'où vient le mouchoir de poche, ce mouchoir de poche, de tant d'utilité en cette saison de rhumes et de coryzas.

Ce fut, il y a trois cent cinquante-neuf ans,—la précision est une belle chose!—qu'une jolie Vénitienne, de haute naissance, eut l'idée ingénieuse et pratique de découper, dans une pièce de pur lin, un morceau d'étoffe qu'elle garnit de dentelles. Puis, elle s'en alla au jardin public, où le délicat mouchoir, qu'elle maniait de la plus galante façon, fut l'objet de la curiosité générale.

Le mouchoir de poche: "Fazzoletto", était né!

L'Italie est donc le berceau du mouchoir de poche, qui passa bientôt les Alpes et se répandit en France, où il fit fureur auprès des dames de la cour de Henri II. En 1580, l'Allemagne l'adopta, mais il ne servit qu'àux princes et aux gens fortunés; on sait depuis ce qu'il est devenu!

Grâces soient donc rendues à la belle Vénitienne qui inventa le mouchoir! Avant elle, les plus charmantes femmes, qui se voulaient mouchoir, étaient contraintes de recourir à leurs doigts.

Si un travail doit être fait, le seul moyen d'éviter la paralysie de la volonté, c'est de se mettre à la tâche résolument; car si ce travail est difficile, il n'est pas probable qu'il devienne plus facile et il faut le commencer d'une manière ou d'une autre. "Entretenez en vous la faculté de l'effort en vous astreignant chaque jour à un peu d'exercice," a dit un psychologue. C'est cet exercice forcé qui entraîne la volonté à diriger la vie et la destinée; c'est le seul grand secret du succès. La remise à plus tard de l'accomplissement d'un devoir désagréable, indique un relâchement de la volonté, un certain ralentissement de l'activité de toutes les facultés mentales et une tendance à la paralysie de la volonté.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LA MAISON DES

FAMEUX CAPOTS DE CHAT SAUVAGE

ENCORE une fois laissez-nous attirer votre attention sur notre ligne des fameux Capots de Chat Sauvage pour Dames et pour Hommes, lesquels sont maintenant reconnus, depuis Halifax jusqu'à Vancouver, comme la marque du plus haut degré. Nos 18 voyageurs de commerce se préparent dans le moment à partir avec de nouveaux échantillons de fourrures, parmi lesquels se trouvent les lignes des capots de chat sauvage. Un examen minutieux de quelques minutes vous convaincra que nous avons conservé la bonne réputation des jours passés, et les valeurs que nous vous offrons cette année dans les capots de chat sauvage ne peuvent être égalées ni dans les prix, ni dans la qualité — et nous serons toujours prêts à soutenir notre assertion avec nos marchandises. Si vous n'êtes pas déjà sur notre liste, veuillez nous envoyer une carte postale et vous le serez immédiatement.

J. ARTHUR PAQUET, Québec.

Succursales à WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, OTTAWA et ST-JEAN, N.B.

Le Sous-Vêtement Ellis, Cotelé

À L'AIGUILLE à RESSORT



est tricoté sur des MACHINES À COTELER À L'AIGUILLE À RESSORT, que nous sommes SEULS À EMPLOYER AU CANADA. Ces machines tricotent UNIQUEMENT LE FIL LE PLUS FIN et produisent un tissu fini de la plus REMARQUABLE ELASTICITÉ. Les vêtements de ce tissu s'ajustent AISÉMENT et NATURELLEMENT. Ils se prêtent facilement à chaque mouvement du corps, en conservant TOUJOURS leur ELASTICITÉ première. Nos voyageurs sont maintenant en route avec les échantillons pour l'Automne. Attendez-les.



SEULS FABRICANTS AU CANADA

The Ellis Manufacturing Co., Limited, - - HAMILTON, Ont.

Agents de Vente: **MONYPENNY BROS & Co., Toronto et Montréal.**



L'Art de Faire les Noeuds



Noeud en Losanges

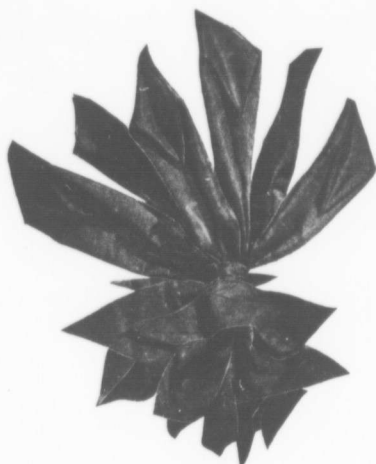
Ce noeud, d'une élégance frappante, demande quatre verges de ruban No 40. Le modèle original est en satin Liberty d'une texture très fine et très légère. La première chose à faire, dans la confection de ce noeud, est de garnir deux verges de ruban d'un fil métallique souple que l'on fait courir dans un ourlet pratiqué sur le côté du ruban. Les boucles seules sont aussi garnies et non les bouts taillés. L'aspect unique des boucles est dû à un arrangement du ruban. Les bou-

couchez ensemble les deux bords. On forme maintenant le losange en ouvrant ces trois espaces cousus, en pliant le ruban au point où l'épingle a été placée pour marquer le centre exact, de sorte que le bord garni de fil métallique est courbé en haut et la lisière est ramenée en bas. Formez maintenant la boucle comme dans un noeud ordinaire et une forme de losange se produira à son sommet. Quand chaque boucle a été faite, le reste de l'ouvrage est relativement facile. Coupez de courts morceaux de ruban, taillez-en les extrémités et réunissez-les en-

semble huit pouces de ruban pour chaque boucle. Faites quatre boucles d'environ trois pouces et demi. Attachez le ruban autour d'un fil métallique. Le reste des boucles ont une longueur de trois pouces et demi. 2 3/4 verges de ruban suffisent pour faire un joli noeud de cette sorte.

Triple Rosette

Cette rosette est appelée triple, parce qu'elle est faite en trois couleurs et en trois parties. Il faut en tout dix verges et demie de ruban No 30, soit



Noeud en Losanges

elles sont faites de la manière suivante : Prenez deux verges de ruban garni de fil métallique, mesurez deux longueurs de 16 pouces, une autre de 14 pouces et la dernière d'environ 12 pouces. Placez des épingles à chacun de ces points. Repliez le ruban dans le sens de la longueur, le long de la ligne centrale, joignant ainsi ensemble la lisière et le côté garni de fil métallique. Trouvez l'endroit exact où sera le centre de chaque boucle, c'est-à-dire trouvez le point qui sera au sommet de la boucle. De chaque côté de ce point, mesurez un pouce et demi et, aux deux points ainsi obtenus,

liez. Cousez sur le groupe des boucles. Une extrémité de ruban est laissée libre sur les deux verges de ruban garnies de fil métallique; avec cette extrémité, liez le tout en laissant l'extrémité longue et pointue parmi les boucles.

Noeud Pyramide

Pour faire ce joli noeud, il faut employer un ruban large, d'une consistance suffisante pour qu'il se tienne en position sans l'aide de fil métallique. Le noeud se compose d'une série de boucles, deux au sommet, longues chacune de quatre pouces. Il faut



Noeud Pyramide

trois verges et demie pour chaque couleur. Comme fondation, coupez du net en forme de feuille, soit trois pouces de long et 1 pouce et demi de large. Garnissez de fil métallique en tortillant ce fil en forme de tiges longues d'environ 1-8 de verge. C'est le pli particulier du ruban qui produit un effet de pétales en forme de coupe. En plissant, allongez un quart de verge pour chaque boucle plissée. Ceci donnera 14 boucles d'une même couleur. Pour plisser, commencez à une extrémité et aussi sur un bord du ruban. Plissez par le coin en formant une courbe inclinée vers le bas, puis le long de l'au-

GEO. H. HEES, SON & CO.

LIMITED

Toronto
52, rue Bay.

Montreal
20, rue Ste-Hélène.

Nos nouveaux catalogues sont prêts maintenant et seront envoyés sur demande par la poste.

MANUFACTURIERS DE

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

No. 17— Stores pour châssis, Dentelles et Frangas.

No. 18— Articles en Laiton, Poles et Accessoires de Rideaux.

Ordres par lettres sollicités et exécutés promptement.

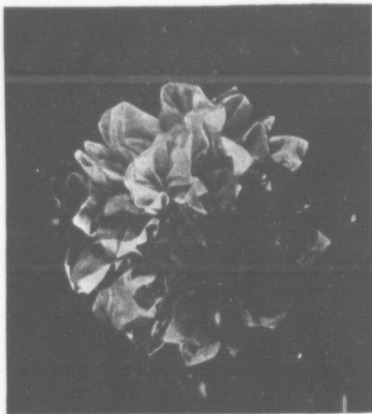
N.B.—Nous vendons nos marchandises à un prix qui procure de Forts Profits au Détaillieur.

GEO. H. HEES, SON & CO.
TORONTO.

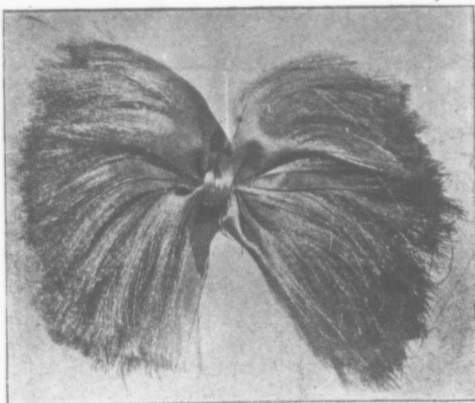
tre bord, en remontant de manière à former une courbe revenant en arrière vers l'extrémité dont on est parti, à

sous un noeud serré de satin. Les extrémités sont frangées presque jusqu'au centre. On peut faire un noeud

que, sur un espace de 4 pouces, à certains intervalles, on a retiré les fils dans le sens de la largeur, ce qui forme



Triple Rosette



Noeud de Cravate Frangé

une distance d'un quart de verge du point de départ. Tirez fortement de bas en haut et liez fortement au moyen de fil métallique. Faites passer l'aiguille de haut en bas en décrivant une courbe et le long du bord inférieur du ruban, puis en revenant jusqu'à un quart de verge du point d'où on est parti, pour faire cette boucle en forme de coquille et ainsi de suite jusqu'à ce que toute la longueur du ruban soit épuisée.

Noeud Cascade en Ruban Baby

Sur une large fondation garnie de ruban Baby en volours, une série de boucles est arrangée, tel qu'indiqué sur la gravure. Ces boucles sont fixées en groupe à la fondation. A une extrémité, les boucles, dont la dimension varie de 5 à 11 pouces, tombent en véritable cascade. Cette garniture fait beaucoup d'effet sur un chapeau large et mou. On l'emploie à d'autres usages et elle fait très bon effet comme garniture de cou ou de corsage.

Noeud frangé forme cravate

Il est toujours bon de savoir comment faire une belle garniture au moyen d'un matériel non dispendieux. La qualité à très bon marché du ruban soie et satin, si ce ruban est frangé, peut être travaillée de manière à faire beaucoup de jolis ornements. Prenons, par exemple, le noeud représenté par la gravure. Il se compose de 12 morceaux de ruban satin No 23, long chacun de 6 pouces, attachés ensemble

à effet au moyen de 2 1-2 à 4 verges de ruban. Le ruban est garni de fil métallique et on en forme un grand



Noeud Cascade

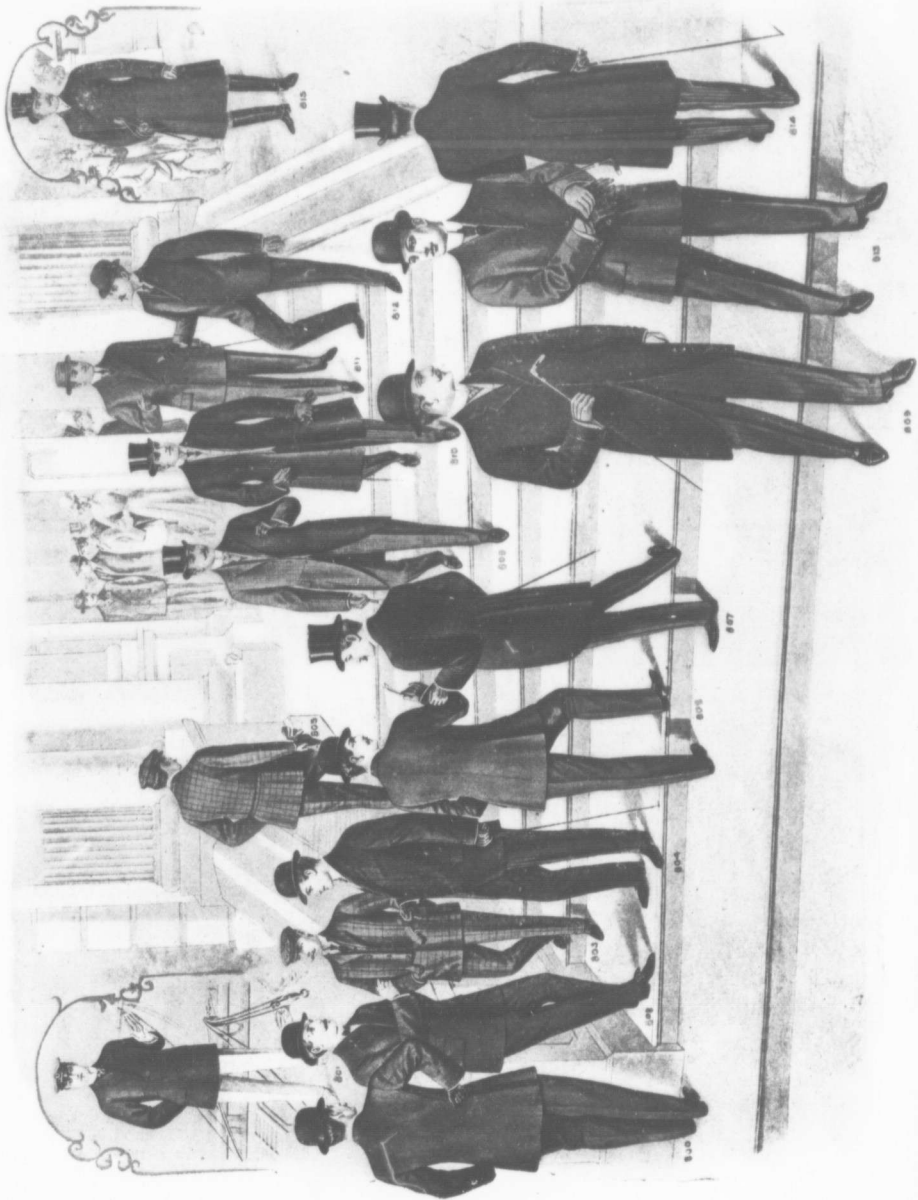
noeud de la manière ordinaire; auparavant, toutefois, on a effiloché certaines portions du ruban, c'est-à-dire

une frange soyeuse. Au moyen de ces fils, on forme une boucle délicate ou un gland en les attachant fortement. Quand le noeud est fait, les boucles frangées doivent être au sommet des grandes boucles garnies de fil métallique.

Noeud en forme de Rose

On fait les roses en ruban de deux manières. Ou bien le ruban est coupé en longueurs dont on fait des boucles qui sont arrangées vers le centre comme les pétales d'une rose, ou bien on emploie un ruban plus large qu'on double ou qu'on plie le long de la ligne centrale et qu'on enroule autour d'un centre. Avec la première méthode, on peut employer plusieurs nuances de la même couleur pour produire la teinte de la fleur naturelle. Quand la rose est faite de cette manière, on emploie un ruban plus étroit, celui du No. 40 ayant une très bonne largeur. Quand on désire représenter des roses épanouies, le ruban devrait être employé de cette manière. Des boucles longues de 2 pouces à 2 1-2 pouces sont réunies à la base et attachées avec du fil métallique souple à une tige: cette tige est généralement couverte de caoutchouc. On peut acheter ces tiges ainsi que le calice d'où la rose sort. Une verge un quart ou un peu plus de ruban est ce qu'il faut pour une rose faite de cette manière.

On emploie la même quantité de ruban quand la rose est faite en entourant le ruban sans le serrer autour

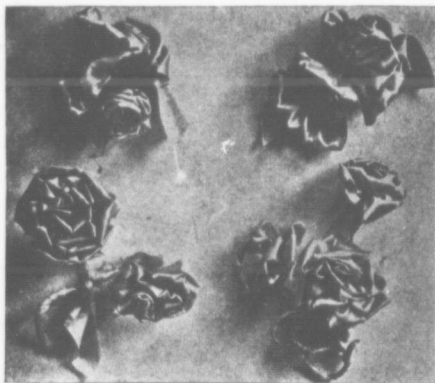


d'un axe. Un ruban suffisamment large pour les roses de la grandeur désirée est plié à son centre. Une extré-

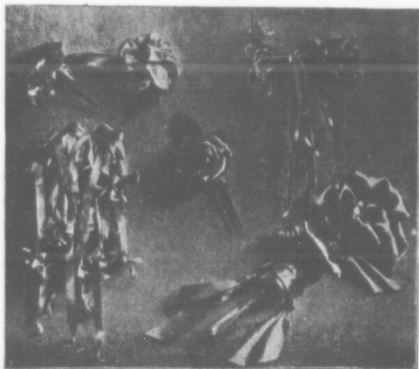
mité épanouie et en pleine floraison. Un certain nombre de ces noeuds sont représentés dans la gravure. On les

Boutons de roses blancs

Il ne faut que deux verges de ruban No 22, en satin blanc, pour faire ce



Groupe de noeuds en forme de roses

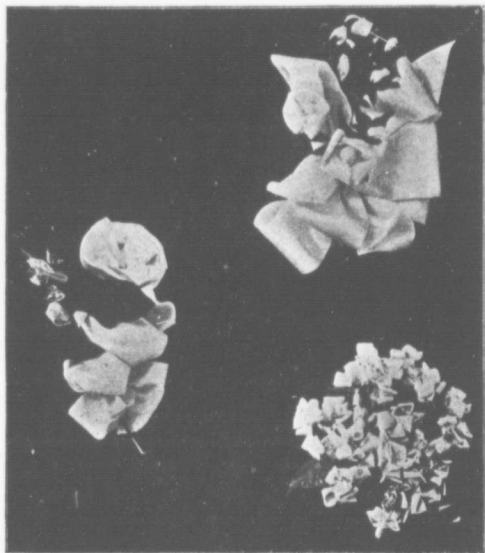


Noeuds Cascade et Roses

mité est fixée à la tige par du fil métallique et la tige est entourée du ruban sans serrer. Le bord replié repré-

emploie principalement pour le corsage et la chevelure, mais parfois aussi sur les chapeaux. Ils sont très en faveur

noeud à effet. Avec ce ruban, les tiges en caoutchouc et le calice achetés tout faits dans ce but, le bouton est fait. Un petit morceau de ruban d'environ 1-2 pouce est replié sur le milieu. Ce morceau plié est ensuite enroulé pour simuler un petit bouton de rose et fixé au moyen de fil métallique fin sur le calice acheté tout fait qui, naturellement est vert. On fait de cette manière cinq boutons de roses. Trois autres sont faits ensuite de la même manière, mais on y ajoute deux boucles, longues chacune de 1-2 pouce simulant les pétales d'une rose qui s'entr'ouvre. Les tiges sont ensuite attachées ensemble au moyen de ce qui reste du ruban, avec lequel on forme sept boucles longues de 2 1-2 pouces, attachées autour des tiges avec une extrémité libre. Les tiges sont groupées en arrière et cette garniture nouvelle et magnifique est alors complète.



Rose Boutons de Rose Blancs Noeuds de Violettes

sente le bord des pétales. C'est une bonne méthode à employer pour les petites roses représentées comme à de-

pour la décoration des tables. Souvent, avec ces roses, on combine leur feuillage.

Noeud formé d'une rose et d'un bouton de rose

Dans un petit bouquet de feuillage de velours, on introduit une rose et un bouton de rose en ruban. Cette rose et ce bouton sont faits avec la tige et le calice achetés tout faits, comme le noeud qui vient d'être décrit. Le ruban est en satin blanc No 30. Pour faire le bouton, on replie sur la ligne centrale trois pouces du ruban (c'est-à-dire qu'on double le ruban) et on entoure le fil métallique qui est au centre du calice. Une rose en ruban est faite avec sept pétales, chacun ayant de 1 à 1 1-2 pouce; ces pétales sont arran-

Dépt. D

Dépt. D

PRINTEMPS 1907

CHEMISES

Les plus nouveaux patrons et dessins sont montrés dans cette Collection, aussi variée que considérable.

Chemises de Toilette
Chemises Négligées
Chemises de Travail

CORPS et CALEÇONS

de toutes qualités et à tous prix
Corps de Coton, Balbriggan, Mercerisés Imitation de Soie, Laine Cachemire, Laine Naturelle, etc., etc.

BAS

Nous excellons dans chacune des lignes que nous tenons en magasin, car elles ont prouvé leur supériorité.

Bas de Cachemire
Bas de Coton
Bas de Lisle
Bas de Soie
Etc., Etc.

LINGERIE DE DAMES

Cache-Corset
Chemises
Jupons
Robes de Nuit
Etc., Etc.

Nous avons des valeurs spéciales dans ces lignes et des patrons exclusifs.

BLOUSES

Lawn Blanc
Indienne
Satine
Alpaca

Nos styles sont très nouveaux, des plus attrayants.

En Manches $\frac{3}{4}$
Et Manches longues.

GANTS

Le marché des Gants est certainement celui qui est le plus surchargé de commandes dont l'exécution devient de plus en plus difficile. Nous nous sommes assuré la livraison hâtive de toutes les lignes que nous soumettrons à votre approbation.

Ne différez pas plus longtemps de placer vos commandes dans cette ligne.

Voyez notre grand assortiment.

L'un de nos VOYAGEURS vous rendra visite sous peu et nous sollicitons un examen attentif de toutes les lignes qu'il vous soumettra.—
Toutes les commandes auront une attention spéciale. Prompte livraison.

A. RACINE & CIE,

340, RUE SAINT-PAUL
MONTREAL.

BUREAU A OTTAWA:
111, rue Sparks

BUREAU A QUEBEC:
70, rue St-Joseph

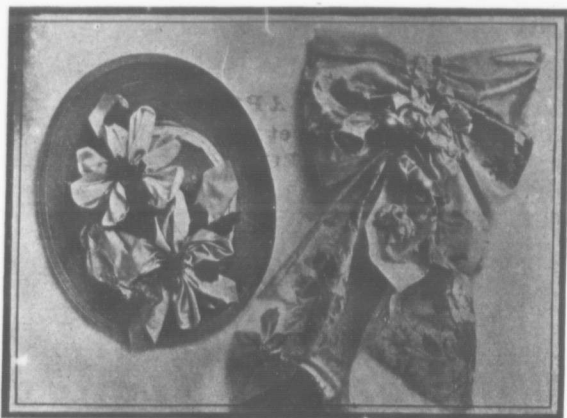
gés autour d'un bouton comme celui qui vient d'être décrit.

Ce bouton et cette rose sont attachés au bouquet de feuillage en velours avec un noeud très simple composé de deux boucles et de deux bouts.

Ce morceau de ruban est enroulé deux ou trois fois vers le milieu du noeud puis enroulé autour des deux bouts; l'effet produit représente une violette. On coupe le fil métallique en longueurs variant de 5 à 8 pouces et

lierait les tiges de fleurs naturelles. On emploie ce noeud de violettes partout où on poserait des fleurs naturelles. Ces violettes ont tout-à-fait l'apparence de fleurs naturelles. Cet effet naturel est encore plus prononcé quand

Grande
Marguerite
pour
garnir
la calotte



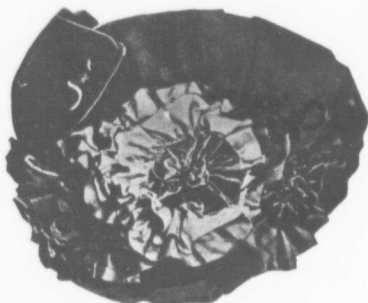
Large
Echape
Brochée,
finie avec
un Noeud de
Fleurs.

Noeud de violettes

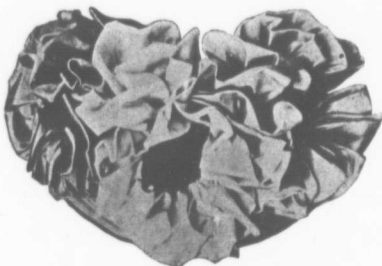
Pour faire ce noeud, il faut 10 verges de ruban satin No 1, d'une nuance hélioïpe foncée, avec une autre demi-verge de ruban Baby en velours pourpre. Il faut 8 pouces pour faire chaque petit noeud représentant la fleur, et le ruban est coupé suivant ces lon-

qui forment les tiges de la fleur. 10 de ces petits noeuds sont faits doubles, c'est-à-dire que deux d'entre eux sont attachés à une même tige et simulent une violette double. Il y a 15 noeuds simples de ruban et 3 noeuds de velours dans un bouquet de fleurs avec deux noeuds faits de ruban et de velours, ce qui fait en tout trente petits noeuds

on introduit dans ce noeud cinq ou six feuilles de violettes artificielles. C'est un très joli bouquet de corsage qu'on peut aussi épingle sur le paletot ou dans les cheveux. Parfumé au moyen d'un peu d'essence de violettes, cet ornement possède toutes les qualités décoratives d'un bouquet naturel et ne se fane pas.



Rosette Tournesol, pour garniture de chapeau



Rosette Pavot, pour garniture de chapeau

guez. Avec chaque morceau de ruban on fait quatre boucles et deux bouts d'environ 1-2 pouce que l'on attache au centre avec du fil métallique couvert d'un tissu vert, comme celui dont on se sert pour les fleurs en pa-

Le bouquet de violettes est arrangé comme un bouquet de fleurs naturelles et on entoure d'une demi-verge de ruban No 5, couleur vert olive, les tiges qui sont attachées ensemble de cette manière, de la même façon qu'on

Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.

DEPUIS que votre magasin vend beaucoup plus de tissus en coton, verge pour verge, que de tout autre textile que vous tenez, sa réputation ne dépend-elle pas, en grande partie, des cotonnades ? Ne pouvez-vous pas obtenir la plus grande valeur de publicité au moyen des cotonnades ? Les cotonnades ne vous donnent-elles pas la meilleure aide dans chaque département de votre commerce ?

Beaucoup de marchands modernes dans tout le Canada sont de cet avis. Ils trouvent qu'aucune ligne n'est aussi forte pour établir un commerce que les cotonnades **KINGCOT**. Leurs magasins font surtout impression sur les femmes, simplement parce que les cotonnades **KINGCOT** offrent beaucoup de nouveautés, plus de valeur pour le prix, un prix moins fort pour la valeur.

Ce ne sont pas de "simples lieux communs usités dans le commerce." Les cotonnades **KINGCOT** se vendent mieux parce qu'elles sont meilleures—parce que les lignes **KINGCOT** comprennent des modèles plus frais, des tissus plus nouveaux—parce que le magasin qui les vend marche de pair avec la mode, et les femmes de la localité le savent.

Si cela pouvait vous être prouvé, vous seriez un bon client pour les articles **KINGCOT**. Tout voyageur de toute bonne maison a les échantillons qui le prouveront, — échantillons de ces lignes **KINGCOT** :

Ginghams	Shirtings
Etoffes à Robes	Oxfords
Ginghams pour tabliers	Denims
Saxonys	Galateas
Flanellettes	Cotons à Matelas
Domets, Tissus pour Tentes	Cotonnades.

Kingcot

(Meilleures Cotonnades)

Kingcot

(Meilleures Cotonnades)

VESTON SAC CROISÉ

Le veston sac croisé le plus populaire est celui à trois boutons (nos 800 et 802). L'étoffe représentée sur la gravure est un cheviot de fantaisie. Le veston est ample sur la poitrine, dessine la taille et est légèrement flottant sur les hanches.

Sa longueur est de 31 pouces pour un homme de stature moyenne. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne, les revers mesurent 2 1-2 pouces à l'entaille et 12 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les poches ont des pattes. Les bords ont une double piqûre étroite et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une manchette imitée et une fente ouverte. Le gilet est croisé et n'a pas de collet; il mesure 11 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur est de 26 1-2 pouces. Les devants doivent se fermer avec trois boutons.

Le pantalon doit avoir de l'ampleur sur les hanches et les cuisses et il doit dessiner la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure de 19 à 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 à 17 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes :

Mesure à l'aisselle . . . 9 3-8 pcs.
 Longueur à la taille . . . 17 "
 Longueur totale . . . 31 "
 1^e mesure d'épaule . . . 12 1-2 "
 2^e mesure d'épaule . . . 17 3-4 "
 Mesure d'omoplate avec
 "allowance" de 1-4 pce, 13 "
 Mesure de poitrine . . . 38 "
 Ceinture 34 "
 Hanches 39 "

Tirez à angle droit les lignes A-F, A-L.

De A à B, 9 3-8 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 31 pouces.

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

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine. De G à 26, 1 3-4 pouce.

Menez les perpendiculaires G-N et 26-J. De D à 4, 1-2 pouce.

Menez la ligne G-4 et abaissez la perpendiculaire.

De B à P, 19 pouces.

De P à Q, 2 pouces.

De Q à R, 1-2 pouce.

S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z. Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pces, de B à T et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1 1-2 pouce.

Élevez la perpendiculaire Y-N-J.

De J à K, 1-2 pouce.

TISSUS ET NOUVEAUTES

De A à L, 1-8 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne L-K.

De K à L, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

De 5 à 14, 1-3 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

Formez le dos tel qu'indiqué.

De T à U, 1 1-4 pouce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, moitié de la mesure de ceinture.

Abaissez la perpendiculaire 3-22.

Au point 6, menez la perpendiculaire 6-12 et la ligne 6-V-2.

De 6 à 10, 1-6 de la mesure de poitrine. Tirez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.

De 6 à 9, 1-8 de la mesure de poitrine.

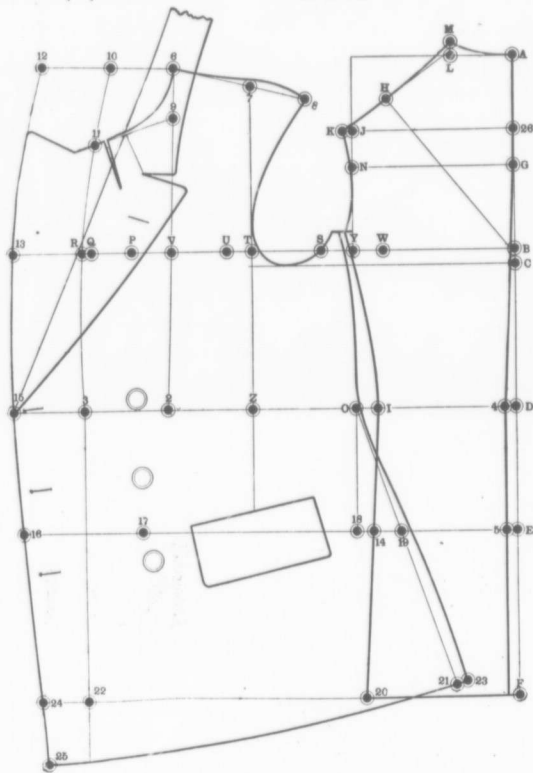
Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De 10 à 12, 3 1-2 pouces.

De R à 13 et de 3 à 15, même mesure.

De 22 à 24, 2 1-4 pouces.

Formez le bord du devant par la ligne 13-15-24.



Le point 2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

Appliquez la première mesure d'épaule, 12 1-2 pouces net, de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 3-4 pces net, de B à H et de U à 7.

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

De 24 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 16 à 17, 6 pouces.

Appliquez la mesure de hanches plus 1-2 pouce, 20 pouces, de 14 à 15 et de 17 à 19.

De 19 à 18, 2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 18-O.

Tirez la ligne O-19-21.

De 21 à 23, 3-4 pouce.

Formez le côté du devant.

De 20 à 23, décrivez une courbe ayant

Y pour centre et terminez tel qu'indiqué.

Au Commerce

Mars 1907

Ordres par Lettres

Vous épargnez du temps et de l'ennui en donnant vos ordres par lettres. Ceux qui commencent à nous donner des ordres par lettres continuent à le faire à cause de la valeur supérieure de nos marchandises, de l'attention minutieuse accordée à tous les ordres et de la promptitude avec laquelle toutes les livraisons sont faites.

Si vous n'avez pas encore reçu un de nos catalogues, demandez-en un, il ne vous coûtera rien et vous donnera une idée de l'assortiment des lignes que nous tenons dans les marchandises sèches en général, les articles pour hommes, la mercerie, les tapis, les fournitures de maisons, les lainages, les garnitures pour tailleurs et les confections.

Si vous venez voir notre magasin et l'étendue de notre stock quand vous serez en ville, cela vous sera avantageux. Nous vous montrerons avec plaisir nos divers départements et nous vous donnerons quelque idée de la manière dont nous sommes bien outillés pour exécuter vos ordres, si forts ou si faibles soient-ils.

Exécution des Ordres par Lettres, une Spécialité

JOHN MACDONALD & Co., LIMITED
Rues Wellington et Front Est, - - TORONTO

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207, RUE ST-JACQUES, MONTREAL

M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, (COWANSVILLE), COWANSVILLE.

VESTON SAC NON CROISE A TROIS BOUTONS

Ce veston sac, le plus populaire de tous, est représenté par la figure 812. L'étoffe est du drap écossais, le veston est ample sur la poitrine, dessine la taille et flotte légèrement sur les hanches. Sa longueur est de 30 1-2 pces. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 11-2 pouce à l'entaille et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 13-4 pouce en arrière. Les poches du bas ont des pattes. La poche sur la poitrine est finie par une bride. Les bords sont à simple piqûre serrée et les coutures sont unies. Les manches sont terminées par une manchette imitée et une fente ouverte.

Les mesures sont les suivantes :

Mesure à l'aisselle	9	pcs.
Longueur à la taille	16 1-2	"
Longueur totale	30 1-2	"
1e mesure d'épaule	12	"
2e mesure d'épaule	12	"
Mesure d'omoplate avec "allowance	12 1-2	"
Mesure de poitrine	36	"
Ceinture	32	"
Mesure de hanches	37	"

Tirez à angle droit les lignes A-F et A-L.

De A à B, 9 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 16 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 30 1-2 pouces.

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

De B à P, 18 pouces.

De P à Q, 2 pouces.

S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire T-Z.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de B à T et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1 1-2 pouce.

Élevez la perpendiculaire Y-J.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine.

De G à 26, 1 3-4 pouce.

Menez les perpendiculaires G-N et 26J.

De J à K, 1-2 pouce.

De A à L, 1-8 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De L à M, 5-8 pouce.

Tirez la ligne L-K.

De D à K, 1-2 pouce.

Tirez la ligne G-4 et abaissez la perpendiculaire.

De 4 à I, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

De 5 à 14, 1-3 de la mesure de poitrine plus 1-2 pouce.

Formez le tout tel qu'indiqué.

De T à U, 1 1-4 pouce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, 1-2 de la ceinture.

Abaissez la perpendiculaire 3-25.

2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

Appliquez la mesure d'épaule, 12 pces net, de A à M et de U à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 pces, de B à H et de U à 7.

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 3-8 pouce de moins que de M à K.

De 3 à 15, même mesure.

Formez le bord du devant.

De 16 à 17, 3 1-2 pouces.

Appliquez la mesure d'épaule, plus 1-2 pce, 19 pces, de 14 à 5 et de 17 à 19.

De 19 à 18, 2 pouces.

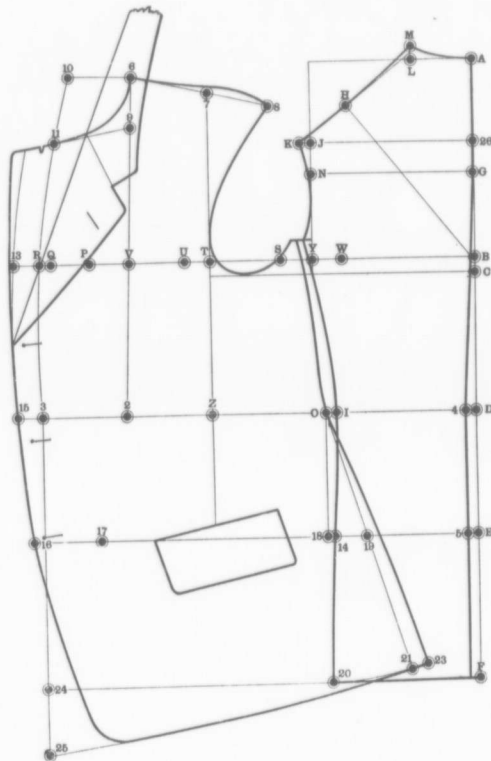
Élevez la perpendiculaire 18-O.

Tirez la ligne O-19-21.

De 21 à 23, 1 pouce.

Formez le côté du devant tel qu'indiqué.

De 20 à 23, décrivez une courbe ayant Y comme centre.



Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Menez la perpendiculaire 6-10 à la ligne 2-V.

De 6 à 10, 1-6 de la mesure de poitrine. Menez une ligne courbe de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la mesure de poitrine.

De 6 à 9, 1-8 de la mesure de poitrine. Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De R à 13, 1 1-4 pouce.

De 24 à 25, 1-6 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 23-25 et terminez.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)



Grand chapeau français en "chib", avec de magnifiques roses et du feuillage à petits pois. Malines sur le bandeau.

✦

**CHAPEAU ÉLÉGANT
GARNI
DE FLEURS DE CAROUBIER
ET
D'UNE SEULE GROSSE ROSE.**

✦



✦

**JOLI MODÈLE
DE CHAPEAU
DE PRINTEMPS
ET D'ÉTÉ.**

✦

Chapeau élégant et artistique en Leghorn plat, le bord est réajusté à la passe, ce qui forme le fini. La forme est montée sur un bandeau faisant tout le tour, garni de ruban de velours. Des fleurs de caroubier et du ruban de velours, avec une seule rose très grosse, forment l'ornementation. Les fleurs sont de nuances rose pâle, bleu et lavande. Le ruban est bleu Alice et la rose d'un rose très pâle.

Une guirlande de très grosses roses d'une coloration exquise, montée avec feuillage tacheté en vert foncé, moucheté de blanc, est placée sur la passe supérieure. Le bandeau est fini avec de la malines brune.

JACQUETTE CUTAWAY A TROIS BOUTONS

L'étoffe représentée dans les figs. 807 et 809 est un Vicuna noir pour la jaquette, un worsted rayé pour le pantalon et une étoffe de fantaisie pour le gilet. La jaquette mesure 19 pouces de long jusqu'à la taille et 38 pouces, longueur totale. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate, la largeur en bas du dos est de 21-2 pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille et 10 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 3-4 pouce en arrière. Les bords sont garnis d'une ganse plate et étroite et les coutures sont unies. Ce vêtement se ferme au moyen de trois boutons dont le dernier est placé sur la couture de taille. Les manches ont des manchettes imitées fermées par deux boutons.

Le gilet a un rang de boutons et n'a pas de collet. Il mesure 12 pouces jusqu'à l'ouverture et sa longueur totale est de 26 1-2 pouces. Le pantalon est assez ample sur les hanches et les cuisses et dessine la forme de la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 18 1-2 à 19 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes :

Mesure à l'aisselle	9 3-8 pces.
Longueur jusqu'à la taille naturelle	17 "
Longueur jusqu'à la taille de façon	19 "
Longueur totale	38 "
1 ^e mesure d'épaule	12 1-2 "
2 ^e mesure d'épaule	17 1-2 "
Mesure de poitrine	38 "
Mesure d'omoplate avec "allowance"	13 "
Ceinture	34 "

Menez à angle droit les lignes A-F et A-3.

De A à B, 9 3-8 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces .

De A à E, 19 pouces.

De A à F, 38 pouces.

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

De C à X, 1-4 de la mesure de poitrine.

De X à 29, 1 1-2 pouce.

Menez la perpendiculaire X-29. De D à G, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne X-C et abaissez la perpendiculaire.

De B à J, 19 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1-2 pouce.

M est à mi-distance entre B et J.

TISSUS ET NOUVEAUTES

De M à N, 3 1-2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire N-O.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de B à X et élevez la perpendiculaire.

V est à mi-distance entre B et N.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Élevez la perpendiculaire V-Y-Z.

De Z à I, 1-2 pouce.

De Z à 8, 1 1-4 pouce.

De A à 3, 1-3 de la mesure de poitrine plus 3-4 pouce.

De 3 à 4, 5-8 pouce.

Tirez la ligne M-Q et formez le côté du corps.

De X à O, 1 1-4 pouce.

Le point P est à mi-distance entre N et K.

De Q à R, moitié de la ceinture.

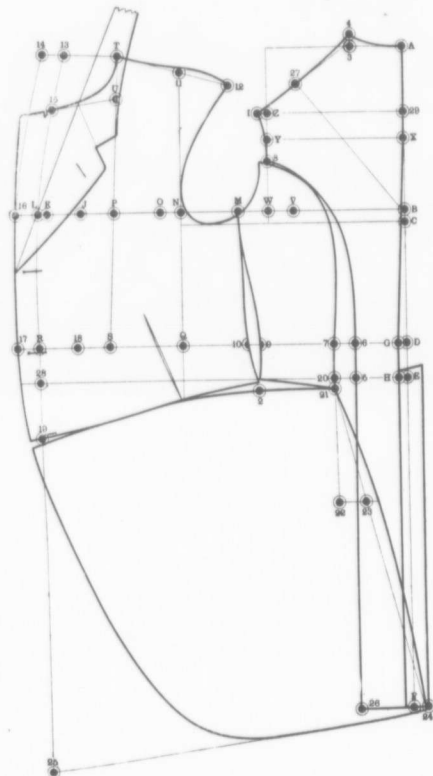
Abaissez la perpendiculaire R-25.

De R à 18, 2 1-4 pouces.

De 28 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine.

Le point S est à mi-distance entre Q et R.

Tirez la ligne S-T.



Tirez la ligne 3-I.

De H à 5, 1-8 de la mesure de poitrine plus 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 5-26 et formez le dos.

De 6 à 7, 1 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 7-20.

De 20 à 21, 1-2 pouce.

Le point 9 est à mi-distance entre Q et 7.

Appliquez la première mesure d'épaule, 12 1-2 pouces net, de A à 4 et de O à T.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 1-2 pouces net de B à 27 et de O à 11.

Tirez la ligne T-11-12.

De T à 12, 1-8 pce de moins que de 4 à 1.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

ECHARPES DE REID POUR HOMMES

NOUVEAUTÉS POUR PÂQUES
PRÊTES MAINTENANT

UNE GARANTIE



DE PERFECTION

Les Rayures Cannallee, 12 Nuances.

Nouvelles Soieries "Basket"
Deux Tons, 16 Nuances

Popelines Américaines à
Dessins, 12 Nuances.

Popelines Tan à Dessins
Annelés (Swivel), Nuance Nouvelle.

Notre Célèbre Barathea,
36 Nuances.

Donnez-nous un ordre par lettre et nous vous enverrons quelques cravates élégantes.

Featherbone Novelty Mfg. Co.

Limited

TORONTO

Succursales:

MONTREAL :
Edifice Imperial Bank.

WINNIPEG :
Edifice Birk's.

Menez la perpendiculaire T-13.
De T à 13, 1-6 de la mesure de poitrine.
De 13 à 14, 1 1-4 pouce.
Menez une ligne courbe de 13 à L.
De 13 à 15, 1-6 de la mesure de poitrine.
De T à U, 1-8 de la mesure de poitrine.
Tirez la ligne U-15 et formez la gorge.
De L à 16, 1 1-4 pouce.
De R à 17, même mesure.
Appliquez la mesure de ceinture, 17 pous net, de 9 à 7, de 6 à G et de 18 à 10.
Formez le côté de devant par la ligne M-10 et le bas du devant par une ligne allant de 19 jusqu'à la couture de côté.

Les Basques

De 7 à 22, 9 poudes.
De 22 à 23, 1 1-2 pouce.
Tirez la ligne 21-22-23-24.
De 21 à 24, 1-4 pouce de plus que de 5 à 26.
De 19 à 25, même mesure que de 21 à 24.
Tirez la ligne 24-25.
Le point 2 est à 5-8 pouce au-dessus de la taille de façon.
Formez le dessus des basques par une ligne allant de 21 à 2 et qui s'abaïsse de 1-4 de pouce au point 19.
Formez le bord du devant et les basques en arrondissant ces dernières de 3-4 pouce au point 23.

Greenshields Limited, Montréal

L'activité est générale dans tout l'établissement de cette maison. Dans chaque département, on fait partir de livraisons améliorées de la part des manufactures; la maison est ainsi en meilleure situation pour satisfaire aux exigences de ses clients. Les lignes pour lesquelles on craignait d'être à court ont été améliorées au cours des quelques derniers mois et tous les ordres seront remplis à une date plus satisfaisante que celle à laquelle on s'attendait. Le département des tissus lavables pour le printemps a été examiné. Les beaux assortiments de tissus blancs légers pour blouses, de lawn Victoria et de Perse, sont toujours les grands articles de vente du département et les marchands devraient faire connaître ce dont ils ont besoin aussitôt que possible car la maison n'est pas certaine que les manufactures puissent recevoir les commandes.

On devrait placer immédiatement les ordres pour gants d'été, car on craint une rareté de ces marchandises encore plus grande que l'année dernière. On peut choisir maintenant dans un bon stock et c'est le moment de se procurer un bon assortiment. La même chose s'applique à la bonneterie en coton et en lisle; l'état des marchés étrangers et domestique est tel qu'on ne peut pas compter sur des ordres futurs. La maison tient les anciennes marques de confiance sur lesquelles les commerçants

peuvent compter et il y a de nombreuses lignes qui feront marcher les affaires des détaillants. Les vêtements de dessous sont en plus grande variété que jamais et la maison conseille de donner de bonne heure des ordres pour ces articles.

M. Greenshields Limited ont en stock des mouchoirs de tous les derniers genres et de tous les nouveaux modèles de la maison; ces mouchoirs sont en collections bien assorties et à prix qui attirent les marchands cherchant des ventes d'occasion. Le département des tapis et des fournitures de maison présente une scène d'activité pendant cette saison d'expéditions des ordres du printemps. On remarque que les commandes sont plus fortes que jamais, ceci est un critérium de la satisfaction que les marchandises donnent aux clients. La demande continue à être toujours forte et tous les efforts sont faits par la Compagnie pour se tenir bien approvisionnée. Il y a toutes sortes de choses dans les échantillons des commis-voyageurs pour suggérer de nombreuses idées aux marchands et les prix sont corrects. Les tapis, rideaux, préfaits, linoléums, matings, nattes, cratons et mousselines d'art sont tenus en stock et la maison peut fournir à tous les besoins.

Le département des étoffes à robes, réalisant que son succès dépend du renouvellement d'ordres de détaillants qui tiennent des draps de Priestley, fait tout en son pouvoir pour aider les marchands au détail. La maison Greenshields est toujours prête à offrir des opportunités au commerce. Des méthodes modernes et progressives y sont toujours employées et une main soignée est toujours tendue aux marchands qui consentent à accepter des conseils opportuns donnés dans l'intérêt de la vente de leur stock. Cette maison a une collection d'électros qui montrent les divers vêtements faits avec les draps Priestley; ces électros seront fournis aux marchands qui tiennent ces draps et rendront leurs annonces très attrayantes.

Nouvel établissement de la Compagnie W. R. Brock, à Calgary

La W. R. Brock Company (Limited), est en train de terminer la construction d'un vaste magasin à Calgary. Quand ce magasin sera ouvert, ce qui aura lieu dans quelques semaines, la compagnie aura des établissements en trois points centraux—Toronto, Montréal et Calgary—et, dans chacun d'eux, un personnel complet de commis et de voyageurs. En outre, la compagnie a des représentants à demeure dans les grandes villes de l'Est et de l'Ouest du Dominion.

Une visite au magasin de Toronto a montré au représentant de "Tissus et Nouveautés" que cette maison a non seulement un stock complet de nouveautés en général, mais aussi un assortiment splendide d'articles nouveaux pour chapeaux et pour robes. Dans les marchandises exhibées, on semble s'être attaché spécialement à mettre en évidence les dentelles et les mousselines suisses allées à pois et brodées, ainsi qu'une série de belles insertions en dentelle Valenciennes. Le stock de broderies est non seulement très vaste, mais nouveau et dernier genre sous tous les rapports. Un assortiment attrayant de nouveaux cols et boutons en passementerie et dentelle était aussi très en évidence, de même que le stock d'articles de tablettes pour magasins de nouveautés, consistant en ceintures pour dames, garnitures de

robes, rubans et mouchoirs. Dans le département des étoffes à robes, il avait un fort assortiment de worsteds de fantaisie d'une qualité de choix, de chevots crème unis et de fantaisie avec carreaux et "overchecks" de couleur, comprenant tous une partie des genres de cette saison. On pouvait voir des voiles rayés et noirs de belle qualité, exhibés comme spécialités de cette année; les carreaux gris blancs et noirs étaient aussi indiqués comme étant l'objet d'une forte demande.

Penman's Limited

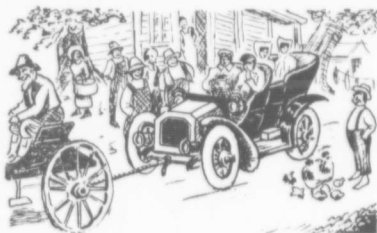
M. David Morrice a été réélu président de la Penman's Limited, la maison industrielle très prospère, qui possède des filatures de laine à Paris, Dover, Toronto, Ontario, Coat-Cook et St-Hyacinthe, province de Québec. À l'assemblée générale annuelle qui a eu lieu au bureau de la compagnie, rue Notre-Dame Ouest, le rapport financier de la compagnie a été lu et trouvé excessivement satisfaisant; c'est la première année d'affaires de la nouvelle compagnie consolidée.

Les directeurs suivants ont été élus: M. David Morrice, président; C. B. Gordon, vice-président; James Gordon, H. Vincent Meredith, D. Yulle, A. Zimmerman, M.P.; John P. Black, E. B. Greenshields et Robert Thomson.

Mount Royal Spinning Company, Ltd.

La nouvelle filature de coton qui doit être construite par la Mount Royal Spinning Company, Ltd., sera située Côte St-Paul, près du pont, au Sud du canal. La compagnie vient de terminer des transactions pour l'achat de douze acres de terrain dans la localité indiquée, avec la Montreal Suburban Land Company et le travail de construction commencera aussitôt que le sol sera dégagé. La compagnie désire que plusieurs bâtisses soient érigées aussi vite que possible. Les promoteurs du nouvel établissement industriel sont d'opinion que la Côte St-Paul est un site modèle pour la filature de coton. Comme l'établissement comprend environ cinq bâtisses, la compagnie a fait l'achat d'un terrain de douze acres et, aussitôt que la manufacture sera construite, il est probable qu'un grand nombre de maisons seront bâties dans cette localité, la demande pour la main-d'œuvre étant considérable. La nouvelle filature sera à cinq minutes de nos municipalités populaires, St-Henri, Turcotte, Côte St-Paul et Verdun qui ont ensemble une population d'au moins 75,000 habitants; de là, la préférence en faveur de ce site, en vue de la main-d'œuvre nécessaire. Le contrat pour la construction de la nouvelle filature sera donné sous peu, dit-on, et le travail sera hâté jusqu'à ce qu'il soit terminé. La bâtisse principale où se fera la filature aura quatre étages et mesurera 250 pieds sur 120. Les plans comprennent quatre ou cinq bâtisses plus petites, hautes chacune de deux étages. La propriété qui vient d'être acquise par la Mount Royal Spinning Company, Limited, ne mesure pas moins de 800 pieds de long du canal et aura une profondeur de près de 900 pieds.

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



Ne vous est-il jamais resté entre les mains un lot de cravates qui ne se vendent pas ?

Vous pensiez avoir un "bargain" quelque part, alors que les "bargains" n'existent pas pour les cravates.

Des marchandises de \$4.50 n'ont jamais été vendues pour \$4.00, ni des marchandises de \$2.25 pour \$2.00.

Aimeriez-vous n'acheter que des cravates qui se vendent ?

Nous avons un plan que suivent les merciers qui font des affaires importantes ; ce plan élaboré avec soin par des experts en cravates est indiqué gratuitement.

Niagara Neckwear Co.,

LIMITED

Montreal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

UNE LAINE VEGETALE : LE KAPOK

Connaissez-vous le kapok? C'est une laine végétale dont on se sert avantageusement pour remplir les coussins, les oreillers, les traversins. Le kapok, non sans difficulté, a fini par triompher de la routine et par être employé un peu partout dans la literie.

Le kapok ou coton du fromager nous vient de Java, de Cochinchine, de Madagascar, du Sénégal, du Congo, des Antilles, etc. Il est très répandu dans toutes les colonies. Il est fourni par l'"erodendron anfractuosum", arbre de la famille des bombacées. Le fromager est, du reste un arbre superbe qui peut atteindre 131 pieds de hauteur et qui pousse facilement dans beaucoup de terrains. Chaque fruit est entouré de 123 à 159 grains de bourre; à l'âge de vingt ans, un fromager peut fournir 4,000 fruits et environ 66 livres de bourre.

Cette laine végétale est d'une souplesse et d'une élasticité remarquables; elle est d'une extrême légèreté, elle n'est pas attaquée par les insectes et elle ne prend pas l'humidité. C'est donc un produit précieux dont l'emploi se généralisera de plus en plus. Il n'a qu'un inconvénient, c'est d'être très inflammable, bien plus que le coton ordinaire.

Il coûte de 23 à 27 cents la livre. Comme il est très léger et absolument hydrofuge, il s'est trouvé tout naturellement appelé à un emploi spécial, où il fait merveille; c'est dans le remplissage des ceintures et des bouées de sauvetage et surtout dans la confection de vêtements de sauvetage pour les marins. On ouate l'intérieur des vêtements cirés des matelots avec du kapok et on obtient ainsi un costume qui vaut toutes les ceintures de sauvetage du monde.

LA CARRIERE DE WHITELEY

William Whiteley avait écrit son propre éloge : " Le monde m'appartient et j'ai parfaitement le droit de faire affaires dans une partie quelconque du monde et de toutes les manières convenables, du moment que je fais ces affaires honorablement, honnêtement et loyalement."

Nous trouvons là le principe et le but sur lesquels a été basée une carrière qui ne fut en somme qu'un grand roman commercial, un but qui a fait de Wm Whiteley un véritable Napoléon du commerce de détail et qui a répandu dans tout l'univers la renommée du " Pourvoyeur Universel ".

Si les anglais forment une nation de marchands, Wm Whiteley a dû être un prince parmi les Anglais, car c'était le plus grand marchand de tous ses compatriotes. Cependant, sa carrière n'est pas seulement celle d'un marchand, car il a symbolisé toutes les qualités qui ont mis l'Angleterre moderne

au premier rang dans le monde des affaires et Wm Whiteley a été un véritable citoyen de Londres du XXème siècle.

Il était né de parents de la classe moyenne, dans un village nommé Agbrigg, près de Wakefield, il y a soixante-quinze ans. Il resta à l'école jusqu'à l'âge de quatorze ans; il se rendit alors dans la ferme de sa famille. Mais ses amis voulaient qu'il embrassât la profession de médecin. De la ferme, il se mit donc au service d'un célèbre rebouteux. Il eut alors une vie assez agitée.

Ses devoirs exigeaient qu'il se rendit aux foires et aux courses de chevaux. Etant encore enfant, on lui avait appris à monter à cheval et à l'âge de neuf ans il était un cavalier accompli.

A seize ans, il pouvait monter n'importe quel cheval. M. Whiteley était aussi un tireur magnifique; il avait acquis son adresse dans une cuisine de campagne, en plaçant une capsule sur son fusil et en éteignant ainsi la flamme d'une bougie.

"Si jamais j'ai excellé dans quelque chose, se vantait-il une fois, c'est en équitation et dans le tir au fusil."

La culture, le métier de rebouteux et la chasse n'étaient pas un très bon apprentissage pour devenir drapier dans Westbourne Grove. Mais ce n'est qu'à l'âge de seize ans et demi que le jeune Whiteley pensa réellement au commerce.

Le premier pas qu'il fit dans cette direction consistait à se mettre apprenti dans une maison de draps et de fournitures de maison, à Wakefield. Les journées étaient longues et le travail assez dur; ce travail comprenait les commissions à faire, avec le balayage de l'établissement et le nettoyage des vitrines. Le jeune Whiteley trompa les heures de travail et l'ennui qu'elles lui causaient, en allant à l'église et en suivant l'école du dimanche.

Ce n'est qu'en l'année 1851 qu'il obtint des vacances. Il les utilisa en se rendant à Londres pour voir une grande exposition qui avait lieu en ce moment. Mais il avait un but plus sérieux que celui de voir la ville. De l'endroit où il était logé, rue Oxford, il faisait une exploration de la ville de Londres. Il pensa que la métropole était l'endroit où il devait chercher fortune.

L'année suivante, son engagement expira. Ses patrons désiraient le conserver avec eux, mais Whiteley avait l'idée fixée sur Londres et il s'y rendit avec moins de dix livres sterling en sa possession. La première chose qu'il fit fut d'obtenir de l'emploi chez MM. Willey & Co., Ludgate Hill et St. Paul's Churchyard. Il s'engagea ensuite dans plusieurs autres maisons comme voyageur ou avec d'autres emplois.

Le dernier engagement qu'il fit fut avec MM. Bradbury, Greatorex, Beall & Co. Après cela, il se décida à commencer pour lui-même.

"Je préférerais West End à East End, ex-

pliquait-il un jour, parce que je ne voulais pas et je n'avais pas fait un commerce de catégorie inférieure, car je n'avais nulle connaissance à ce sujet et je ne désirais pas en avoir. Je préférerais faire affaires avec la meilleure classe de la population et vendre la meilleure catégorie de marchandises; je préférerais aussi résider dans West End."

Des gens soi-disant bien informés le mettaient en garde contre deux rues. L'une était Upper street et l'autre était Westbourne Grove laquelle, ainsi que M. Whiteley le disait plus tard, était considérée comme la pire rue d'affaires de Londres, et ceux qui pensaient être bien renseignés à ce sujet en parlaient souvent sous le nom de l'avenue de la banqueroute.

Toutefois, en cherchant un établissement, le hasard ou le destin le conduisirent dans cette rue même. Sur la devanture de la maison portant No 63 était une pancarte portant les mots "à louer."

"Je m'arrêtai, dit M. Whiteley, et j'examinai le bâtiment. J'aimai l'apparence générale de l'endroit. Il était trois heures à ce moment-là.

"Je restai en face de cette maison pendant deux heures, c'est-à-dire jusqu'à cinq heures et je me sentis sûr que si je possédais ce magasin et que si j'avais soin de décorer les vitrines avec de jolies fleurs, des dentelles, rubans, gants, etc., en mettant sur ces articles des affiches de prix qui pourraient commander des ventes, il y aurait assez de passagers, de trafic pour assurer un commerce qui pourrait payer les dépenses. Je me promenai de long en large dans cette rue et fus surpris de voir combien les magasins qui existaient là étaient en arrière de leur époque.

"J'examinai le voisinage et m'aperçus que ce quartier était bon et se développait beaucoup; quelques demandes de renseignements me convainquirent que les habitants de ce quartier étaient mal servis. J'allai voir alors l'homme qui avait le magasin à louer. J'appris que ce magasin avait eu deux locataires depuis sa construction et que ces deux locataires avaient fait faillite.

"Toutefois, je me rendis compte que cet insuccès dépendait des premiers occupants et non du magasin ou de sa situation; je résolus donc de louer ce magasin. Je dépensai le peu d'argent que j'avais et ouvris boutique le 11 mars 1863 avec deux jeunes femmes et un garçon pour faire les commissions."

A cette époque, M. Whiteley avait 31 ans. Le magasin qu'il loua fait encore partie de l'établissement et porte maintenant le No 31.

Sa première cliente fut une vieille dame qui acheta un capuchon. Quand il lui fut dit qu'elle était la première cliente, elle proposa de dire une prière pour le succès de l'entreprise et elle le fit en présence de M. Whiteley et de ses assistants. Cette dame resta une cliente du magasin jusqu'à la mort de Whiteley.

THE DOMINION LINEN M'FG CO., LIMITED

BRACEBRIDGE, ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

Linge de Table Damassé, Crème et Blanchi,
Nappes Damassées Blanchies,
Serviettes, Essuie-Mains et Toiles à Essuie-Mains,
Toiles pour Vêtements, Toiles de Douzens,
Toiles pour Services à Thé.

La Meilleure Valeur dans le Commerce.

Demandez-nous des Echantillons.

STOCK COMPLET A TORONTO

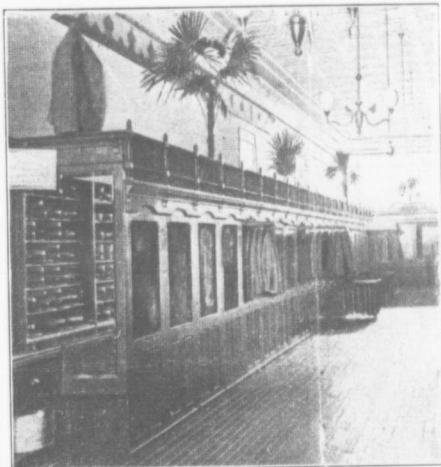
Seuls Agents de Vente pour le Dominion

WALLACE, BLAKE & SHOULDICE

Successeurs de E. B. WALLACE & CO.

72 rue Wellington Ouest, TORONTO, Ont.

Système Patenté de Garde-Robes "Weir"



Partie de l'Intérieur du Magasin "Fit-Rite" Wardrobe à Winnipeg.

Recommandé par les manufacturiers des marques suivantes:
"FIT-RITE" "FASHION-CRAFT" "SOVEREIGN" "PICCADILLY"
ETC. Notre TIROIR pour Pantalons est le seul en existence.

Adopté par les plus grands détailliers du Canada, entr'autres:
HUDSON BAY CO'Y, Winnipeg, Vancouver, Calgary, Edmonton,
Lethbridge, Macleod, Fort William, The T. EATON CO., Winnipeg,
"OAK HALL" Toronto, Hamilton, London, Sherbrooke, Etc.

Agences: "FIT-RITE," "FASHION-CRAFT," "20th CENTURY,"
"PICCADILLY," Etc. Pour plus amples informations, Catalogues,
Liste des Prix, adressez-vous à J. A. NEBERT, Secrétaire-Trésorier.

Le moyen le plus nouveau et le plus perfectionné pour
l'étalage et la vente des vêtements confectionnés d'hommes
et de femmes.

Capacité de chaque Garde-Robe: 25 Costumes complets
et 25 Pantalons dépareillés ou 25 Paletôts ou longs Costumes.

WEIR WARDROBE CO'Y of CANADA Ltd.

Bureaux Principaux et Manufacture a
—MOUNT FOREST, ONT.—

MANUFACTURE AUX ETATS-UNIS, - MASON CITY, IOWA.

Le succès de l'affaire n'a jamais été douteux. Au commencement de la seconde année, le nombre des employés était porté à seize et la place du jeune garçon était prise par deux autres.

Trois ans plus tard, M. Whiteley fit l'acquisition d'un second magasin et un nouvel établissement fut ajouté à l'ancien chaque printemps, la liste des articles vendus devenant plus considérable proportionnellement.

M. Whiteley vivait lui-même dans la bâtisse occupée par son magasin. Il travaillait avec acharnement pour obtenir le succès auquel il est arrivé; il commençait à travailler à sept heures du matin et continuait jusqu'à onze heures du soir. En 1890 il avait vingt et un magasins, des écuries pouvant contenir plus de 350 chevaux, une ferme à Finchley qui fournissait tous les jours à la ville de Londres six voitures à deux chevaux chargées de fourrage, de légumes, de fruits et de fleurs et des rues entières bâties de cottages pour les ouvriers.

Des l'année 1890, cette maison employait 6,000 personnes. Pour la convenance de quelques-uns des employés, M. Whiteley acheta une rue entière, Queen's Road, et y fit construire une bâtisse énorme, comme dortoir pour les femmes.

Plusieurs fois, cet immense dépôt de marchandises eut à subir des incendies. Le plus terrible fut celui qui eut lieu en 1884 et causa à M. Whiteley, malgré ses assurances, une perte de plus de £250,000. Une magnifique construction remplaça les magasins détruits. La renommée de Whiteley (cette maison d'affaires s'était formée en Compagnie limitée en 1899) se répandit dans tout l'univers. Ses marchandises trouvèrent de nombreux acheteurs dans l'Inde, les Indes Occidentales, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et les maharajahs de l'Inde se rendaient directement chez le "pourvoyeur universel" pour tout ce dont ils avaient besoin.

C'est aussi dans l'établissement de Whiteley que Cetewago, le roi Zoulou, et beaucoup d'autres chefs éplorés allaient faire leurs achats.

Le nom de "pourvoyeur universel" n'était pas un simple jeu de mots. En effet, M. Whiteley pouvait fournir littéralement tout ce dont un homme a besoin, à partir d'un bécaneau jusqu'à un cerceuil. Il avait tout un magasin "depuis un éléphant blanc jusqu'à un cerceuil de seconde main" ainsi que la ramure le veut. Le bruit court qu'une fois on demanda à cette maison de fournir un cerceuil d'occasion; mais le client fut informé que, ceci n'étant pas possible, la maison lui fournirait un cerceuil qui n'avait pas pu servir.

Dans l'établissement de Westbourne Grove, vous pouvez acheter un billet de chemin de fer ou un billet de théâtre, envoyer un télégramme, faire des opérations de bourse, obtenir un tuteur pour vos enfants, breveter une invention et former un syndi-

cat pour mettre cette invention sur le marché, mettre de l'argent à la banque, faire administrer votre propriété ou faire percevoir vos loyers.

En somme, comme un auteur l'a écrit un jour, M. Whiteley s'occupera de vous et de toutes vos affaires et, quand vous n'aurez plus aucune utilité commerciale pour lui, il vous enterrera et érigea un monument à votre mémoire (aux frais de votre exécuteur testamentaire).

Ainsi qu'il était inévitable, il pouvait enseigner beaucoup de choses aux jeunes gens qui se destinaient au commerce et il n'était pas en retard pour leur donner des conseils.

"Je n'ai jamais permis, disait-il une fois, que le mot "impossible" soit placé dans mon vocabulaire. L'homme d'affaires devrait oublier qu'un tel mot ait jamais été inventé."

Il résuma ses propres principes dans les maximes suivantes qui peuvent être considérées comme le *val-mecum* de l'homme d'affaires :

Ajoutez votre conscience à votre capital.

Ce n'est pas l'importance de votre capital, mais bien le peu d'importance de vos besoins qui vous rendra riches.

Surveillez le gaspillage.

Soyez prudent dans vos transactions, ne courez aucun risque que vous ne puissiez affronter sans inconvénient.

Ne comptez que sur vous-même.

Payez toujours au fur et à mesure; si vous ne pouvez pas payer, n'achetez pas.

La politesse ne coûte rien.

Il vaut mieux être victime que coupable.

Ne désappointez jamais un client.

Ne dédaignez pas les choses qui semblent insignifiantes. L'océan se compose de petites gouttes d'eau.

Gardez votre sang-froid, ne sortez pas de votre caractère.

Un commerce fait honnêtement est un commerce qui procure le succès.

On croit que la dernière entrevue que M. Whiteley a accordée est celle qu'il a donnée à un journaliste et qui est reproduite par M. Alfred Keimear dans le numéro de février de "Magazine of Commerce". Dans cette interview, le grand brasseur d'affaires décrit de la manière suivante l'étendue de son commerce :

"Nous avons eu la fourniture des fêtes Colstone à Bristol, pourvoyant pour 1,600 hôtes. Nous avons pourvu au campement de grandes armées anglaises. Quant à la condition sanitaire de Windsor rendit nécessaire le transfert des Life Guards à Windsor Great Park, j'ai entrepris la fourniture des tentes et des vivres. J'ai fourni cinq mille chevaux pour le service à Salisbury Plain."

Dans une seule journée, les exécuteurs testamentaires de Whiteley reçoivent par la poste de 11,000 à 12,000 lettres et ce courrier est dépeillé par un personnel de 40 à 50 hommes.

COSTUMES POUR LE TEMPS HUMIDE

L'homme qui cherche à être bien mis cherche toujours autour de lui quelque chose que personne n'a. Que ce soit pour des vêtements ordinaires, vêtements pour occasions spéciales ou vêtements pour les mauvais temps, dit "Sartoria World," cet homme est toujours à la piste de quelque chose de nouveau qui remplisse exactement le but pour lequel il a été créé. Pour les vêtements destinés au mauvais temps, il y a moins de formalité qu'on peut en observer dans les autres, et on peut voir un nombre quelconque de vêtements de fantaisie ayant assez d'individualité quant au modèle et au tyle. Ces effets d'habillements comprennent des vêtements complets, paletots, chaussures, gants, chapeaux et casquettes et leur caractéristique, c'est que tous. Ils sont à l'épreuve de l'eau et maintiennent à sec la personne qui les porte.

Ce genre de vêtements devraient toujours être repassés après qu'ils ont été portés et on ne devrait jamais les suspendre, pour les faire sécher, pliés ensemble, de peur qu'ils ne perdent leur forme; on devrait les étendre dehors et les faire sécher aussitôt que possible, puis les porter chez le tailleur pour qu'il les assouplisse de nouveau. Bien entendu, le costume sera à peine humide si le paletot est porté par-dessus, mais on ne peut pas prendre trop de soin pour conserver aux vêtements leur forme et les garder de l'humidité et de la moisissure.

Les costumes imperméables sont généralement en chevrot ou en homospa; la coupe est du genre sac, de manière à les rendre aussi commodes que possible. Les manteaux sont amples et faciles à porter, ils sont unis jusqu'à un certain degré, les overplaids à dessin à peine visible étant généralement employés comme modèle. Les pantalons sont coupés forme "medium peg" et ils sont relevés d'une manière permanente, de manière à tenir le bas hors de l'eau et de la boue. Ces vêtements ont la propriété de résister à l'eau par eux-mêmes, sans l'addition d'un paletot; mais d'habitude, on ne les porte pas seuls, car un paletot donne une protection supplémentaire et n'est pas trop chaud les jours de pluie. Avec des paletots à trois ou quatre boutons, avec un collet et des revers étroits, ces costumes sont d'une qualité excellente et peuvent à peine être distingués des vêtements ordinaires, si toutefois on peut les en distinguer.

Pour l'homme qui préfère les caoutchoucs aux chaussures imperméables, il y a sur le marché de nombreuses espèces de caoutchoucs de toutes les couleurs: du noir aux teintes les plus pâles de la couleur tan. On peut s'en procurer dans tous les genres, avec semelles sans talon, ou bien, dans des formes telles que seules les semelles des chaussures sont couvertes



Ce modèle exquis est fait d'une forme en "chip", couleur chamols clair, avec bord court et échanuré en avant et calotte moyennement basse. Un large ruban souple de la même nuance que le chapeau et une guirlande de roses mi-épanouies en nombreuses nuances s'harmonisant, forment une guirlande dans laquelle des touffes de myosotis se mêlent à du feuillage. Du ruban et des roses forment une garniture retombante en arrière, et le bandeau est fini avec de la malines brune. Les roses semblent presque naturelles et dénotent une habileté très rare chez la modiste.

CHAPEAU
AVEC FORME
EN
"CHIP"

CHAPEAU
AVEC FORME
EN
BRAID



Ce chapeau est en braid glacé, de la couleur naturelle de la paille. Une lourde guirlande de roses, couleur lavande rosée, pâle et de grosseurs graduées est disposée autour de la calotte. Du ruban velours et de la malines finissent la garniture.

par ces caoutchoucs ou encore dans des gants qui couvrent le pied tout entier y compris le cou-de-pied. Il existe diverses sortes de chaussures en cuir imperméable, pour ceux qui ne veulent pas porter de caoutchoucs. On croit généralement que les chaussures faites en cuir de marsouin sont à l'épreuve de l'eau, mais ces chaussures sont généralement doublées de veau qui a été rendu non poreux par un procédé chimique. Les semelles sont rendues épaisses au moyen de liège, et quelquefois une semelle de caoutchouc est placée entre les deux semelles de cuir ou bien est fixée sous la semelle en cuir, de même que des talons en caoutchouc; mais le caoutchouc employé de cette manière aura le même inconvénient que s'il était placé contre le pied même. Ces chaussures montent haut et se laacent avec des lacets en peau de vache.

Il y a plusieurs espèces de gants pour le temps humide, y compris les gants en caoutchouc; mais les meilleures sortes sont faites en peau lavable. On peut s'en procurer de diverses couleurs, dans tous les magasins élégants. Portés par les temps les plus humides et les plus boueux, ces gants conservent leur forme et peuvent se laver; après les avoir frottés seulement entre les mains, on peut les porter de nouveau et ils paraissent comme neufs. Il existe une préparation pour les gants que l'on porte pour la pluie, laquelle quand on la frotte doucement à l'intérieur des gants les rend souples et les maintient souples.

Le paletot élégant pour la pluie est coupé long, avec un effet Chesterfield ou ulster et avec ou sans ceinture. Les carreaux et overplaids gris sont les modèles les plus populaires et les tissus anglais sont en demande pour ce genre de pardessus; on en voit souvent avec des effets à rayures et des effets "herring-bone". Quelquefois, de gros boutons ferment également les devants de ces manteaux et les pattes de poches sont grandes également, de manière à préserver les poches contre l'humidité. Les manches ont des pattes qui se bouclent pour préserver de l'humidité, de même que les collets; aussi ces vêtements font-ils un bon service. Quelques-uns de ces manteaux sont fendus en arrière, d'autres ont une jupe ample qui peut être ramenée autour des genoux à volonté. La forme ulster est bien entendue plus large et donne à celui qui la porte une sécurité ressemblant à celle que l'on a sous une tente, et en cas d'orage, cette sécurité est très agréable. Ces manteaux sont toujours coupés avec une ceinture en arrière et avec des plis qui peuvent être défaits quand ceux qui les portent montent à cheval, donnant ainsi une plus grande protection aux cavaliers. Les chapeaux sont faits en caoutchouc sole dans toutes les formes et ces chapeaux sont parfaitement impermé-

bles; mais souvent, ils sont du même matériel que le paletot. Il existe un genre de chapeau, sur lequel la pluie glisse comme sur un toit, bas en avant, élevé en arrière. Des draps mélangés écossais et le cuir Danais obtiennent aussi la faveur publique et sont tous garantis imperméables, ils maintiennent à sec la tête de ceux qui les portent.

Avec un pardessus, un costume, un chapeau, des gants, des chaussures à l'épreuve de l'eau, un homme peut se rendre chez lui sous une forte averse et y arriver complètement sec. Les procédés par lesquels le drap est rendu imperméable sont maintenant si nombreux et si perfectionnés qu'on peut dire que personne n'a besoin d'être mouillé aujourd'hui. Les Anglais qui sont si en faveur des sports pédestres ont depuis longtemps employé bien des moyens pour se protéger contre les intempéries des saisons pluvieuses; mais les Américains ne font que commencer à les suivre et à se protéger. Le temps n'est pas éloigné toutefois où les vêtements pour le mauvais temps feront partie de l'habillement de tous les hommes, qui pourront ainsi aller à sec partout où ils voudront.

INCONVENIENT DES CHANGEMENTS TROP FREQUENTS

— — —

Des changements fréquents de patrons ou de lignes constituent la plus grave erreur qu'un vendeur puisse commettre. Il y a aujourd'hui de nombreux commiss-voyageurs qui pourraient gagner deux fois plus d'argent qu'ils n'en gagnent, s'ils s'en étaient tenus à la même ligne; mais ils se sont laissés tenter par une légère augmentation de salaire, ont changé leur ligne de vente et s'en repentent. Les relations acquises dans un territoire donné, la connaissance d'une ligne de haute catégorie et la confiance que les commerçants ont en lui, voilà le plus grand capital d'un vendeur; tout changement en diminue la valeur.

Il arrivera, toutefois, un moment où un changement sera nécessaire, mais ce changement ne devrait être fait qu'après y avoir mûrement réfléchi et avec l'idée d'établir de nouvelles relations permanentes, dit H. J. Haysgood, dans un magazine. En changeant de maison, un vendeur doit considérer avec soin la situation de la maison dans laquelle il désire entrer, la manière dont elle traite ses clients; il doit chercher à savoir si ses marchandises sont bien connues et l'étendue de la publicité qu'elle fait. Aucun salaire, si élevé fut-il, ne devrait le tenter d'offrir dans un territoire où il est connu des marchandises auxquelles on ne peut se fier; agir ainsi serait détruire la confiance que ses clients ont en sa bonne foi. Il vaut mieux que le vendeur reste

où il est, à moins qu'il ne puisse changer de maison pour améliorer sa situation d'une manière permanente.

Quand un vendeur s'est bien rendu compte qu'un changement lui serait profitable, il devrait faire tous ses efforts pour trouver une nouvelle situation avant d'abandonner celle qu'il occupe. Aux yeux de presque tous les patrons, un homme qui a un emploi a une valeur plus grande d'au moins 25 pour cent que celui qui est sans emploi. Quand un homme peut dire: "En ce moment je suis employé et je m'acquitte de mes devoirs à la satisfaction de mon patron", et qu'il donne de bonnes raisons à l'appui de son désir de changement, il possède la clef qui ouvre un grand nombre de positions de premier ordre.

Par leurs très nombreuses relations, les vendeurs sont plus à même d'entendre parler d'opportunités qui s'offrent à eux que peut-être toute autre classe d'hommes. Des maisons tenant la même ligne que la leur leur sont ouvertes. Les gé-rants de ventes sont toujours heureux d'avoir à s'occuper d'hommes à l'emploi de leurs concurrents; si votre travail a été au-dessus de la moyenne, vous serez surpris de constater tout ce qu'ils savent à votre sujet.

DE L'ACTION ET ENCORE DE L'ACTION

— — —

Le problème de la publicité consiste aujourd'hui à réduire le temps nécessaire pour obtenir un effet cumulatif. Faites connaître immédiatement, à tout prix, l'article que vous avez à vendre, si vous voyez la moindre chance de rentrer dans vos dépenses avec profit. Une action prompte et beaucoup d'action, voilà ce qui est nécessaire. Au début, n'établissez pas d'une manière trop serrée les pourcentages de vos frais de vente. Si en dépendant 15 pour cent de vos ventes totales pendant les deux premières années, vous pouvez faire connaître vos marchandises d'une manière générale, tandis qu'en procédant lentement, vous feriez le même volume d'affaires en quatre ans, moyennant une dépense de 7 pour cent seulement, adoptez le premier plan. C'est manifestement le meilleur et le moins dispendieux.

Non seulement vous gagnerez deux ans, mais si votre produit constitue un progrès sur quelque autre chose, vous déplacerez quelque article rival qui, neuf fois sur dix, ne pourra jamais regagner à votre détriment le terrain perdu.

Une des choses étonnantes au sujet des prompts succès remportés par les méthodes modernes de publicité, c'est la rapidité avec laquelle certains articles plus anciens et de moindre mérite, ou aussi bons mais annoncés d'une manière moins libérale, tombent dans l'oubli.



C'est un Indice



C'est un indice digne de remarque que les ordres de répétition arrivent de toutes les parties pour les lignes de marchandises jugées désirables, bien que les marchandises des commandes d'origine ne soient presque pas entamées. La signification de ce fait est évidente et les détaillants avisés l'auront à cœur.

Notre stock général est bien préparé pour faire face à la situation tendue que cette condition indique et, quand nous attirons leur attention sur les lignes suivantes, nos clients sont assurés que nous leur donnerons le meilleur service possible tant pour les prix que pour les livraisons.

ETOFFES A ROBES

Mohairs et Lustrés unis et de fantaisie. Assortiment complet de nuances en Cachemires, Draps Satin, Voiles de religieuses, Serges, Châles de Soie, Crépoles, Voiles, Éolennes, Henriettes et belles Popelines.

Vaste assortiment de Tweeds de Fantaisie, d'effets à carreaux et à rayures, de carreaux blancs et noirs etc. en tissus légers.

ARTICLES BLANCS

Offre excellente de Mousselines légères pour robes, Toiles blanches pour robes, Nansoucks, "Mulls", Linons de l'Inde, Lawns Victoria, Organdis unis et Mousselines "Book". Collection complète d'articles de fantaisie en tissus lavables, Mousselines Suisses à pois et Mousselines de Printemps.

SOIERIES

Immense stock de tous les principaux tissus unis et de fantaisie.

Valeur extra en soieries noires, tant que durera le stock actuel.

RUBANS ET ARTICLES DE FANTAISIE

Stock complet de Taffetas Noires et de Couleur, de rubans "baby", de plissés noirs, blancs et de couleur,

Peignes de côté et d'arrière unis et garnis.

Ligne complète d'articles de Tablette.

Grand assortiment de mouchoirs.

Valeurs spéciales en mouchoirs en toile et en blouses en soie et mousseline.

COTONNADES

Cotons gris et blancs, cotons pour draps de lits, pour oreillers, Flanellettes, Tissus "Shakers", Domets, Shirtings, Cotons à matelas, "Cottonades", Couvertures en Flanellette, "Overalls", "Smocks".

TOILES

Toiles "Crash" et "Huck" pour essuie-mains. Toiles à Verrerie, Toiles, "Terry" à rayures et blanches.

Assortiment complet de toiles de table, blanchies et non blanchies, nappes et serviettes unies et ornées, Essuie-mains unis, à franges et de Turquie.

ARTICLES EN COTON

Assortiment complet d'Indiennes, de Mousselines, de Tissus lavables et de Wrapperettes, de doublures, Sateens, Mousselines d'Art, Sateens d'Art, Cretonnes.

GANTS, BONNETERIE, SOUS-VETEMENTS.

Stock complet de gants en Lisle, Taffetas et Soie, unis et de fantaisie, avec ou sans boutons à pression.

Assortiment complet de gants de soirée (tous les gants en boîtes de ½ doz., même grandeur).

Toutes les principales lignes de bas de printemps en coton uni, en fil Lisle, à jours, en soie, avec broderie et mercerisés

Nouveautés en pois de fantaisie, rayures et carreaux, toutes couleurs, lignes à prix populaires dans le blanc.

Collection sans rivale de corps en coton pour dames, en coton mercerisé, en soie et en laine.

Demandez des Echantillons.

Les ordres par Lettres reçoivent une attention spéciale et prompte.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

MONTREAL.

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

TOILES et COTONS

L'INDUSTRIE COTONNIERE

D'après le journal "Engineering" l'activité dans l'industrie cotonnière est phénoménale dans le monde entier. Dans le Lancashire, de nouvelles filatures surgissent de tous côtés comme par enchantement et les profits réalisés sont tels qu'on garantit jusqu'à un certain point 10 pour cent pour plusieurs années dans de nombreux cas et que, dans d'autres, de forts bonus sont donnés en plus des dividendes. Toutefois, la main-d'œuvre est rare. On désire la prospérité, car depuis nombre d'années les profits ont été faibles ou même ont complètement fait défaut, et les salaires ont été très bas.

L'industrie cotonnière à Bombay est florissante; quatre-vingts filatures dans la ville et aux environs donnent de l'emploi à 90,000 ouvriers et ouvrières. On projette en ce moment de fournir à ces établissements la force électrique obtenue des montagnes Ghâts. Les gérants des manufactures indiennes sont aussi confiants dans l'augmentation des bénéfices que ce système produirait que le sont les parisiens de la proposition Beck; l'un d'eux prétend que cela aurait pour effet d'empêcher les manufactures du Lancashire de faire affaires en Asie à partir de la Perse à l'ouest jusqu'au Japon à l'est. Au Japon les manufactures travaillent nuit et jour, y compris le dimanche. Il y a deux jours de congé par mois pour l'ouvrier japonais des filatures de coton, le 1er et le 15 de chaque mois. Les machines sont mises en mouvement à 6 heures le matin du 2 et continuent sans interruption jusqu'à 6 heures du matin du 15; on les met de nouveau en marche le 16 à 6 heures du matin jusqu'au 1er du mois à la même heure. Il y a une équipe de jour et une équipe de nuit, les machines ne s'arrêtent pas aux heures de repas, des surnuméraires prenant la place des ouvriers, auxquels on accorde trente minutes pour leur repas.

C'est presque le mouvement perpétuel. Ce sont surtout les femmes qui travaillent dans ces manufactures; on y emploie aussi quelques jeunes enfants, les propriétaires étant obligés d'accepter une famille entière. Les salaires sont faibles, mais les ouvriers n'ont pas de loyer à payer et se procurent leur nourriture et leurs vêtements au-dessous du prix coûtant. Étant donnée la faculté d'assimilation du peuple japonais, il n'est pas surprenant

TISSUS ET NOUVEAUTES

qu'une telle activité règne dans les manufactures japonaises, car les gérants et les surveillants ont en général fait leur apprentissage dans des manufactures américaines. Il n'est pas non plus surprenant d'apprendre que des conflits ont déjà éclaté entre ouvriers et patrons.

Les manufacturiers japonais ont une association d'exportation et ce corps essaye en ce moment d'effectuer une amalgamation, afin de combattre la concurrence sur les marchés qui leur sont ouverts, spécialement sur les marchés chinois. Il n'est que naturel de supposer que les conditions du travail s'amélioreront au Japon et que, dans un avenir rapproché, la main-d'œuvre coûtera plus au manufacturier qu'à présent. Si cela arrive, cette augmentation n'aura probablement pas grand effet sur le coût de la production, car un rendement accru contrebalancera en grande partie toute perte subie de ce fait. On n'arrive pas en un jour à faire de bons ouvriers de filature.

L'habileté transmise de génération en génération aux ouvriers du Lancashire est aujourd'hui le plus fort atout que les manufacturiers britanniques aient entre les mains; elle leur donne le monopole de la fourniture à l'univers des cotonnades sur une base de compétition, en dépit de leur tarif élevé. C'est une bonne chose pour le Lancashire, car la compétition pour les marchandises moins fines promet de prendre une activité peu agréable.

LA RECOLTE DU COTON. SAISON 1906-1907

A chaque saison, le coton offre des particularités et des surprises et la saison en cours ne fait pas exception à la règle. Ces particularités sont d'un caractère plus ou moins inquiétant: toutes les estimations et prévisions sont entourées d'une incertitude suffisante pour confondre les calculs bien établis relatifs à la grandeur de la récolte et à la consommation future du coton, dit "Textile American". La quantité de coton qui est devenue visible dernièrement est un élément gênant quand on prédit que la récolte commerciale pour la saison sera beaucoup plus forte qu'en 1904-1905, saison où elle a dépassé 13,500,000 balles. Jusqu'ici les recettes de la saison surpassent celles de la même période, il y a deux ans, alors que nous avions un trop plein de 1,250,000 balles indiquant une récolte commerciale étonnamment forte, surpassant de beaucoup tout ce qu'on aurait osé prédire ou penser. A moins que les signes manquent absolument de certitude, il y aura avant longtemps une réduction marquée, même en les comparant à celles des saisons précédentes.

D'après la quantité de coton visible, comparée à celles des trois dernières saisons, on peut estimer que la récolte oscillera entre 12,500,000 et 15,000,000 de balles. Toutefois, si on compare la quantité de coton qui est devenue visible entre le 1er septembre 1906 et le 16 janvier 1907 à la quantité de coton égrené à cette dernière date (celle du dernier rapport des égreneurs), on remarque que la même proportion de coton égrené a été mise sur le marché pendant la même période de l'année précédente. Cela montre que, malgré les fortes recettes à l'intérieur et aux places d'exportation, on ne s'est pas plus pressé relativement, cette saison que la dernière, de transporter le coton de l'égreneur au marché.

Les statistiques suivantes indiquent mieux que des paroles la situation, en supposant bien entendu que le coton est devenu visible après le 1er septembre est du coton nouveau:

	Récolte '06.	Récolte '05
Coton égrené avant le 16 janvier	12,167,873	9,989,634
Moins la quantité mise sur le marché avant le 1er sept.	107,000	75,434
Quantité disponible pour le marché, après le 1er sept.	12,060,873	9,914,200
Coton devenu visible du 1er sept. au 16 janvier	9,012,500	7,557,257
Pour cent de coton visible sur la récolte égrenée au 16 jan.	75	76.3

Comme on peut le voir par cette statistique, 75 pour cent de la quantité disponible du nouveau coton égrené est devenu visible entre le 1er septembre 1906 et le 16 janvier 1907, tandis que la quantité devenue visible pendant la même période de la saison précédente était de 76.3 pour cent. Donc, bien qu'une plus grande quantité de coton soit devenue visible cette saison, elle est à peu près dans la même proportion que pour la saison précédente par rapport à la quantité de coton égrené.

On ne pourra faire de comparaisons entre la quantité de coton égrené et celle devenue visible depuis le 16 janvier, avant la fin de ce mois. La quantité de coton de la récolte 1906 égrené à la date du 16 janvier 1907 est de 12,167,873 balles, quantité qui, relativement aux saisons précédentes, peut être considérée comme étant un peu plus de 95 pour cent de la récolte totale de cette saison; cela indique une récolte de 12,800,000 balles. En y ajoutant les filasses habituelles, on arrive à une récolte commerciale de 13,000,000 de balles. C'est le chiffre que nous acceptons comme prévision pour la récolte commerciale 1906-1907. Nous avons basé nos calculs sur les données du Bureau de la Statistique concernant la quantité de coton égrené, plutôt que

C'est l'Epoque de Vente des Blouses



Ne laissez pas baisser
votre Stock.



Envoyez-nous
un Ordre Pressé
pour ce dont vous
avez besoin.

Examinez-le.



Le genre Victor
les fera vendre
rapidement.



THE VICTOR MFG. CO.,

QUEBEC.

sur les chiffres du Cotton Exchange de la Nouvelle-Orléans concernant la quantité de coton devenue visible, à cause de la position anormale prise par ce dernier office. Pour les estimés exprimés en balles, il faut considérer le fait que le poids moyen des balles cette saison est plus fort que la saison dernière; il y a une différence de poids suffisante pour 120,000 balles de plus, ce qui équivaut à une récolte de 13,000,000 de balles.

La quantité relativement forte de coton de qualité inférieure dans la récolte de la saison courante produit son effet sur les achats des filateurs et sur la manipulation mécanique dans les manufactures, où quelques changements radicaux sont nécessaires pour une production d'un type désiré. Le simple fait que du coton est qualifié "bon-ordinaire" ne milite pas nécessairement contre ses qualités de filature; il signifie simplement que ce coton devra être soumis à une manipulation plus complète, pour le débarrasser des matières étrangères, que s'il était d'une qualité plus élevée; cela occasionne naturellement un plus fort pourcentage de déchets et peut se traduire par le prix plus bas que l'on paie pour ce coton, prix pour lequel il faut faire entrer en compte, le coût supplémentaire de main-d'oeuvre, l'usure de la machinerie et les déchets. Si ces derniers items sont prévus dans le prix payé, la qualité des produits des manufactures peut ne pas être amoindrie, bien que leur quantité puisse être diminuée dans une certaine mesure. Mais il existe indubitablement une grande quantité de coton bien au-dessous de la qualification "bon-ordinaire", qui est la qualité la plus inférieure qui puisse être livrée sur contrat futur au Cotton Exchange de New-York. Quelle quantité de ce coton extrêmement inférieur n'est pas susceptible d'être filé, c'est une question qui n'a pas encore été résolue et qui, probablement, ne le sera pas de quelque temps. Si cette quantité est calculée à 500,000 balles, c'est une simple estimation basée sur des données diverses obtenues de sources variées.

Ces qualités inférieures proviennent d'un district produisant d'habitude du coton à longs brins; si ces brins restent intacts et en bon état, il peut y avoir des moyens mécaniques pour améliorer les qualités inférieures et les convertir en coton bon pour la filature. C'est une question qui prendra plus de développement à mesure que la saison s'avance, quand les nécessités des filateurs les obligeront à donner plus d'attention à leurs achats et aux moyens de les utiliser économiquement dans les filatures. Quelque inférieure que soit la qualité du coton, il ne se transforme pas nécessairement en déchets, à moins que la fibre ne soit atteinte d'une maladie ou ne soit détériorée de manière à la rendre im-

TISSUS ET NOUVEAUTES

propre à la manufacture, même pour en faire de la ouate. Les marchés du Sud offrent des exemples de demande pour le coton inférieur croissant sur les terres basses du Mississippi et du territoire contigu. On nous informe, par exemple, de Memphis, que le coton inférieur, produit sur les terrains avoisinant les cours d'eau, coton qui a un débouché dans cette ville, est demandé en grandes quantités par les filatures du Nord et du Sud, aux prix relativement très bas auxquels il peut être acheté. Cela montre qu'à un certain prix, ce coton est bon marché au point de vue économique.

AUGMENTATION DE SALAIRES

On annonce que la Dominion Textile Company a résolu d'augmenter les salaires de ses employés dans toutes ses manufactures. Ce changement entrera en vigueur le 1er avril et l'augmentation sera en moyenne de 10 pour cent. Les établissements de la compagnie sont situés à Montréal, Kingston, Magog, Montmorency, Moncton, Windsor et Halifax.

NOUVELLE FILATURE DE COTON

Le contrat pour la pierre de construction de la nouvelle filature que la North American Cotton Company doit ériger à Shawinigan, a été accordé à un entrepreneur de l'endroit, et c'est la maison anglaise Platt Brothers qui a obtenu le contrat pour toute la machinerie.

L'assemblée annuelle de la Montreal Spinning Co. a eu lieu le 18 mars. M. W. C. McIntyre a été élu président. Ont été également élus: M. James Pyke, vice-président et M. W. T. Whitehead, directeur-gérant. En dehors de ces officiers, le bureau de direction se compose de MM. A. Racine, T. E. Hodgson, C. W. Trenholme, J. H. Burland, F. W. Molson et H. M. Marier. M. P. C. Shannon a été nommé secrétaire actif.

En ce qui concerne les plans de la compagnie pour le nouvel établissement à la Côte St-Paul, il n'y a rien de plus à dire que ce qui a déjà été annoncé. Par suite du consentement de la municipalité de la Côte St-Paul à exempter la compagnie de taxes pendant une période de vingt années l'achat d'un vaste emplacement sur les bords du canal est pratiquement ratifié.

Le marché des cotonnades devient de plus en plus ferme. On nous annonce que plusieurs lignes offertes par les moulins aux maisons de gros pour le commerce de l'automne prochain ont été avancées de prix.



M. Geo. D. Harper nous dit que les ouvertures des modes du printemps ont été satisfaisantes. La demande pour les formes de chapeaux, les chiffons, les malines, les rubans et les fleurs, surtout les roses, a été très forte.

Quant aux nuances la préférence des acheteurs a porté sur le vieux rose, les bleus, le champagne et le brun.

MM. J. M. Orkin et Cie se déclarent très satisfaits du résultat des ouvertures des modes du printemps.

Les articles de grande vente ont été les formes de chapeaux dans les genres champignon, flops et saliors.

En fait de garnitures, la demande s'est principalement portée sur les fleurs de toutes descriptions, les fleurs de fantaisie, les braids en pyrosiline.

En fait de nuances, le champagne, le blanc et le noir ont été les préférés.

M. J. A. L'Heureux, représentant la maison J. M. Woodland, de Toronto, dans la Province de Québec se déclare très satisfait du résultat des ouvertures de modes du printemps. La vente des chapeaux garnis ainsi que celle des braids et des pailles pour garnitures a été des plus actives.

M. F. X. D. de Grandpré, de MM. Debenhams (Canada), Limited, constate que l'ouverture des modes récemment tenue a donné des résultats très satisfaisants.


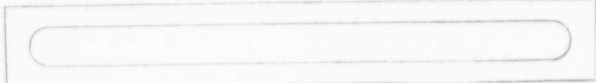




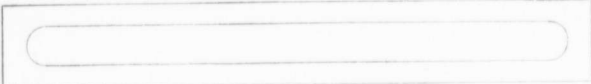

Les formes de chapeaux de tous genres les flops, les champignons, les effets saliors et généralement tous les chapeaux en paille d'Italie tressée se sont très bien vendus.

Comme garnitures, la première place revient de droit aux fleurs, telles que les roses, les jacinthes, les lilas. Les tulles ont eu également une très forte demande; on mentionne également le chiffon, les dentelles et les ornements pour chapeaux en forme d'épingles à grosse têtes.

Les nuances claires: le blanc, le bleu pâle, le rose, le champagne, le gris perle ont eu la préférence.

On nous rapporte que les chapeaux faits à la machine ont eu une très grande vogue à l'ouverture des modes; par contre, les chapeaux faits à la main ont été quelque peu délaissés.

M. Wm. Alexander, gérant à Montréal, de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., nous rapporte que les ventes à l'ouverture des modes du printemps de cette année ont été de 50 p. c. supérieures à celles

		
	<p style="text-align: center;">La Compagnie de Publications Commerciales</p> <hr style="width: 20%; margin: 20px auto;"/> <p style="text-align: center;">EDITEURS, IMPRIMEURS RELIEURS, REGLEURS ETC., ETC.</p> <hr style="width: 20%; margin: 20px auto;"/> <p style="text-align: center;"><i>Travaux en Noir et en Couleur</i> <i>Soignés</i> et <i>Executés promptement.</i></p> <hr style="width: 20%; margin: 20px auto;"/> <p style="text-align: center;">LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION MONTREAL.</p>	
		

faites l'année dernière à la même occasion.

Les articles les plus en demande ont été les formes de chapeaux en mohair, les flops, les chapeaux en clip.

En fait de garnitures, les bandeaux, les retaus de Bresle, les brabls en fibres, ainsi que les tracs mousselines, ont eu une grande vente.

Quant aux nuances, les vieux rose, les tons naturels de la paille, le champagne, le gris et les nuances via ont eu la préférence.

Nous apprenons que les ouvertures de modes faites à Ottawa, par la maison J. M. Orkin et Cie, ont eu le plus grand succès.

Les ouvertures en question étaient sous la direction de MM. R. Dienne et J. J. Casack.

MM. Debenham (Canada), Ltd., ont tenu une ouverture des modes des plus réussies à Québec, les 11, 12 et 13 mai, dans leurs nouvelles salles d'échantillons, situées 70 rue St-Jacques. M. F. X. D. de Grandpré, de la maison de Montréal, s'est rendu à Québec tout spécialement pour cette occasion.

M. J. A. L'Heureux, représentant MM. J. M. Woodland & Co., de Toronto, vient de reprendre possession de ses salles d'échantillons, situées dans le Mechanics' Institute, au coin des rues St-Jacques et St-Pierre, où il aura constamment en stock les dernières nouveautés en fait de chapeaux garnis.

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, viennent de recevoir une quantité considérable de hautes nouveautés pour le rassortiment des modes du printemps. Ces marchandises expédiées d'Europe par les acheteurs de la maison, se recommandent aux modistes, pour leurs ouvertures de Pâques.



L'INDUSTRIE DE LA SOIE A LYON

Lyon et Milan se disputent la première place dans l'industrie de la soie de l'univers. A l'école commerciale de Lyon se rendent des étudiants de toutes les parties du monde qui viennent y apprendre cette industrie précieuse; trois cents de ces étudiants environ sont d'habitude inscrits dans la section des soieries, où on leur enseigne l'art de tisser toutes les espèces de soieries et de velours à la main et à la machine mue par la vapeur. La ville de Lyon possède aussi une école municipale industrielle de soieries où ne sont admis que les jeunes gens de la ville. L'enseignement y est gratuit.

Les soieries et velours des plus fines qualités sont en grande partie tissés à la main, et le salaire moyen par jour payé pour ce travail est d'environ 60

cents pour les hommes et 50 cents pour les femmes.

Un métier à main, opéré par un ouvrier compétent produit plus de trois verges de soierie légère par jour. Un métier actionné par la force mécanique produit à peu près trois fois la même quantité dans le même temps.

La matière première servant à la fabrication de presque toutes les soieries françaises passe par la maison d'essai de Lyon et la moitié environ de toute la soie produite dans le monde passe, dit-on, par les entrepôts de cette maison. De Lyon à Marseille on trouve peu de maisons de paysans où ses habitants ne se livrent pas à la manufacture de la soie ou à une partie de cette manufacture. Dans certaines parties du département du Rhône, où la stérilité du sol s'oppose à tout genre d'agriculture, on cultive le mûrier pour l'élevage des vers à soie.

La production totale des soieries de Lyon en 1905 est évaluée à \$75,408,000. Les mousselines représentent près d'un quart de cette production, soit \$18,240,000. La quantité de mousseline produite par jour est estimée à 600,000 verges et on emploie à cette fabrication 30,000 métiers actionnés mécaniquement.

Les exportations totales des soieries françaises, en 1905, ont été de 11,754,160 livres, d'une valeur de \$58,288,128. Le Royaume Uni est le plus fort acheteur de ces soieries; il en a importé pour \$29,298,816 en 1905. Dans la même année, les Etats-Unis en ont importé pour \$7,836,096; ce sont les plus forts importateurs de cet article, après le Royaume-Uni. Le nombre de personnes — hommes, femmes et enfants — employées dans l'industrie de la soie à Lyon est estimée à 40,000 environ.



M. H. Duverger, gérant à Montréal de MM. Geo. H. Hees, Son & Co, nous dit que les affaires pour le printemps s'annoncent on ne peut mieux; la demande principale porte sur les rideaux en net, ainsi que sur les tissus pour ameublements.

Nous portons à la connaissance du commerce qu'à partir du 1er mai, MM. Geo. H. Hees, Son & Co., transféreront leurs bureaux et magasins dans la bâtisse située au coin des rues St-Pierre et des Récollets, maintenant occupée par MM. Finley, Smith & Co. Ce changement a été rendu nécessaire par l'accroissement énorme qu'ont pris dans ces dernières années les affaires de la maison.



MM. E. O. Barette et Cie nous informent que les affaires en cravates pour le commerce de Pâques ont été des plus actives; la demande a porté sur les Derbys, les formes Bat-Wing dans les soies de fantaisie carreautes et les plaids écossais. Toutes les nuances claires ce sont vendues avec une préférence assez marquée pour les tons gris.

MM. E. O. Barette et Cie, Temple Building, Montréal, ont en mains un assortiment complet de cravates pour la saison du printemps, comprenant toutes les dernières nouveautés en fait de cravates en soie carreautes, plaids écossais, ainsi qu'une ligne choisie en soie Pajeline. Ces messieurs offrent également des cravates haute nouveauté en soie crêpe de chèvre.

MM. E. O. Barette et Cie, Temple Building, Montréal, nous avisent qu'ils auront prochainement sur le marché une broctelle perfectionnée, la Secretary Brace, qu'ils offriront à raison de \$3.00 la doz.

Nous attirons d'une façon toute particulière l'attention du commerce sur deux lignes de cravates mises en vente par MM. E. O. Barette et Cie, l'une à \$4.00 la doz, moins 19 p. c. et l'autre à \$2.25 la doz.



LAINES

Pendant les sept premiers mois de cette saison, les exportations de l'Australie ont été de 1,244,000 lbs, et celles de la Nouvelle-Zélande de 232,000 lbs, soit un total de 1 million 476,000 lbs, ou 80,000 de plus que dans la période correspondante de la saison précédente. On doit se rappeler que, jusqu'à fin novembre, les exportations de chaque mois accusaient un fort déficit sur 1905. Ceci était entièrement la conséquence du retard de la tonte résultant des pluies, ainsi que de la rareté de la main-d'oeuvre. En décembre, le déficit s'est transformé en excédent de 10,000 lbs, de sorte que l'augmentation en janvier seul n'a pas été inférieure à 70,000 lbs. Cette forte augmentation en un mois seulement tend à confirmer que l'excédent de toute la saison ne sera pas moins de 250,000 lbs. Au départ du dernier courrier de l'Australie, les arrivages notamment à Sydney et à Melbourne, étaient non seulement relativement forts

Une marque de commerce sur un article quelconque peut simplement l'identifier. Et elle peut signifier que le fabricant le garantit à vous et, par vous, à votre clientèle.

VOILA ce que signifie la marque de commerce sur chaque pièce de

Sous-Vêtements **Garantis**
Irrétrécissables

Pen-Angle

Il y dans votre ville quantité d'affaires en sous-vêtements que vous n'obtenez pas. Pourquoi ne nous les faites-vous pas diriger de votre côté? Nous le pouvons.

Ce sous-vêtement fait en tout genre et en tout tissu pour les personnes de tout âge des deux sexes, est annoncé pour le marchand d'une manière qui aide directement son commerce entier. Il lui est garanti explicitement, de sorte qu'il peut transmettre la garantie. Il est offert en une ligne complète par chaque voyageur de toute bonne maison de gros. Examinez-la ou écrivez-nous.



P E N M A N ' S L I M I T E D

P A R I S , C A N A D A

pour la saison, mais ils ne se comparent même pas défavorablement avec ceux d'octobre et de novembre, lorsque la saison est supposée être dans son plein. Cette dernière observation paraît devoir être accueillie avec une certaine réserve. En effet, il ne semble pas rationnel de faire des comparaisons avec les arrivages des mois d'octobre et novembre 1906, puisque cette saison a été très tardive.

MM. C. X. Tranchemontagne et Cie rapportent une excellente demande pour l'assortiment du printemps, ainsi que pour les nouvelles lignes de lainages pour l'automne 1907. Les prix continueront à être très fermes.



On nous dit dans les différentes maisons de gros que la situation du commerce de détail à Montréal n'a pas été aussi bonne que maintenant depuis de longues années. L'hiver rigoureux que nous avons eu a eu pour effet d'épuiser les stocks de marchandises pesantes qui n'avaient pas été vendues l'hiver dernier. C'est pour cette raison que les marchands ont placé de bonnes commandes pour le printemps.

M. R. E. Brock, gérant à Montréal de la maison W. R. Brock Co., Ltd., nous dit que le mois de février a été, au point de vue des affaires, un des meilleurs que la maison ait jamais eus. Le gros de la demande a porté sur les cotonnades, la bonneterie, les sous-vêtements, les gants, les tapis et les fournitures de maison. Les paiements sont satisfaisants.

M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, nous avise que les affaires pour le printemps s'annoncent très favorablement, la demande étant beaucoup plus forte que l'année passée à pareille époque. Les prix sont très fermes, surtout pour les cotonnades qui ont une tendance marquée à la hausse.

M. F. B. Archer, chef des bureaux, et M. Geo. Davidson, acheteur du département des étoffes à robes de la succursale de Calgary, Alberta, de la W. R. Brock Co., Ltd., qui, autrefois faisaient partie de la maison de Montréal, ont écrit à leurs amis de Montréal de la façon la plus enthousiaste au sujet des perspectives de la nouvelle succursale de la maison.



—M. Wm. Alexander, gérant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., Montréal, a passé plusieurs jours à New-York, au commencement du mois de mars.

—M. Antonio Laurendeau, voyageur de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans le Nord.

—M. Norman Paulet, acheteur de la maison A. Racine et Cie, qui est actuellement en Europe, sera de retour à Montréal vers le 1er avril.

—M. Hector H. Racine, de MM. A. Racine et Cie, sera de retour à Montréal, vers le 1er avril.

—M. J. P. Bernier, de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans la Beauce.

—M. J. L. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, fera prochainement un voyage d'affaires à New-York.

—M. J. F. Labelle, voyageur de la S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, vient de partir pour un voyage d'affaires sur la rive Nord.

—M. Wm. Kearney, représentant la maison C. X. Tranchemontagne et Cie, visite actuellement les principaux centres des Cantons de l'Est.

—M. Napoléon Minguy, voyageur à Montréal dans la Province de Québec dans les intérêts de la maison S. T. Greenleese & Sons, de Montréal, faisant le commerce de gros de chapeaux et fourrures.

—M. Pantaléon Jobin vient d'accepter la position de voyageur dans les Cantons de l'Est et les principaux centres de la Province de Québec, pour la maison Wm. Comber & Cummings, fourrures en gros.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de mercerie de Montréal, avec les dernières nouveautés en cravates de la Niagara Neckwear Co.

—M. B. Tooke, chef de la maison Tooke Bros., Ltd., est attendu à Montréal dans les premiers jours d'avril. M. Tooke vient de passer plusieurs mois en Europe.

—M. J. H. Palmer, acheteur européen de MM. Debenhams (Canada), Ltd., vient de partir pour un voyage d'achats en France et en Angleterre.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin et Cie, s'est rendu à Québec, à l'occasion des ouvertures des modes du printemps, qui ont été tenues dans cette dernière ville, aussitôt après les expositions analogues de Montréal.

—M. R. E. Brock, de Montréal, vient de passer plusieurs jours à Toronto, où s'est réuni le bureau de direction de la maison W. R. Brock Co., Ltd.

—M. J. Belleisle, représentant MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., fait actuellement un voyage dans les Cantons de l'Est, avec les nouveautés pour le printemps.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

LA VILLE DE LA SOIE

Il est une ville qui ne se trouve pas en Amérique, et qui compte cependant des millionnaires par légions, dit M. Frank Carpentier dans le *Sunday Record Herald* de Chicago; des milliers et des milliers de mains y fabriquent la soie; des milliers de métiers y travaillent sans relâche dans des manufactures florissantes. Cette ville est Hang-tchéou, la capitale de la soie.

Hang-tchéou est peut-être, avec Pékin et Canton, la cité la plus peuplée de la Chine. Capitale de la province du Tché-kiang, elle occupe cependant, au point de vue des communications avec le dehors, une position défavorable; elle n'a pas de lignes ferrées et n'est en communication avec la mer que par des canaux et une petite rivière.

« En haut est le ciel; en bas, Hang-tchéou et Sou-tchéou », dit un proverbe chinois. En d'autres termes, sous le ciel rien n'est beau, rien ne compte en dehors de ces deux villes. L'auteur de l'article que nous analysons n'est pas loin d'être de cet avis lorsqu'il nous mène sur une colline qui domine la cité que Marco Polo proclamait déjà la plus splendide de la terre, et nous fait embrasser du regard un prestigieux panorama.

Imaginez une vaste plaine avec un lac à l'ouest, tout un réseau de canaux qui se croisent et rayonnent de toutes parts, et, au milieu de ce lumineux paysage, une immense ville aux maisons couvertes de toiles sombres, aux innombrables rues étroites, qui s'allongent à perte de vue, et que dominent deux énormes temples de Confucius et de Bouddha. Une large et confuse rumeur monte de cette ruche gigantesque, où l'on ne se repose ni jour ni nuit; et si l'on ne voit pas, du moins on peut deviner la foule qui remplit les rues, s'agite dans les centaines de manufactures, sur les quais d'embarquement, ou dans les plantations de muriers qui ombragent toute la plaine. Car l'élevage du ver à soie a pour condition essentielle la culture en grand de l'arbre dont le feuillage constitue sa nourriture.

De tous les canaux qui aboutissent à la ville comme au centre d'une toile d'araignée dont les fils seraient d'argent, la plus remarquable—et l'une des grandes voies d'eau artificielles du monde—est le célèbre Grand Canal, qui part de Pékin, se dirige au sud à travers les provinces les plus peuplées de l'Empire, et aboutit à Hang-tchéou.

Sur ce canal en particulier, la principale artère du commerce chinois en dehors du Yang-tsé-kiang et de la rivière des Perles, se croisent des milliers de jonques, de petits vapeurs et d'embarcations de toute espèce. Il y a plus de cinq siècles qu'il relie deux

Lisez Ceci!

AVIS IMPORTANT

Au Commerce de Détail

FOURRURES !! FOURRURES !!

POUR L'AUTOMNE 1907.

Inauguration d'un Département de Fourrures
Prix Extraordinaires.

ETOLES	COLLETS	MANCHONS
--------	---------	----------

o o o o En Plusieurs Variétés de Pelleteries o o o o

NOS VOYAGEURS SOUMETTRONT LES ÉCHANTILLONS
AU COMMERCE PROCHAINEMENT.

ATTENDEZ LEUR VISITE POUR PLACER VOS COMMANDES —
ON ASSURE PROFIT AU MARCHAND ET
SATISFACTION AU CLIENT.

P. GARNEAU, FILS & CIE, QUEBEC

Salles d'Echantillons :

VANCOUVER — MONTREAL — HALIFAX.

des plus grandes cités de l'Empire du Milieu.

Le lac, que la ville atteint par ses quartiers excentriques, est lui-même un des principaux attraits du paysage. Il est semé d'îles ou des villas et même des palais s'enveloppent de feuillages luxuriants, forêts de bambous couronnant de minuscules collines peut-être artificielles, pruniers, pêchers, jardins remplis de roses ou d'autres fleurs de luxe.

Redescendons dans la fourmière. Beaucoup de rucs sont bordées exclusivement de fabriques ou de magasins. Hommes, femmes, enfants, tout le monde travaille ici. La spécialisation des métiers y est poussée fort loin : chacune des branches de la sériciculture occupe et absorbe toute une partie de la population. Les uns se vouent à l'élevage du ver à soie ; d'autres filent les cocons ; d'autres passent leur vie sur les métiers à tisser ; d'autres se consacrent à la peinture industrielle, etc.

Entrons dans un de ces magasins : un magasin ! il constitue à lui seul toute une cité, où la foule se presse dans des couloirs aussi longs que certains rucs, et où chaque rayon semble former une boutique à lui tout seul. De riches Chinoises, dont l'élégance se reconnaît à leurs pieds comprimés, réduits à des proportions minuscules, sautillent péniblement, appuyées sur un bâton et sur le bras d'une servante. Des particuliers opulents se rencontrent et se saluent en secouant chacun sa main droite dont le pouce est rapproché du pouce gauche. Jamais, du reste, on ne se serre la main, en Chine. Ces deux gentilemens sont suivis de coolies chargés de ballots : ce sont les emplettes qu'ils viennent de faire.

En dehors des magasins de soieries, qui forment des rucs entières, et dont les affaires se chiffrent par centaines de millions de dollars chaque année, Hang-tchéou compte beaucoup de manufacturiers d'éventails, qui servent aussi de parasols, et dont tout le monde fait usage, en Chine, hommes, femmes et enfants. Ici encore la spéculation du travail est poussée au dernier degré, les uns découpant, les autres décorant chacune des lamelles, les autres réunissant ces lamelles et parachevant l'ouvrage... On trouve aussi à Hang-tchéou beaucoup d'orfèvres, qui cisèlent d'exquises coupes, broches, bijoux, et... étuis à ongles. On sait que les ongles très-longs annoncent dans ce pays-ci une position de fortune qui vous met à l'abri du travail manuel. Aussi les élégants cultivent-ils cet appendice avec un soin tout particulier : quand ils portent la main au menton, la pointe des ongles atteint la nuque, et est capable de gratter le derrière de la tête ! Mais, à l'ordinaire, on enfer-

me ces ornements naturels dans de long étuis d'argent, qui sont parfois de véritables oeuvres d'art.

M. Carpentier ne peut assez dire de bien du bon peuple chinois, qui, assurément-il, a été calomnié par la presse des deux mondes. La police est peu nombreuse dans cette ville d'un million d'habitants. Malgré cela, il est très-rare qu'un désordre éclate dans la fourmière : tout le monde est poli, les manières sont si affables, les moeurs si douces, que l'ordre règne sans contrainte, règlements ni menaces.

L'auteur s'est promené dans les rues pendant des heures et des heures sans rencontrer un seul agent. Et quel peuple poétique ! Tous les phénomènes de la nature ont donné naissance aux plus gracieuses légendes. Ainsi, les prunes de Hang-tchéou sont d'une grosseur peu commune, et portent, en outre, une empreinte latérale. Cette empreinte, disent les chinois, provient de la pression des doigts d'une princesse de féerie, quelque chose comme notre Belle au Bois dormant, qui appuyait son petit doigt de rose sur la prune dont le noyau fut l'origine de l'espèce.

Savourer ces fruits délicieux, c'est donc—indirectement—recevoir un baiser des lèvres charmantes qu'effleura le noyau primitif.

LA MACHINE A COUDRE

C'est vers l'année 1853 qu'on vit pour la première fois un petit instrument pour coudre, qui était en réalité un travesti médiocre de la grande invention destinée à devenir la base d'une des plus grandes industries du monde, dit William B. Lassell dans "Textile American".

Dès 1858, de nombreuses protestations avaient lieu contre des monopoles sans scrupules qui exploitaient de précieuses inventions brevetées, et la combinaison qui avait le monopole de la machine à coudre, eut sa part de critiques des journaux. Profitant de ces protestations, un certain nombre de spéculateurs ambitieux entreprirent la fabrication de diverses et médiocres machines à faire le point de chaînette, dans le but surtout de vendre leurs brevets aux manufacturiers.

Ce sont ces machines sans valeur qui jetèrent le discrédit sur le point de chaînette. Je suis d'opinion que, s'il avait alors été possible de faire une aussi bonne machine à point de chaînette que celle qui existe maintenant, ce genre serait devenu presque universel et la machine à deux fils bruyante, lente et encombrante de cette époque n'aurait reçu que peu de faveur.

La machine à coudre pratique, ayant une valeur commerciale, n'a pas été in-

ventée par une seule personne. Son développement, comme celui de la lumière électrique et du téléphone, a été le travail de nombreux génies capables et inventifs, bien qu'il faille donner crédit à Elias Howe, qui naquit en 1819, de la découverte et de l'application du principe fondamental au moyen duquel il fut possible de construire une machine à coudre pratique et sans lequel aucune bonne machine à coudre ne pourrait être faite, à savoir une aiguille avec un chas près de la pointe. Les revendications de Elias Howe pour un brevet peuvent être résumées de la manière suivante : "Je revendique l'usage d'une aiguille avec un chas près de la pointe fonctionnant en même temps qu'une navette, un instrument à faire les boucles, un instrument pour maintenir les boucles ou tout autre appareil au moyen duquel un fil passe dans la boucle d'un autre de manière à produire un point". Voilà les principes fondamentaux sur lesquels on s'est basé pour la construction des machines à coudre depuis soixante ans.

En 1845, Elias Howe fit une machine fonctionnant à la main et qui faisait de bons points. Cette machine était munie d'une aiguille courbe, à rainure, ayant son chas près de la pointe, fixée à l'extrémité d'un bras à vibrations horizontales, d'une navette à mouvement alternatif et d'une bobine ; l'aiguille réagissait pour former une boucle pour le passage de la navette. Cette machine avait aussi un appareil courbe, appelé plaque à fauilier et qui servait à alimenter la machine. Des épingles étaient insérées horizontalement au bord de cette plaque et les étoffes à coudre étaient fixées à ces épingles ; comme la plaque à fauilier tournait en partie sur un arc de cercle, par exemple sur un huitième de l'arc, les pièces d'étoffe étaient transportées aussi loin que la plaque se mouvait et, quand celle-ci avait atteint la limite de sa course, elle était ramenée en arrière pour recevoir un nouveau chargement. Les pièces à coudre étaient maintenues verticales par deux agrafes.

Les tribulations de M. Howe pendant cette période furent pénibles. Il avait réussi à emprunter de l'argent à des amis ; mais ceux-ci refusèrent de l'aider davantage. Aussi, complètement découragé, il jeta sa machine sous son lit, abandonna toute idée à ce sujet comme chimérique et sans solution pratique, il chercha un autre emploi.

Elias avait un frère nommé Amasa, qui faisait du commerce dans un Etat du sud. Amasa avait fait un voyage dans le nord vers l'année 1845 et, apprenant les efforts d'Elias, il demanda à voir sa machine. Après en avoir étudié le mécanisme plusieurs jours, il entreprit de rendre le courage et la confiance à Elias. Comme Amasa avait un peu d'argent, il fut convenu

AVEZ-VOUS BESOIN D'UN BON ASSORTIMENT
POUR

LE COMMERCE DU PRINTEMPS?

Nous pouvons vous offrir aujourd'hui de nombreuses lignes qui vous amèneront la clientèle. Nos assortiments dans tous les départements sont tous nouveaux et comprennent les marchandises les plus vendables.

VALEURS SPECIALES EN

Cotonnades, Flanellettes, Gingham, Indiennes et
Tissus Lavables. Toutes bonnes lignes de vente courante. Tapis
et Fournitures de Maison, Articles de Tablettes
==== et Bimbeloterie =====

Grande collection de Nouveautés dans ces
lignes, pour le commerce de la première heure
au printemps. Tous articles de bonne vente.

Envoyez-nous un mémoire de ce dont vous avez besoin pour vous
réassortir, ou voyez les échantillons de notre voyageur.

Nous vous donnerons de bonnes valeurs.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

entre les deux frères qu'Amasa emportait la machine en Angleterre et verrait s'il pourrait en faire quelque chose. Amasa partit en octobre 1846; mais il n'eut que des déceptions et il était sur le point de s'en retourner sans avoir réussi à rien, quand il entra par hasard dans le magasin d'un fabricant de corsets, à Londres, où il eut une entrevue avec le propriétaire, Wm. Thomas, qui s'intéressa à l'invention et, après un long examen, il dit à Amasa: "Jeune homme, cette machine grossière marque le début d'une vaste entreprise, et l'homme qui l'a inventée est celui qui pourra la perfectionner." Il fut alors convenu qu'Elías se rendrait à Londres et serait employé par M. Thomas à raison de dix dollars par semaine, et qu'en même temps il s'occuperait de perfectionner sa machine.

Amasa revint en Amérique et Elías s'embarqua pour Londres au commencement de l'année 1847. Il entra chez M. Thomas, comme il avait été convenu. Les progrès accomplis furent lents et, après un travail de dix-huit mois, le désouragement survint. Elías abandonna son projet et revint en Amérique en 1849, où on avait eu connaissance de son invention, qui avait attiré l'attention d'un grand nombre de mécaniciens et d'inventeurs. Ceux-ci virent les défauts et l'imperfection de la machine et se mirent immédiatement en devoir d'y remédier. Le plus remarquable parmi eux était Isaac M. Singer, un jeune mécanicien alors pauvre. Il fut, sans aucun doute, aidé par ses compagnons d'atelier et particulièrement par O. C. Phelps, un mécanicien très ingénieux, qui a toujours prétendu qu'il avait inventé plus de la machine Singer que M. Singer lui-même. D'autres inventeurs, parmi lesquels Walter Hunt, Le-roy, Blodget, Wilson, Baker, Gibbs et Amasa Howe, firent beaucoup pour amener la machine primitive de M. Howe à un succès pratique; plusieurs machines furent fabriquées sous des noms divers et obtinrent un succès considérable, tandis que M. Howe était laissé complètement en dehors. Mais comme il fallait, dans toutes ces machines, employer le principe de M. Howe, celui-ci parvint à emprunter de l'argent pour poursuivre ceux qui abusaient de son invention. Parmi ces derniers étaient Singer, Wheeler & Wilson et Grover & Baker. Ces procès durèrent plusieurs années. Le dernier allait avoir lieu, quand, en 1856, les avocats des deux parties en vinrent à un compromis par lequel Singer, Wheeler & Wilson et Grover & Baker reconnaissaient la validité des brevets de Howe, devaient lui payer une redevance de un dollar par chaque machine fabriquée et lui permettaient l'usage de certaines de leurs inventions brevetées; en retour Howe leur permettait l'usage de ses brevets. C'était une combinaison, ou un trust; les brevets des

quatre parties couvraient largement le mécanisme des machines à coudre, et ce trust, possédant un fort capital et une grande influence, était plus à même de combattre les infractions à ses brevets. Il permit à d'autres fabricants de se servir des brevets de Howe, moyennant une redevance de sept dollars par machine; ce revenu était versé dans la caisse de la combinaison et était employé à combattre les imitateurs.

Le résultat de cette combinaison fut de terminer la carrière de Elías Howe, comme constructeur de machines à coudre, pendant au moins dix ans. Il avait un fort revenu provenant des redevances payées directement par le trust, de sa part des redevances payées au trust par un grand nombre de petits manufacturiers, parmi lesquels était son frère Amasa qui fabriquait une machine appelée "The Howe Sewing Machine". Je ne me rappelle pas la date exacte à laquelle cette machine a été produite, mais cela a dû être vers 1850, car c'est en 1859 que j'ai pris l'agence de "The Howe Machine" pour la ville de Pittsburg, Pa. En 1861 la condition de saffaires était si critique que M. Howe fut effrayé et désira vendre. Ses craintes ne furent pas réalisées; au contraire, une forte demande eut lieu pour ses machines et il gagna rapidement de l'argent, car sa fabrication était excellente pour l'époque.

Le fils d'Amasa, Benj. P. Howe, succéda à son père pour la fabrication de la première machine Howe, tandis que la Howe Sewing Machine Company continuait à fabriquer la machine Amasa Howe; enfin Benj. P. Howe céda tous ses intérêts à la "Howe Sewing Machine Company, qui continua à faire et à vendre cette machine jusqu'à sa faillite qui eut lieu en 1875.

Toutes les premières machines avaient une roue d'alimentation qui était toujours à la même hauteur au-dessus de la platine et qui fonctionnait au moyen de canes et de griffes, jusqu'à l'invention, en 1850, du système alimentaire à quatre mouvements par A. B. Wilson; depuis cette époque on a produit une variété beaucoup plus grande de machines. Ce système d'alimentation à quadruple mouvement pourrait à juste titre occuper le second rang comme importance après la aiguille d'Elías Howe. La tension du fil était obtenue en faisant passer le fil sous un ressort plat et long, commandé par une vis de pression, mais plus tard la tension au moyen d'une roue fut adoptée presque universellement.

Il est intéressant de remarquer que, parmi les machines du début, il n'y en a que deux qui soient encore fabriquées aujourd'hui, la machine Singer et la machine Willcox & Gibbs, la première à cause de l'administration habile et progressive

de la maison qui la fabrique, la seconde à cause de sa qualité supérieure.

Le seul moyen de gagner de l'argent aujourd'hui dans les machines à coudre, consiste à fabriquer des machines destinées à faire un travail spécial et, bien que ces machines se vendent cher, la demande pour elles est limitée et leur fabrication entraîne de grands risques; cette fabrication exige en effet des capitaux énormes, et la demande est très incertaine. Toutefois, la valeur de ces machines pour le manufacturier ne peut pas être estimée.

ANCIENNETE DE QUELQUES INVENTIONS MODERNES

Par René Bache

(Traduit de "Scientific American")

De temps en temps on découvre que quelque invention extrêmement moderne est en réalité excessivement ancienne. Par exemple, l'épingle de sûreté, loin d'être une nouveauté, est décidément ancienne—chose rendue certaine par le grand nombre de ces épingles, faites exactement comme celles d'aujourd'hui que l'on a trouvées dans d'anciens tombeaux romains et étrusques datant d'une époque beaucoup plus ancienne que la naissance du Christ.

L'épingle de sûreté était un article d'un usage courant en Italie, longtemps avant que l'empire romain eût atteint l'apogée de sa gloire. Quelques-unes ressemblaient exactement à celles d'aujourd'hui, avec le même principe du ressort enroulé et de la griffe d'arrêt; mais il semble que le métal dont elles étaient faites était toujours le bronze. Toutefois ces épingles prirent un développement beaucoup plus remarquable que nos modernes épingles de sûreté; beaucoup étaient très volumineuses, d'une longueur de dix pouces environ et creuses, comme si elles avaient été faites pour être fixées en avant et peut-être contenir quelque chose—probablement des fleurs. Elles étaient parfois ornées de pierres précieuses.

Une autre invention ancienne est le bouton de col. Il est vrai que les anciens Romains ne se servaient pas de boutons pour attacher leurs vêtements; mais pour cette raison même, l'emploi des épingles de sûreté était plus urgent; celles-ci semblent avoir été remplacées en partie par des boutons en bronze, ayant exactement la même forme que les boutons de col d'aujourd'hui. Bien entendu, les gens de cette époque ne portaient pas de cols; mais les boutons en question étaient utilisés d'autres manières.

De toutes les inventions modernes, aucune ne semble appartenir d'une manière plus typique à l'époque actuelle que ce qu'on appelle instrument à fixer le papier—ce petit instrument en laiton qui sert à relier ensemble plusieurs feuilles



Wrapperettes

Aucun argument n'est nécessaire quand une preuve est établie. La signification des Wrapperettes canadiennes est comprise par tous les marchands. Les offres pour l'automne feront le plus bel effet comme variété, styles et nuances. De nombreuses nouveautés ajoutées développeront votre commerce. L'adoption des lignes canadiennes signifie plus d'affaires pour vous. Votre marchand de gros vous offrira bientôt l'assortiment.

DONNEZ UN ORDRE DE BONNE HEURE.

de papier. Cependant, bien que cet instrument ait été patenté, il était bien connu il y a plus de deux mille ans; les soldats romains s'en servaient comme accessoire de leur costume. Le ceinturon en cuivre mince porté par les anciens légionnaires était attaché à une doublure en drap par une série de petites agrafes en bronze exactement semblables à l'instrument qui sert aujourd'hui à réunir des feuilles de papier.

La Smithsonian Institution de Washington a recueilli une très intéressante collection de ces inventions anciennes; un des spécimens qu'on peut y voir est un ceinturon de l'ancien soldat romain, tel que décrit plus haut. Parmi les autres objets de la même catégorie sont des fers à coudre datant de deux mille cinq cents ans. Ils sont en bronze et portent à leur surface les petites cavités bien connues où s'engage la tête de l'aiguille. Ces fers ressemblent beaucoup aux aces modernes, sauf qu'ils n'ont pas de dessus pour couvrir le doigt. Quant à cela, beaucoup de fers aujourd'hui sont également ouverts aux deux extrémités.

A cette époque, les femmes avaient des passe-lacets en bronze faites exactement comme ceux en usage maintenant et pour leur toilette, elles se servaient de petites places dont le modèle n'a pas été changé depuis deux mille ans.

Pour maintenir leurs cheveux en place, elles n'avaient pas songé à courber en deux un fil métallique; mais elles employaient pour cela des épingles droites en bronze, faites exactement comme les épingles modernes à chapeau, avec une grosse tête sphérique. C'est évidemment de ce type primitif d'épingle à cheveux qu'est venue l'épingle à chapeau d'aujourd'hui. Peut-être l'ancienne virago romaine, dans un accès de fureur, traitait-elle de sa chevelure une dague improvisée et s'en servait-elle avec vigueur.

Dans la collection mentionnée ci-dessus, figure un certain nombre d'hameçons qui ne remontent pas à moins de trois mille ans et qui ont été trouvés dans d'anciennes demeures d'habitants des lacs en Suisse. Ces hameçons sont en bronze et exactement de la même forme que les hameçons modernes les plus perfectionnés. Ils ont les mêmes courbes les mêmes barbillons, avec une expansion semblable au sommet pour y attacher la ligne. Sauf pour le métal dont ils sont faits, on pourrait les prendre pour des hameçons de fabrication moderne. D'autres objets curieux, trouvés dans les tombeaux étrusques, sont des passoirs, des louches, des cuillères et des couteaux en bronze. Ces articles, ainsi que des dagues et d'autres armes et ustensiles en bronze étaient le plus ordinairement coulés dans des moules sculptés dans de la pierre dure, deux pierres étant nécessaires pour produire l'objet qui était ensuite poli et travaillé. Parmi les objets de toilette les

plus intéressants, est un peigne fin en ivoire dont la forme est précisément la même que celle des peignes fins d'aujourd'hui.

Le gentleman de la Rome antique était obligé de se raser, s'il ne voulait pas porter sa barbe; pour cela, il se servait d'un rasoir qui devait rendre cette opération assez pénible.

Le rasoir de cette époque ne ressemblait pas du tout au rasoir moderne, mais (comme on peut le voir par un spécimen de la collection "Smithsonian") il était en bronze et avait un peu la forme d'une petite faucille, à lame très large dans la courbure en forme de croissant; un manche y était fixé solidement.

C'est un fait bien connu que les anciens Romains savaient plaquer un métal sur un autre. Ils faisaient des fausses dents et quelques-uns, comme Cléon, en portaient. La fabrication du verre leur était parfaitement connue et la découverte de nombreuses poteries ramollies a montré qu'ils connaissaient la méthode moderne de réparer les objets brisés en poterie au moyen de rivets. Il semble assez surprenant qu'ils n'aient pas appris l'art d'imprimer avec des caractères mobiles, étant donné qu'ils s'en sont approchés de si près. Les Romains avaient des blocs en bois sur lesquels des mots étaient sculptés à rebours; par ce moyen, ils imprimaient ces mots sur la poterie quand celle-ci n'avait pas été cuite et était encore molle.

Chaque Romain avait un passe-partout qui ouvrait la porte de sa demeure. Cette clef était attachée à une bague, de sorte qu'on ne pouvait pas la perdre facilement et qu'elle était toujours d'un emploi commode, quelle que fût l'heure et quel que fût l'état de son possesseur.

Naturellement, la jeune fille ou la matrone romaine devait avoir quelque chose qui ressemblât à un miroir, et il est curieux de voir que son miroir à main avait la forme moderne la plus élégante. Ce miroir était en bronze poli, parce que l'art d'étamer le verre pour en faire une matière réfléchissante était alors inconnu.

A cette époque les gens devaient avoir une idée moins frappante de ce qu'ils paraissaient que nous, et on peut se figurer facilement qu'un miroir comme ceux qu'on peut acheter aujourd'hui aurait valu une fortune considérable à Rome, il y a deux mille ans.

LES MANCHONS A INCANDESCENCE

Quelle est la nature de la mystérieuse action chimique de deux sables non-combustibles, l'un sur l'autre, qui a fait que la lumière incandescente a surpassé toutes les autres pour certain but commercial et a surpris le monde par son éclat non expliqué? Quelle est la force étrange qui agit d'une manière si puissante sur la

combustion d'un gaz non lumineux, dans un manchon à lumière incandescente, lui faisant produire une lumière ayant une puissance d'éclairage beaucoup plus forte que le brûleur ordinaire à gaz à flamme plate, et cela avec une consommation moindre de gaz? La réalisation de cette intensité plus grande de l'énergie lumineuse, avec une dépense de force moins grande, semble presque défier les lois de la physique. Quelle masse de contradictions elle présente!... Deux produits chimiques incombustibles l'un et l'autre sont enflammés et produisent une illumination brillante, merveilleuse, par la combustion d'un gaz absolument non lumineux.

Cela est dû à l'action d'un sable appelé thorium sur un autre appelé cérium, extraits tous les deux du sable monazite que l'on trouve au Brésil et expédié en Allemagne pour y être raffiné; voilà le secret inexpliqué de la lumière brillante du manchon à incandescence. Ces sables appartiennent à la même famille mystérieuse de terres rares dont le rendement fait partie; tous semblent posséder un pouvoir extraordinaire qui était inconnu autrefois et qui ne fait que commencer à se faire connaître aujourd'hui. Le sable monazite se trouve dans certaines parties des Etats-Unis et ailleurs, mais le Brésil produit la qualité qui convient le mieux à la manufacture des manchons, dit "Technical World Magazine".

Ni le thorium, ni le cérium ne sont combustibles, aucun de ces deux sables n'a quelque valeur par lui-même comme corps éclairant; mais lorsqu'ils sont mélangés dans la proportion d'environ 99% du premier et de 1% du dernier, il se produit une sorte d'action chimique étrange qui a lieu continuellement lorsque l'on fait agir sur ce mélange la flamme du gaz qui leur fait produire une lumière brillante. Aucun savant n'a encore pu expliquer d'une manière satisfaisante la nature de cette action. Des hommes instruits ont discuté la question et ont écrit à ce sujet, des voyages ont été faits au pays d'origine, dans l'espoir de trouver la solution du mystère.

Des choses puissantes d'une nature quelconque—des millions chaque seconde—ont lieu pendant tout le temps que le manchon incandescent émet sa lumière. Théoriquement, cette action continuera éternellement et les molécules de thorium et de cérium ne perdent jamais une particule de leur pouvoir producteur de lumière. Ce cas est considéré comme un des mystères du monde. Ces sables brûlent éternellement, et cependant ne se consomment jamais. Les manchons incandescents, en effet, après avoir été brûlés pendant un espace de temps quelconque, conservent en eux les agents chimiques qui peuvent toujours produire de la lumière comme au moment où l'allumette a touché le manchon pour la première

SACS A MAIN

NOUS AVONS FAIT UN ACHAT SPECIAL DES LIGNES SUIVANTES :



Nos 58, 59



Nos 54, 55



No 65



Nos 56, 57



Nos 60, 61



Nos 66, 67, 68



Nos 52, 53



Nos 50, 51



Nos 62, 63

Nos 50 à 57—Noir, Brun, 6 pouces.
 Nos 58 à 63—Noir et Brun, 9 pouces.
 No 65—Noir uniquement, 10 pouces.
 Nos 66 à 68—Tan, Brun, Gris, 8 pouces.

CE SONT DES VALEURS EXTRA, QUI NE PEUVENT PAS ÊTRE RENOUVELÉES.

Ecrivez-nous pour Renseignements.

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

foils et souvent, les manchons brisés et ceux dont on s'est servi sont réexpédiés en Allemagne en grande quantité, afin qu'on puisse en extraire le thorium et le cérium et qu'on en fasse de nouveaux manchons—procédé qui, dit-on, peut être renouvelé indéfiniment et le thorium et le cérium sont toujours aussi puissants qu'au début.

Il est vrai que le manchon incandescent après un long usage peut ne pas donner une lumière aussi bonne qu'au commencement, et au bout d'un certain temps, il peut n'être plus bon du tout pour le service, mais ceci est dû à des particules de poussière qui se réunissent sur la partie extérieure du manchon et entrent en fusion. Les fins filaments forment des silicates qui amoindrissent beaucoup l'intensité de l'éclairage. Un manchon peut être employé continuellement pendant mille ou trois mille heures, suivant la quantité du mélange thorium-cérium qu'il contient.

Le Dr Auer Von Welsbach, inventeur du manchon qui porte son nom et qui a maintenant de nombreux rivaux d'égal mérite, commentait l'action des métaux ou sables l'un sur l'autre, exprime l'opinion que le cérium dans un certain état d'oxydation peut former un composé avec le thorium, et il ajoute: "De là, si une réduction a lieu, il y a aussi décomposition et s'il y a oxydation, il y a recombinaison de ces éléments. Ces réactions peuvent se reproduire plusieurs milliers de fois par seconde et des chocs de molécules se produisent qui donnent naissance à des oscillations lumineuses éther et le corps devient incandescent. Des expériences ont prouvé que le mélange de 99% de thorium pour 1% de cérium donne les meilleurs résultats. Avec le thorium pur, le manchon ne donne à peu près aucune lumière. L'intensité augmente rapidement à mesure qu'on ajoute des traces de cérium, jusqu'à ce que le maximum d'intensité soit atteint. Après cela, une augmentation de la quantité de cérium diminue la lumière émise".

La lumière provenant du manchon à incandescence se rapproche plus comme clarté de la lumière du soleil que toute autre lumière artificielle. Les photographes prises avec cette lumière le soir, ne peuvent pas être distinguées de celles faites à la lumière du jour.

La concurrence qui a donné naissance à beaucoup d'autres de nos inventions les plus précieuses et de nos systèmes industriels a conduit à la découverte de l'action des deux sables l'un sur l'autre, ce qui a rendu possible la fabrication des manchons à incandescence modernes. C'est vers l'année 1876 que la lumière électrique fit son apparition à Londres et rempli de terreur les fabricants de gaz d'éclairage qui craignaient d'être forcés d'abandonner complètement ces affaires.

Puis, vinrent les expériences avec la lumière incandescente, et depuis cette époque jusqu'à maintenant, des perfectionnements y ont été apportés jusqu'à ce que la haute efficacité actuelle des manchons leur ait donné un usage presque universel.

Si populaire est devenu le manchon à incandescence que des centaines de manufactures ont surgi dans l'univers entier et sa fabrication est devenue l'une des plus vastes industries de l'Amérique, Chicago, qui a une production totale de 100,000 manchons par jour, en fabrique probablement plus que tout autre ville de l'Amérique. Il y a dans certaines villes plusieurs fabriques qui emploient de 50 à 400 ouvriers chacune; quelques-unes d'entre elles expédient des manchons dans toutes les parties du monde. Presque tous les employés des manufactures de manchons sont des jeunes filles qui ont peu de connaissances en fait de chimie, ou qui même n'en ont pas du tout et qui travaillent pour un salaire d'environ \$8.00 par semaine.

Rien ne pourrait être plus intéressant que d'examiner la méthode de fabrication des manchons à incandescence, à partir du moment où les fils de coton sont tricotés, en passant par le procédé qui consiste à appliquer les deux agents chimiques mystérieux, jusqu'au moment où le manchon est empaqueté dans un tube en carton et prêt à être expédié.

Un manchon à incandescence est un tube en net de coton, saturé d'une solution de thorium et de cérium; le coton brûlé, il reste deux métaux fondus ensemble par la chaleur d'une flamme Bunsen et formant un tube de cendre consolidée. Comme le savent tous ceux qui ont manié un tube à incandescence, ils sont extrêmement fragiles et tombent en poudre un moindre atouchement, comme le ferait de la cendre. Mais le manchon, quand il est prêt pour l'usage, n'est pas tout-à-fait aussi délicat qu'il l'est durant le procédé de la manufacture, avant que les métaux aient été fondus ensemble par la flamme d'un bec Bunsen. Leur manipulation demande les précautions extrêmes des mains les plus délicates; et malgré le soin constant exercé, un grand nombre de ces manchons sont brisés. Une fois brisés, on ne peut pas les refaire, mais les fragments doivent être recueillis et expédiés en Allemagne, le seul pays à peu près dans lequel ils peuvent être raffinis et où le thorium et le cérium peuvent être extraits, ce qui est nécessaire, afin que ces agents chimiques puissent être employés à la confection des manchons.

Le fil de coton Sea Island le plus fin est nécessaire pour tricoter les tubes en forme de bas; c'est le premier procédé de la fabrication des manchons. Le fil No 26 est généralement employé dans la fabrication des meilleures qualités. Ces

états sont tricotés sur des cylindres à révolution portant environ quarante-vingts aiguilles par cylindre. Les états, en réalité, sont des cônes ayant de 80 à 100 pieds de long, dans lesquels entrent environ 12,000 verges de fil. Dans le tricotage, on emploie plusieurs sortes différentes de points, pour satisfaire la fantaisie du public; mais ces différents points n'ont aucune influence sur les mérites relatifs du manchon. Les points simples, triples et doubles sont considérés comme les points modèles; mais presque chaque manufacturier a quelque point de fantaisie. Le cône simple est celui qui est le plus généralement employé. Chaque cône est coupé en longeurs d'environ 8½ pouces et produit ainsi de 100 à 140 manchons.

Le lavage qui suit le tricotage est considéré comme le procédé le plus important dans la fabrication des bons manchons. Tandis que le coton absolument le plus pur est choisi, il doit être exempt de toute impureté possible et débarrassé de tout alcali qui pourrait s'y être attaché dans le sol. Une buanderie régulière employant l'eau distillée la plus pure est nécessaire pour accomplir ce travail. Après avoir été lavé, le tissu est repassé au moyen d'une calandre sèche ressemblant à une calandre de buanderie. Le manchon est alors prêt et reçoit la solution de nitrate de thorium et de cérium. Aucun de ces deux métaux pris isolément ne donne de lumière en brûlant. C'est l'action de l'un sur l'autre qui cause l'éclairage. Le thorium est dissout dans de l'eau distillée et on ajoute alors la quantité voulue de cérium. Comme il a été dit auparavant, la solution se compose de 99% de thorium et de 1% de cérium. Après avoir été plongé pendant environ cinq minutes jusqu'à saturation, dans la solution de thorium-cérium, le tissu est coupé en longeurs d'environ 8½ pouces, plus ou moins, selon qu'on le désire. Ces longeurs de tissu sont alors placées sur une forme et mises dans des fours pour sécher. Ces formes peuvent être en bois ou en fer. On applique alors sur le tissu la marque de commerce par un procédé chimique. Chaque marchand de gros a sa marque particulière, ce qui pourrait faire croire qu'il est le fabricant des manchons; quelques marchands de gros eux-mêmes ont jusqu'à quinze marques différentes sur leurs manchons, tous faits à la même fabrique avec laquelle le marchand de gros peut n'avoir aucune relation, si ce n'est comme client vendant en gros. Quand la marque a été apposée sur le manchon, un cercle en asbeste est cousu au sommet et le manteau reçoit sa forme sur un gabarit en bois. Maintenant le tissu a toute la forme d'un manchon complet, mais il n'a aucune valeur tant que le coton n'a pas été brûlé de manière à ne rien laisser que des mailles en cendres des deux sables tho-

Debenhams pour les Nouveautés

DENTELLES ET ALLOVERS UN NOUVEAU DEPARTEMENT

SHANTUNGS et TUS-
SORES TEINTS
en nuances Moyennes et Foncées.

SOIERIES de FANTAL-
SIE dans les idées
du moment.

ETOFFES A ROBES
dans les dernières
Nuances.

RUBANS de FANTAISIE
comprenant un assorti-
ment complet de
Chinés et de
Tartans.

T U L L E S
en une variété de Prix
et de Nuances.

Tous les articles ci-dessus
sont en stock. Une visite
à notre Magasin vous
paiera de retour.

Nous tenons maintenant un stock de

DENTELLES, INSERTIONS
et ALLOVERS de PLAUEN et
ST-GALL, dans les STYLES les
plus NOUVEAUX.

Nous incluons dans ce stock quelques valeurs spéciales
en NETS A POIS BRODÉS. Nous pouvons
recommander avec confiance ce
département à votre atten-
tion, notre assortiment
étant un des plus
beaux au
Canada.

DEBENHAMS (CANADA) LIMITED

MONTREAL TORONTO
18 rue Ste-Hélène Rues Bay et Wellington

OTTAWA
QUÉBEC

111 rue Sparks
70 rue St-Joseph

N.B. Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet
d'Echantillons d'Importation pour l'Automne.

DEBENHAM & CO.

WEST

LONDON

CITY

PARIS

NEW YORK

MELBOURNE

BRUXELLES

BOSTON

SYDNEY

CAPE TOWN

JOHANNESBURG

rium et cérium soudés ensemble par la chaleur. Ce procédé est appelé brûlage. La flamme du brûleur commence à attaquer la portion du manchon située au sommet et le coton brûle graduellement de haut en bas. Quand la flamme est éteinte, il reste encore une quantité considérable de carbone derrière elle. On la brûle en la soumettant à la flamme d'un brûleur Bunsen appliquée à l'intérieur du manchon. Pour cette opération, il existe des machines contenant chacune dix bacs Bunsen. Ainsi, toute la matière organique disparaît et les métaux sont convertis en oxydes. A ce stade des opérations, les manchons reçoivent leur forme finale par contraction ou dilatation au moyen d'une chaleur bien régulière, la chaleur intérieure augmentant la soudure des deux métaux.

Bien que le manchon soit encore très fragile, n'étant formé que de mailles de cendre qui s'effondreraient au moindre atouchement, il est néanmoins beaucoup plus fort que lorsqu'il est sorti de la flamme du gaz, parce que les métaux ont une soudure beaucoup plus étroite. Pendant le procédé du brûlage, un changement chimique merveilleux a lieu. Les tubes de la fibre sont remplis de nitrates cristallisés des métaux; et à mesure que le coton brûle, les nitrates se décomposent, mettant en liberté l'oxygène et formant des nitrates fusibles qui, dans leur état semi-liquide, sont rendus cohérents par la contraction rapide qui a lieu. Comme l'action continue, les nitrates deviennent des oxydes, perdant leur fusibilité, de sorte que au moment où la matière organique a disparu, un fil d'oxyde ayant de la cohésion est laissé à la place des fils de coton changés en nitrates.

Quand ce procédé est terminé, les manchons sont exactement tels qu'ils apparaissent sur un bec de gaz, à l'exception qu'ils ne portent pas de fil métallique; mais pour pouvoir les manipuler, on les trempe dans un bain de collodion, qui laisse sur le tissu, une fois sec, un enduit solide rendant ce tissu beaucoup plus fort temporairement. Ceci a simplement pour but de donner de la forme aux manchons, pendant qu'on les empaquette et pendant leur expédition. C'est cet enduit de collodion qui brûle quand on allume le bec de gaz pour la première fois.

Une fois qu'ils sont secs, les manchons sont coupés d'une grandeur uniforme qui varie de 31-2 à 6 pouces de longueur. Ils sont maintenant prêts à être empaquetés. Toutes les mauvaises formes et tous les manchons portant des taches sont mis de côté et brisés, les particules brisées sont recueillies avec soin et expédiées en Allemagne, où on en extrait le thorium et le cérium qui sont expédiés, si on le peut, à la même manufacture. On paie à la manufacture environ

\$7.00 par livre pour le thorium et le cérium contenus dans les déchets.

Les manchons sont alors placés sur des supports et empaquetés dans des tubes en carton, pour être expédiés. Sur certains manchons, on met des fils métalliques et des capsules, tandis que d'autres sont expédiés avec un simple support de fil métallique, au moyen duquel on les suspend au-dessus du brûleur. Un autre système qui donne meilleure satisfaction que les deux méthodes mentionnées ici, consiste à monter les manchons sur une tige centrale de magnésium. Cette tige ne brûle pas comme les fils en nickel et elle maintient toujours le manchon parfaitement droit, ajoutant à l'intensité de la lumière ainsi qu'à la durée du manchon. Outre le thorium et le cérium, d'autres substances sont employées par quelques manufactures dans la fabrication des manchons à incandescence. Mais l'exclusion de ces substances devient de plus en plus générale.

Les lumières incandescentes de toutes les formes exigent une cheminée, ordinairement en verre ou en mica entourant le manchon; cette cheminée sert à la fois pour protéger le brûleur et pour augmenter le tirage.

Les brûleurs des lumières incandescentes doivent donner une flamme non arbruneuse, autrement les dépôts de carbone ruinaient bientôt le pouvoir éclairant des manchons. On obtient la flamme non bruneuse en admettant l'air avec le gaz avant la combustion; ou bien en brûlant le gaz d'éclairage avec une flamme si mince que l'air peut s'y mélanger assez librement pour rendre la flamme non lumineuse. La première méthode est généralement employée en Amérique. La dernière est employée à Paris, avec le système De Mare pour allumer les becs à incandescence.

LES PEaux DE LAPINS POUR CHAUSSURES

Un journal annonce qu'il existe dans la Silésie une association d'éleveurs de lapins qui a fait des expériences pour savoir si la peau de lapin pouvait être employée avec succès dans la fabrication de la chaussure.

A une récente Exposition de lapins à Breslau, il fut dit que le résultat de ces expériences avait démontré que l'on pouvait faire avec des peaux de lapins des chaussures de bonne apparence et de longue durée.

Une paire de ces chaussures sera portée pendant six mois, après quoi elle sera examinée, puis sera portée pendant une nouvelle période de six mois.

L'on pense que ces expériences réussissent, car une paire de chaussures en peau de lapin, ayant été portée pendant

un an, figurait à l'Exposition en question, et ces chaussures étaient en aussi bonne condition que des chaussures faites en d'autre cuir qui avaient été portées pendant un laps de temps semblable.

Des personnes compétentes disent que la peau de lapin a la même valeur intrinsèque que d'autres peaux, et comme elle est relativement bon marché, il est probable qu'avant longtemps la peau fabriquée de lapin jouera un rôle important sur le marché.

Le journal oublie de dire que c'est grâce au tannage au chrome que l'on a pu arriver à un semblable résultat; des essais faits antérieurement avec les tanins végétaux avaient complètement échoué.

Le fait avancé est d'ailleurs exact, dit la Halle aux Cuirs, de Paris, nous avons, en effet, vu de très beaux échantillons de ces peaux en glacé noir offrant une résistance suffisante pour permettre son emploi dans les dessus de chaussures.

QUELQUES PRINCIPES POUR LES VENDEURS

Le premier principe de l'art du vendeur consiste à ne jamais contrecarrer activement les idées d'un client. Montrez-lui son erreur, mais sans vous attaquer amplement à son intelligence. S'il a des opinions bien arrêtées, tâchez d'arriver à votre but par une stratégie prudente. Ne faites pas maladroitement une attaque de front. N'oubliez jamais que la moitié de votre force est dans ce que vous dites, l'autre moitié dans la manière dont vous le dites.

Souvenez-vous toujours que, lorsque vous parlez à un client en perspective, vous êtes comme un homme circulant dans une fabrique de dynamite—le moindre faux pas peut le projeter à travers la toiture—de même la moindre erreur peut vous empêcher de faire une vente. Votre client n'est pas une chose inanimée; c'est un homme qui a de l'orgueil, des idées préconçues, de la vanité, de la sensibilité, de l'amour propre. Ayez bien soin de ne pas heurter ces sentiments; évitez les frictions. Opérez avec douceur, avancez avec prudence comme un homme qui marche à tâtons dans l'obscurité. A chaque progrès fait, rappelez-vous qu'un léger sourire fait beaucoup plus que beaucoup de mauvaise humeur.

La bonne humeur, la courtoisie et le tact sont pour le travail d'un vendeur ce qu'est l'huile pour une machine; ils facilitent les transactions. La mauvaise humeur et le manque de courtoisie sont comme du sable mis sur un axe; ils mettent un empêchement à tout. Un vendeur grincheux n'a jamais rien vendu; un sourire accompagnant une explication ne coûte rien et gagne le client. Certains vendeurs ont des clients qu'on ne

SAISON PRECOCE D'ASSORTIMENT

... CHEZ ...

S. F. McKinnon & Co.,
LIMITED

Notre Exposition d'Articles de Modes a été un grand succès. L'étalage de Chapeaux-Modèles, Chapeaux non garnis, Flops et Capotes, Fleurs, Plumes, Rubans, Garnitures de Modes et Nouveautés, a été le sujet de conversation des nombreux acheteurs qui ont visité nos salles d'exposition. En réalité, chacun a déclaré que notre exposition était la meilleure qu'il eût jamais vue.

Nous avons reçu et placé en stock cinquante caisses de nouveaux Chapeaux, Rubans, Fleurs et Nouveautés pour Modes.

Voyez les échantillons de nos voyageurs, maintenant en route, ou envoyez toutes vos commandes directement au

No 87 Rue Saint-Pierre
MONTREAL.

pourrait pas détourner d'eux même en les frappant; on peut parler à coup sûr que ce n'est pas en maugréant que ces vendeurs se sont fait une telle clientèle.

Tâchez d'avoir un visage toujours souriant. Il y a tout profit à en retirer.

LES MARCHANDISES QUI RESTENT EN MAGASIN

Il arrive souvent qu'un marchand achète un lot de marchandises, simplement parce qu'elles lui semblent bonnes ou parce que le vendeur est un de ses amis et qu'il veut l'aider. C'est la plus pauvre des excuses.

Si ces marchandises ne sont pas en demande, elles peuvent rester pour compte et l'ami en question perdra dans votre estime.

Sachez ce que vous allez faire de chaque ligne de marchandises que vous achetez, sinon n'en achetez pas. Méditez un petit plan de campagne pour chaque marque de marchandises que vous commandez et voyez combien la vente au détail est ainsi rendue plus facile.

Vous avez, sur vos rayons, des articles qui ne se vendent pas aussi rapidement qu'il le faudrait. Ces articles n'ont absolument rien de défectueux et vous ne comprenez pas pourquoi ils restent en magasin. Vos clients en comprennent peut-être la raison. Étudiez la question

attentivement. Vous trouverez probablement, pour remplacer ces articles, une marque qui vous procurera des ventes rapides, des bénéfices raisonnables et qui améliorera votre stock. Donnez-vous alors du mouvement et débarrassez-vous des marchandises qui se vendent mal à un prix qui fera le plus grand bien à la réputation de votre magasin.

Si vous avez une clientèle de haute qualité qui pourrait s'offusquer d'une baisse de prix, débarrassez-vous de ces marchandises, comme lot d'occasion, en faveur d'un marchand d'une autre ville, si possible, marchand ayant une clientèle qui achète à bon marché—mais d'une manière ou d'une autre, débarrassez-vous de ces marchandises qui restent en magasin.

POUR LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Ne vous figurez pas que vous êtes en route pour vous amuser—vous êtes en route pour faire des affaires.

Ne jetez pas votre argent par la fenêtre. Souvenez-vous que les années d'abondance sont suivies d'années de disette.

Ne flirtiez pas avec les vendeuses des magasins. Vous perdriez ainsi de votre prestige.

N'oubliez pas que vous devez en tout temps vous conduire en gentleman.

N'oubliez pas qu'il est moins cher de

voyager en payant d'après le nombre de milles qu'en payant comptant pour chaque destination.

N'oubliez pas de faire enregistrer vos bagages avant de partir.

N'oubliez pas, si vous faites des ventes le matin, d'essayer d'en faire encore l'après-midi; car le lendemain peut ne vous en procurer aucune.

N'oubliez pas d'informer chaque jour votre maison des résultats que vous avez obtenus. Donnez-lui signe de vie.

N'oubliez pas de porter du linge propre. Cela fait bon effet et coûte peu.

Parlez un langage correct; cela fait bonne impression sur les clients.

Quand vous envoyez un ordre, faites-le exactement, c'est une pauvre politique que d'enfler les commandes.

N'essayez pas de vendre à l'acheteur plus qu'il ne peut acheter dans votre ligne; ne plaisantez pas avec les personnes avec lesquelles vous n'êtes pas très intimes.

LA VERITE DANS LES ANNONCES

Vous me demandez quelle est la chose la plus importante que j'aie apprise en annonçant au cours de l'année dernière, dit un auteur dans "Men's Wear".

La seule chose qui se présente à mon esprit comme offrant le plus d'intérêt dans ma campagne de publicité en 1906, ne peut pas être qualifiée de nouvelle;

J. M. ORKIN & CIE

Successeurs de CHALEYER & ORKIN

Importateurs de Modes en Gros

Ayant reçu nos importations au complet, nous invitons notre nombreuse clientèle à venir voir notre assortiment avant d'aller ailleurs :: :: :: :: ::

214 Rue Notre-Dame, Ouest, - - - - - Montreal.

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL,"

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

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

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

EMBELLISSEZ

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante.

Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur moyen de publicité employé aujourd'hui.

Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Étalage dans les vitrines de votre magasin? Si vous ne l'avez pas encore fait, vous en serez étonné.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochure "Why Signs Pay."

The Martel-Stewart Co., Ltd. • Montreal, Can.

LE SOUS-VETEMENT

que vous devriez vendre est Le Sous-Vêtement qui donne le plus de confort et de satisfaction à celui qui le porte. Car il est le plus profitable d'agir ainsi.

"CEETEE" est de cette sorte. Il va correctement, il est doux comme du velours, confortable et ne peut pas rétrécir.

Sous-Vêtement à C^otes Elastiques s'Ajustent Parfaitement

En faveur particulière auprès des femmes et des enfants. Les mères insistent pour l'avoir pour leurs bébés. Elles l'appellent :

"LE SOUS-VETEMENT QUI DONNE DE LA JOIE"

La Qualité n'est pas surpassée. Le prix est toujours correct.

THE C. TURNBULL CO.
OF GALT, LIMITED
GALT, CANADA

Hamilton Cotton Co., — HAMILTON —

MARQUE "STAR"

Rideaux en Chenille, Portières et Tapis de Table. Tapis de Table de Fantaisie et Unis, dans les grandeurs suivantes :

44, 64, 84, 104, 124,

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes : 32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72," et dans toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

Une qualité de Rideaux Unis et Pesants, ayant apparence très riche.

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 rue Front Est, - TORONTO, Ont.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

EN

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES

STYLE 109 FRONT 1 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	349 2 1/2 IN 2 IN	360 2 1/2 IN 2 IN	240 2 1/2 IN 1 1/2 IN	50 2 1/2 IN 1 1/2 IN
STYLE 199 FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	199 2 IN 1 1/2 IN	269 2 1/2 IN 2 IN	260A 2 1/2 IN 2 IN	39 2 1/2 IN 1 1/2 IN
STYLE 399 FRONT 2 1/2 IN BACK 1 1/2 IN	329 2 1/2 IN 1 1/2 IN	359 2 IN 1 1/2 IN	159 2 1/2 IN 1 1/2 IN	449 2 1/2 IN 1 1/2 IN
STYLE ETON FRONT 2 1/2 IN BACK 2 1/2 IN	499 1 1/2 IN 1 1/2 IN	509 1 1/2 IN 1 1/2 IN	569 1 1/2 IN 1 1/2 IN	469 1 1/2 IN 1 1/2 IN
STYLE ALBION FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	209 2 1/2 IN 1 1/2 IN	REGAL 2 1/2 IN 2 IN	359 2 1/2 IN 2 1/2 IN	399 2 1/2 IN 1 1/2 IN
STYLE 188 FRONT 2 IN BACK 1 1/2 IN	439 2 1/2 IN 1 1/2 IN	399 2 IN 2 IN	STYLE DUMMIE 1 1/2 IN 1 1/2 IN	409 2 IN 1 1/2 IN
STYLE 18 WIDTH 3 1/2 IN	29 2 1/2 IN	9 2 1/2 IN	279 2 1/2 IN	309 2 1/2 IN
NO 9 SIZE 8 1/2 x 16 1/2	NO 10 SIZE 10 1/2 x 16	NO 10 SIZE 11 1/2 x 17 1/2	NO 11 SIZE 12 x 16	NO 12 SIZE 13 1/2 x 16
				NO 14 SIZE 15 1/2 x 16

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

AGENTS :

DUNCAN BELL
Montreal, Que.

J. A. CHANTLER
Toronto, Ont.

Je ne peux pas dire non plus que c'est la première fois que j'y pense.

C'est quelque chose qui a produit sur mon esprit une impression distincte toujours plus intense, depuis que je m'occupe de publicité; mais l'année dernière, les exemples que j'ai pu observer m'ont tellement frappé que cette impression a été plus forte que jamais. Je ne veux parler d'autre chose que de la vérité, laquelle, quand on y adhère uniformément, est le seul facteur puissant qui puisse procurer le succès par la publicité.

Je ne puis réellement rien dire de nouveau à l'appui de ce que j'avance; tout a été dit et redit à ce sujet, pour et contre, beaucoup mieux que je ne pourrais le dire moi-même, et nous pouvons y ajouter ou en retrancher autant que nous le désirons, amplifier ou changer les termes à notre guise. Le fait n'en demeure pas moins hors d'atteinte de la controverse.

Je lisais récemment un plaidoyer habile en faveur de l'exagération dans les annonces, l'auteur prétendant que le lecteur en rabattait toujours plus ou moins de ce qu'il lisait dans une annonce.

Pour les maisons qui recherchent un tel traitement, cela est évidemment vrai, et ce n'est que justice.

Mais le public sait distinguer; il fait des distinctions suivant la réputation de la maison. S'il soupçonne une maison de commerce, c'est qu'il a d'abondantes raisons pour le faire.

Le simple fait que l'esprit public est ainsi orienté est par lui-même l'argument le plus fort en faveur de la vérité.

L'exagération ou, pour parler sans détours, le mensonge, est comme l'opium, plus vous en prenez, plus vous voulez en prendre et plus longtemps vous continuez à en prendre, plus vous sentez la nécessité de vous livrer à cette pratique; la crise finale est toujours inévitable et peu éloignée.

Quant à moi je crois que la moyenne des personnes préférerait économiser réellement 25 cents que de supposer économiser un dollar imaginaire.

Je demandais un jour à une femme qui lisait une annonce de ventes d'occasions si elle croyait réellement tout ce que contenait cette annonce.

"Je crois tout, répondit-elle, jusqu'à ce que mon examen personnel m'ait prouvé le contraire. Je sais juger les valeurs et, aussitôt que je vois les marchandises, je sais si la valeur annoncée est réelle ou fictive."

L'idée que le public aime à être berné a fait son temps. La mystification a eu du succès à une certaine époque; mais peu à peu le public a ouvert les yeux et il demande aujourd'hui la valeur de son argent pour chaque dollar qu'il dépense.

Le marchand qui lui donne une valeur réelle au lieu d'une valeur imaginaire est celui qui fera des affaires.

UNE CAUSE DES FRAIS DE VENTE EXCESSIFS

Vous avez un bon article à vendre, les affaires sont actives et cependant les frais de vente sont trop élevés. Les résultats du travail des vendeurs ne sont pas aussi satisfaisants qu'ils devraient l'être. Quelle en est la raison?

Il y a deux à parler contre un que l'article en question n'est pas suffisamment apprécié des acheteurs possibles. Un homme désire une chose et paiera ce qu'il faut pour se la procurer, non en proportion de ses mérites, mais en proportion de l'opinion qu'il se fait de ses mérites.

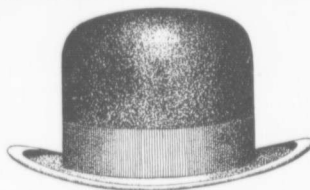
On ne peut pas se faire une opinion dans une minute. Le temps est un des éléments de la réputation. La haute estime dans laquelle le public doit tenir un article pour que la vente de cet article soit avantageuse devrait avoir été créée d'avance. Au moment où l'article est demandé, l'acheteur est préoccupé de l'idée du prix et n'est pas précisément disposé à entendre des arguments concernant ses mérites.

Un tiers de l'argent dépensé maintenant en frais de vente devrait peut-être l'avoir été il y a un an pour créer une réputation à l'article à vendre par l'intermédiaire des journaux commerciaux.

Il est assez facile de vendre un article, quand on a amené des acheteurs possibles à le désirer.

CHAPEAUX POUR PAQUES

A TOUT A



P R I K

ENVOYEZ UN ORDRE OUVERT
NOUS L'EXECUTERONS EN TOUTE HATE

Renseignez-vous sur notre ligne de Chapeaux pour le Printemps. Que vous soyez en Ontario ou dans la province de Québec, recevez la visite de notre représentant.

CHAPEAUX DE FEUTRE REMIS A NEUF
PANAMAS REMIS EN FORME

Nos échantillons de fourrures pour dames et messieurs sont prêts.

VENEZ, NOUS VOIR

A. E. CLEMENT

8 rue Lemoine

MONTREAL

Un faux-col qui se nettoie comme une vitre, c'est le Boniface.

Une friction avec un chiffon humide, un peu de savon et l'affaire est faite: vous avez un faux-col en toile aussi chic qu'un faux-col venant de la buanderie.

Il épargne à votre client les notes de buanderie, il épargne sa mauvaishumeur et son temps et fait de lui votre ami.

GLOBE SUSPENDER COMPANY

ROCK ISLAND, Que.

AGENTS:

J. ALPHONSE OUIMET,

8 RUE NOTRE-DAME EST, MONTREAL.

L. O. PAQUETTE, 70 RUE CHURCH, QUEBEC.

Les Gants
de Peau de



PEWNY

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée
d'une garantie.



Vous ne courez aucun
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

**Peignes de Fantaisie et
Ornements pour les Cheveux**

Nous recevons au fur et à mesure de leur création
les modèles les plus nouveaux des meilleurs manu-
facturiers. Nous offrons le plus bel assortiment
qu'on puisse voir dans ces lignes.

Blouses en Soie et en Lawn

Les plus nouveaux dessins des manufacturiers "up
to date" peuvent toujours être examinés par les
marchands dans nos salles d'échantillons. . . .
Coupe et fini irréprochables.— Prix corrects. . .

J. D. BRODEUR

IMPORTATEUR EN GROS

123, Bâtisse Coristine - - - MONTREAL.

Le Temps Economisé est Tout Profit



"Business Systems" diminueront de
moitié la comptabilité de toute maison
d'affaires.

"Business Systems" sont proportionnellement aussi
économiques pour un petit magasin que pour la plus grande
maison de gros.

Notre Système de Comptes Mensuels tient vos livres à
jour et fait les comptes de vos clients d'un seul et même
mouvement de votre plume.

Notre Système de Comptes Mensuels ne laisse rien à

changer ou à recopier et écarte la possibilité d'oublier quoi
que ce soit.

.

Voulez-vous nous permettre de vous parler plus en détail
à ce sujet?

Ecrivez-nous pour avoir des renseignements complets.
Cela ne vous obligera pas à acheter.

**BUSINESS
SYSTEMS
LIMITED**
99 SPADINA AVE.
TORONTO, CANADA.

LES LETTRES D'AFFAIRES ET LEUR STYLE

Je me rappelle fort bien la première lettre d'affaires que j'eus jamais écrite, dit un auteur dans "Selling Magazine." C'était le premier jour de mes débuts au bureau. Notre gérant se tournant vers moi me jeta une lettre et me dit laconiquement: "Répondez à cela." Puis il m'abandonna à mon sort. N'ayant fait aucun apprentissage des affaires, je connaissais autant la forme à employer dans ce genre de lettre que l'Hébreu et ce que je produisis était plutôt un sujet d'étonnement que d'admiration. Les éloges de notre produit y étaient outrés, la critique des marchandises rivales amère et chaque phrase, fleurie et coulante, était d'un style approuvé en belles-lettres.

Une bonne lettre décrivant un mauvais produit vaut mieux qu'une mauvaise lettre décrivant un bon produit. Si nos lettres d'affaires n'inspirent pas confiance, il est préférable de n'en pas écrire.

Je pourrais composer une lettre de telle façon que même en offrant deux dollars à tous ceux qui répondraient en incluant un timbre de poste de deux cents, je ne recevrais pas une seule réponse. Il est cependant possible d'inspirer une confiance telle que certaines gens vous enverront le dollar et n'atten-

TISSUS ET NOUVEAUTES

dront en retour qu'un timbre de deux cents.

Une bonne connaissance de la grammaire est naturellement essentielle. Toutefois elle n'est pas suffisante à elle seule. Il faut un style distinctif. Le principal défaut de la moitié des lettres que je reçois est un manque de distinction. Ces lettres peuvent être froidement correctes, d'un style irréprochable; mais elles ne font aucune impression. Je les lis et oublie immédiatement ce qu'elles contiennent. Elles sont banales et contiennent les expressions banales bien connues qu'on devrait toujours éviter. Essayez de leur substituer quelque chose de moins commun. Vous objecterez qu'un homme d'affaires n'a guère le temps de choisir ses expressions. Le but d'une lettre d'affaires, direz-vous, est de donner des renseignements. Pourquoi alors choisir ses phrases? Je répondrai à cela que le but d'une lettre d'affaires n'est pas de donner des renseignements, mais de frapper l'esprit par les renseignements qu'elle contient. L'homme d'affaires qui n'a pas le temps de s'occuper de ces choses n'a pas le temps de remplir sa position.

Comparez deux lettres que vous recevez. L'une a un en-tête large, bien fait, ayant un air de prospérité. L'autre a un en-tête réduit, mal imprimé sur du papier médiocre. La première vous four-

nit les renseignements demandés, et quelques phrases bien choisies attirent l'attention, frappent la mémoire et vous donnent une idée de la personne qui écrit. Derrière la maison de commerce, vous voyez l'homme. La seconde lettre vous donne bien les renseignements désirés, mais vous laisse froid sans vous produire aucune impression.

Quand je parle de personnalité, ne croyez pas que je veuille dire affirmation de soi-même et effacement de la maison. Le moindre soupçon d'égoïsme est fatal et une mauvaise impression est pire qu'aucune impression. Rappelez-vous le dicton: "Le style c'est l'homme". L'effacement total de l'homme est dénoté par le manque total de style distinctif. Nous avons des machines à calculer; heureusement, nous n'avons pas encore de machine à rédiger les lettres qui réunirait des phrases pour en faire des lettres stéréotypées.

J'ai entendu une fois un homme d'affaires heureux définir une bonne lettre comme riche, rare et ayant un cachet particulier. Rare, parce que'elle renseignait; rare, parce que les mots qu'elle contenait étaient peu nombreux; ayant un cachet particulier, parce qu'elle était écrite en termes choisis et avait un certain air de personnalité. Si la brièveté est l'essence même de l'esprit, soyez bref, mais seulement à cette condition. Cha-

Les Corsets E. T.

Sont dessinés par un dessinateur français, M. Probst, diplômé de l'école de coupe de Paris.

Le MARCHAND peut en toute sûreté garantir notre CORSET sous tous les rapports.

Encouragez une Industrie Nationale en vendant les CORSETS E. T.

E. T. Mfg. Co., Limited,

Bureau: 337 rue St-Paul, Montreal

76 Bay Street, Toronto.

Fabrique a St. Hyacinthe.

Homespuns

Harris

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

"Faits au Canada"

NOUS MANUFACTURONS:

**Gants en Canevas et
Mitaines Ouatees,
Tabliers de Charpentiers,
Overalls et
"Jumpers"**

à des prix qui conviendront au commerce.
Ordres par lettre exécutés promptement.



THE
CANADIAN GLOVE & MITTEN Co.
Limited
INGERSOLL, Ont.



PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons
et Filles. Fait de Fin double
Fil Lisle Egyptien.



ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

Bas faits spécialement pour l'usage fatigant des Garçons
et des Filles. Faits d'un Fil spécialement fort à trois brins.



HERCULES RIB

La limite de Résistance

Manufacturés pour le commerce de gros par

The CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Hamilton, Ont.
E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS
TORONTO ET MONTREAL.

PRINTEMPS et AUTOMNE 1907

Attendez nos voyageurs qui sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour le printemps et l'automne 1907

DRAPERIES ANGLAISES ET ECOSSAISES,

TISSUS à PARDESSUS UNIS et de FANTAISIE,

VICUNAS, CHEVIOTS et SERGES,

BEAVERS et MELTONS,

Draps Bleus pour uniformes d'hommes de police et de pompiers.

VOYEZ NOS

FOURNITURES EN TOUS GENRES POUR TAILLEURS.

Demandez à voir nos

TWEEDS et VICUNAS

POUR COSTUMES DE DAMES.

BEAVERS NOIRS et de COULEURS

POUR MANTEAUX DE DAMES.

La maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité.

C. X. TRANCHEMONTAGNE & CIE, 315, RUE ST-PAUL, MONTREAL.

que chose a sa place et l'esprit n'a que faire dans une lettre d'affaires. Ne plaisantez pas à un enterrement et n'essayez pas de faire une vente avec une pointe d'esprit. Quand une lettre d'affaires manque de dignité, la maison de commerce perd son caractère sérieux.

En résumé, évitez l'affirmation de vous-même, ne décrivez pas vos rivaux, évitez les phrases banales, les revendications extravagantes, les expressions excentriques.

Conservez votre personnalité, ayez confiance en vos marchandises, préférez à tout ce à quoi vous avez droit, soyez différent des autres. Surtout, évitez d'employer dans vos lettres d'affaires la première personne du singulier.

QUI PAIE LES FRAIS DE PUBLICITE

Avez-vous jamais réfléchi à cela? Qui paie les frais de la publicité faite par les commerçants et les autres hommes d'affaires? Ce n'est pas l'annonceur, car ces frais lui sont remboursés au quadruple, sous forme d'augmentation de profits. Ce n'est pas l'acheteur, car celui-ci achète à meilleur marché chez le marchand qui annonce et il trouve dans son magasin un meilleur assortiment et des marchandises plus fraîches offertes à son choix. Qui alors paie réellement les frais de la publicité? C'est évidemment le marchand qui n'annonce pas.

A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importées et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

Une juste proportion de l'argent qu'il perd par son manque d'initiative et d'esprit d'entreprise, prend indirectement le chemin de la caisse de l'imprimeur, qui fait avancer la cause de l'éducation et des intérêts de la communauté. Si vous n'avez jamais envisagé la question à ce point de vue, elle vaut la peine que vous y réfléchissiez. Quand vous arriverez à la seule conclusion logique, vous qui n'annoncez pas, confiez votre cas à un rédacteur d'annonces intelligent, à l'esprit large, pondéré et ayant de l'expérience.

L'ENTHOUSIASME

L'enthousiasme est le feu qui actionne la machine humaine. C'est lui qui produit la vapeur. Sans vapeur, une machine est inerte. Ainsi quand un vendeur n'est pas en train, il trouve le temps trop chaud, trop froid ou trop pluvieux; il s'imagine que, parce qu'il a fait trois ventes la semaine précédente, il ne devrait pas travailler cette semaine. Un tel homme a besoin d'allumer en lui le feu de l'enthousiasme, car il approche du point dangereux de l'insuccès. Quand le feu n'est pas entretenu, vous savez ce qui arrive: la vapeur manque de pression, la machine ralentit sa marche et bientôt toute la machinerie est arrêtée. L'enthousiasme est le feu qui entretient le vendeur sur la route du succès.



Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. **HANDBOOK** on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 55 F St., Washington, D. C.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The)	49	Ellis Mfg. Co.	7	Morrice & Sons, D.	15
Baldwin, J. & J.	65	E. T. Mfg. Co.	62	McKinnon & Co., S. F.	47
Brock, W. R. (The)	2	Featherbone Novelty Co.	21	Munn & Co.	64
Brodeur, J. D.	51	Garneau, Fils et Cie, P.	37	Orkin, J. M. & Co.	48
Brophy, Cairns & Co.	29	Globe Suspender Co.	50	Paquet, J. A.	7
Business Systems, Ltd.	61	Greenshields, Ltd.	56	Penman Mfg. Co. (The)	35
Canadian Glove & Mitten	53	Hamilton Cotton Co.	49	Racine et Cie, Alphonse	13
Chipman, Holton Knitting Co.	53	Harris & Co.	52	Tranchemontagne et Cie, C. X.	53
Clément, A. E.	50	Hees & Son, Geo. H.	9	Turnbull, C. Co. (The)	49
Debenhams (Canada), Ltd.	45	Ladies' Wear, Ltd.	5	Victor Mfg. Co. (The)	21
Dominion Linen Mfg. Co.	25	McDonald & Co., John	17	Watson Mfg. Co. (The)	55
Dominion Suspender Co.	13	Martel Stewart Co. (The)	48	Weir Wardrobe Co. (The)	25
Dominion Textile Co.	41	Morin et Cie, A. O.	54		
Dominion Wadding Co.	48				

SANS EXAGÉRATION!

C'EST UN FAIT RECONNU DEPUIS 120 ANS

QUE LES LAINES à TRICOTER BEEHIVE

NE PEUVENT PAS ÊTRE SURPASSÉES

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

Dernières Spécialités:

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

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

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

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

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

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX, ANGLETERRE

Etabli en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

SAISON D'AUTOMNE 1907

Le Sous-Vêtement Tricoté à Côtes de Watson **ne rétrécit pas.**

Comme nos représentants offrent maintenant un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants, nous désirons attirer votre attention sur un **petit nombre de nos spécialités.**

Le "**Allen Nursing Vest**" conserve toujours sa popularité, nous en sommes les seuls fabricants au Canada.

Quelle chose de nouveau en vêtements combinés, c'est le **Jupon Pantalon Isabelle** patentés. Le seul jupon pour l'hiver.

Des témoignages accablants quant à l'excellence de nos articles pour hommes et garçons nous arrivent sans être aucunement sollicités. Voyez nos **Lignes Pelucheuses Tricotées à Côtes.**

Rien ne contribue autant au confort et au bien-être des jeunes enfants que nos corps et bandes "**Rubens**" et autres, faits spécialement pour les garçonnetts.

Stimulez votre commerce en tenant des sous-vêtements **qui durent.**

AGENTS:

McCLUNG & BURNS,
117, rue Wellington Ouest, TORONTO

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

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

BRYCE & CO.,
Baile 238, WINNIPEG

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

TISSUS ET NOUVEAUTES



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Eve. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette", SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.



GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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