

**PAGES  
MANQUANTES**



# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

JUIN 1908

## "PRIESTLEY"

WEST OF ENGLAND  
BROADCLOTHS

CHIFFON NE SE TACHANT PAS,  
CHAINE WORSTED LA MOINS PESANTE,  
TRAME DE LA MEILLEURE LAINE  
AUSTRALIENNE. . . . .  
CE SONT LES BROADCLOTHS LES  
PLUS LEGERS AU MONDE

D'UNE TEXTURE FORTE  
SOUPLES A MANIER  
LUSTRE PERMANENT



LIGNE COMPLETE EN NOIR ET  
EN COULEUR. . . . .

NOUS PRENONS MAINTENANT DES ORDRES  
POUR LIVRAISON EN AUTOMNE  
FINI PERMANENT NE SE TACHANT PAS

### GREENSHIELDS Limited

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

SEULS AGENTS DE VENTE  
POUR LE CANADA d d d

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



## Vous voulez le plus Nouveau, n'est-ce pas ?

Ce qu'il y a de plus populaire et de plus nouveau cette saison est le "Shadow Voile." Nous l'avons pour détailler à \$1.50.

En plus l'Etoffe a Robes "Rekartah" — vendue par nous seulement. Nous avons différentes qualités de \$1.00 à \$1.60.

Nous avons encore :

**Clan Tartans.**

**Eoliennes unies et de fantaisie.**

**Mousselines " " "**

qui vous sont demandés tous les jours.

Une de nos lignes spéciales est la "Soie Tamoline" de fantaisie bleue et grise — exactement ce qu'il faut pour costumes d'été. Cette ligne peut être détaillée à \$1.50.



*Si vous ne pouvez venir, envoyez votre commande à notre Département d'Ordres par la Malle et "faites-le dès à présent."*

# The W. R. Brock, Co., Ltd.

MONTREAL.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co.), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 817. Abonnement : dans tout le Canada et aux États-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL Can.**

Vol. VII

MONTREAL, JUIN

No 6

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DE-TAILLEURS DU CANADA.

### Section des Marchands de Nouveautés,

#### Succursale de Montréal

Une réunion des Marchands de Nouveautés de Montréal, succursale de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc., a eu lieu le 1er juin, dans le nouveau local de l'Association, 270 rue Ste-Catherine.

Étaient présents: MM. Arcand, vice-président; J. A. Beaudry, Isidore Fortier, Paul Vermette, J. A. Marchand, Bertrand, Gareau, A. Rouleau, Viau, Gaudin, Lecomte, Lafrance, etc., etc.

Après lecture et ratification des minutes de la dernière assemblée, on a discuté la question du pique-nique annuel.

Il a été résolu que ce pique-nique, dont la date avait déjà été fixée au 19 juillet, aurait lieu à l'île aux Noix. Le repas sera pris chez M. Goyette, restaurateur, dont le menu ainsi que le prix qu'il demande ont été trouvés satisfaisants. Le prix du passage a été fixé à \$1.25; les enfants paieront \$0.75.

Quatre courses, avec prix, seront organisées pour les enfants, deux pour garçons et deux pour fillettes.

Le programme, soumis par M. Beaudry, a été accepté.

Réunion à 8 heures et demie et départ à 8 1/2 heures. Retour à 5 heures.

Il a été ensuite proposé par M. Boivin que le bureau provincial fasse des démarches auprès de la législature pour obtenir que les Juges de paix aient le droit de statuer dans les cas de réclamations pour dettes ne dépassant pas \$100. Si la législature donnait ce pouvoir aux Juges de paix, beaucoup de frais seraient évités aux détailliers dans le recouvrement des sommes d'argent qui leur sont dues.

Cette proposition a été adoptée, et l'assemblée s'est ajournée.

## ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

### Excursion au Nord-Ouest et à la Côte du Pacifique

#### Assemblée annuelle

L'Association des Manufacturiers Canadiens tiendra cette année son Assemblée annuelle à Winnipeg les 17, 18 et 19 septembre prochain.

Il n'y a pas à douter qu'un grand nombre des membres de l'Association prendront part aux travaux de l'assemblée; l'Ouest s'est tellement développé en ces dernières années que les manufacturiers voudront constater les progrès accomplis et se rendre compte des perspectives d'accroissement de leurs propres affaires dans cette partie du pays.

C'est sans nul doute dans cet ordre d'idées que les esprits dirigeants de l'Association ont formé le projet d'une excursion dans le Nord-Ouest et à la Côte du Pacifique aussitôt après l'assemblée annuelle. Une excursion à la Côte du Pacifique en 1903 sous les auspices de l'Association des Manufacturiers a obtenu un tel succès qu'il n'est pas douteux que l'excursion projetée en aura un sinon plus grand encore, au moins égal.

Voici, en raccourci, le programme de l'excursion: Départ de Montréal le 14 septembre par le C. P. R.; arrivée à Winnipeg le 16; Convention les 17, 18 et 19. Départ de Winnipeg le 20, par le C. P. R. pour Regina, Mosse Jaw et Calgary et Banff où les excursionnistes feront séjour pendant un jour entier et deux soirées, puis départ pour Vancouver et Victoria.

Au retour les excursionnistes emprunteront la voie du Canadian Northern de Edmonton à Winnipeg avec arrêts variant de une à treize heures aux endroits suivants: Glacier, Edmonton, Battleford, Dauphin, Neepawa, Winnipeg, Kenora, Fort William et Port Arthur. Le retour à Montréal aura lieu le 4 octobre après une absence de 21 jours tant en voyage qu'à la Convention.

Les billets de passage pour cette excursion ne pourront être obtenus qu'aux bureaux de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

L'excursion n'aura lieu que si un nombre suffisant d'adhésions est obtenu avant le 25 juillet prochain.

L'excursion est exclusivement réservée aux membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens qui pourront être accompagnés de leur femme ou de membres de leur famille.

Tous renseignements complémentaires seront donnés en s'adressant au Secrétaire de l'Association à Toronto.

## HAUTES ETUDES COMMERCIALES

### Fondation d'une Ecole à Montréal

Une heureuse nouvelle a été annoncée au début de cette semaine au monde commercial.

Une Ecole de Hautes Etudes Commerciales dont la création avait été demandée par la Chambre de Commerce du District et de Montréal serait prochainement fondée à Montréal sous la direction de l'Université Laval de Montréal avec l'appui du Gouvernement Provincial.

En même temps, l'Ecole Polytechnique est assurée d'une subvention annuelle qui lui permettra d'établir quatre laboratoires destinés à compléter son enseignement. L'Ecole Polytechnique devra donner asile au moins temporairement à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales. C'est aussi, croyons-nous, grâce à l'appui de la Chambre de Commerce que l'Ecole Polytechnique a obtenu la subvention qu'elle sollicitait.

Il y a six ans, si nous ne nous trompons, que la Chambre de Commerce du District de Montréal s'est pour la première fois occupée de la question de l'établissement d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales.

En 1900, M. F. X. Perrault qui représentait la province de Québec à l'Exposition Universelle de Paris envoyait à la Chambre de Commerce le

programme officiel de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris. M. Geo. Gonthier, un des membres de la Chambre de Commerce, prenait communication de ce programme et faisait connaître à son tour, par une lettre qu'a publiée le Bulletin de la Chambre de Commerce du 1er décembre 1900, le programme d'une Ecole similaire fondée en 1900 à New-York, sous le nom de "The New York University School of Commerce, Accounts and Finance."

Dans sa lettre, M. Geo. Gonthier espérait qu'avant longtemps une Ecole des Hautes Etudes Commerciales serait fondée sous l'égide de l'Université Laval.

Sans suivre pas à pas cette question à la Chambre de Commerce, disons qu'à la séance du mardi 22 mai dernier, M. Geo. Gonthier, appuyé par M. Alp. Desjardins, proposait la résolution suivante qui a été adoptée à l'unanimité:

"Considérant qu'il est de l'intérêt général que l'enseignement commercial soit, dans notre pays, élevé au rang de l'éducation universitaire ainsi que dans d'autres pays comme la France, la Grande-Bretagne et les Etats-Unis; considérant que les autorités de l'Ecole Polytechnique ont sollicité l'aide du gouvernement provincial pour la création d'une école des hautes études commerciales; considérant que, sous le contrôle de cette institution de haute valeur, les cours de hautes études commerciales suivraient un développement scientifique et aideraient au progrès commercial du Canada;

Il est résolu que la Chambre de Commerce approuve entièrement les démarches faites par l'Ecole Polytechnique auprès du gouvernement provincial et elle espère que le gouvernement contribuera à cette oeuvre de progrès national en faisant justice à cette requête."

Comme on l'a vu plus haut, la réponse du gouvernement ne s'est pas fait attendre.

Nous félicitons de leur succès les membres de la Chambre de Commerce et plus particulièrement les promoteurs de l'idée et de sa prompte action le gouvernement qui a pleinement réalisé les vœux formulés par la Chambre de Commerce.

Mais ce n'est pas tout que de créer une Ecole des Hautes Etudes Commerciales. Il faut à cette Ecole des élèves.

Les élèves ne manqueront pas, nous ne dirons pas si elle est largement ouverte à tous les candidats, mais si, simplement, elle n'est pas trop fermée.

Un de nos confrères quotidiens fait cette déclaration: "L'inscription aux cours de la nouvelle école ne serait permise qu'à ceux qui auraient fait des études classiques complètes."

Nous craignons bien, s'il en est ainsi, que l'Ecole soit peu fréquentée et qu'elle ne réponde pas au but que se proposaient les membres de la Chambre en votant la résolution que l'on sait.

Les études classiques ne sont pas le chemin qui conduit à la carrière commerciale; elles mènent plutôt, chacun le sait, aux professions dites libérales. Que l'Ecole soit ouverte aux bacheliers, nous le comprenons sans peine, nous le demandons même; mais qu'elle ne soit ouverte qu'à eux, voilà ce que nous ne pouvons admettre. Tous les fils de commerçants ne font pas, à beaucoup d'exceptions près, leurs études classiques; ils suivent de préférence des cours commerciaux et se lancent au plus tôt dans la carrière. Les cours classiques retiennent trop longtemps les enfants au collège au gré des parents qui dirigent leurs enfants vers la carrière commerciale; aussi beaucoup de gens, même fortunés, préfèrent-ils les préparer par un cours commercial à entrer jeunes dans le commerce pour les former à la pratique des affaires.

Qu'on exige des candidats à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales qu'ils soient suffisamment instruits et intelligents pour en suivre les cours avec fruit, c'est parfait; mais pourquoi leur demander d'avoir acquis des connaissances littéraires qu'il n'est nullement utile de posséder même dans les plus hautes situations que peut offrir le commerce, l'industrie ou la finance.

L'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Paris n'exige pas des candidats qu'ils soient munis du diplôme de bachelier pour suivre les cours, mais elle admet sans examen en première année, les jeunes gens munis du diplôme de bachelier ès lettres ou ès sciences, ainsi que les bacheliers de l'enseignement secondaire spécial. Les candidats non munis de ces diplômes ont à subir un examen écrit et un examen oral.

L'examen écrit se compose de:

- 1o. Une narration (1 heure 1-2);
- 2o. Un sujet de mathématiques (2 heures);
- 3o. La traduction, avec l'aide d'un dictionnaire, d'un texte français en anglais ou allemand, au choix du candidat (1 heure).

L'examen oral comprend:

- 1o. L'arithmétique, l'algèbre, la géométrie;
- 2o. La physique, la chimie, l'histoire naturelle;
- 3o. La géographie générale;
- 4o. L'histoire de France;
- 5o. L'explication d'un texte anglais ou allemand.

Toutes les matières comprises dans le programme détaillé de l'examen sont également obligatoires. Les candidats dont les connaissances sur l'une

des matières sont reconnues insuffisantes, ne peuvent être admis. Les compositions écrites peuvent s'appliquer à toutes les matières du programme. Une rédaction correcte, une écriture régulière et très lisible en sont les conditions essentielles.

Les élèves étrangers sont admis à la suite d'un examen particulier, destiné à constater qu'ils peuvent suivre les cours de l'Ecole.

C'est, en effet, tout ce qu'on doit demander à un élève, c'est qu'il ait suffisamment d'instruction et d'intelligence pour profiter des leçons qu'il vient chercher à l'Ecole.

Nous sommes absorbamment certains que tous les bons élèves de nos collèges qui ont suivi avec fruit un cours commercial pourraient subir heureusement l'examen d'admission que nous avons indiqué plus haut et suivre avec succès les Cours de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Qu'on ouvre donc toutes grandes les portes de cette école aux jeunes gens qui par leurs études premières se sont préparés à profiter des leçons que donneront les professeurs de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

#### TAXES ET LICENCES DE COMMERCE ET DE COLPORTEUR

Un de nos abonnés nous demande si un conseil municipal a le droit de le taxer: 1o pour tenir magasin général; 2o pour tenir de la petite bière et des sucreries et 3o pour tenir une maison de pension.

La taxe pour tenir de la petite bière et des sucreries devrait se confondre avec celle du magasin général; cette dernière seule devrait être payée, le commerce de petite bière et de sucreries rentre dans un commerce général, comme d'ailleurs l'indique le nom. Nous engageons donc notre lecteur à protester contre la taxe pour petite bière et sucreries, à condition toutefois que ce commerce ne se fasse pas en dehors du local du magasin général.

En ce qui concerne la taxe pour maison de pension, nous engageons notre abonné à s'assurer s'il n'existe pas un règlement municipal spécial à cet effet dans sa localité.

Nous ne voyons rien dans le Code Municipal qui permette à une municipalité d'imposer deux taxes de licence de commerce à un même commerçant.

Nous répondrons au même abonné qu'un colporteur doit, en outre de la taxe qu'il paie au gouvernement provincial, payer la taxe imposée sur les colporteurs dans chacune des municipalités où telle taxe existe quand il y fait affaires.

Dept. D

Dept. D

LIGNES DE

# MARCHANDISES D'ASSORTIMENT

— EN TEMPS OPPORTUN —

Voici maintenant le temps d'avoir l'assortiment complet en marchandises appropriées pour la saison.

Nous sommes en position de pouvoir suppléer à vos besoins.

Nos différentes lignes de Marchandises pour la saison des chaleurs sont de ventes courantes.

**Corps et Caleçons Balbriggan-Uni et de fantaisie.**

**Corps et Caleçons Laine Naturelle Légère.**

**Pour Messieurs et Garçons.**

**Corps de tricot légers, pour Dames et Fillettes, dans un choix varié de patrons et tissus.**

**Bas de Coton et de Cachemire de toutes descriptions en grandes quantités.**

**Bas de Coton tricot uni, Bas en tricot à côtes, Bas de Coton "indéchirable" Buster Brown, pour garçons, Bas de Lisle, Bas de Dentelle de fantaisie en Noir et Tan.**

**Chaussettes de Fantaisie pour Messieurs, Cachemire, Coton, Lisle, Dentelle en Noir, Tan et Combinaisons de Couleurs.**

**Gants de Coton, Taffetas, Soie, Lisle, Dentelle, Collets de fantaisie, Mouchoirs, Lingerie Blanches, Blouses en Sateen Noir, Alpaca, Lawn Blanc, etc.**

Nous défions toute concurrence loyale.

Comparez nos valeurs et nos prix, ce vous sera une étude à la fois intéressante et profitable.

Pour vos commandes d'assortiment, voyez l'un de nos voyageurs qui sont continuellement sur leur terrain respectif, ou adressez-nous votre ordre directement.

Nous faisons une spécialité des **Commandes par la Mailie.**



# A. Racine & Cie

340-342 rue St-Paul, MONTREAL.

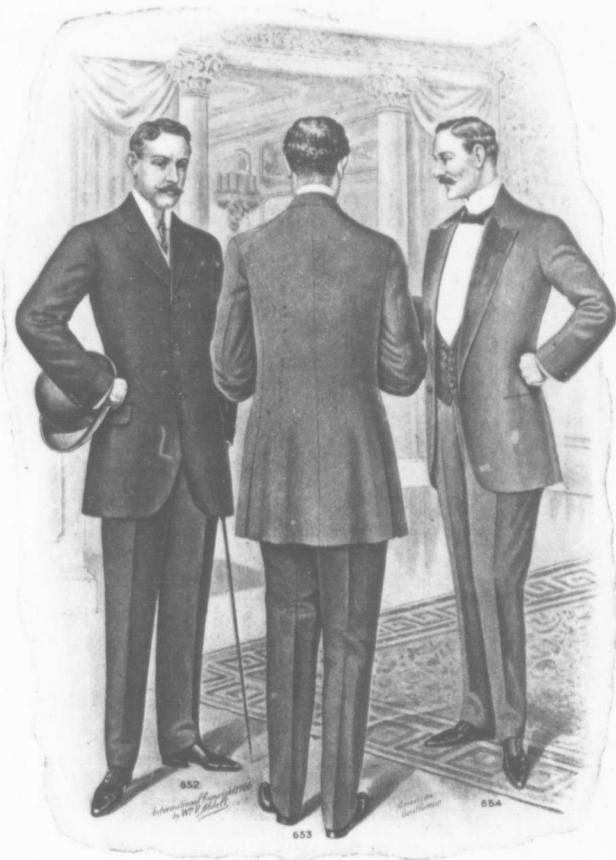
## COSTUME TUXEDO GRIS

La dernière création pour la saison d'été est le costume Tuxedo gris, illustré par les figures 653 et 654. Les étoffes représentées sont un worsted gris pâle, pour le veston et le pantalon et un "vesting" fantaisie pour le gilet.

gorge est assez profonde. Les revers sont en soie jusqu'au bord et mesurent 21-4 pouces à l'incision. Le collet mesure 1½ pouce à l'incision et en arrière. Les bords sont piqués invisibles et les coutures sont unies. Les poches n'ont pas de pattes. Les manches sont finies par une fente ouverte.

## Tuxedo

Les mesures sont les suivantes:  
 Mesure à l'aisselle. . . . . 9 3-8 pcs.  
 Longueur de la taille. . . . . 17 "  
 Longueur totale. . . . . 32 1-2 "  
 1re mesure d'épaule. . . . . 12 1-2 "  
 2e mesure d'épaule. . . . . 17 3-4 "



Le veston est ample sur la poitrine, dessinant la taille et flottant sur les hanches. Pour un homme de taille ordinaire, 5 pieds, 8 pouces, la longueur est de 32 pouces. Le dos a une couture au milieu et des fentes de côté, d'une longueur de 9 pouces. Les épaules sont d'une largeur et d'un fini naturels. La

gorge est assez profonde. Les revers sont en soie jusqu'au bord et mesurent 21-4 pouces à l'incision. Le collet mesure 1½ pouce à l'incision et en arrière. Les bords sont piqués invisibles et les coutures sont unies. Les poches n'ont pas de pattes. Les manches sont finies par une fente ouverte.

Le gilet à un rang de boutons, a un collet châle. L'ouverture est en forme de V. Il se ferme par trois boutons. Le bas a une échancrure de trois pouces. Le pantalon est ample sur les hanches et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure de 18 1-2 à 13 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces dans le bas.

Mesure d'omoplate avec "allowance" . . . . . 13 pcs  
 Poitrine . . . . . 38 "  
 Ceinture . . . . . 34 "  
 Hanches . . . . . 39 "  
 Tirez à angle droit les lignes AF et AL.  
 De A à B, 9 3-8 pouces.  
 De B à C, 3-4 pouce.  
 De A à D, 17 pouces.

## Comment on fait de l'Argent à vendre des Fourrures

Il y a beaucoup d'argent à faire pour le marchand de détail dans la vente des fourrures. Mais—car il y a un gros "mais"—tout marchand doit se rappeler que les "fourrures doivent être recommandables." Il est vrai qu'un seul client ne fait pas tout le commerce, mais un client mécontent peut faire beaucoup contre un commerce déjà bien établi.

Si vous vendez des fourrures à un homme, cette année, et qu'il en soit satisfait, vous êtes certain que l'année prochaine, il reviendra vous voir s'il a encore besoin de quelque chose dans cette ligne. Et ce n'est pas tout ; il parlera à ses amis de son achat, et ce sera autant d'affaires de plus pour vous.

Maintenant, les Fourrures de Paquet, vous donneront cet heureux résultat dans votre commerce, si vous les tenez. Elles sont fabriquées par la plus vaste manufacture de fourrures du Canada, par des experts dont les connaissances et



l'habileté ont été transmises de père en fils pendant des générations.

Voici au centre des affaires de ce genre pour le Canada, une manufacture aménagée pour la transformation des peaux vertes en vêtements de toutes sortes, des patrons les plus nouveaux et les plus recherchés, comme Manteaux, Echarpes, Etoles, Manchons, Casques, Gants, en un mot, tout ce qui est fait en fourrures.

Nous employons les méthodes les plus modernes pour la teinture et le fini des effets. Nous ne pronons que les fourrures des animaux tués dans le bon temps, c'est-à-dire quand elles sont le plus épaisses. Nous en faisons des vêtements qui sont parfaits dans tous les détails, tels que teinture, coupe et couture ; du moins aussi parfaits que le permettent l'expérience et l'habileté humaine.

Désirez-vous voir nos fourrures ? Envoyez-nous une carte postale et nous mettrons votre nom sur la liste des clients à visiter.

**J. ARTHUR PAQUET, Québec.** Succursales à Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal et St-Jean, N.B.

**RUBANS**



**RUBANS**

**PRENEZ CECI EN NOTE**

NOS VALEURS EN RUBANS satisfont les ACHETEURS LES PLUS DIFFICILES du Canada. Ils savent ou obtenir les marchandises CORRECTES, et ou ils peuvent compter que leurs demandes recevront l'attention voulue durant TOUTE LA SAISON.

**The D. McCALL CO., LIMITED**

De D à E, 6 pouces.  
De A à F, 32 1-2 pouces.  
Aux points B, C, D, E et F, menez la perpendiculaire AF.  
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.  
Au point T abaissez la perpendiculaire TZ.

Appliquez la mesure d'épaule 13, de B à T. Elevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1 1-2 pouce.

Au point T élevez la perpendiculaire.

De Y à X, 1-2 pouce.

Au point X, menez la perpendiculaire X-22.

De 22 à 24, 1 pouce.

Tirez la ligne 22-24.

De C à G, 1-4 de la poitrine.

Au point G, menez la perpendiculaire GN.

De N à J, ; 1-2 pouce.

De J à K, 3-4 pouce.

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

De L à M, 5-8 de pouce.

Tirez la ligne LK.

De D à 4, 1-2 pouce.

Tirez la ligne G-4 et abaissez la perpendiculaire. Formez le dos.

De F à N, 1-4 de pouce.

V est à mi-distance entre T et Q.

De Z à 3, 1-2 de la mesure de ceinture.

Au point 3, abaissez la perpendiculaire 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, de A à M et de N à 6.

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

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 1-4 de pouce de moins que de M à K.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Menez la perpendiculaire 6-10, 1-6 de la poitrine.

Menez une ligne arrondie 10-R-3.

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

De 6 à 9, 1-12 de la poitrine.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De 16 à 17, 2 1-2 pouces.

Appliquez la mesure de hanches, 19 1-2 pouces, de 18 à 5 et de 17 à 19.

De 19 à 20, 2 pouces.

Menez la perpendiculaire 20-21.

Tirez la ligne 21-19-23.

De 23 à 25, 1 pouce.

Formez le côté du devant en le réduisant d'une couture en Y.

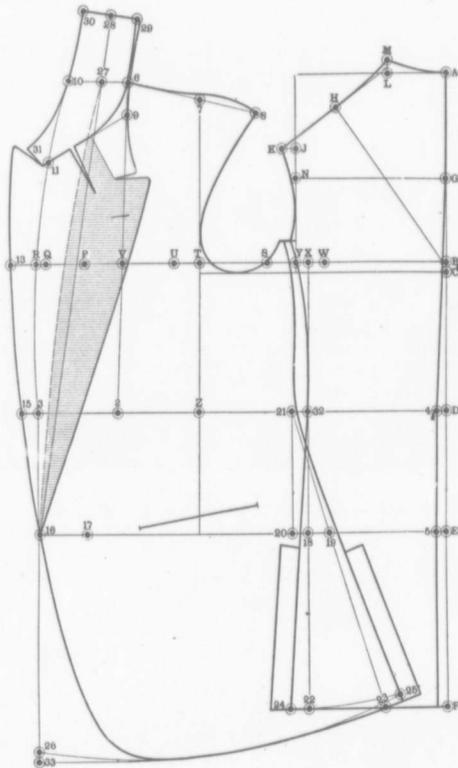
De 24 à 25, décrivez une courbe ayant Y pour centre.

Formez le bord du devant par les points 13, 15 et 16.

Collet

De 6 à 27, 1 1-4 pouce.

Tirez la ligne 16-27-28.



De 2 à 26, décrivez une courbe ayant 6 pour centre.

De 26 à 33, 1-2 pouce; fermez le bas du devant.

De R à 13, 1 1-2 pouce.

De 3 à 15, 3-4 pouce.

De 27 à 28, même distance que de A à M.

De 28 à 29, 1 1-4 pouce.

De 28 à 30, 1 3-4 pouce.

De 11 à 31, 1 1-2 pouce.

Finissez tel que représenté.

Il paraît que les tanneurs de Peabody ont dernièrement fabriqué 10,000 douzaines de peaux de mouton imitant le veau, le chevreau et autres cuirs à chaussures.

Ces tanneurs ont fait des progrès remarquables en ces dernières années dans l'amélioration de la qualité de leurs produits et une grande quantité de peaux

de mouton sont actuellement vendues comme chevreux et autres cuirs.

Un fabricant de chaussures produisant des articles pour garçons n'emploie, depuis plusieurs années, que ces peaux et il n'a jamais reçu la moindre plainte.

\* \* \*

Les boutons forment une garniture de presque tous les vêtements de femmes et

on voit dans les magasins un grand nombre de boutons en métal d'un beau modèle. Malheureusement ces boutons se ternissent souvent; mais on peut les nettoyer facilement sans les découdre, en plaçant en dessous un morceau de papier. Pour cela, faites une fente dans un morceau de papier d'emballage épais et introduisez le bouton dans cette fente.



## COMME LES RAYONS DU SOLEIL.

Notre nouveau **DRAP à COSTUMES LIAMA RADIUM. IRREPROCHABLE et IRRÉTRÉCISSABLE** répandra un vif éclat sur votre commerce d'étoffes à robes, si vous le comprenez dans votre Stock, cet Automne.

Remarquable valeur — largeur 48 pouces — 16 belles nuances et couleurs — en pièces de 24 à 25 verges. Peut se détailler, avec un profit libéral, à 50c la verge.

Echantillons et liste de nuances sur demande. Livraison en Juillet, Août ou Septembre aux termes usuels de l'Automne. Contrôlé uniquement pour le Canada, par

**KYLE, CHEESBROUGH & CO., MONTREAL.**

# CHALEYER & ORKIN

214, Notre-Dame Ouest, Montreal.  
56½, rue St-Joseph, Quebec.  
Russell House, Ottawa.



Importateurs et Manufacturiers de  
**MODES EN GROS.**  
Ghapeaux, Rubans, Velours, Oiseaux.



NOS VOYAGEURS sont sur la route avec notre assortiment complet des Marchandises d'Automne. Nous vous invitons à voir nos échantillons avant de placer vos commandes ailleurs. . . .



**JACQUETTE CUTAWAY A DEUX BOUTONS**

Pour la saison actuelle, la Jaquette Cutaway, à deux boutons, est coupée d'après les lignes représentées par les figures 648 et 649. Les tissus principalement employés sont un worsted non fini

assez profonde. Les revers mesurent 1½ pouce à l'incision et 13 1-2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'incision et 11-2 pouce en arrière. Le devant se forme par deux boutons dont le dernier est sur la couture de la taille. Les basques sont franchement ouvertes en avant et les pifs sont repassés. Les bords ont une seule

Le pantalon est ample sur les hanches et sur les cuisses mais il dessine la jambe à partir du genou jusqu'au bas; il mesure de 18 à 19 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces dans le bas.

**Jaquette Cutaway à longs revers**

Les mesures sont les suivantes:  
Mesure à l'aisselle. . . . . 9 1-4 pcs.



pour la jaquette et le pantalon et un "vesting" blanc pour le gilet.

La longueur de la jaquette est de 19 pouces jusqu'à la taille et 38 pouces, longueur totale, pour un homme de taille moyenne. Les épaules sont coupées large naturelle et ont un effet militaire. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. La largeur du dos dans le bas est de 2 1-4 pouces. La gorge est

piquée tout près du bord du vêtement et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une fente ouverte fermée par deux boutons.

Le gilet à un rang de boutons, n'a pas de collet; il mesure 12 1-2 pouces jusqu'à l'ouverture et a une longueur totale de 27 pouces. Il se ferme par 6 boutons. Le bas est échancré et les pointes sont coupées.

Longueur à la taille. . . . .	17	pcs
Mesure de la ceinture, de façon . . . . .	18 3-4	"
Longueur totale . . . . .	38	"
1re mesure d'épaule . . . . .	12 1-4	"
2e mesure d'épaule . . . . .	17 1-2	"
Mesure d'omoplate avec "allowance" . . . . .	12 3-4	"
Poitrine . . . . .	37	"
Ceinture . . . . .	33	"

# KINGCOT

**C**HOISISSEZ ce qui est correct comme stock de Cotonnades Kingcot (il est à peine possible de choisir un stock d'une espèce incorrecte) et donnez lui une demi-chance. Votre magasin aura plus d'attractions pour les femmes qui savent ce qui est bon — pour la clientèle qui vient parce qu'elle connaît les valeurs, qui demeure parce qu'elle obtient les valeurs. Les Cotonnades Kingcot feront de tout magasin actif un magasin de ce genre.

C  
O  
T  
O  
N  
N  
A  
D  
E  
S

**V**ENTES non-seulement rapides, mais sûres, — voilà l'idée Kingcot. Rapides et sûres, parce que nous faisons absolument le meilleur article qui puisse être fait, quant à la qualité; et parce que nous tenons la ligne entière conforme au type le plus élevé de style et de nouveauté. Qualité, plus attrait, plus une base de prix qui vous permet de vaincre la concurrence tout en obtenant des profits satisfaisants — quel meilleur prétexte pourriez-vous avoir pour favoriser les lignes Kingcot ?

Les Cotonnades Kingcot sont les suivantes :

**Ginhams**  
**Saxons**  
**Flanellettes**  
**Shirtings**  
**Galateas**  
**Coton à Matelas**

**Etoffes à Robes**  
**Tissus pour Tabliers**  
**Domets**  
**Oxfords**  
**Denims**  
**Cotonnades**

**Tissus pour Tentes.**

Tirez à angle droit les lignes AF et A 3.

De A à B, 9 1/4 pouces.

De B à C, 3 1/4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De A à E, 18 3/4 pouces.

De A à F, 38 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, menez des perpendiculaires à AF.

De B à J, 18 1/2 pouces.

De J à K, 2 pouces.

De K à L, 1 1/2 pouce.

Au point L, abaissez la perpendiculaire.

M est à mi-chemin entre B et J.

De M à N, 3 1/2 pouces.

Abaissez la perpendiculaire NQ.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 3/4 pouces, de B à N, et élevez les perpendiculaires.

V est à mi-distance entre B et N.

Au point W, élevez la perpendiculaire.

De C à X, 1 1/4 de la poitrine.

Menez la perpendiculaire WZ.

De Y à Z, 1 1/2 pouce.

De Y à 8, 1 1/8 pouce.

De Z à J, 5 1/8 pouce.

De A à 3, 1 1/8 de la poitrine, plus 3/4 pce.

De 3 à 4, 5 1/8 pouce.

Tirez la ligne 3-T.

De D à G, 1 1/2 pouce, soit 1 1/8 de pouce pour chaque pouce dont la ceinture est plus petite que la poitrine.

Tirez la ligne XG et abaissez la perpendiculaire.

De H à 5, 1 1/8 de la poitrine, plus 1/4 pce.

Au point 5, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.

De 6 à 7, 1 1/4 pouce. Au point 7, abaissez la perpendiculaire.

21 est à 5 1/8 pouce au-dessous de la ligne de ceinture de façon.

9 est à mi-distance entre 7 et Q.

Tirez la ligne M-9.

Formez le côté du corps en le réduisant de 1 1/4 pouce au point 8 et d'autant à la ligne de la mesure de poitrine.

De N à O, 1 1/4 pouce.

P est à mi-distance entre N et K.

De J à R, 1 1/2 de la ceinture.

S est à mi-distance entre Q et R.

Tirez la ligne SPT.

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

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

Tirez la ligne T-11-12.

De T à 12, 1 1/4 pouce de moins que de 4 à T.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Menez la perpendiculaire T-14, 1 1/6 de la poitrine.

Tirez une ligne s'arrondissant, de 14 à L.

De 14 à 1, 1 1/6 de la poitrine, plus 1/4 pce.

De T à N, 3 1/2 de la poitrine.

Tirez la ligne N-15 et formez la gorge.

De R à 18, 2 1/8 pouces.

Appliquez la mesure de la taille, 16 1/2 pouces, de 9 à 7, de 6 à G et de 18 à 19.

Tirez la ligne M-10 et formez le côté du devant.

De 21 à 19, décrivez une courbe ayant son centre situé à un point à 3 1/4 de pouce en arrière de T.

Tirez une ligne de 19 au côté du devant.

De L à 16, 1 1/4 pouce.

De R à 17, même distance.

Formez le bord du devant.

#### Les basques

Abaissez la perpendiculaire 7-22, 9 pces.

De 22 à 23, 1 1/2 pouce.

#### Collet

De T à 13, 1 1/4 pouce.

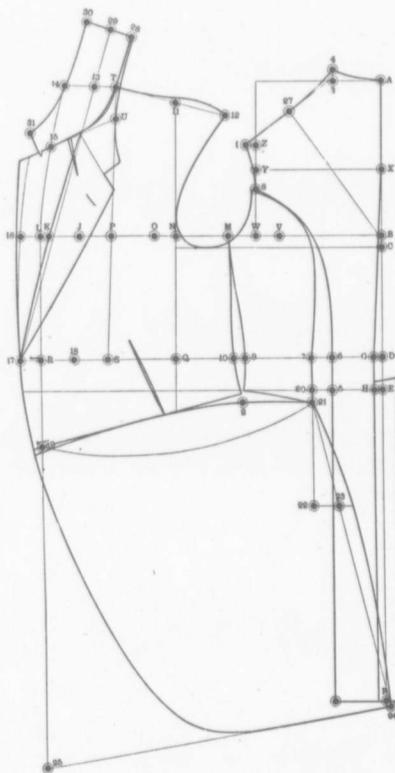
Tirez une ligne de la première boutonnière qui se trouve au point 17, en passant par 13 et 29.

De 13 à 29, même distance que de A à 4.

De 29 à 28, 1 1/4 pouce.

De 29 à 30, 1 3/4 pouce.

Finissez le collet tel qu'indiqué.



Tirez la ligne 21-22-23.

Le point 2 est à 5 1/8 de pouce au-dessus de la ligne de ceinture de façon.

Formez le dessus des basques du point 21, en passant par le point 2 et en réduisant de 1 1/4 pouce au point 19.

De 21 à 24, 1 1/4 de pouce de plus que de H à F.

De 19 à 25, même distance que de 21 à 24. Finissez les basques, tel que représenté en réduisant de 3/4 de pouce au point 23.

Quand la saison des chaleurs arrive, veillez à ce que votre magasin soit toujours bien aéré. Un magasin rempli des odeurs répandues par des aliments de toute espèce, n'est pas aussi attrayant que celui où l'air est pur et frais.

\* \* \*

La confiance des consommateurs est la clef du succès de tout commerçant et de tout manufacturier, depuis le vendeur de peaux jusqu'aux plus grandes compagnies industrielles.

“Le Temps et la Marée  
N'attendent Personne.”

---

Nous voici face à face avec une autre **Nouvelle Saison.**

**Nos Affaires de la Saison d'Automne** commencent le 1er Juin.

Nous remercions très cordialement nos clients de l'augmentation de nos affaires pendant la dernière saison, et nous leur assurons que nous ne négligerons rien pour augmenter encore leurs affaires et les nôtres durant la saison dans laquelle nous venons d'entrer.

Nous ajoutons constamment ne nouveaux noms à notre liste de clients et sous ce rapport, s'il y a **au Canada des Marchands de Nouveautés en Général, d'Articles pour Hommes, de Mercerie, de Tapis et de Fournitures de Maisons**, qui ne soient pas en affaires avec nous, nous les prierons de vouloir bien nous donner un ordre d'essai. Ceux qui s'attendent à entrer dans le commerce feront bien de nous voir avant de placer leurs ordres.

Nous nous faisons une spécialité de l'exécution des **Ordres par la Malle.** S'il y a des marchandises dont vous avez besoin pour le **Commerce de la Mi-Eté**, envoyez-nous vos ordres, ils recevront notre attention la plus prompte.

---

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.

## COSTUME SAC A TROIS BOUTONS

Les lignes du costume sac populaire, à trois boutons, sont représentées par la figure 652. L'étoffe est un chevot le fantaisie pour le veston et le pantalon et un "vesting" blanc pour le gilet.

Le veston est coupé ample sur la poitrine, dessinant la taille et flottant sur les hanches. Pour un homme de taille moyenne, 5 pieds, 8 pouces, la longueur est 32 pouces. Le dos a une couture au milieu, mais sans ouverture centrale. Les coutures de côté sont finies par des plis d'une longueur de 9 pouces, à partir du bas du vêtement et ceux-ci sont repassés. Les épaules sont taillées en largeur naturelle et ont un effet militaire. La gorge est d'une profondeur raisonnable. Les revers mesurent 1½ pouce à l'incision et 9 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1¾ pouce à l'incision, et 1 1/2 pouce en arrière. Les bords sont à double plis, 3-16 de pouce, et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou rester en dehors. Les manches sont finies par une manchette rabattue de 2½ pouces, fermée par trois boutons.

Le gilet est à un seul rang de bouton, sans collet et mesure 12 pouces à l'ouverture, sa longueur totale est de 26½ pouces. Le devant est fermé par cinq boutons. Le bas est échancré et les pointes ont un fort écartement.

Le pantalon est ample sur les hanches, mais dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas; il mesure 19 à 19½ pouces au genou et 16½ à 17 pouces dans le bas.

## Veston sac exagéré à trois boutons

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle. . . . .	9	1-2	pes.
Longueur à la taille. . . . .	17	1-2	"
Longueur totale. . . . .	32		"
1re mesure d'épaule. . . . .	12	5-8	"
2e mesure d'épaule. . . . .	17	3-4	"
Mesure d'omoplate avec "allowance". . . . .	13		"
Poitrine. . . . .	38		"
Ceinture. . . . .	34		"
Hanches. . . . .	39		"

La poitrine est exagérée de 2 pouces.

Tirez à angle droit les lignes AF et AD.

De A à B, 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouces.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 32 pouces.

Aux points B, C, D, E, et F, menez la perpendiculaire à AF.

De B à P, 1-2 de la mesure de poitrine exagérée, 20 pouces.

De B à Q, 20 pouces.

De Q à R, 2 pouces.

Le point S est à mi-distance entre B et P.

De S à T, 3 1-2 pouces. Au point T, abaissez la perpendiculaire TZ.

## TISSUS ET NOUVEAUTES

Appliquez de B à T la mesure d'omoplate, plus 1-2 pouce, soit 1-4 pouce pour chaque pouce d'exagération, ce qui fait 13 1-2 pouces, et élevez la perpendiculaire.

W est à mi-distance entre B et T.

De W à Y, 1-2 pouce.

Au point Y élevez la perpendiculaire.

De Y à X, 1-2 pouce.

Au point X abaissez la perpendiculaire X 22.

De 22 à 24, 1-4 pouce.

et abaissez la perpendiculaire. Formez le dos.

De T à N, 1½ pouce. V est à mi-distance entre T et Q.

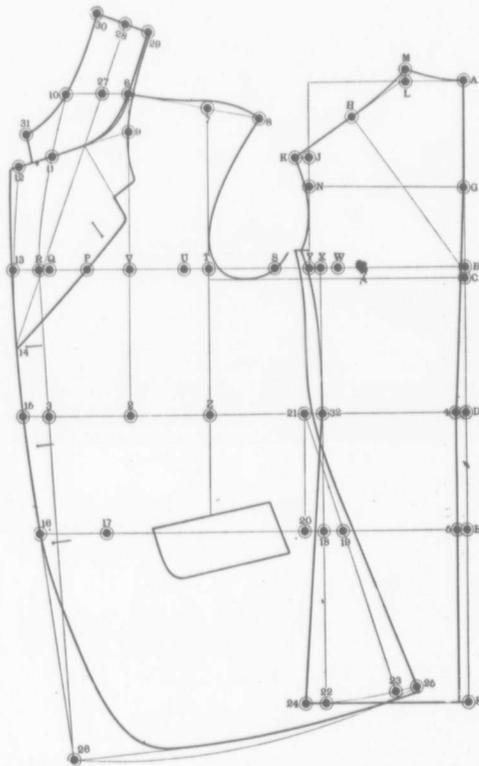
De Z à 3, 1-2 de la mesure de ceinture 34. 2 est à mi-distance entre Z et 3.

Tirez la ligne 2-V-6.

Tirez la ligne droite R-3-26.

Appliquez la première mesure d'épaule, 12 5-8 pouces, de A à M et de N. à 6.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, 17 3-4 pouces, de B à H et de N à 7.



Tirez une ligne de 32 à 24.

De C à G, 1-4 de la mesure de poitrine 38.

Au point G, menez la perpendiculaire GN.

De N à J, 1 1-2 pouce.

De J à K, 1-2 pouce.

De A à L, 1-8 de la mesure de poitrine 38, plus 3-4 pouce.

De L à M, 5-8 de pouce.

Tirez la ligne LK.

De D à 4, 1-2 pouce. Tirez la ligne G-4

Tirez la ligne 6-7-8.

De 6 à 8, 1-4 pouce de moins que de M à K.

Formez l'épaule et l'entournure du bras. Au point 6 menez la perpendiculaire 6-10, 1-6 de la mesure de poitrine normale.

Tirez une ligne arrondie de 10 à R.

De 10 à 11, 1-6 de la poitrine.

De 6 à 9, 1-12 de la poitrine, plus 1-4 de pouce.

Tirez la ligne 9-11 et formez la gorge.

De R à 13, 1-1-4 pouce.

# Geo. H. Hees, Son & Co.

FABRICANTS DE  
**STORES POUR CHASSIS**

(FAITS A LA MAIN ET A LA MACHINE)

en pièces, unis, "dadoed," garnis de franges,  
 de dentelles et d'insertions, montés sur  
 Rouleaux à Ressorts Hartshorn.

## POLES DE RIDEAUX

en bois ou laiton avec bouts, anneaux et  
 supports.

**Epingles de Draperies, Tirants de Stores,  
 Plaques d'Escaliers,  
 Anneaux Martingale Hautement Finis,  
 Etc., Etc.**

NOUS VENDONS NOS MARCHAN-  
 DISES A UN PRIX QUI PROCURE DE  
 GROS PROFITS AU DETAILLEUR

**GEO. H. HEES, SON & CO.**  
LIMITED  
**52 Rue Bay, Toronto**

**No. 20 Rue Ste-Helene, Montreal.**

Rideaux de  
 Dentelle.

Rideaux  
 Bobbinet.

Panneaux en  
 Dentelle  
 pour Portes.

Housses pour  
 Meubles en  
 Toffes diverses

Rideaux  
 Tapestry et  
 Chenille, et  
 Dessus de  
 Tables.

Portières et  
 Draperies.

Soieries et  
 Bur laps pour  
 Tentures.

Peluches Soie  
 et Coton et  
 Stock général  
 de Fournitures  
 pour  
 Meubliers.

N. B.—Beau-  
 coup des  
 articles  
 ci-dessus  
 proviennent  
 de nos  
 métiers de  
 Valleyfield.

N. B.—Nous  
 sommes sur le  
 point de  
 déménager  
 dans notre  
 Nouveau  
 Magasin,  
 No. 52 rue Bay,  
 et nous  
 liquidons des  
 lignes à des  
 prix  
 grandement  
 réduits.

De 3 à 15, même mesure.  
Formez le devant tel qu'indiqué.  
De 16 à 17, 3-2 pouces.  
Appliquez la mesure de hanches, 19 1/2  
pouces, de 18 à 5 et de 17 à 19.  
De 19 à 20, 2 pouces.  
Au point 20, élevez la perpendiculaire  
20-21.  
Tirez la ligne 21-19-23.  
De 23 à 25, 1-4 de pouce.  
Formez le côté du devant tel qu'indiqué,  
le réduisant d'une couture au point Y  
De 24 à 25, décrivez une courbe ayant Y  
pour centre.  
De 25 à 26, décrivez une courbe ayant le  
point 6 pour centre et finissez tel que  
représenté.

## Collet

De 6 à 27, 1-1/4 pouce.  
De 12 à 14, 9 pouces.  
Tirez la ligne 14-27-28.  
De 28 à 29, 1-1/4 pouce.  
De 28 à 30, 1-3/4 pouce.  
De 27 à 28, même distance que de A à  
M. Finissez tel qu'indiqué.

## Greenshields Limited

Cette maison a été très occupée pendant le mois de mai et son magasin a été visité par une foule de clients qui ont profité des nombreuses offres spéciales faites avant l'inventaire. Tous les départements ont maintenant leur attention fortement dirigée vers le commerce de l'automne et les ordres pris d'avance s'enregistrent rapidement.

Les départements de confections ont fait des préparatifs exceptionnels et les ordres donnés de bonne heure ont plus que vérifié leurs choix. Dans les lignes de blouses, les lustres et la flanelle française sont des lignes actives et leurs valeurs sont dignes d'attirer l'attention. Une tendance s'est manifestée pour les blouses en velours uni et en velours à côtes. Les effets tailleur élégants sont la règle et la manche à longue manchette est un caractère saillant. La jupe plissée vient en tête dans toutes les lignes de jupes, et quelques idées en homespuns légers et en "over-check" sont bien considérées.

Un assortiment spécial de vêtements d'enfants a été ajouté au département des confections, et, pour l'automne, de bonnes valeurs sont offertes en effets Buster Brown et genres Norfolk dans tous les tissus populaires.

Les gants de peau de Pewny pour l'automne sont dignes de remarque, car les valeurs, en dépit de fortes avances, sont de premier ordre. MM. Greenshields, Ltd., ont fait des préparatifs extraordinaires pour assurer toutes les principales nuances s'assortissant aux costumes, telles que vert foncé, gris, bleu, rouge et pourpre. Dans les gants de peau longs, ils enregistrent de bonnes commandes pour les longueurs 12 et 16 boutons.

Dans l'assortiment des articles tricotés de fantaisie pour l'automne, on remarque des nouveautés additionnelles, cette saison. Dans les golfers pour dames, on offre des devants à revers et des effets de col élevé, mais le genre Norfolk est décidément la nouveauté du jour. A \$21, la maison Greenshields offre un bon as-

sortiment de golfers unis en noir, blanc, rouge et bleu-marin. Les prix des golfers varient de \$9.00 à \$30.00 la douzaine et les couleurs unies dominent, avec quelque demande pour effets assortis. Les châles carrés en laine tricotée, dans toutes les principales couleurs, ont des prix variant de \$4.50 à \$18.00. Les bonnets et chaussons sont meilleurs qu'il y a un an et quelque intérêt se manifeste pour les overalls tricotés pour enfants. La demande pour les "nuages" s'améliore constamment et les "fascinateurs" en sole et "laine ice" sont en bonne demande, tandis que les écharpes en laine "ice" sont meilleures que jamais. Les couleurs principales sont le blanc, le crème et le noir.

Les stocks ouverts dans le département des tissus lavables sont précieux pour beaucoup de clients et de fraîches nouveautés y sont ajoutées presque journellement.

Une des nouvelles lignes mises en stock dernièrement est un splendide assortiment de volles de coton en patrons foncés, à détailler à environ 15c. Le bleu-marin, le blanc, le vert et le brun sont les principales nuances de fond, et les dessins sont petits et soignés. Des échantillons de voile letaska seront envoyés sur demande. Dans les mousselines organdi, beaucoup de nouveaux dessins ont été ajoutés dernièrement à la collection et des effets floraux élégants sont décidément en faveur. Les fonds de couleur avec des dessins variés à pois ont une bonne demande tandis que les effets à fleurs sur petits carreaux constituent de bons articles.

Les carreaux blancs et noirs, d'une largeur de 1/4 à 1/2 pouce, ont été dernièrement ajoutés à l'assortiment des tissus lavables et sont attrayants. Toutes les lignes de lawns, linons de l'Inde, mousselines suisses à pois et mousselines organdi sont en bon approvisionnement. On peut se fournir dans un fort stock de ginghams et quelques nouveaux carreaux mercerisés de ce département ont une bonne demande.

L'assortiment des étoffes à robes pour l'automne a l'approbation d'un nombre toujours plus grand d'acheteurs; les broadcloths chifon et les draps vénitiens sont en faveur. Les effets tweed en dessins gris variés occupent une forte position, ce sont des favoris de la première heure, et les effets tartan sont en demande. Les panamas et les meltons sont d'autres articles à ventes fortes.

On annonce que la saison lainière 1905-1906, en Australie, a été très florissante et qu'elle dépasse de beaucoup l'importance des meilleures campagnes.

Bien que les chiffres officiels ne soient pas encore connus, on estime à 1,163,570 balles le total des exportations depuis le 1er juillet 1905, soit une augmentation de 206,290 balles sur la période correspondante de 1904.

La quantité de laine dirigée sur l'Angleterre est évaluée à 250,000 balles.

Les prévisions permettent de constater l'excellence de la production australienne qui tend toujours à augmenter, tandis que celle de l'Amérique du sud et des Etats-Unis tend à décroître.

L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.

## FRAUDES EN DOUANE

Il règne actuellement dans le commerce de gros de Montréal une certaine excitation au sujet de la découverte de faits d'importation de marchandises entrées en douane à des prix bien au-dessous de leur valeur.

Le bruit s'est répandu que l'importateur fautive serait entré en négociations avec le gouvernement pour régler à l'amiable. La pénalité à laquelle il serait tenu est de \$25,000, dit-on.

Dans le commerce on se demande pourquoi le Département des Douanes règle si strictement de pareilles questions quand il s'agit de forts montants, alors qu'il procède ouvertement dans des affaires insignifiantes ou de peu d'importance.

Ainsi, dernièrement on a poursuivi devant les tribunaux un pauvre hère, le steward d'un navire qui s'était rendu coupable d'entrer en contrebande quelques paquets de cigarettes.

Le cas n'est-il pas plus grave quand à un commerçant entre des marchandises à un prix au-dessous de leur valeur? Ce dernier non seulement fraude le gouvernement, mais, en outre, il obtient sur ses concurrents honnêtes un avantage illicite et leur cause par le fait même un grand préjudice.

Ces règlements qui se font derrière les rideaux sont presque un encouragement à frauder la douane pour des gens malhonnêtes. Ceux-ci se disent qu'ils ont des chances de ne pas se faire prendre et que, s'ils sont pris, ils transigeront. La crainte des tribunaux serait pour les importateurs peu scrupuleux le commencement de la sagesse.

C'est la crainte salutaire qu'il faudrait leur donner; il y aurait ainsi moins de pertes pour le Trésor et plus de sécurité pour les commerçants honnêtes.

## PREMIER RAPPORT ANNUEL DE LA DOMINION TEXTILE CO.

La première assemblée annuelle de la Dominion Textile Company a eu lieu le 31 mai. D'après le rapport de l'état financier, les gains nets de la compagnie pendant l'année, se sont élevés à \$918,810.38. Sur cette somme, il a été payé \$801,215.53 en intérêt sur les bons, dividendes sur les actions préférées, loyers des manufactures Dominion et Merchants; il reste donc un surplus de \$117,594.85. Cette somme jointe aux dividendes donnés par le capital-actions des compagnies Dominion et Merchants, possédés par la Textile Company, portera à \$236,914.35 la balance au crédit du compte de profits et pertes.

Les ventes pendant l'année se sont élevées à \$8,131,000, qui représentent

**Mos  
Offres  
pour Juin**

---

Tissus pour Cravates, Soie et Toile, en Douze  
Belles Nuances

---

Nuances d'Ete dans la celebre  
Barathea Keiser

---

**Echarpes de Reid pour Hommes**

Faites par  
Featherbone Novelty Co., Ltd.,  
Toronto

Bureau de Winnipeg:  
Edifice Hammond.

Bureau de Montreal:  
Edifice Imperial Bank.

une augmentation de \$1,475,000 sur les ventes combinées des quatre compagnies pendant l'année précédente. La compagnie emploie 6,000 ouvriers.

Dans leur rapport, les directeurs déclarent que le but de la nouvelle compagnie est de fabriquer les différentes lignes de marchandises dans ces manufactures qui se sont le mieux outillées pour leur production; elle obtient ainsi des pièces de tissu d'une plus grande longueur et évite aussi de changer constamment les métiers, ce qui était nécessaire quand les compagnies subsidiaires se faisaient de la concurrence.

La compagnie a aussi amélioré les qualités et les finis des nombreuses lignes manufacturées et a ajouté à sa fabrication un certain nombre de lignes de marchandises qui ont augmenté considérablement la production totale. Elle a l'intention, pendant l'année qui vient, d'ajouter d'autres lignes à son assortiment actuel.

Les directeurs pensent qu'il est de l'intérêt de la compagnie de chercher à améliorer la qualité de ses produits actuels et de se tenir à la hauteur des événements en suivant de près tous les progrès faits dans l'industrie cotonnière par d'autres grands pays, et en étant à même de lancer rapidement sur le marché de nouvelles lignes de marchandises dès qu'elles sont adoptées. Pour pouvoir suivre cette politique sur une base profitable, il sera nécessaire de dépenser de temps à autre des sommes considérables afin de maintenir le bon rendement de ses divers établissements, car si des améliorations ne sont pas faites constamment, les usines auront bientôt un outillage suranné.

Les affaires ont été très actives pendant l'année écoulée et la compagnie a eu suffisamment de commandes pour tenir ses établissements constamment en pleine opération.

Le marché du coton brut a été élevé pendant les neuf derniers mois. Pendant ce temps, la compagnie a dû faire ses plus forts achats, et le prix est au jourd'hui de 31-2c. plus élevé par livre qu'il y a un an, ce qui veut dire que la compagnie paie environ \$4,000 de plus par jour pour la matière première. Il a été difficile d'obtenir une avance correspondante pour les marchandises manufacturées, à cause de la concurrence faite par la Grande-Bretagne, concurrence ayant pour cause le bas tarif entre ce pays et le Canada pour la majorité des articles manufacturés dans les établissements de la compagnie.

Les actionnaires présents à l'assemblée étaient: MM. David Yulle, C. B. Gordon, J. P. Black, Samuel Bell, Benj. Lockwood, Jonathan Hodgson, Hon. J. K. Ward, William Smith, G. A. Greene, W. A. Doig, W. E. Cheese, James Tasker, Austin Mosher, Rodolphe Forget, Suc.

Samuel Finley, J. H. Shaw, James Rodger, Thos. Pringle, Suc. DeLisle, P. C. Shannon, G. N. Moncel, Jas. Skeoch, L. McI. Spackman, O. Oulmet, David Morrice, sr., Lieut.-Col. T. C. Henshaw, H. V. Meredith, E. A. Leigh, S. Carsley, A. B. Mole, A. W. Cochrane, Geo. Hague, G. A. Grier, C. F. Paul, A. M. Filion, G. Caverhill, H. S. Holt, G. R. Copping, Rév. Geo. Johnson, C. Simpson Garland, C. W. Lindsay, G. Parré, Jas. Wilson, John Slavin, R. P. McLea, A. H. Sims, M. H. Gault, H. J. Mudge, L. J. O. Beauchemia, C. E. Hanna, Suc. Wm. Murray, E. W. Parker, John Baillie, G. L. Cairns, J. J. Lomax.

Le bureau des directeurs, qui comprend quatorze membres, a été réélu. Il est composé de la manière suivante:

M. David Yulle, président; Hon. L. J. Forget, premier vice-président; C. B. Gordon, deuxième vice-président et directeur-gérant; M. H. S. Holt, Hon. Robert Mackay, MM. J. P. Black, D. Williamson, H. V. Meredith, S. Carsley, D. Morrice, sir Lieut.-Col. F. C. Henshaw, G. A. Grier, John Baillie et A. W. Allea.

Les actionnaires ont aussi voté aux directeurs, pour leurs services, la somme de \$15,000.

#### LE RAPPORT DU BUREAU DE STATISTIQUE SUR LA RECOLTE DU COTON

Le rapport annuel du Bureau de Statistique des Etats-Unis, indiquant la quantité de coton égrené provenant de la récolte 1905, a été publié. D'après ce rapport, il y aurait 10,725,602 balles; en y comprenant la filasse, cette quantité est portée à 10,804,556 balles de 500 livres chacune. Ce chiffre s'approchera de la quantité prévue pour 1905-1906, suivant les circonstances et suivant le coton mis sur le marché pendant les mois de juillet et d'août de l'année courante, coton récolté cette même année. Si la mise sur le marché se fait de bonne heure pendant ces deux mois, la quantité de coton disponible pour le commerce peut s'élever à 11,000,000 de balles, dit "Textile American."

Le système des balles cylindriques est en déclin, et la forme carrée n'est pas seulement la plus populaire, mais, dans les conditions actuelles de compression et de transport, c'est la seule pratique. Environ 98 pour cent de la récolte est mise en balles carrées.

Il existe une tendance à ne pas faire figurer dans les statistiques de la récolte commerciale le nombre de balles de filasse, qui sont faites dans les fabriques d'huile de coton; cette filasse est considérée comme un produit n'appartenant pas strictement à l'industrie manufacturière.

On se fait évidemment une fausse idée de l'utilité et de l'usage de la filasse. Bien que son prix ne soit que le tiers de

celui du coton qui vient d'être égrené, elle entre dans les manufactures de quelque importance, comme matière pour la fabrication des couvre-pieds, des tapis, de la corde et de la ficelle. Elle forme partie naturelle de la production commerciale du coton et figure dans les statistiques de la consommation domestique et étrangère; elle contribue à une valeur industrielle d'un peu moins de \$5,000,000 dont plus de \$700,000 pour le commerce d'exportation.

Le ressort du rapport du bureau de statistique que les efforts persistants et presque drastiques, faits par les leaders de la Cotton Growers' Association pour gouverner la mise du coton sur le marché par les planteurs en les induisant à détenir leur produit par devers eux, ont été de peu d'utilité en face des prix élevés qui ont régné pendant la période de récolte de l'automne dernier. A cette époque, les planteurs étaient plus anxieux d'envoyer leur produit sur le marché et de le convertir en argent qu'ils ne l'avaient été à toute autre saison. Par exemple, plus de 71 pour cent de la production totale étaient égrenés vers le 14 novembre 1905 et, bien que cette quantité ne fût pas mise immédiatement dans le commerce, elle était mise en balles, prête à être expédiée et vendue aussitôt qu'une occasion se présenterait de la mettre sur le marché.

Vers le 16 janvier, 95 pour cent de la production avaient été égrenés, ce qui est en faveur de cette récolte comparative à deux saisons précédentes. C'est un exemple de l'action indépendante des planteurs par rapport à la manière dont ils conçoivent leurs intérêts individuels, sans égard pour les conseils que peuvent leur donner ceux qui se posent comme leurs représentants.

Cette indépendance individuelle est un facteur avec lequel il faut compter dans tout plan inauguré pour régler la mise du coton sur le marché.

La valeur totale de la récolte égrenée est estimée par le bureau de statistique à \$632,298,332.57. Cette immense valeur contribue à la prospérité financière des classes agricoles du Sud; elle représente au moins un profit net de \$200,000,000, qui augmente la richesse et les épargnes de cette section.

Les plus grands succès dans le commerce au détail ont été obtenus par un client plutôt que par le prix. Quand un client achète un bon article et en est satisfait, la question de prix est chose du passé bien avant que l'acheteur ait ou blié la satisfaction que lui a procurée son achat. Il y a toujours une classe d'acheteurs pour qui la qualité n'est jamais trop bonne. Ce sont des acheteurs aux idées libérales, qui ne demandent jamais le prix, excepté pour la forme, et sont de bons clients tout le long de l'année.



La Marque qui signifie  
 ———PROFIT———

Partout où le consommateur trouve cette marque, le consommateur peut tenir pour certaines les deux choses suivantes :

Elle marque commercialement des sous-vêtements qui supportent l'épreuve de l'usure (ce qui indique **ce que** l'argent dépensé en sous-vêtements a procuré).

Elle marque commercialement des sous-vêtements qui supportent l'épreuve du lavage (ce qui indique **la durée** pour laquelle l'argent a acheté les sous-vêtements).

Partout où le marchand trouve cette marque, le marchand peut tenir pour certaines les deux choses suivantes :

Elle représente un sous-vêtement rempli de qualité à l'excès, comme peut le faire une grande maison (ce qui indique **combien sure** sera sa vente).

Elle représente un sous-vêtement annoncé tout aussi libéralement et habilement que l'intelligence et l'argent peuvent le faire (ce qui indique **combien rapide** sera sa vente).

*Il y a juste une marque qui répond a tout cela.*

Sous-Vêtements

Irrétrecissables

Pen-Angle

Pourquoi n'examinez-vous pas la ligne et ne vous rendez-vous pas compte de sa valeur pour l'activité de vos affaires? Toute maison de premier ordre met cette marque parmi les échantillons de ses voyageurs. Demandez-la.

*The Penman Manufacturing Co., Limited.*  
*Paris, Canada.*

### CONVENTION DES FILATEURS DE COTON A WASHINGTON

Pour la première fois dans l'histoire de l'industrie cotonnière des Etats-Unis, les planteurs et filateurs de coton se sont réunis, le mois dernier, à Washington, dans le but de discuter des questions d'intérêt mutuel et de mettre plus en harmonie ces deux branches de l'industrie: celle de la culture et de la mise sur le marché du coton et celle de sa manufacture. Le plus grand bien que l'on puisse attendre d'une telle réunion doit être basé sur l'idée générale que lorsqu'une assemblée d'hommes intelligents et bien disposés se réunit, il en résulte quelque avantage pour tous. Le temps seul dira si cette opinion prendra corps, dit "Textile American."

A cette assemblée on a exposé quelques idées très rudimentaires, au sujet d'un système pratique à instituer, par lequel on pourrait arriver à une entente ayant un caractère plus mutuel, sur une base qui ne serait pas en violation avec les lois économiques du commerce. L'assemblée avait un caractère international qui lui était donné par la présence de représentants venus du grand district de filature de coton de Lancashire, Angleterre.

Les personnes qui y assistaient doivent avoir vu clairement ce problème à résoudre présente de grandes difficultés, dans toutes ses parties. Les sujets mis en discussion ne sont nullement nouveaux, car ils ont été considérés maintes et maintes fois sans qu'on soit arrivé à un résultat tangible. Aucune des deux branches de l'industrie ne peut gagner à ce que l'autre soit opérée à perte. Il va sans dire qu'un profit raisonnable dans l'une et l'autre des deux branches de l'industrie est non seulement désirable, mais s'impose si ces deux branches doivent réussir; mais il faut admettre qu'il y a un antagonisme naturel et latent entre les deux, sans que l'une soit naturellement hostile à l'autre.

L'expression "profit raisonnable" est un terme relatif et qui ne peut pas être défini d'une manière satisfaisante; ce profit raisonnable ne peut pas être non plus réglementé, quel que soit l'arrangement auquel en arrivent les deux parties en question. Il est à peu près aussi difficile de réglementer les prix et les profits d'une industrie que de contrôler les vagues de l'océan, même en se conformant aux idées de l'autorité la plus respectable.

Les manufacturiers n'ont aucune objection à payer un prix quelconque qui peut leur être demandé pour leur matière première, pourvu que leurs produits puissent être vendus en quantités suffisantes pour tenir leur établissement en opération et à un prix qui leur donnera un profit. Si les planteurs, par un moyen quel-

conque peuvent maintenir un prix uniforme pour leur matière première, ils peuvent être certains que les manufacturiers paieront volontiers ce prix fixe comme s'il était moins élevé. La question est la suivante: "Ceci peut-il se faire?" Si les planteurs peuvent trouver un plan par lequel la chose puisse se faire, ils feront quelque chose qui n'a jamais été fait auparavant dans les opérations commerciales. Il n'est pas douteux qu'on peut arriver à un certain résultat dans cette direction, si un plan peut être adopté pour une distribution plus régulière de la récolte du coton durant toute l'année, au lieu de mettre sur le marché cette récolte, principalement pendant la période de la cueillette, comme cela s'est passé et comme le cas se présente généralement.

Quant à ce qui concerne la distribution plus régulière de la récolte, le plan qui consiste à établir des magasins dans tout le Sud, pour détenir le coton pendant qu'il est égrené et mis en balles, jusqu'à ce qu'il soit demandé pour subvenir aux besoins des manufacturiers, est d'une grande importance et doit attirer l'attention de tous ceux concernés dans l'industrie, et nous sommes prêts à dire que les manufacturiers sont parfaitement consentants à donner leur appui à cette manière de faire. Tout plan de cette sorte doit, bien entendu, exiger un capital très fort et des facilités d'opérations de banques, pour lesquels, nous sommes heureux de le dire, le Sud est dans une meilleure position aujourd'hui qu'il n'a jamais été; et pour ces deux choses, l'état financier amélioré des planteurs est un facteur sur lequel il faut compter.

Le Sud n'a jamais été dans une meilleure position qu'aujourd'hui pour mener à bien le plan de l'emmagasinement. Il est certain que les manufacturiers préféreraient que les planteurs détiennent eux-mêmes leurs récoltes, car ils feraient une économie d'intérêt seul, sans compter les risques d'incendie et le coût du magasinage. Sous ce rapport, le planteur est à même d'obtenir un prix brut plus élevé pour son coton, sans qu'il en résulte aucun désavantage pour le manufacturier. Nous espérons qu'on adoptera un plan pratique de cette sorte, car un tel plan comporte beaucoup d'avantages pour l'industrie en général. Toutefois, il est une chose que les planteurs devraient avoir présente à l'esprit, c'est qu'ils ne peuvent rien faire de contraire aux lois du commerce, ni marquer leurs produits à un prix que le manufacturier ne peut pas payer; de même, ce dernier ne peut pas établir pour ses marchandises un certain prix et forcer le consommateur à le rembourser en conséquence contre sa volonté, chose qui est déterminée par ses besoins. Les consommateurs d'articles de coton manufacturés peuvent réduire leurs besoins, si le coût dépasse leurs

moyens d'achat. En réalité, c'est le consommateur qui fixe le prix de la matière première.

La question qui a été discutée à la convention, au sujet de la manipulation du coton à partir de l'établissement d'égrename jusqu'à la manufacture, est une question vitale, bien qu'elle ne le soit pas plus qu'elle ne l'a été pendant plusieurs années; mais cette question est restée sans solution pratique. Depuis longtemps on a admis que le coton a été mal égrené, mal enveloppé, mal lié, mal comprimé, et aussi mal manipulé dans les différentes phases du transport, et de nombreux efforts ont été faits sans résultat pour corriger ces défauts. Il est hors de doute que quelque chose devrait être fait pour arriver à des améliorations sous ce rapport. Si les planteurs, les égreneurs, les marchands, les acheteurs et les compagnies de transport s'entendent, un résultat peut être obtenu dans le but désiré. Mais jusqu'à ce que cette entente soit faite, il y a peu d'espoir, et même il n'y en a pas que les améliorations désirées soient effectuées. Les mauvais emballages du coton est le moindre défaut dont on se plaint. Si la manipulation était faite d'une manière convenable, depuis la plantation jusqu'à la manufacture, l'emballage ne serait qu'une question secondaire.

La balle de coton américaine, telle qu'elle est faite maintenant, est en apparence un paquetage de peu de conséquence commerciale, dans lequel l'exposition aux intempéries et la saleté semblent avoir peu d'importance. On devrait réglementer sévèrement ou même supprimer complètement la pratique qui consiste à couper la toile d'emballage dans le but de prélever des échantillons. Il y a quelque chose à dire en faveur de la toile d'emballage à mailles ouvertes, dont on se sert maintenant, car elle permet de manipuler facilement les balles, pour les mettre sur les trucs de chemin de fer, quand il faut se servir de crochets.

### LES MAGASINS A DEPARTEMENTS EN ANGLETERRE

M. Samuel Carsley, qui est arrivé d'Europe par le steamer *Empress of Britain*, pense que les marchands de nouveautés du Canada et des Etats-Unis peuvent apprendre quelque chose en visitant les plus grands magasins de Londres et des autres grandes villes du Royaume-Uni.

"Les magasins à départements, dit-il, étaient en vogue de l'autre côté de l'Atlantique, bien avant qu'on en ait établi de ce côté-ci. En général, les magasins de Londres sont dirigés tout aussi bien, et même mieux que les établissements similaires des Etats-Unis."

"Les magasins de Londres font-ils des affaires plus profitables que ceux

# Nouveautés pour l'Automne 1906

## *Etoffes a Robes a la Mode*

Tweeds Anglais pour Costumes—Armures  
Veloutines—Draps Sedan—Satin de Laine  
Crispine — Alpacas — Mohairs — Crepelines  
Meltons — Ecosais Coton — Corde de Soie

**Amazonette.**

Drap pour Costumes d'une valeur exceptionnelle—  
Ne tache pas à la pluie—Grande variété de nuances—  
Se détaille 50c.— 48 pouces de largeur. . . . .

**Popeline, Coton, Soie.**

Tissu remarquable par l'apparence — Imitation  
parfaite de soie de Lyon — Vente assurée et  
rapide. . . . .

**Drap Venitien — Drap Venitien — Drap Venitien**

(BAS PRIX)

(PRIX MOYEN)

(QUALITE SUPERIEURE)

Roxalias—Vicunas—Drap d'Alma—Palermas  
Etoffe à Garreaux (noirs et blancs)  
Popelines — Eoliennes — Ecosais



JOBS D'INDIENNES — JOBS DE FLANELLETTE  
JOBS D'ETOFFES A ROBES D'ETE  
— JOBS DE MOUSSELINES, —  
JOBS DE CAMISOLES ET CALEÇONS, Etc., Etc.

Serges et Vicunas Bleus et noirs,  
dans les prix populaires, à la marque

“ SPHINX ”

# P. Garneau Fils & Cie, Quebec.

Seuls Agents au Canada  
pour les Serges et Vicunas

“ SPHINX ”

des grandes villes du continent américain?" lui fut-il demandé.

"Au point de vue des dividendes qu'ils rapportent, je considère que les plus grands magasins anglais, dont beaucoup sont entre les mains de compagnies limitées, rapportent plus de profits que ceux de ce pays-ci. Ce que ces magasins rapportent est connu de tout le monde, car un rapport annuel est toujours publié dans un journal commercial."

"Qu'entendez-vous par un bon dividende?"

"Le magasin Harrold, à Londres, un des plus grands établissements, bien connu de tout le commerce et ayant un fort capital, rapporte un dividende de 20 pour cent par an. D'autres magasins paient de 10 à 20 pour cent. Le magasin Harrold est un édifice très imposant. Les deux premiers étages sont occupés exclusivement par le commerce et, dans les étages supérieurs, sont des appartements pour messieurs. Ces appartements sont connus à Londres comme résidences et vous pouvez vous faire une idée de la classe de gens qui les occupent quand je vous dirai que leur loyer annuel varie de \$1,375 à \$3,000. On a accès à ces appartements par cinq ascenseurs qui fonctionnent jour et nuit."

"Les commis de magasins sont-ils aussi bien traités en Angleterre qu'à Montréal ou New-York?"

"Je crois que les employés de maisons de premier ordre sont dans d'aussi bonnes conditions qu'ici. Beaucoup d'entre eux s'établissent à leur compte et réussissent généralement. Les demoiselles de magasins dans les grands établissements de Londres sont aussi bien traitées et, dans la plupart des cas, elles ont leur logement et prennent leurs repas, soit dans l'établissement même, ou dans des maisons situées non loin. Elles ont à leur disposition de bonnes bibliothèques et les devoirs qui leur sont imposés sont loin d'être désagréables. Il faut aussi remarquer que ces employés demeurent généralement longtemps dans les mêmes établissements."

"Pourquoi un si grand nombre de ces employés de magasins viennent-ils ici?"

"Je ne sais pas, répondit M. Carsley, qu'il y en ait un si grand nombre dans nos lignes qui viennent au Canada. Toutefois, vous devez vous rappeler que Londres est une très grande ville et que toutes les lignes sont encombrées, de là, impossibilité pour tout le monde d'y trouver de l'emploi. Il est peu d'employés en Angleterre qui abandonnent de bonnes situations pour venir ici. Ce sont ceux qui ne trouvent pas d'emploi qui viennent ici. Je crois que toutes les personnes ayant un em-

ploi régulier, de l'autre côté de l'océan sont dans une situation pécuniaire tout aussi bonne que les employés de notre pays."

M. Carsley continua en disant que, bien que le système des ventes au comptant et celui des ventes à crédit soient en vogue à Londres, la plus grande partie des affaires se traite au comptant. Il fait aussi remarquer que le commerce est dans une excellente condition et que les faillites y sont très rares.

Comme on lui demandait si les magasins de nouveautés de Londres emploient des étrangers, il répondit négativement. Tandis que les étrangers sont très nombreux chez les coiffeurs, dans les restaurants et les hôtels, au détriment des Anglais, ils réussissent très mal dans le commerce des nouveautés. Il y a beaucoup de richesse, déclara-t-il, de là l'extension prise par le commerce, mais il ne faut pas oublier qu'il y a aussi des quantités de pauvres gens.

"La classe pauvre peut-elle se procurer des aliments à meilleur marché à Londres?"

"Elle le peut certainement. Par exemple, on peut acheter de la viande de mouton, dans les magasins des coiffeurs, bien qu'il n'y ait pas de viande médiocre à Londres, au prix de 2 ou 3 cents la livre, tandis que la viande dans les meilleurs morceaux coûte 15 cents. J'ai vu des personnes acheter cette viande de mouton à bas prix, dans une boucherie qui n'était pas distante de trois minutes de marche du bureau du Commissaire canadien."

#### DEBARRASSEZ-VOUS DES VIEUX STOCKS

Une des plus grandes sources de pertes dans les magasins de détail est l'accumulation de vieux stock devenu invendable, parce qu'il est suranné ou qu'il a perdu une partie de sa valeur commerciale. Si vous examinez votre stock en cette saison et que vous vous apercevez que vous avez encore en magasin un lot de marchandises reçues en janvier, il est temps alors de faire des efforts extraordinaires pour vous en débarrasser. S'il est nécessaire, faites-en un lot d'articles d'occasion et offrez-les à un prix qui les fasse disparaître. Il vaut mieux supporter une perte partielle qu'une perte totale. Si vous adoptez comme règle de garder des marchandises aussi peu longtemps que possible, vous aurez toujours un stock propre et frais, et vous retirerez un profit maximum d'un capital donné.

Un grand nombre de ventes sont perdues, dit "The Commercial Bulletin", et une grande quantité de marchandises qui se vendent mal sont tenues par des magasins qui ont l'habitude d'avoir de-

rière ou sous leurs comptoirs des places où ils disposent leurs marchandises. Celles-ci ne sont peut-être jamais changées de place, excepté au moment de l'inventaire, et ces places retirées ou ces tiroirs sont d'excellents réceptacles pour toutes sortes de marchandises, qui ne se vendent pas et qui devraient être sur les comptoirs où on peut les offrir en vente beaucoup plus facilement.

N'ayez pas de coin dans votre magasin où des marchandises peuvent échapper aux regards. Si votre magasin est spacieux, il est préférable de placer toutes les marchandises au-dessus des comptoirs, sur des rayons. N'ayez pas de rayons au-dessous des comptoirs; ce la sorte il n'y aura aucune occasion de cacher des marchandises. Toutefois, beaucoup de magasins ne peuvent pas adopter cette pratique, faute d'espace; il est donc nécessaire de tenir une partie des marchandises en dessous des comptoirs.

Dans ce cas, veillez à ce que les marchandises qui ne sont pas d'un accès facile soient examinées et sorties de leur retraite au moins une fois par semaine. Des marchandises tenues toujours en vue se vendent plus facilement que celles qui sont cachées. Les vendeurs sont d'habitude très peu soigneux des marchandises difficiles à atteindre, et ils se donnent rarement la peine de regarder dans les tiroirs ou sous les comptoirs pour trouver les articles demandés.

Quand les clients demandent un article particulier que le vendeur sait être à telle ou telle place, il va généralement le chercher; mais si cet article est dans un endroit où le vendeur doute de le trouver, il répond qu'il n'a pas l'article, ou il ne se donne pas la peine de chercher là où il devrait le faire; il essaiera de remplacer l'article demandé par un article quelconque, que le client peut ne pas désirer.

Si vous avez des marchandises qui ne peuvent pas être placées sur les rayons, disposez des armoires sur le comptoir ou sur une table centrale, et placez ces marchandises bien exposées à la vue des clients. Ne permettez pas qu'un article quelconque soit caché aux regards.

#### LE PERSONNEL DE RESERVE

Un bon général ne lance jamais dans la mêlée toutes les forces dont il dispose; il en tient toujours en réserve, pour faire face à l'imprévu. Dans la bataille des affaires, le patron avisé fait de même; il tient toujours, dans son établissement, un personnel de jeunes gens, qui pourront prendre les places devenues vacantes, par suite de décès, de maladie, ou d'insuccès d'autres employés.

Dans l'engrenage commercial, la partie humaine est une quantité incertaine

CHEMISES

FAUX-COLS

CRAVATES

de *Jooke*



ne. Au moment où vous vous y attendez le moins, un homme sur lequel vous comptiez pour produire des résultats importants, et qui, jusqu'alors s'était montré apte à les produire, fait défaut tout-à-coup et doit être remplacé. Il est donc de la plus haute importance d'avoir en réserve un personnel bien entraîné, d'après vos propres méthodes et qui sera mis à contribution quand le besoin s'en fera sentir.

Autrefois, les patrons formaient cette réserve au moyen des garçons de bureaux. C'était à l'époque où les hommes commençaient à travailler quand ils étaient jeunes, et où ceux d'une instruction limitée étaient considérés comme très capables; le plus grand éloge qu'on pouvait alors adresser à un homme était de l'appeler: "self made man."

Les hommes sont encore des "self made men" et le seront toujours, qu'ils terminent leur instruction dans une école primaire ou qu'ils prennent leurs diplômes dans une université, dit Herbert J. Hapgood, dans "System." L'instruction ne fait pas l'homme, elle le développe seulement; mais elle permet invariablement à l'homme qui a des aptitudes naturelles, à arriver plus vite que d'autres.

Dans ces années récentes, les patrons se sont rendu compte de ce fait; l'expérience leur a enseigné que leur meilleur employé est le jeune homme qui entre dans le commerce un peu plus tard dans la vie, avec une instruction meilleure et un jugement plus sûr, quand même ils sont obligés de lui payer quatre ou cinq fois le salaire qu'ils avaient l'habitude de donner au début aux garçons de bureaux.

Les jeunes gens qui ont obtenu des diplômes au collège et dans les high schools forment le principal recrutement de ce personnel de réserve, que toute maison de commerce entreprenante devrait avoir. C'est des hommes qui sortent des collèges, des universités et des écoles techniques que cet article parlera principalement, mais il ne faut pas dédaigner les avantages offerts par ceux qui n'ont été que dans un high school. En effet, beaucoup de high schools des grandes villes donnent des cours qui valent ceux des petits collèges. L'homme diplômé d'un high school, aujourd'hui, a souvent une instruction aussi étendue que celle que son père a reçue, il y a une dizaine d'années, dans un collège.

Dans quelques branches des affaires, les jeunes gens sortant des high schools sont préférables à ceux qui sortent des collèges. Ceci est assez vrai, quand il s'agit d'un travail d'écritures, car les diplômés d'un high school ont souvent une écriture meilleure que ceux qui sortent d'un collège, et calculent

plus rapidement. D'un autre côté, il ne faut pas oublier qu'ils ont un jugement presque toujours inférieur, qu'ils connaissent moins la nature humaine, et qu'ils ne présentent pas les qualités qui se développent dans un homme lorsqu'il est plus âgé.

Quand vous voyez un patron qui a essayé, comme employés, des jeunes gens sortant des collèges et qui n'est pas satisfait des résultats obtenus, vous pouvez en conclure presque invariablement qu'il a dû exercer peu de soin dans leur sélection. Probablement, on lui avait dit que les jeunes gens sortant du collège faisaient de bons employés et il en a engagé un ou deux au hasard, sans se demander s'ils avaient des aptitudes particulières pour son commerce. Peut-être aussi, a-t-il engagé le fils d'un ami, le neveu du plus fort actionnaire de sa maison, ou un jeune homme qui avait plus d'argent qu'il ne lui en fallait. Ce patron vous dira que cette conversation sur les avantages d'une instruction reçue dans un collège, comme bonne préparation pour les affaires, n'a aucune valeur, car il a engagé des jeunes gens sortant d'une université renommée et ils ne valaient pas le pain qu'ils mangeaient.

#### LE MARCHAND

Au point de vue technique, les termes marchand et négociant sont analogues; mais au point de vue commercial et au point de vue pratique, ils sont quelque peu différents. Dans le commerce, le marchand de gros et le grand marchand détailleur, sont connus communément comme négociants, tandis que le propriétaire d'un magasin de détail de dimensions modérées, situé dans une grande ou une petite ville, ou à la campagne, est classé d'ordinaire comme marchand. La meilleure définition du marchand est peut-être celle-ci: un petit commerçant au détail.

Les affaires du marchand ne sont pas étendues.

Quand elles prennent de l'extension, le marchand devient négociant. Comme son commerce est presque entièrement local, et d'un volume relativement faible; le petit marchand cumule naturellement les fonctions d'acheteur, de gérant et de surintendant. En réalité, il fait toutes les fonctions, sauf celles de commis, bien qu'il les ajoute souvent aux siennes propres. Pour réussir, le marchand doit avoir des aptitudes innées pour le commerce, dont il doit connaître à fond tous les détails, quand même il n'aurait pas la compétence nécessaire pour faire de grosses transactions. S'il n'est pas doué d'une sagacité naturelle, il achètera dans des conditions défavorables et paiera plus qu'il ne reçoit. Le mar-

chand est en somme un commerçant, il achète directement, vend directement; il est en relations directes avec le manufacturier ou le vendeur et avec le public auquel il vend ses marchandises.

Il est peu d'occupations plus stables que celles de marchand. Si un marchand comprend bien les principes fondamentaux des affaires, s'il est sagace, s'il sait acheter, s'il est économe pour lui-même et pour ses affaires, il est à peu près sûr de gagner sa vie et est à l'abri de la faillite, pourvu qu'il se contente d'un revenu modéré et qu'il ne dépense pas plus qu'il ne faut, soit dans son commerce, soit dans sa manière de vivre. La plupart des insuccès des marchands sont dus à un manque d'aptitudes marqué, à des dépenses extravagantes, à un manque de soin ou d'attention, ou à un essai d'affaires plus étendues que ne le comporte la situation. Presque tous les jeunes gens de capacités moyennes et de bonnes habitudes, qui veulent travailler et qui sont assez prudents, peuvent réussir comme marchands.

Le marchand débute toujours au bas de l'échelle. Il a été garçon de magasin avant d'être vendeur; de vendeur, il est devenu commis principal ou premier vendeur; puis il est passé au rang d'associé ou il est devenu propriétaire du magasin dans lequel il a fait son apprentissage ou d'un magasin qu'il a acheté ou qu'il a créé. Le marchand doit être un homme à tout faire. Il peut mettre à profit ses connaissances en tenue de livres, sans être pour cela un comptable professionnel. Il doit savoir acheter et vendre, et il faut absolument qu'il sache s'adresser à ses clients.

Par-dessus tout, il doit être bon calculateur et pouvoir gérer ses finances dans l'intérêt de son avenir.

Le jeune homme qui a le plus d'aptitudes pour faire un bon marchand montre de bonne heure une propension naturelle au commerce. Le jeune homme qui n'est pas honnête a bien des chances de ne pas réussir. La malhonnêteté peut rapporter beaucoup ou sembler rapporter beaucoup; mais, dans les affaires en général, il est absolument essentiel que le marchand soit au moins raisonnablement honnête. Le client qu'il fait aujourd'hui est celui qu'il aura demain. La grande partie de sa clientèle est permanente et non passagère. Des pratiques qui ne sont pas parfaitement honnêtes, quelles qu'elles soient, peuvent rapporter des bénéfices dans les grandes villes et dans certaines conditions, mais auraient sûrement un résultat fatal pour la réussite du marchand local. Le marchand entre en contact direct avec la plupart de ses clients. Il les connaît, tant en relations sociales qu'en relations d'affaires. Sa personnalité compte tout autant



# NOTRE ARGUMENT

**EST LE SUIVANT:** Comme nous nous faisons une spécialité d'Articles de Cou et de Ceintures pour Dames et que notre succès dépend de la correction de ces Articles, vous pouvez compter que nous avons toujours les toutes dernières nouveautés.

---

**QUELQUES NUMEROS DE SAISON:**

**Cols Stock Brodés,**

**Plastrons en Dentelle, devant long,**

**Ruchés Lavables,**

**Ceintures Lavables Brodées,**

**Ceintures Or et Argent.**

---

Nous nous ferons un plaisir d'envoyer des Echantillons sur réception d'une carte postale.

# Ladies' Wear Limited

58-64 rue Wellington, Ouest,

TORONTO.

que son magasin. Il fait donc partie lui-même des marchandises qu'il vend, et il doit se tenir ainsi que ses marchandises, en bonnes conditions.

Le succès dans un commerce local est basé sur les principes fondamentaux de l'honnêteté. Le marchand qui réussit, donne valeur pour valeur, c'est-à-dire qu'il vend quelque chose qui a plus de valeur aux yeux de quelqu'un qu'à ses propres yeux et cela pour une rémunération raisonnable. Si un jeune garçon échange avec profit un couteau de poche pour un cerf-volant, il vend, en réalité lui donner l'occasion de développer cet instinct. On devrait lui permettre d'acheter ses vêtements et d'autres choses ou de donner son opinion dans leur achat, bien avant qu'il n'ait atteint l'âge de vingt ans. On devrait lui donner de la responsabilité, de façon qu'il puisse se mettre en contact avec les gens du commerce en général; mais laissez-moi dire ici qu'il n'y a aucune bonne raison pour qu'on ne laisse pas de responsabilité à tout jeune homme digne de confiance, qu'il soit destiné à être un marchand ou non.

Une instruction ordinaire est absolument essentielle et le jeune homme devrait prendre ses diplômes dans un high school si possible.

Une instruction reçue au collège ne sera pas nuisible et il est probable qu'elle lui fera un bien durable, mais on peut difficilement la considérer comme nécessaire.

Il est probable que le marchand ne deviendra pas riche, mais il est à peu près certain d'une vie confortable. Il est probable que la moyenne des marchands est plus à l'aise que la moyenne des négociants et des manufacturiers qui, malgré toute leur richesse, vivent dans l'incertitude. Un grand nombre de nos négociants les plus importants ont commencé comme petits marchands. La tenue d'un magasin est souvent le marche-pied pour arriver à de plus grandes choses. Le marchand a une vie satisfaisante avec le minimum d'ennui. Je ne lui conseillerais pas de réfréner son ambition, parce que l'ambition est nécessaire, même dans les vocations les plus obscures; mais je dirai que le marchand ambitieux qui a des plans définis pour devenir un bon négociant et qui travaille dans ce but, hésite à continuer et hésitera jusqu'à ce qu'il ait une preuve positive qu'une position commerciale plus élevée est digne du prix qu'il doit payer pour l'obtenir.

Le succès financier n'est pas tant une question de revenu qu'une question de différence entre le revenu et les dépenses. Le marchand situé dans un centre progressif de la campagne, gagnant quelques milliers de dollars par an est souvent plus à l'aise, au point de vue financier, que le propriétaire d'un éta-

blissement d'une grande ville. Cette course à l'argent est plus nuisible au monde que nous ne le pensons. Une simple ambition financière n'est pas basée sur ce qu'il y a de meilleur dans l'homme. Un désir de bien faire et de vivre confortablement doit être encouragé. Mais cette lutte pour dépasser les limites du confort et pour être maître de plus de richesses qu'un homme n'en peut gérer intelligemment cause du tort à l'esprit de progrès. Un homme ne devrait pas regarder les affaires comme le but principal de la vie. Les affaires devraient être simplement un moyen d'arriver à un but. L'homme doit travailler, et il doit travailler pour vivre, mais quand il s'est procuré un revenu suffisant, il est temps pour lui de rendre quelque service à la société. Il peut arriver bien mieux à devenir un grand homme, socialement et de tout autre manière, en mettant son ambition en dehors du commerce, qu'en lui donnant pour but l'acquisition exclusive de la richesse.

Le monde n'oublie jamais le boy-citoyen. Le monde oublie immédiatement l'homme d'argent. Parcourez notre magazine "Who's who in America" et autres livres écrits par des hommes de marque et vous verrez qu'il n'y a pas 1-10 de 1 pour cent des noms enregistrés comme dignes d'être imprimés là, qui soient connus pour leur argent.

Le petit commerce devrait être encouragé. Nous avons besoin de plus de petits magasins et de moins de grands établissements. Nous avons besoin de plus d'hommes en affaires pour eux-mêmes et maîtres d'eux-mêmes. Nous avons besoin de moins d'hommes salariés et de plus d'hommes qui, tout en étant à la tête d'un commerce, font une partie du travail eux-mêmes.

Je ne crois pas qu'il y ait une autre occupation si bonne et si profitable au public que le petit commerce ordinaire, simplement parce qu'il donne de vastes occasions aux hommes ordinaires et que les hommes ordinaires sont en grande majorité. Le métier de marchand est donc un métier progressif et je conseillerais à tout jeune homme, qu'il soit de la ville ou de la campagne, qui n'a pas un penchant et des aptitudes évidentes pour quelque profession, de réfléchir sérieusement au métier de marchand.

M. D. McCall Co., Ltd., représentés par M. Louis Decelles, ont un assortiment complet des dernières nouveautés pour le commerce d'automne. Il y va de l'intérêt des commerçants d'examiner avec attention les échantillons qui leur seront soumis.

**Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.**

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

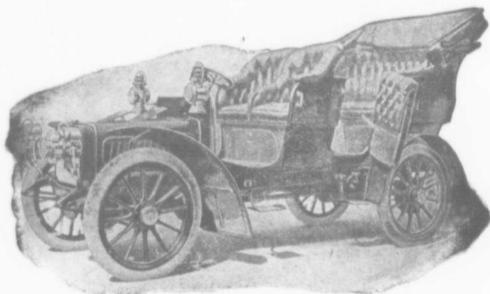
Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

# L'Unique DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE  
de.....  
LUXE



PNEUS  
MICHELIN

DOUBLE PHAETON  
Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire.

“ Rien ne sert de courir, il faut arriver à point.”  
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis  
Decauville tous les Modèles de Car-  
rosserie qui nous sont demandés....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous  
renseignements désirés.

## The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel.

Salle d'Exhibition: Ancienne Manufacture Davis,  
Cote Beaver Hall

MONTREAL.

VÊTEMENTS  
MARQUE  
SHIELD "TOUJOURS CORRECTS"

LES DAMES LES MIEUX MISES et  
LES ENFANTS LES PORTENT.

Notre offre pour l'Automne porte toutes les  
Marques des Vêtements Parfaits. Souvenez-  
vous toujours que notre position splendide  
vous garantit les Meilleures Valeurs.

L'assortiment complet est entre les mains de  
nos voyageurs ; ne manquez pas de les voir.

LES PRIX N'ONT JAMAIS ETE PLUS BAS QUE MAINTENANT—  
ACHETEZ VITE, VOUS PAIEREZ DAVANTAGE PLUS TARD.

**FOURRURES** C'est un gros département  
chez nous, et il y a là de fortes  
affaires pour toute maison vendant en détail  
des Etoffes à Robes. Tenez-vous de petites  
Fourrures—Si non, pourquoi pas ? Voyez les notes.

**JAQUETTES** Voyez l'assortiment complet  
de Manteaux que nous offrons  
pour Dames, Jeunes Filles et Enfants.—  
Style Parfait et Valeurs les Meilleures.

**GREENSHIELDS LIMITED**

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

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

# "VÊTEMENTS MARQUE SHIELD"



## MARQUE SHIELD

ARTICLES EN FLANNELETTE  
 PEIGNOIRS  
 JUPES DE DESSOUS  
 JUPES DE ROBES  
 TABLIERS EN LAWN POUR DAMES  
 TABLIERS de COULEUR pour DAMES  
 ROBES D'ENFANTS  
 MANTEAUX POUR LA PLUIE

**BLOUSES**  
**BLOUSES**  
**BLOUSES**

Toutes les dernières Nouveautés se trouvent dans notre assortiment—telles que Velours à Côtes, Velours, Soieries, Flanelle française, Delimes, Lustre, Cachemire et Velveta

**VETEMENTS**  
**BEAR SKIN**  
**POUR ENFANTS**

Il n'est pas douteux que nous tenons la tête dans les Marchandises populaires "Bear Skin" pour enfants. Voyez notre assortiment spécial, exclusif de Manteaux, Pelisses, Manchons, Etoles, Sets et Coiffures en "Bear Skin."

**REMARQUE**

Ils augmenteront vos ventes et vos profits. Nous sommes en conditions splendides pour subvenir à vos besoins immédiats.

**SERVEZ-VOUS DE NOTRE DEPARTEMENT D'ORDRES PAR LA MALLE.**

# GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
 WINNIPEG, MAN.

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



LA MODE A PARIS

Le jupon de lingerie, comme le fait a en lieu pendant plusieurs saisons passées, remplacera en grande partie, pendant l'été, le jupon de soie. Ceci s'applique aux toilettes de la journée, car pour les toilettes de bal et même celles de dîners, le jupon de soie est indispensable.

Pour porter avec les robes courtes, on emploie le jupon en nansouck ayant une grande ampleur dans le bas, tandis que la partie supérieure est très coupée de biais, de manière à coller sur les hanches. La garniture est faite d'un grand volant, ou de deux volants de largeur moyenne, en broderie anglaise. Ceci se porte avec les costumes du genre tailleur, faits en tissus de laine.

Pour accompagner le même genre de costumes, comme ces costumes sont faits en tissus lavables, on porte un jupon de batiste très souple. Ces Jupons sont de deux sortes. L'un en une sorte de batiste de fantaisie, dont le fond est blanc avec un dessin allover de couleur; l'autre sorte de jupon est entièrement blanche, quelque souvent d'un tissu de fantaisie. Ces Jupons sont ornés de deux ou trois volants, larges de quatre à cinq pouces et leur bord inférieur est festonné et porte une couture en couleur. Ils sont très élégants, mais ils ne doivent pas présenter la moindre raideur et quand on les lave, on les gomme légèrement et on ne les empèse jamais.

#### Jupon en Mohair.

D'un usage à peu près général est le jupon de mohair, dont le plus ordinaire est à rayures noires et grises, ou blanches.

Il y a aussi le jupon en mohair tout blanc. Celui-ci présente un certain degré de recherche, car il est généralement orné d'un allover en dessin broché de la même couleur. On considère que ce jupon est bien porté l'après-midi.

Nous arrivons maintenant au jupon de batiste tout-à-fait habillé, qui est porté sous les robes de visites de toutes descriptions et de tous tissus. Il est long, touche presque le sol. Le tiers supérieur est de la forme fourreau; les autres deux-tiers sont couverts d'un volant, car ce jupon ne porte généralement qu'un seul volant très large, qui, à son tour, supporte tous les ornements superflus.

Ces ornements consistent en plissés couteau étroits, arrangés de manière à former un dessin complet ou partie d'un dessin et en insertions de dentelle alternant avec des bouillonnés de batiste au travers desquels passe un ruban de cou-

## TISSUS ET NOUVEAUTES

leur, et ce ruban fait saillie à intervalles pour être attaché en noeuds formés de boucles et de bouts longs et tombants.

Souvent les volants sont entièrement coupés et plissés, larges d'environ trois pouces, suivis d'insertions brodées très fines, de la même largeur. Cinq ou six rangs doubles de cette garniture couvrent le volant.

#### Large volant en batiste.

Très joli aussi est le très large volant en batiste fine, brodé en piqûres plumetis. Le dessin est grand et couvre les deux-tiers supérieurs du volant, le tiers inférieur étant formé de quantités de tuyautés étroits, alternant ou n'alternant pas avec des insertions assorties au volant.

Un jupon très populaire est aussi celui en taffetas blanc ou en taffetas d'une teinte très pâle, changeant ou non, sur lequel est placé un volant de lingerie, composé de batiste et de dentelle blanches toutes les deux. Ces Jupons sont commodes et portés courts, le volant est simplement fixé sur la jupe au moyen de boutons et peut être changé à volonté.

#### Jupon très élégant.

Quant au jupon de taffetas habillé, il n'a jamais été aussi élégant que maintenant, et la dernière idée, le volant simple et large étant si populaire, consiste en un volant brodé, forme plumetis de la même couleur. Si la couleur du jupon est rose ou jaune, le dessin est fait du rose de la même nuance tandis que le taffetas bleu pâle porte sur le volant des fleurs des champs, etc.

Le fond d'un grand nombre de Jupons est composé de soie brochée très riche, tandis que le volant, bien que d'une des couleurs de la soie, est en taffetas, ou en satin "pebble" ou même en net point d'esprit, toujours de la même couleur. Pour le moment, le volant en dentelle blanche ou noire se voit peu, bien que les volants de tous genres soient garnis de dentelle.

#### Vêtement en lingerie princesse.

Le vêtement à combinaison, genre princesse, qui a été produit dans les lignes de lingerie française, il y a quelques saisons, a rencontré l'approbation marquée des femmes les plus difficiles. La vogue de la robe princesse a rendu plus nécessaire que jamais l'ajustage des vêtements de dessous. Il n'est pas douteux que c'est là la raison du succès des combinaisons princesse qui sont faites pour dessiner parfaitement les formes et éliminer ainsi les bandes pliées et l'ampleur produite par le port de deux ou trois effets d'habillage.

La combinaison princesse à trois morceaux, qui comprend cache-corset, pantalon et jupon, est un des genres les plus approuvés. Dans ce modèle, le cache-

corset est sans couture et coupé sur un patron circulaire. Le jupon est également circulaire et, avec les sections de côtés qui sont fixées sur une seule couture, forme le pantalon. En réalité, la combinaison est une jupe fendue et un cache-corset réunis à la taille par une insertion délicate.

#### Paletot élégant.

On a beaucoup admiré aux dernières courses un paletot élégant en taffetas vert bronzé, brodé d'un large dessin à fleurs de la même couleur, mélangé du bleu riche et magnifique, connu sous le nom de bleu de roi. L'effet était harmonieux à l'extrême. Le paletot était doublé de taffetas de la même nuance de bleu et formait partie d'une toilette de voie bleu de la même teinte. Quelques nuances de bleu et de vert semblent avoir été créées pour aller ensemble et les deux nuances citées plus haut sont certainement du bon.

#### Chaussures élégantes.

Les souliers découverts de couleur sont plus à la mode qu'ils ne l'ont jamais été; toutefois, les chaussures blanches sont moins en faveur que l'été dernier.

Il est assez fréquent de voir des souliers découverts d'une couleur assortie exactement à celle de la toilette qu'ils accompagnent et, quand cela n'est pas le cas, les nuances brun et crème sont les plus en faveur.

Pour les bottines, deux nuances sont souvent employées ensemble; l'extrémité de la bottine étant d'une teinte plus foncée que le reste. Le cuir verni est préféré maintenant au chamois, qui était la rage l'année dernière. Toutes les chaussures sont à boutons et, quand elles sont de deux nuances, c'est sur la partie la plus foncée que l'on fixe les boutons. Quant à la forme des boutons, il y a aussi un grand changement; ils sont plats et très larges, de la dimension de ceux employés pour les gilets d'hommes.

[Dry Goods Economist].

Un acheteur d'une de nos grandes maisons de modes tout récemment revenu d'un voyage à Paris, nous dit que des couleurs bleu-mésange, les teintes Gobelin-Empire et le vieux rose genre Watteau y jouissent actuellement d'une très grande faveur.

M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, rapporte une demande excellente pour tous les articles de mode du printemps et plus particulièrement pour les chapeaux "Laghorn" qui commencent à devenir assez rares. Les fleurs se vendent également bien.

En fait de garnitures, il y a eu une demande exceptionnellement forte pour les plumes et pour les ailes, cette demande

# Automne 1906



Nos voyageurs sont maintenant sur la route  
avec des échantillons de Nouveautés dans  
les lignes suivantes: x x x x x x x



## Chapeaux



*En Fourrures  
Chenille  
Velours et  
Feutre*

Plumeaux, Ailes,  
Soies, Rubans,  
Velours, Velveteens  
et Garnitures.

Nous vous offrons le choix le plus complet  
que l'on puisse désirer. Voyez nos échan-  
tillons avant de placer vos commandes.  
Il est de votre intérêt d'acheter les marchan-  
dises les plus désirables aux plus bas prix  
possible.

### ATTENTION SPECIALE

donnée aux commandes  
par lettre. Ce départe-  
ment est sous la direc-  
tion d'un employé ayant  
une longue expérience

Toujours *Assortiment complet dans les*  
en mains: *Marchandises de Saison.* & &

## **Debenhams (Canada) Limited**

18 rue Ste-Helene, Montreal.

est assez étonnante pour cette époque de l'année.

Tout semble indiquer que nous aurons également une saison d'automne très active dans le commerce de la mode.

\* \* \*

La carte des nuances pour l'hiver 1906 de l'Union des Syndicats vient de paraître.

Nous remarquons un changement assez radical dans cette dernière édition; les nuances différentes au lieu d'être nommées séparément sont groupées par nuances et ne portent qu'un même nom.

Les couleurs Sherry-Brandy (à notre avis Cherry Brandy aurait été plus correct) tiennent la tête de la liste, ce sont des couleurs bordeaux; ensuite, viennent les verts **Bouclier** et les bruns **Narghilé**. Ce sont, paraît-il, les nuances que l'on recommande à Paris pour la saison prochaine.

\* \* \*

Les affaires sont très satisfaisantes, nous dit M. F. X. D. de Grandpré, gérant de M. M. Debenhams [Canada] Ltd., bien meilleures même que les années précédentes et cela, parce que la saison des ventes pour le commerce du printemps et de Pété semble vouloir se prolonger indéfiniment.

La température froide que nous avons eue au début de la saison a été à l'avantage de la modiste qui fait elle-même les chapeaux qu'elle met en vente, car ses clientes ont placé leurs commandes beaucoup plus tard que de coutume. Il n'y a guère que les magasins départementaux qui aient vendu des chapeaux du printemps dès le début de cette saison.

La demande pour les chapeaux Leghorn, pour les tulles et rubans est très forte.

En fait de nuances on remarque à l'heure actuelle une préférence pour le noir, le blanc et en général pour toutes les couleurs claires sans préférence bien marquée pour aucune d'entre elles.

\* \* \*

M. Wm. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., Montréal, nous avise que les affaires sont toujours actives.

La demande porte sur les chapeaux en toile, ceux en paille Leghorn et sur les chapeaux Flaps de toute description. Les Sailors continuent à avoir une bonne vente.

Les nuances claires sont toujours à l'ordre du jour, de même que le blanc et le noir.

M. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, ont mis en stock ces jours derniers, un assortiment complet de chapeaux en toile; les dernières nouveautés du marché de New-York.

M. M. Debenhams [Canada], Ltd., viennent de recevoir un assortiment complet des dernières nouveautés dans les tulles,

chiffons, et rubans. Ces marchandises de choix sont offertes à des prix très avantageux.

M. M. Chaleyver & Orkin offrent au commerce ce qu'il y a de plus récent en fait de chapeaux Leghorn, avec la nouvelle calotte ronde.

Ces chapeaux sont soit en paille naturelle, soit en paille blanche.

Si vous voulez avoir ce qu'il y a de plus nouveau en fait de chapeaux Sailors tels que les portent les élégantes de New-York, adressez-vous à M. M. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal.

M. M. Chaleyver & Orkin appellent l'attention du commerce sur leur magnifique assortiment de rubans de velours. Ce sont les meilleures valeurs offertes sur le marché.



M. J. A. Martin, de la Montreal Embroidery Mfg. Co., rapporte que les affaires sont très satisfaisantes; les échantillons de sa manufacture sont accueillies avec beaucoup d'empressement par les principales maisons de gros de notre place.

\* \* \*

Quatre des plus importantes manufactures de chemises et de sous-vêtements de Montréal, viennent de s'amalgamer. Ce sont les maisons suivantes: la Standard Shirt Co., John O. Black & Co., G. H. Harrower & Co. et A. H. Sims & Co., Ltd.

\* \* \*

M. W. T. Miller, de M. M. Miller Bros., Co., Ltd., rapporte une bonne activité dans les affaires; la demande pour les cols en celluloid augmente du double cette année; l'usage de ces cols tend à devenir de plus en plus général.

\* \* \*

M. M. E. O. Barette et Cie nous avisent qu'il y a une excellente demande pour les cravates lavables en coton, de même que pour celles en chiffon-velours et en soie popeline Jacquard.

Les cravates préférées continuent à être celles dans les formes Derby et dans les nuances claires.

\* \* \*

On nous rapporte de toutes parts que les gants de soie et de fil dans les grandes longueurs sont extrêmement rares à Montréal et qu'il n'y en a pour ainsi dire plus dans le commerce de gros.

Cette rareté s'étend aux Etats-Unis, puisque les maisons américaines ont essayé de placer à Montréal des commandes pour des gants de ce genre.

\* \* \*

Les prix des gants continuent à augmenter; il y a, paraît-il, une disette complète de peaux sur les marchés français, ce qui fait que les fabricants ne peuvent

envoyer à leurs représentants en Amérique les quantités accoutumées.

Nous croyons savoir que plusieurs maisons de Montréal ont retiré leurs prix.

\* \* \*

M. J. O. Gareau, gérant général de la Eastern Township Mfg. Co., Ltd., rapporte une grande activité dans les affaires.

Les modèles de corsets et de chemises que les voyageurs de la compagnie soumettent actuellement au commerce remportent le plus grand succès.

Nous apprenons que la Dominion Suspender Co. mettra prochainement sur le marché une nouvelle bretelle perfectionnée, la **Bull Terrier Brace**. Les échantillons seront soumis au commerce par les voyageurs de la maison E. O. Barette et Cie qui représente dans la province de Québec la Dominion Suspender Co.

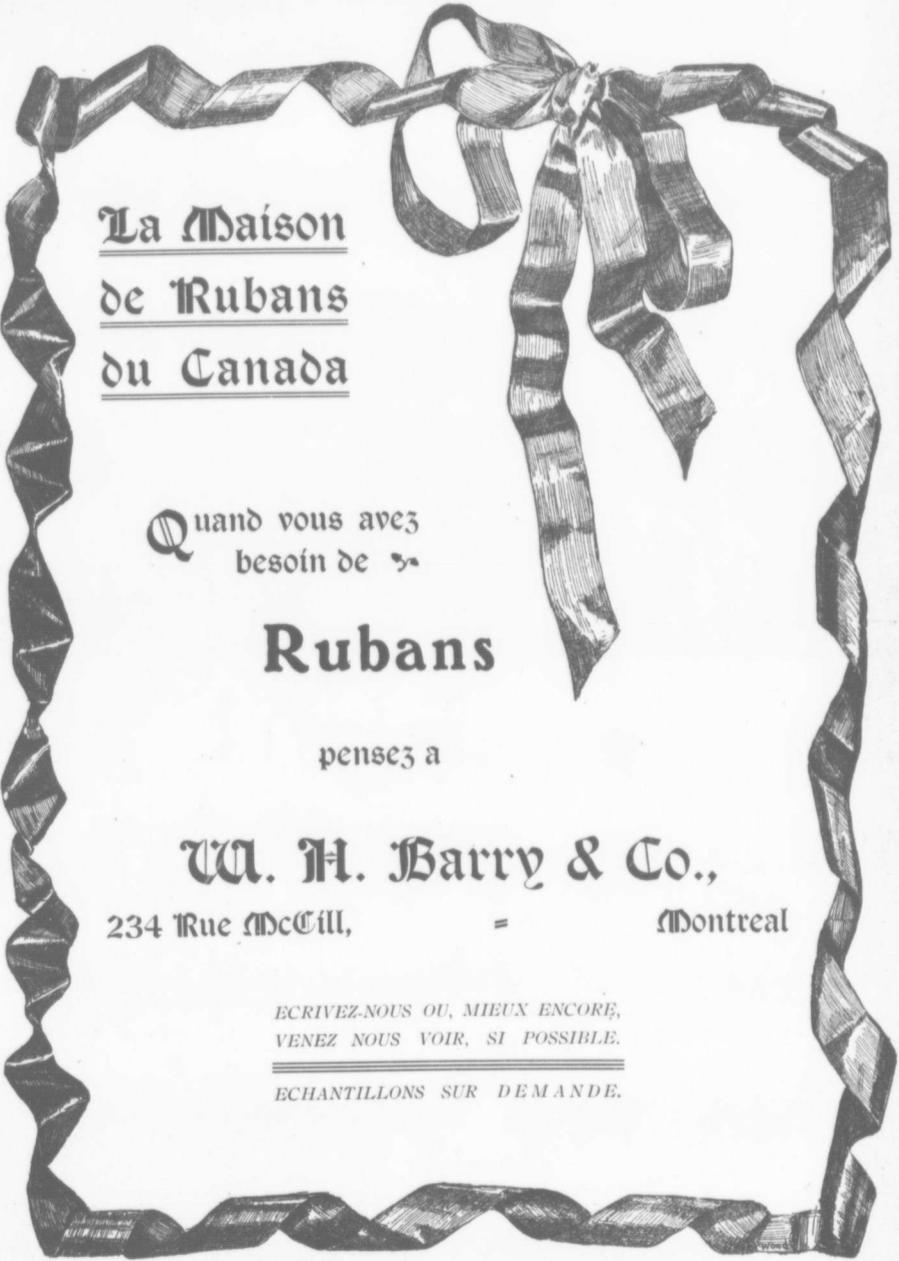
Faux-cols mous Anglais. En Oxfords blancs mercerisés. Grandeurs, de 12 1/2 à 16 1/2. Rétrécis avant la confection. Pi-



gures renforcées. Epingles de sûreté Anglaises, de bonne qualité, avec cravates correspondantes. Niagara Neckwear Co., Ltd., fabricants.

Malgré de nombreuses demandes, il reste encore à M. M. E. O. Barette, Temple Building, rue St-Jacques, Montréal, un nombre limité de stands ou étalages mobiles pour bretelles et cravates qu'ils donnent gratuitement à tout marchand qui leur enverra une commande de \$40.00 pour les bretelles de la Dominion Sus-pender Co.

La maison Kyle, Cheesbrough & Co., a mis sur le marché un nouveau drap pour costumes. Cette étoffe appelée "Llama Radium" ne rétrécit pas, et convient aux costumes d'automne. C'est une valeur remarquable. On la trouve en 16 nuances magnifiques et on peut la détailler avec profit à 50c. la verge. Les marchands de nouveautés qui veulent donner du cachet à leur stock de marchandises pour l'automne ne peuvent faire mieux que de donner un ordre pour l'étoffe Llama Radium, dont la vente est contrôlée au Canada uniquement par la maison Kyle, Cheesbrough & Co., Montréal.



La Maison  
de Rubans  
du Canada

Quand vous avez  
besoin de

**Rubans**

pensez a

**W. H. Barry & Co.,**

234 Rue McGill,

Montreal

*ECRIVEZ-NOUS OU, MIEUX ENCORE,  
VENEZ NOUS VOIR, SI POSSIBLE.*

*ECHANTILLONS SUR DEMANDE.*

MM. E. O. Barette et Cie nous avisent qu'ils livreront à partir du 1er juillet les commandes qui leur ont été confiées pour les cravates en Popeline Jacquard. Les échantillons de ces cravates qui ont été soumis au commerce, ont remporté un très grand succès, ce qui n'est pas surprenant, car ces cravates vendues à raison de \$4.50 la doz, se détaillent facilement à 75 cents pièce.

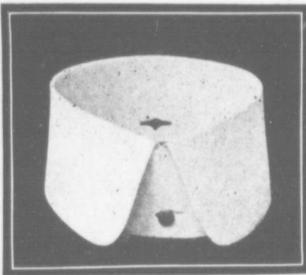
MM. E. O. Barette et Cie qui contrôlent cette marque, ont une collection de 150 échantillons dans 12 dessins différents et dans toutes les nuances à la mode.

Nous avons le plaisir d'annoncer à nos lecteurs que la Monarch Manufacturing Co., de Lévis, fabricants de chemises, vient de s'installer dans la nouvelle manufacture qu'elle s'est fait construire sur un plan tout-à-fait moderne. Les chemises que fabrique cette maison ne le cèdent en rien à celles des autres manufactures de chemises sous le rapport de la coupe, du fini et de la qualité. La Monarch Manufacturing Co., ayant son établissement situé à Lévis, où la main-d'œuvre est à bon marché, peut en conséquence livrer des produits à des prix inférieurs à ceux des marchandises manufacturées dans les grands centres où le prix de la main-d'œuvre est élevé.

Les commerçants ont donc tout intérêt à s'adresser pour leurs commandes à cette compagnie qui, outre les chemises, fabrique également les overalls.

#### Champion

Dernier modèle de col en celluloid. Hauteur, devant 1 3/4 pouce; arrière 1 3/4



pouce, fabriqué par MM. Miller Bros., Co., Ltd.

MM. E. O. Barette et Cie, Temple Building, rue St-Jacques, offrent au commerce une ligne exceptionnelle de cravates Derby en soie popeline à raison de \$2.25 la doz. Ces Derbys, reversibles, ont une longueur de 47 pouces et une largeur de 2 3/4 pouces.

Examinez votre magasin et voyez quels sont les articles qui ne se vendent pas bien. Si vous avez quelque marchandise depuis trop longtemps, fixez lui un prix attrayant et mettez la dans votre vitrine. Vendez-la quand même ce serait à perte. Ne continuez pas à traîner dans votre magasin des articles qui ne se vendent pas. La première perte est la meilleure perte.



#### AU PAYS DE LA SOIE

Il est une ville, qui ne se trouve pas en Amérique, et qui compte cependant des millionnaires par légions: 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, dit le "Sunday Herald" de Chicago.

Hang-tchéou est peut-être, avec Pékin et Canton, la cité la plus peuplée de la Chine. Capitale de la province du Tche-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 tuiles sombres, aux innombrables rues étroites, qui s'allongent à perte de vue, et que dominent les 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'agit dans les centaines de manufactures, sur les quais d'embarquement, ou dans les plantations de mûriers 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 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 où des villas et même des palais s'enveloppent de feuillages luxuriants, et forment de bambous couronnant de minuscules collines peut-être artificielles, pruniers, pêchers, jardins remplis de roses ou d'autres fleurs de luxe.

Redescendons dans la fourmillière. Beaucoup de rues 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 certaines rues, 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 gentlemens 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 rues entières, et dont les affaires se chiffrent par centaines de millions de dollars chaque année, Hang-tchéou compte beaucoup de manufactures d'éventails, qui servent aussi de parasols, et dont tout le monde fait usage, en Chine, hommes, femmes et enfants. Ici encore la spécialisation du travail est poussée au dernier degré, les uns découpaient, 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 enferme ces ornements naturels dans de longs étuis d'argent,



## JUGEZ PAR VOUS-MEME.



Avoir les marchandises correctes — correctes pour le genre, correctes pour la qualité, correctes pour le prix — c'est posséder le premier et le plus important des éléments nécessaires au succès en affaires. Une **Correction Assurée** de ce genre est une caractéristique de notre stock, sur laquelle nous désirons appuyer très fortement auprès de nos clients.

**Jugez par vous-même:** Nos représentants sont tous maintenant sur leurs routes respectives avec des assortiments complets pour l'Automne, ainsi que des assortiments complets d'échantillons pour les besoins immédiats — marchandises de saison et peu abondantes.

### Occasions Speciales en Toiles pour Linge de Maison :

Essuie-mains, Toiles pour Essuie-mains, Serviettes de table, Toiles Damassées, Soieries, Tissus légers et clairs pour Robes, Tissus blancs, lavables, Toiles blanches pour Costumes, Nouveautés en Dentelles nouvelles, Allovers "Baby Irish" et Bordures assorties, nouvelles Broderies, Rideaux en Dentelle, grande variété de Colis de fantaisie pour Dames, Froncis fantaisie, Ceintures fantaisie, Peignes, Ornaments pour chevelure, Mouchoirs, Blouses, Rubans, etc.

### Gants d'Été

Lisle, Taffetas, Net de soie et Effets Dentelle, pour Enfants et pour Dames. Nuances:—Gris, Bleu-Marin, Tan, Blanc et Noir, à tous les prix.

### Corps

Assortiment complet de Corps pour Dames et Enfants— toutes les principales lignes Canadiennes et Américaines. Coton uni— sans manches ou avec demi-manches. Articles en Dentelle de Coton, de fantaisie, Mercisés à côtes suisses et en soie.

### Bonneterie d'Été

Coton uni, Noir et Tan, Coton Noir Brodé, Tan Brodé, Lisle à jour en Noir et Tan. Gris, Bleu-Marin et Tan assortis à Raies et à Jours. Aussi, ligne complète d'articles à côtes.

### Chaussettes

Chaussettes en Coton Noir— Uni, Broderie Noire, Broderie Noire à Jours, Tan Uni, Côtes Unies et Tan à Jours.

### Balbriggan, S. & P

Assortiment complet de Balbriggan uni et fantaisie à détailler de 35 cts à 75 cts.

Demandez les Échantillons.

Les ordres par la maille reçoivent une attention prompte et spéciale.

# BROPHY-CAINS, LIMITED

NOUVEAUTES EN GROS.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS.

qui sont parfois de véritables oeuvres d'art.

L'auteur de l'article, M. Frank-G. Carpenter, ne peut assez dire de bien du bon peuple chinois, qui, assure-t-il, a été calomnié par la presse des deux mondes. La police est moins nombreuse dans cette ville d'un million d'habitants, que dans telle de nos sous-préfectures françaises. Malgré cela, il est très rare qu'un désordre éclate dans la fourmillière: tout le monde est si 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 de doigts d'une princesse de féerie, quelque chose comme notre Belle au bois dormant, qui appuya 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!

MM. Short & Co. rapportent une excellente demande pour les soieries du Japon, de même que pour les articles de fantaisie provenant de ce pays.

Les prix des soieries au Japon sont des plus fermes.

\*\*\*

MM. Walter H. Barry & Co. nous disent que les affaires en rubans sont très satisfaisantes et en augmentation considérable sur la même période en 1905.

Depuis l'arrivée des beaux jours, on constate une forte demande pour les rubans blancs et ceux de nuance claire.

Les prix des rubans sont à la hausse dans les centres producteurs par suite de l'avance des prix de la soie brute.

\*\*\*

Le représentant de la China & Japan Silk Co., Ltd., rapporte que les affaires sont actives.

La demande pour les soieries blanches du Japon est excellente. C'est maintenant un des tissus préférés pour la confection des blouses.

Les prix des soieries sur les marchés primaires au Japon sont des plus fermes.

MM. Walter H. Barry, la maison par excellence pour les rubans, a toujours en mains aux plus bas prix du marché un assortiment complet des lignes courantes. La maison apporte une attention spéciale aux commandes qui lui sont envoyées par la maille.

## TISSUS ET NOUVEAUTES

Le stock de soieries de la maison Debenhams (Canada), Ltd., est le plus complet que l'on puisse trouver au Canada. Il comprend toutes les variétés courantes ainsi que les dernières nouveautés. Toutes ces marchandises sont vendues à des conditions avantageuses.



### PARURES DE FOURRURE POUR JEUNES FILLES

Fourrures, bijoux, dentelles, telles sont les trois plus riches parures de la femme et de la jeune fille.

Tout à l'our, l'un de ces trois éléments supplante l'autre. Il est très rare qu'ils triomphent ensemble dans la mode.

Depuis que l'on ne porte plus, le jour, à la ville, de "bijouterie"; mais que celle-ci est remplacée par les objets usuels, nécessaires, le bijou a perdu de sa vogue; depuis que des imitations admirables ont remplacé les vraies dentelles, l'élégance ne recherche plus, ni l'imitation qui n'est pas "sincère", ni le vrai qui est si coûteux. Reste la fourrure. C'est elle qui trône. Elle qui s'impose. Elle triomphe même à ce point que, désormais, c'est à peine s'il existe une saison pour la fourrure.

Autrefois, les fourrures avaient une très longue morte-saison. Aujourd'hui, ils ont à peine le temps, durant la canicule, de se préparer pour l'automne et l'hiver. Le printemps leur apporte une nouvelle catégorie de travaux.

De notre côté, à part boléro, jaquette ou manteau long, nous ne remisons plus nos fourrures au printemps.

Tout l'été dernier, dit un confrère parisien, on a vu encore sur les robes de batiste, de linon, dentelle ou gaulure, les cravates, cols, fichus et écharpes de fourrure. Sur une robe de batiste blanche, tombait une parure d'hermine ou une autre de chinchilla; sur un costume tailleur, s'enroulait même le renard blanc ou bleu. Cela ne semble plus étrange. Et si, à Paris, la parure de plume avait plus de faveur, au bord de la mer, elle perdrait sa saison d'être, la plume se déséchant et tombant en bribes molles au contact de l'air salin. On reprendait donc la fourrure à poil. Ainsi, on le voit, jamais la parure de fourrure n'eut autant de vogue qu'actuellement.

Nous venons d'indiquer les raisons pour lesquelles c'est l'heure d'acheter des fourrures. Nous n'avons pas dit la principale de ces raisons: "La fourrure est chère, dites-vous. Elle a augmenté, cette année, dans la proportion d'un quart. Il y a eu, sur la fourrure fine surtout, une hausse énorme".

Cela n'est rien. Cette hausse est insi-

gnifiante, comparée à celle qui va surgir. La guerre avec la Chine, les événements actuels de Russie, sont les causes de cette augmentation future. Tout élevé de prix qu'elle est aujourd'hui, la fourrure est le sujet de marchés et d'exploitations. Les marchands habiles, ayant de l'argent tout, en ce moment même, la rafle de toutes les peaux fines qu'ils trouvent, sachant que l'hiver prochain, la peausserie sera d'un commerce inabordable.

Si cette élévation de prix ne s'est pas fait sentir davantage, c'est que les pelletiers et fourreurs ont en tout temps des provisions. En ce moment ils les épuisent encore. Les provisions épuisées, il leur faudra se soumettre aux exigences de la situation; puis l'imposer à l'acheteur, c'est-à-dire à nous-mêmes.

Il y a une grande variété de parures de fourrures pour dames. Celles pour jeunes filles sont un peu moins nombreuses. La jeune fille ne porte pas l'étola proprement dite: celle-ci est trop "importante" et imposante.

Les parures courtes lui sont plutôt réservées, et aussi celles qui ont une façon simple: ainsi la cravate, large comme la main, qui entoure le cou, se noue sous le menton et tombe devant en pans irréguliers. Mais cette cravate a un petit inconvénient: à l'endroit où le premier lien tombe sur le second pan, se forme une épaisseur, un bourrelet qui à l'avantage, je le sais, de donner beaucoup de chaleur, mais aussi la disgrâce d'engoncer. C'est le reproche que l'on peut faire à la cravate nouée. Mais comme elle se dénoue à volonté; comme la jeune fille peut, à son gré, l'ouvrir, l'écarter, ou la rapprocher, l'inconvénient disparaît aisément.

Une autre forme est celle qui consiste en deux pans égaux, aplatis l'un sur l'autre et fermés par des agrafes. A l'extrémité pend une frange de chenille ou passementerie. Il y a beaucoup d'autres formes. Et ces formes varient suivant la fourrure dont elles sont faites.

Au premier rang, vient l'hermine. C'est elle qui a tous les honneurs de la saison.

60 YEARS' EXPERIENCE

# PATENTS

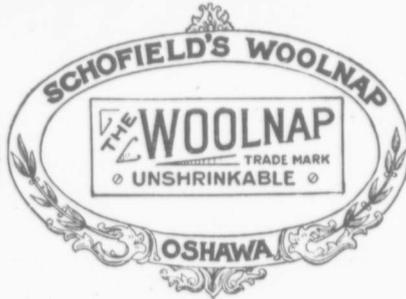
TRADE MARKS  
DESIGNS  
COPYRIGHTS & C.

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, 615 F St., Washington, D. C.



## Les Sous-Vêtements Woolnap Pour Hommes.

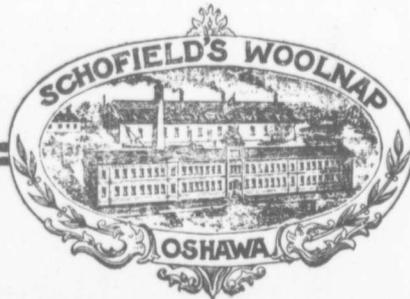
devraient être tenus par tous les détailleurs qui désirent se faire un renom pour la vente de marchandises de confiance.

La QUALITÉ est notre première considération.

Garantis ne pas rétrécir, faits de

**Pure Laine,  
Forme Parfaite,  
Fini Supérieur.**

TOUTES LES MAISONS DE GROS TIENNENT  
LES SOUS VETEMENTS WOOLNAP.



Elle est seyante à presque toutes les colorations, peut s'associer à toutes les teintes de robes. Son prix seul est un obstacle à son achat. Mais on imite l'hermine aujourd'hui d'une façon merveilleuse. Ou plutôt il est telle fourrure blanche infiniment moins coûteuse, que l'on peut utiliser en son lieu et place, sans pour cela se soumettre à porter de la "peau de lapin". [Nous parlerons en détail, dans une prochaine causerie sur l'hermine, de cette peau blanche qui l'imite si bien.]

Après l'hermine, vient le chinchilla. Les jeunes filles peuvent le porter, quoiqu'il soit d'un aspect moins juvénile que l'hermine, puisque l'on voit de jeunes bébés habillés d'un paletot de drap rehaussés d'une parure de chinchilla. Mais ce n'est point là la fourrure recommandée aux jeunes filles. Car elle est déjà une fourrure composée, c'est-à-dire de deux telates, d'un aspect qui n'a ni la douceur de l'hermine ni l'austérité de l'astrakan. C'est une fourrure trop décorative et tranchante.

Nous ne leur conseillons pas davantage la martre, ni la zibeline, qui sont des fourrures précieuses, réservées aux dames; ni le vizon, également de teinte fauve, c'est-à-dire de la couleur en faveur. Non. Cette vogue actuelle pour "le roux" s'étend aux parures pour les mamans. Il reste, d'ailleurs, à leurs filles, largement de quoi les satisfaire.

Nous parlons de l'astrakan: voilà une fourrure sérieuse, pratique, solide! Pour aller au cours, sortir par tous les temps, s'associer à toutes les teintes de vêtement, aucune fourrure ne peut remplacer le classique astrakan.

Après lui, vient le caracul, un peu

moins recherché, d'une ondulation plus plate, mais qui rend les mêmes services que l'astrakan.

Une jeune fille peut-elle porter le skungs? Cela n'est nullement ridicule, bien que les dames l'adoptent de préférence. Une parure de skungs, composée de la cravate s'arrêtant à la hauteur de la taille,—plutôt au-dessus,—et de laquelle partent les queues de l'animal, puis d'un manchon de proportions moyennes, plus étroit du haut que du bas; l'ensemble constitue une combinaison bien moderne. Autrefois, plus que maintenant, les dames avaient leurs fourrures, que ne portaient pas les jeunes filles; aujourd'hui, on voit des jeunes filles se vêtir de vestes de loutre, de castor et de breitschwantz.

Si l'hermine est la fourrure "habillée" de la jeune fille, il en est une ni claire, ni foncée, ni vulgaire, ni précieuse, qui peut constituer sa fourrure courante, c'est le petit-gris. On ne peut dire que le petit-gris soit d'une teinte particulièrement seyante, mais quand elle est soyeuse et pas encore jaunie, elle a de jolis reflets. On en fait, ou plutôt on en a fait jusqu'à des boléros entiers et aussi des vestes à ceinture et même des paletots. Mais le petit-gris sert, surtout actuellement, à composer des parures mobiles. Tantôt, c'est le col arrondi, se continuant en deux pans et agrémentés devant d'une rondelle ou rosace de passementerie; tantôt, c'est un même col s'arrêtant en rond au-dessus de deux pans qui tombent sur la poitrine; ou bien, c'est une cravate coupée de ventre de petit-gris, c'est-à-dire rehaussée de blanc, lequel blanc forme des jeux, des dessins, barrettes, etc.

La superposition de plusieurs langues de fourrure est chose assez en vogue. Divers plans se succèdent, l'un tombant sur l'autre, chacun ayant la forme d'une petite palme. Le "rond" est en vogue dans la coupe de fourrure actuelle.

La cravate, l'étoile courte, le tour de cou, le col et l'écharpe pour jeune fille se doublent de deux façons: 1o de satin blanc; 2o de fourrure. La seconde manière est de beaucoup la plus élégante, la plus confortable et aussi la plus coûteuse. Cette doublure devra toujours être claire: une cravate de petit-gris, si elle n'est pas doublée en même petit-gris, sera doublée de ventre de petit-gris [blanc]; une autre de loutre, si elle n'est pas doublée de même loutre, le sera en breitschwantz crème. On se plait ainsi à marier les peaux, à combiner le crème avec la loutre, le gris avec le blanc, le roux avec le blanc. On obtient ainsi des assemblages imprévus, qui ont l'attrait de la nouveauté et qui seront le caprice de deux ou trois saisons.



#### LA SITUATION

Des rapports reçus des différentes maisons de gros, rapports que nous publions d'autre part, on doit conclure que les affaires sont généralement satisfaisantes. Les commandes d'automne pour la marchandise sèche proprement dite sont des meilleures et, en réalité, plus

**ROCK RIB**  
STRONG AS BERALTAR

**HERCULES RIB AND PRINCESS RIB**  
LIMIT OF STRENGTH

**BOYS AND GIRLS' HOSE**

FOR FINE DRESS

**FAST BLACKS**

# Chapeaux d'Automne

POUR DAMES

ACHETEZ DIRECTEMENT  
AU FABRICANT X X X

*Chapeaux  
Garnis*

*Chapeaux a  
demi Garnis*

*Chapeaux  
non Garnis*

*Formes en  
Feutre*



Nos voyageurs sont maintenant en route avec des échantillons. Ne donnez pas d'ordre avant d'avoir vu l'assortiment, car c'est la ligne la plus complète qui soit offerte en Chapeaux de Dames. Nos représentants, dans la Province de Québec, sont :

**M. CHAS. McKERCHER,**

Pour l'Ouest de Québec.

et

**M. L. J. GINGRAS,**

Pour l'Est de Québec.

Toutes les  
Nouvelles Idées  
Toutes les  
Nouvelles Formes  
Toutes les  
Nouvelles Couleurs  
Toutes les  
Nouvelles Garnitures

## Strachan Brothers

130 Rue Wellington, Ouest, Toronto.

considérables que l'année dernière à pareille époque.

Le commerce des lainages et celui des modes en gros a été particulièrement actif; celui de la mode a été d'autant plus satisfaisant que la saison des ventes s'est prolongée beaucoup plus longtemps que de coutume.

Cependant, il convient de noter que bon nombre de marchands du dehors se plaignent que, par suite de l'été tardif, ils ont à peine entamé leurs stocks de marchandises d'été. Il est à espérer que, si la belle saison a tardé à venir, elle durera plus longtemps que d'habitude ce qui équilibrera les choses.

Le représentant de MM. Brophy-Calms, Ltd., nous avise que les commandes pour la saison d'automne se placent rapidement; il y a eu jusqu'à présent une très forte demande pour les flanellettes, les wrapperettes et autres marchandisees peignées.

Les paiements sont réguliers.

MM. Greenshields, Ltd., qui viennent de terminer leur inventaire, nous informent que le résultat en a été des plus satisfaisants; il démontre un accroissement très marqué dans le chiffre d'affaires.

La demande pour les rassortiments ainsi que pour le commerce d'automne continue à être très active.

La collection est bonne et les prix de toutes les marchandises sont fermes sans exception aucune.

Le représentant de MM. Kyle, Cheesbrough & Co., nous rapporte que les affaires sont satisfaisantes; le placement pour l'automne est à la hauteur des années précédentes et il y a de plus une bonne demande pour le rassortiment.

Les prix sont très fermes et la collection procède avec régularité.

M. J. A. Racine, de MM. A. Racine et Cie, constate une excellente demande pour les marchandises d'automne. Les commandes de rassortiment ont aussi augmenté de volume depuis le commencement de juin.

Les prix sont très fermes; la collection est satisfaisante.

MM. Greenshields, Ltd., qui, autrefois n'avaient à Toronto qu'un bureau, ont tout dernièrement ouvert une salle d'échantillons dans la dite ville. Cette salle d'échantillons située dans la bâtisse Carlew, rue Wellington Ouest, est sous la direction de M. E. J. Powell.

Par suite de l'accroissement très considérable de leurs affaires dans les Provinces du Nord-Ouest, MM. W. R. Brock Co., Ltd., ont décidé de fonder une succursale dans cette région. M. E. B. Cronyn, le vice-président de la compa-

gnie, a tout récemment fait un voyage dans ce but. Il est plus que probable que cette succursale sera établie à Calgary, Alberta.

M. R. E. Brock, gérant de MM. W. R. Brock Co., Ltd., à Montréal, nous informe que malgré la température adverse que nous avons eue au mois de mai, les affaires, en ce qui concerne sa compagnie, ont été très satisfaisantes, en ce sens qu'elles sont en augmentation sur le chiffre de l'année précédente, pendant le même mois.

La demande actuelle porte en grande partie sur la bonneterie, les gants en coton et en soie.

Les paiements sont bons.

La China & Japan Silk Co., Ltd., 290 rue St-Jacques, vient de recevoir un envoi considérable d'articles de fantaisie du Japon, comprenant vases, porcelaine de table et de fantaisie, brosses à habits, à dents, à cheveux, etc., etc.

La maison dispose également d'un superbe assortiment de nattes de Chine. La maison envoie échantillons et prix sur demande.

MM. Short & Co., importateurs de produits Japonais, viennent de recevoir une forte expédition de marchandises diverses, comprenant entre autres des couvre-lits en coton, des couvertures pour meubles et des pièces de soie pour la confection des blouses.

MM. Short & Co. s'impressionnent d'envoyer des échantillons sur demande.

NE MANQUEZ PAS DE VOIR  
DES ÉCHANTILLONS DE . . .

Gants, Mitaines, Toques, Ceintures, Nuages et  
Jerseys Tricotés

**“MARQUE BEAVER”**

Avant de placer votre ordre pour  
livraison d'Automne.

**PAS DE MEILLEURE VALEUR sur le MARCHÉ**

Notre agent de vente pour Québec, M. Gilpin,  
ira vous voir sous peu.

Notre nouvelle ligne de **NUAGES** est très attrayante et d'une excellente valeur.

**The Stratford Knitting Co., Ltd.,**  
STRATFORD, Ontario.

**NOS BRETelles**

Sont Estampillées  
et Etiquetées

Trade



Mark

**Ce qui est une Garantie  
de la MEILLEURE Valeur.**

Si nos représentants ne vont pas vous voir, demandez-nous des lots échantillonnés. Satisfaction garantie. Notre Stock de Boutons est complet dans toutes les lignes.

THE  
**Berlin Suspenders & Button Co.**  
BERLIN, ONT.

## **TOUJOURS DANS LE MOUVEMENT**

---

Notre offre pour 1906-'07 surpasse  
tous les efforts faits auparavant.

# **“LA LIGNE MENZIE”**

Sera Vendue à Prix Uniformes.

Notre échantillonnage est Complet.—  
Ne manquez pas de voir nos Nou-  
velles Marchandises avant d'acheter.



**Attendez nos Voyageurs  
Cela vous Paiera.**

---

**The MENZIE WALL PAPER CO., Limited**

TORONTO, Canada.

La Montreal Embroidery Mfg. Co. sou met actuellement aux maisons de gros ses échantillons de volles de première communion, de pardessus d'oreillers, de rideaux de portes, etc.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des marchands de nouveautés sur les articles de cette manufacture, car ils répondent parfaitement aux besoins du commerce canadien; ils sont de qualité excellente tout en étant à des prix modérés.



MM. Mark Fisher, Sons & Co., de Montréal, ont déjà commencé les travaux de construction de leur nouvelle bâtisse située au coin sud-ouest du Carré Victoria et de la rue Craig. On s'attend à ce qu'elle soit terminée au 1er avril 1907. L'édifice aura une hauteur de 10 étages en y comprenant le soubassement.

M. J. Arthur Roch, représentant MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, nous informe que le commerce de rassortiment est meilleur que l'année dernière; a même remarque s'applique aux commandes prises pour l'automne.

D'après les avis reçus d'Europe, les prix continuent à être très fermes avec tendance à la hausse.

La collection est satisfaisante.

Les dernières ventes à l'encan, à Londres, des laines brutes ont donné des résultats très satisfaisants. Les prix ont été bien maintenus sur toute la ligne.

Il y avait une forte quantité d'acheteurs américains.

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous avise que les affaires sont actives et que la collection est remarquablement bonne.

Il n'y a aucune apparence d'une diminution prochaine dans les prix des laines; bien au contraire, les marchés anglais semblent toujours vouloir augmenter les prix.

Les ventes pour les besoins immédiats portent en grande partie sur les homespuns dans les nuances grises et sur les serges bleues; pour l'automne, on commande de fortes quantités de Meltons et de Beavers noirs ainsi que de Cheviots sombres.

M. W. Kearney, représentant MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, vient de faire un voyage de placement dans l'ouest de l'Ontario. M. Kearney qui a visité les principales villes de la vallée de l'Ottawa jusqu'à Sudbury inclusivement, rapporte que les affaires y sont actives.

M. Norman Paulet, chef du département des étoffes à robes de la maison A. Racine et Cie partira vers la fin de juin pour un voyage d'affaires en Europe. Pendant son voyage, M. Paulet placera

des commandes pour les dernières nouveautés en étoffes à robes anglaises et françaises pour le commerce d'automne de 1906, ainsi que pour le printemps de 1907.



#### LE COTON EN ABYSSINIE

Le rapport de la mission commerciale en Abyssinie contient les renseignements suivants au sujet de la culture du coton dans ce pays:

Dans beaucoup de régions chaudes d'Abyssinie, il pousse une variété de coton à l'état sauvage, et dans toutes les parties du pays de véritables champs de coton ont été plantés par les indigènes. Le produit, quoique n'étant pas cultivé sur une vaste échelle, est souvent de très bonne qualité. Il est filé et tissé par les indigènes et on obtient parfois un tissu très joli et très moelleux. Dernièrement, des Français ont pris l'initiative de faire plusieurs essais de culture rationnelle; on croit qu'ils donneront des résultats favorables, et que le produit ne se montrera pas inférieur au coton égyptien. On a pris des mesures pour étendre cette culture, et on prévoit le développement d'un commerce d'exportation.

Sous-Vêtements

Pour

# L'Automne 1906.

de Watson

NOTRE REPRÉSENTANT, M. A. L. GILPIN, 232 RUE MCGILL, MONTRÉAL, EST MAINTENANT EN ROUTE AVEC UN ASSORTIMENT COMPLET DE LIGNES SUPÉRIEURES DE SOUS-VÊTEMENTS À COTES POUR DAMES, POUR ENFANTS ET POUR HOMMES. VOYEZ NOS ÉCHANTILLONS AVANT D'ACHETER AILLEURS.

— FABRIQUES PAR —

## The Watson Manufacturing Co.,

Paris, Ont. Limited.

*Saison*====  
*d'Automne*  
*1906*====



Voyez les échantillons de nos re-  
 présentants avant de placer vos  
 commandes de x x x x x x  
**Manteaux et Costumes**  
 pour Dames. Le succès de nos  
 lignes durant les saisons passées  
 et notre attention continue, sont  
 la plus forte garantie que nous  
 puissions offrir au Commerce.

*The* **VICTOR**  
**MANUFACTURING**  
**COMPANY.**

Representant a Montreal,  
**M. H. A. BLAGDON,**  
 204 Rue Saint Jacques.

## LES MARCHES COTONNIERS

Les marchés Cotonniers sont toujours dénués d'intérêt; sans les opérations d'arbitrage de place à place, le chiffre des transactions serait extrêmement limité, et, en l'absence de tout esprit d'entreprise, les cours ne parviennent pas à se déplacer d'une façon sensible et régulière. Les avis sur la future récolte sont en grande majorité très satisfaisants, la pluie est tombée dans beaucoup de localités où elle était nécessaire et elle a été bienfaisante; les travaux d'ensemencement ont généralement bien progressé et sont terminés ou presque terminés dans les sections précoces. Le seul facteur de fermeté relative reste donc constitué par l'activité industrielle; celle-ci marque, d'ailleurs, un certain ralentissement, du côté anglais notamment, où est la clé de la situation. Rien d'étonnant, au surplus, à ce qu'il y ait eu par là quelques excès d'approvisionnements de réserve. Le fait a déjà été constaté il y a quelques années à Liverpool, où les transactions sont tombées, à partir du mois de juillet, à un chiffre anormalement restreint de 15 à 20,000 balles par semaine. Avec les perspectives prometteuses de la future campagne, il suffirait sans doute cette année d'un ralentissement beaucoup moins accentué pour que les prix retrouvent enfin un niveau exclusivement favorable aux Américains.

MM. Weld et Co., de Liverpool, dans leur circulaire du 6 avril, annoncent que la Fédération internationale des Filateurs a publié son estimation des stocks dans les filatures européennes au 1er mars et que ces stocks s'élevaient à 1,532,990 balles en coton de toutes sortes, contre 1,232,550 balles au 1er septembre 1905. MM. Weld ajoutent que, vu l'époque à laquelle ces chiffres sont arrêtés, qui est pour ainsi dire la période où les stocks sont les plus forts, ce rapport est plutôt haussier. Les filatures qui ont envoyé leurs rapports comprennent 54,297,537 broches et le total des stocks détenu par ces filatures est de 1,237,180 balles. La Fédération a dû tabler sur ces chiffres pour estimer le stock total de la filature européenne comprenant 73,394,800 broches.

## Estimation des broches et stocks au 1er mars 1906

	Total des broches	de toutes sortes en filature au 1er mars 1906
Grande Bretagne..	47.500.000	569.000
Allemagne .....	8.800.000	304.800
France .....	6.400.000	148.000
Italie .....	2.800.000	214.700
Espagne .....	1.700.000	47.300
Suisse .....	1.462.800	31.400
Portugal .....	350.000	21.830
Belgique .....	1.084.700	47.800
Autriche .....	3.297.300	148.000
	73.394.800	1.532.990

On nous rapporte que les couvertures en flanellette commencent à devenir très rares sur le marché, une des principales manufactures ayant retiré ses prix du marché.

\* \* \*

Les marchés américains des cotons bruts sont très fermes; d'après les prévisions actuelles, on ne s'attend pas à avoir une récolte qui dépasse celle de années de production moyenne.

\* \* \*

Le marché des cotonnades continue à être des plus fermes. Les manufacturiers ne livrent que difficilement les cotons à draps, ainsi que les cotonnades pesantes grises et blanches.

MM. Brophy-Cains, Ltd., offrent à des prix très réduits des lignes complètes de toile pour la confection de serviettes, linge de table, etc. Ces messieurs ont également un assortiment de gants et de bonneterie pour la saison d'été qui ne saurait être égalé à Montréal.

MM. A. Racine et Cie, disposent d'un assortiment choisi et très bien fourni d'indiennes qu'ils offrent aux prix d'avant la dernière hausse.

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



Ceci est un fac-simile de l'enveloppe.

Toutes les grandens en stock.  
Vendues 5c. par papier.  
Prix pour les marchands, \$1 20 par mille.  
5%, 30 jours.

**Wm. Croft & Sons,**

ETABLIS EN 1855.

Seuls distributeurs au Canada.

Toronto - 126, 128, 130, 132 Rue Queen Est.

Articles de Nouveautés.  
Marchandises de Fantaisie.  
Articles de tablettes et  
Bimbeloterie.

Articles de fameux.  
Articles de pharmacies.  
et Articles de Pêche.

**Wm. Bartleet & Sons**

ETABLIS EN 1750

**Abbey Mills  
Redditch.**

Fabricants des célèbres

**Aiguilles à Coudre**

"Marque Archer."

## Articles Brodés

De Toutes Sortes.

Un choix magnifique. Le premier du genre fait au Canada. Egal à tout article importé et à des prix meilleurs. : : : :

Voiles de Ire Communion,

Rideaux de Portes,

Pardessus d'Oreillers,

Doilies, etc.

Leitrag, une Spécialité.

Les Echantillons d'Automne sont maintenant prêts. L'examen du commerce de gros est sollicité.

—The—

**Montreal Embroidery Mfg. Co.**

253, RUE NOTRE-DAME Ouest.

MONTREAL.



**M. LE MARCHAND.**

Vous savez quel succès j'ai remporté. Ces cinq beautés, "The Bijou Mufflers" vont me presser fort pour prendre la première place dans votre estime. Ce sont les "Mufflers les plus confortables, les plus pratiques et les plus élégants qui aient jamais été inventés, malgré tout le respect qui est dû aux anciens "Mufflers" carrés, ouatés et tricotés. Ils s'attachent soit en arrière, soit de côté; ils sont faits en différentes grandeurs et en divers genres, et en soieries d'une variété infinie. Vous commetrez une de vos plus grandes erreurs, si vous n'en mettez pas en stock un grand assortiment. Ils sont uniques, distinctifs et peu communs. Les jeunes femmes et les jeunes hommes élégants en demanderont cet Automne et cet Hiver. Nous les avons mis sur le marché tard l'automne dernier, et ils ont remporté un succès instantané. Nous nous préparons de bonne heure cette Saison avec un assortiment intéressant. Malheureusement, comme moi-même, ma maison (The Niagara Neckwear Co. Ltd.) n'a pas fait patenter de dessin, et il est maintenant trop tard: mais aucune Compétition honnête, honorable ne voudrait faire de l'imitation.

Bien à vous,

**705.**

## MEUBLEMENT

M. W. J. Daly, de la maison Daly & Morin, nous avise que la demande pour les stores, poles et garnitures de poles continue à être excellente et en augmentation considérable sur celle de l'année précédente.

Les prix sont sensiblement les mêmes que ceux de l'année dernière.

\*\*\*

M. H. Duverger, gérant de la succursale de Montréal, de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., nous dit que les affaires ont été particulièrement bonnes depuis le commencement de la saison du printemps; le chiffre des ventes a été de beaucoup supérieur à celui des années précédentes.

La demande porte sur l'assortiment en général, les rideaux, les tentures, tissus pour ameublement, etc., etc.

Les prix sont très fermes avec tendance à la hausse par suite des grandes avances de prix survenues sur les lainages et les cotonnades.

M. Arthur Racine, de MM. A. Racine et Cie, part pour l'Europe au commencement de juillet, pour placer des commandes pour le département des tapis,

prélatins et fournitures de maisons qui est, comme on le sait, une des grandes spécialités de MM. A. Racine et Cie.

M. John Baillie, gérant de la Dominion Oil Cloth Co., de Montréal, est de retour dans cette ville après un voyage d'affaires en Europe, voyage pendant lequel il s'est assuré une forte quantité de dessins nouveaux pour l'importante manufacture qu'il dirige avec tant de succès.

## PERSONNEL

—M. Jos. Rousseau, représentant MM. Brophy-Cain, Ltd., vient de faire une tournée d'affaires dans le district de Trois-Rivières.

—M. A. Clarke, représentant MM. Walter H. Barry & Co., visite actuellement les principaux centres de la Province de Québec avec un assortiment complet de rubans haute nouveauté.

—M. E. B. Greenshield, de MM. Greenshield, Ltd., est attendu à Montréal vers la fin de juin après avoir passé plusieurs mois en Europe.

—M. A. J. Moreland, de la China & Japan Silk Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à Toronto.

—M. G. B. Fraser, de MM. Greenshield, Ltd., vient de faire un voyage d'affaires à Sydney, C. B.

—M. J. Armand Roch, de MM. Roch, Prévost et Cie, est parti de Montréal, le 7 courant par le Str. "Virginiou", pour un voyage d'affaires en Europe, d'une durée de deux mois.

—M. J. H. Bernier, de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, qui est actuellement en voyage d'affaires en Europe, sera de retour à Montréal dans la première quinzaine de juillet.

—M. J. E. Masse, représentant MM. Daly & Morin, voyage actuellement dans le district de Québec.

—M. David Nadeau, voyageur de MM. C. X. Tranchemontagne et Cie, fait actuellement une tournée d'affaires dans la région du Bas du Fleuve St-Laurent.

—M. Gus. Barette, de MM. E. O. Barette et Cie, vient de faire un voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. W. J. Daly, de MM. Daly & Morin, a fait au commencement du mois de juin, un voyage d'affaires à Toronto. Cette visite a été des plus fructueuses.

—M. Georges Giroux, représentant MM. E. O. Barette et Cie, a tout dernièrement fait un voyage de placement dans le district du Nord.

—M. James Kyle, de MM. Kyle, Chesbrough & Co., est parti pour l'Europe, le 7 de ce mois, par le Str. "Virginiou", pour un voyage d'affaires en Europe.

—M. E. S. Hassberger, de MM. Short & Co., vient de faire un excellent voyage d'affaires à Toronto.

—M. A. W. H. Jones, visite le commerce de gros de Montréal, dans les intérêts de la Montreal Embroidery Mfg. Co.



## MANUFACTURE DE CHEMISES

Nous fabriquons toutes les Lignes de Chemises pour

**HOMMES ET GARÇONS**

CHEMISES BLANCHES, repassées et non repassées,

CHEMISES DE COULEUR,

CHEMISES EN FLANELLE,

CHEMISES DE NUIT, Etc., Etc.,

Ainsi que les OVERALLS.

Toutes nos CHEMISES sont d'une Coupe parfaite des Styles les plus nouveaux et d'un Fini Supérieur.

TRAVAIL A FAÇON

Nous faisons une Spécialité de fabriquer les Chemises et Overall pour les Maisons de Gros qui fournissent elles-mêmes le matériel. Nous avons un Département Spécial pour cette fin.

THE MONARCH M'FG CO.

LEVIS, P. Q.

## EN STOCK

Soieries Japonaises en pesanteurs et largeurs variées—Noires et Blanches.

Nous offrons maintenant des tissus pour nattes pour livraison au printemps—Ainsi que des échantillons de nouveaux Jouets pour Pâques.

Nous avons en stock des Pipes, à partir de 90 cents la douzaine et à prix plus élevés.

Brosses à Cheveux, à Ongles et à Dents toujours en stock. Aussi Couverts de Table en Porcelaine, Dessus de Coussins, Couvre-lits, Fausses-manches, etc., aux plus bas prix du gros.

SHORT & COMPANY

219, Édifice du Board of Trade, MONTREAL

## M. l'Homme d'Affaires

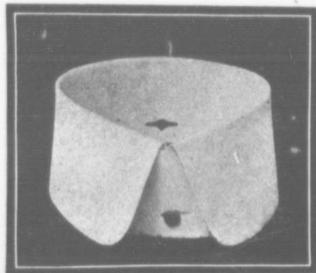
Vous n'aimeriez pas qu'un quelconque de vos commis arrive à votre bureau avec des vêtements vieux et râpés. Vous désirez qu'ils paraissent propres, n'est-ce pas? Etes-vous sûr que votre magasin n'a pas mauvaise apparence? C'est la devanture de votre magasin qui vous fait de la publicité auprès de votre client. Elle devrait toujours être brillante et attrayante. . . . Nous aimerions vous montrer ce que nous pouvons faire en fait d'enseigne. . . . .  
Ecrivez-nous et nous vous ferons des suggestions.

The Martel Stewart Co., Limited

Montreal, Canada.

**Faux-Cols,  
Manchettes,  
Etc.,**

**EN CELLULOID**



**" CHAMPION "**

Devant 1 7/8" - Arrière, 1 3/8".

**ARTICLES DE HAUTE CLASSE.**

Tous les derniers genres de

**FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.**

**"CAOUTCHOUC" (FINI TRES**

**BRILLANT ET MAT)**

**"ENTRE-DOUBLES"**

**(IMITATION DE TOILE)**

**ET "IMPERMEABLES."**

**The Miller Bros. Co.,**  
Limited.

**30-38 Rue Dowd, MONTREAL.**

On trouve nos échantillons dans toutes les principales  
Maisons de Nouveautés en Gros.

**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**

**Hamilton Cotton Co.,**

**HAMILTON**

**MARQUE "STAR"**

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

4-4, 6-4, 8-4, 10-4, 12-4

Rideaux et Portières dans les largeurs suivantes :  
32," 34," 36," 40," 44," 48," 66," 72,"  
et dans toute longueur désirée.

**MARQUE "IMPERIAL"**

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le  
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

**W. B. STEWART**

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

—M. A. F. Révol, gérant de la maison Ferrin, Frères et Cie, à Montréal, est parti au commencement du mois, pour un voyage d'affaires en France. L'absence de M. Révol durera environ six semaines.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaley & Orkin, est actuellement en Europe où il fait ses achats pour la saison d'automne. M. Orkin sera de retour à Montréal vers le 10 juillet.

—M. A. McDougall est parti au commencement du mois pour un voyage d'affaires en Europe.

—M. H. Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., Montréal, a passé la dernière semaine du mois de mai à Toronto.

—M. J. F. Labelle, représentant de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., visite actuellement le commerce de la Rive Nord du fleuve St-Laurent, avec un assortiment complet des dernières nouveautés pour l'automne.

—M. Stephen Haas, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., de Toronto, a passé plusieurs jours à Montréal au commencement du mois de juin.

—M. E. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à Montréal.

—M. F. X. D. de Grandpré, a tout dernièrement visité New-York pour affaires.

—M. O. Létourneau, associé dans la maison A. McDougall & Co., fait actuellement un voyage d'affaires et d'agrément dans les Provinces Maritimes.

—M. A. Tranquille, un des voyageurs de commerce les plus connus de Montréal, vient d'entrer à l'emploi de la maison Hermann, H. Wolff & Co.

—M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co., Ltd., dans la Province de Québec, a tout dernièrement passé une quinzaine de jours à Sherbrooke où il a fait d'excellentes affaires. M. Decelles continue sa tournée de placements dans les Cantons de l'Est.

#### Le "Delineator" pour juillet

Les modes de la mi-été, accompagnées d'une abondance d'illustrations en couleurs et en blanc et noir, sont représentées d'une manière attrayante dans le numéro de juillet du "Delineator". Helen Berkley-Loyd y raconte comment la jeune fille sera vêtue et garnie de falbalas en été. Les modes de Paris sont discutées par Edouard La Fontaine, un des critiques les plus connus de Paris. Dans la section de la littérature, le trait le plus saillant est le commencement d'une nouvelle histoire "The Chauffeur and the Chaperon", par C. N. et A. M. Williamson, auteurs de "The Lightning Conductor". L'histoire, qui a trait à un groupe intéressant de personnes naviguant dans un canot automobile sur les cours d'eau curieux de la Hollande, promet d'être le roman écrit de la manière la plus brillante et la plus habile que ces auteurs célèbres aient jamais produit. Mrs. Mary Hinman Abel donne un chapitre sur "Flies and Food" dans la partie du Delineator consacrée à la campagne en faveur des Aliments Sains, et Clara E. Laughlin ouvre une série d'histoires de la vie des peintres, avec "Millet", le peintre paysan. Burton E. Stevenson donne la seconde partie du conte "The Rose of Sharon", et il y a dans ce numéro une courte histoire intitulée "The Baby", par Zona Gale. "The Pres-

dent of Quex", l'histoire entraînante de club par Helen M. Winslow, y est terminée. Pour les enfants, il y a des histoires et des jeux, parmi lesquels est la première série de "Tales of the Mountain Giants", ainsi qu'une histoire par Edmund Vance Cook, intitulée "Down the King's Chimney". Les ménagères trouveront dans ce numéro beaucoup d'articles d'un intérêt de saison, comprenant des nouveautés pour les régals de l'été, la manière de servir habilement les fraises favorites et les légumes nouveaux.

Pour faire adhérer un linoléum à un parquet de ciment, on emploie une colle que l'on a fait bouillir jusqu'à ce qu'elle ait la consistance de la colle de charpentier, et à laquelle on a ajouté des cendres de bois tamisées, en remuant pour faire une masse ressemblant à du vernis. On applique cette colle sur la face inférieure du linoléum et on presse fortement contre le plancher.

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

## The China & Japan Silk Co., Ltd.

TORONTO, 60 Yonge St., MONTREAL, 290 St-Jacques  
et YOKOHAMA, Japon

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes Pesanteurs, Largeurs et Couleurs

Arrivage continuel de Nouveautés en  
Marchandises Japonaises de Faïtaise.

— VENEZ NOUS VOIR. —

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON :

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

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton 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.

## L'ENTREPOT DES LAINAGES

DU CANADA

Assortiment d'Automne.

Notre Assortiment en

Lainages et Fournitures d'Automne  
pour Tailleurs

est arrivé et est complet sous tous les rapports.

Nous avons encore en mains un grand stock de marchandises d'été que nous vendons à prix réduits. Les marchands auront un grand avantage à venir acheter ce mois-ci.

SERGES YOTSMAN ET BLENHEIM

Les meilleures lignes sur le marché.

Voyez nos Echantillons.

A. McDOUGALL & CO.,  
196 rue McGill, Montréal.

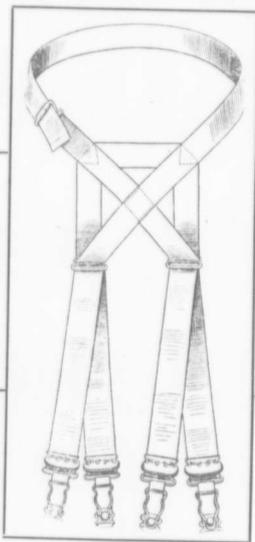
SUCCURSALES:

QUEBEC - - Coin des rues du Pont et St-Joseph,  
TORONTO - - - - - McKinnon Building,  
TRURO, N. E. - - - - - 37 Queen Street,  
ST. JOHN, N. B. - - - - - Pugsley Building.

LA DERNIERE NOUVEAUTE  
DANS UNE  
 JARRETELLE A CEINTURE.

*The Original*

JARRETELLE A CEINTURE.



La Jarretelle **Original**, représentée dans la gravure, est faite entièrement de bandes de tissus reliées entre elles par des liens. Ceci évite de coudre les élastiques à la ceinture et supprime le lourd coussinet placé d'habitude en avant. . . . .

La ceinture et la pièce d'avant de l'**Original** étant faites d'un seul morceau, distribuent également la tension autour de la taille, assurant l'effet droit en avant sans comprimer l'abdomen, comme le font toutes les autres Jarretelles. . . . .

*Des Brevets ont été Demantés.*

*La plus Légère. La plus fraîche en Eté. La plus Résistante.  
 Confort en elle-même. La plus Facile à Vendre.*

**Le Dontear**

(Non-Déchireur) avec anse en caoutchouc et Jolies Boucles. . . .



*Brevetée*

**Le Dontear**

(Non-Déchireur) avec anse en caoutchouc et Jolies Boucles. . . .

**Maintient la Blouse et Soutient la Jupe.**

La Jarretelle **Original** et la Ceinture **Dontear** pour maintenir la Blouse et soutenir la Jupe ne sont pas surpassées

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS

**EISMAN NOVELTY M'FG CO.** „ Brevetés et Seuls Manufacturers ..  
 76, rue Bay, - Toronto.

## L'ESPRIT DE MECONTENTEMENT

"Dès que je serai arrivé à me faire un revenu annuel de \$10,000 ou davantage, disait un jeune homme qui semblait être dans la bonne voie pour atteindre son but, je ne mangerai pas autre chose que des galettes de sarrasin tout le long de l'année et je ne fréquenterai que les restaurants à bon marché."

"Pourquoi ne pas commencer tout de suite, lui demanda-t-on, il n'est pas besoin d'un revenu de \$10,000 pour se nourrir de cette manière."

"Je ne le peux pas, soupira cet homme d'un appétit particulier, le public pense raît que je suis ruiné."

Pouvez-vous vous imaginer un homme mécontent d'être obligé de faire de bons repas et de porter de beaux vêtements? dit "American Artisan", était pourtant le cas. Cet esprit de mécontentement se manifeste chez presque tout le monde pour une raison ou pour une autre.

L'homme qui n'a pas d'argent porte envie à celui qui en a. L'homme qui a de l'argent, tout en ne voulant en aucun cas se défaire de sa fortune, envie l'exemption de soucis qu'il se figure que doit posséder l'homme qui n'a pas à s'inquiéter de la manière dont il placera \$100,000.

L'homme qui travaille à l'intérieur d'un établissement envie le vendeur qui n'a qu'à se promener toute la journée et à

se montrer aimable envers le public. Le vendeur porte envie à l'homme de bureau qui n'a pas continuellement à s'occuper de maintenir en bonne humeur des gens d'un caractère irascible. Le garçon de bureau envie ces deux hommes et le patron envie le garçon de bureau.

Je me figure qu'après tout c'est un cas de disposition d'esprit. Certaines personnes ont naturellement un caractère heureux; ces personnes, si elles se cassaient une jambe, envisageraient avec plaisir l'idée d'être soignées par une jolie garde-malade et de regarder par les fenêtres de l'hôpital les enfants jouer aux billes.

## LE TRAVAIL EN ANGLETERRE

Le dernier rapport du Département du Travail du "Board of Trade", sur les conditions du travail pendant le mois de mars dernier, accuse une amélioration nouvelle dans la plupart des industries. Si l'on compare les chiffres de mars 1906 avec ceux de la période correspondante de l'année précédente, on enregistre des progrès sensibles pour l'industrie houillère, les industries métallurgiques, les constructions de machines, les constructions navales, les industries textiles et l'industrie des chaussures. Les industries du bâtiment restent sans changement appréciable.

Si l'on envisage les 271 associations ou-

vières qui publient des rapports, comprenant au total 585,376 membres, on constate qu'il y a eu, à la fin de mars 1906, 22,465 ouvriers sans travail (ou 3.8%), au lieu de 4.4% à la fin de février 1906, et de 5.6% à la fin de mars 1905. Vingt nouveaux différends entre patrons et ouvriers ont éclaté en mars, au lieu de 29 en février, et de 23 en mars 1906. Le nombre total des travailleurs touchés en mars 1906 par les différends, anciens et nouveaux, a été de 28,763, ou 1,114 de moins qu'en février 1906 et 13,556 de plus qu'en mars 1905. La durée totale du chômage occasionné au cours de mars 1906 par tous les différends du mois, anciens et nouveaux, a été de 181,000 jours ouvrables, soit 11,600 de moins qu'en février 1906 et 2,000 de moins qu'en mars 1905. Vingt-et-un différends, anciens ou nouveaux, furent réglés définitivement en mars, affectant 5,224 personnes. De ces vingt-et-un différends, huit furent réglés en faveur des ouvriers, trois en faveur des patrons et dix entraînèrent des concessions réciproques. Les modifications de salaires survenues en mars furent presque toutes des augmentations; le nombre des personnes intéressées par ces variations a été d'environ 48,500. (Dans ce chiffre ne sont pas compris les ouvriers appartenant à l'industrie du jute, qui ont bénéficié d'une avance de 5%). Le résultat de ces variations de salaires

M<sup>ON</sup>. ALBERT, Direction, PARIS, 2<sup>e</sup> Arr<sup>M</sup> MEMBRE DU JURY  
6 Rue Favart, HORS CONCOURS

## E COQUET

(38<sup>e</sup> ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: des échos inédits, patrons coupés et à découper, travaux de dames et de maisons, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus, recettes, loisirs, gravures colorées, et 3 grands panoramas colorés par an à partir de l'édition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT ÉDITIONS

UNION POSTALE		1 an	6 mois	3 mois
Édition No. 1 (Bimensuelle)		12	7,50	4,65
" " 2 (Bimensuelle)		24	13	8
" " 3 (Hebdomadaire, simple)		36	19,50	12
" " 4 (Hebdomadaire, le plus répandue)		30	16	10
" " 5 (Hebdomadaire)		40	21	12,25
" " 6 (Hebdomadaire)		30	18	11
" " 7 (Hebdomadaire, Luxe) avec 2 albums par an		60	34	22

## LE JOURNAL DES MODISTES

(36<sup>e</sup> ANNÉE)  
Paraît 2 fois par mois.

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modes et publiant que des modes inédites; Édition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 50; No. 2: les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

## LE JOURNAL DES LINGÈRES

(14<sup>e</sup> ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISSENT LE 1<sup>er</sup> DE CHAQUE MOIS:

Union postale: Un an 8 fr., avec une gravure de chapeaux colorés en plus, 10 fr. On ne s'abonne pas pour moins d'un an.

## LES SILHOUETTES PARISIENNES

1<sup>re</sup> ANNÉE

ÉDITION DE GRAND LUXE

Paraît le 1<sup>er</sup> de chaque mois—pendant 7 mois—3 mois Hiver et 4 mois Été. Chaque N<sup>o</sup> se compose d'un texte de 8 pages, illustré de nombreux dessins—12 gravures colorées—1 patron découpé—Panoramas de Saisons: 7 mois 30 fr.; 4 mois 18 fr.; 3 mois 14 fr.; un N<sup>o</sup> seul 5 fr.

## PARIS FIGURINE

ÉDITION DE LUXE

SE PUBLIE EN DEUX ÉDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.  
Édition No. 1, Étranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.  
Édition No. 2, Étranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50; 3 mois 15 fr. 25.

Gravures et Travaux—3000 costumes. Patrons ordinaires et sur mesure (mousseline et papier). Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Étranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.  
ENVOI GRATUIT D'UN N<sup>o</sup> SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHIE.

## Supplements.

Moyennant un supplément annuel de 2 fr., les abonnés de la France et de l'Étranger, aux Éditions 1, 2, 3, peuvent recevoir les deux grands panoramas, tirés sur papier fort et coloriés à l'aquarelle, paraissant les 1<sup>er</sup> Avril et 1<sup>er</sup> Octobre.

## La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de bonnettes, sea, corsages, etc., plus de 100 modèles, qu'elle peut offrir pour les Saisons d'Été et d'Hiver.

## Édition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr., pour la France et 12 fr., pour l'Étranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches colorées spécialement de modèles de chapeaux, soit 4 planches par an.

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

— EN —

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES.

STYLE 309 FRONT 1 1/2 IN. BACK 1 1/2 IN.	349 2 IN. 2 IN.	369 2 IN. 2 IN.	249 2 IN. 1 1/2 IN.	59 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	
STYLE 109 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN.	199 2 IN. 1 1/2 IN.	289 2 IN. 2 IN.	269A 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.	229 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.	459 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	509 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	669 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	469 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	
STYLE ALBON FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN.	209 2 IN. 1 1/2 IN.	REGAL 2 IN. 2 IN.	359 2 IN. 2 IN.	559 1 1/2 IN. 1 1/2 IN.	
STYLE 169 FRONT 2 IN. BACK 1 1/2 IN.	439 2 IN. 1 1/2 IN.	589 2 IN. 2 IN.	STYLE Outman 15 IN	Outman 2 IN	
STYLE 19 WIDTH 3 IN.	29 2 IN.	9 3 IN.	279 2 IN.	209 2 1/2 IN.	269 3 1/2 IN.
NO 9 SIZE 6 1/2 X 6	NO 10 SIZE 10 1/2 X 8	NO 10A SIZE 11 1/2 X 7 1/2	NO 11 SIZE 12 X 10	NO 12 SIZE 12 1/2 X 10	NO 14 SIZE 15 1/2 X 12 1/2

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

AGENTS :  
**DUNCAN BELL** MONTREAL, QUE.  
**J. A. CHANTLER** TORONTO, ONT.



M. le Marchand

Ne conservez pas  
 les  
 Corsets défraîchis  
 Vendez-les au rabais,  
 cela vous paiera.  
 Faites tout le Commerce de Corsets dans votre ville en mettant en stock des marques dernier genre.

LES  
**Corsets**  
 — E. T. —

Joueront le tour

Voyez notre voyageur,  
 ou demandez notre Catalogue. :: :: ::

**EASTERN TOWNSHIP MFG. CO., Limited**  
 Bureau Principal: 337 rue St. Paul, MONTREAL.  
 Bureau de Toronto: 10 rue Melinda.  
 Bureau de Québec: 26 rue St. Jean.  
 Manufacture: ST. HYACINTHE.

ILLUSTRATIONS

— POUR —

CATALOGUES, MAGAZINES,  
 BROCHURES, et PUBLICITÉ  
 DE TOUTE NATURE.



**The Standard Photo Engraving Co.**  
 MONTREAL. LIMITED

a été une augmentation de 1,700 livres sterling par semaine, 40,000 travailleurs ayant enregistré une augmentation représentant un accroissement total de 2,000 livres sterling, et 8,500 ayant subi des diminutions s'élevant ensemble à 300 livres sterling.

Les changements de salaires avaient affecté, en février, près de 131,000 ouvriers, et ils avaient eu pour résultat une augmentation de 2,150 livres sterling par semaine.

En mars 1905, le nombre des ouvriers affectés par les variations de salaires avait été de 49,700 environ et le résultat avait été une augmentation de 750 livres sterling par semaine.

#### CONSEILS AU POINT DE VUE DES AFFAIRES

Chaque fois que vous demandez une prolongation de temps, vous faites tort à votre crédit, non seulement auprès de la personne à qui cette demande s'adresse, mais aussi auprès des autres. Cela se sait vite. N'achetez pas pour plus que vous ne pouvez payer.

Ne blâmez pas l'expéditeur, si les marchandises sont avariées en cours de route, à moins que ce ne soit de sa faute. Neuf fois sur dix, la faute en est aux compagnies de chemins de fer, non à l'expéditeur.

Quand vous achetez des marchandises à un certain prix, ne vous regimbez pas si un autre homme se présente avec des prix inférieurs. Vous avez conclu le marché—tenez-vous en à ses termes—et faites mieux la prochaine fois.

Aucun homme n'est parfait—tous font des erreurs. N'agissez pas comme si le ciel allait tomber et tout ruiner, chaque fois que vous constatez une erreur et que vous êtes coupable vous-même de négligence ou d'omission.

Ne vous figurez pas que vous savez tout en affaires, parce que vous y avez acquis quelque expérience. On apprend du nouveau tous les jours.

Ne faites jamais de réduction sur une facture, sans l'autorisation du vendeur—ou tout au moins sans en donner une explication claire—et même alors, soyez sûr d'être dans votre droit.

Ne vous plaignez pas de marchandises

sans cause réelle. Un homme loyal est toujours traité loyalement.

Il est d'une politique médiocre de retarder les paiements de traites pour comptes dûs, simplement parce que le gérant de la banque locale est un de vos amis et les retient pour vous.

Ne vous trouvez pas offensé, si un créancier tire une traite sur vous pour recouvrer le montant d'un billet dont l'échéance est passée. C'est de votre faute—le créancier a le droit de se faire payer. Ne refusez pas la traite, si elle est en règle—payez la.

Avant de renvoyer des marchandises qui ne sont pas en bon état, informez-en l'expéditeur et voyez ce qu'il a à dire. Une maison d'expédition devrait bientôt abandonner les affaires, si elle n'était pas loyale dans ses transactions. On arrivera toujours à un arrangement amiable.

Ayez toujours une assurance complète contre l'incendie et les cyclones si vous êtes dans un endroit où ces fléaux sévissent. Une économie sur cette dépense ne constitue pas une bonne affaire. C'est "l'inattendu qui arrive tou-

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



**M. PLESSIS**  
Avec un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie.



**LAFONTAINE**  
Affirmons nos droits.



**CHAPLEAU**  
N'allons pas négliger nos avantages.

## AUTOMNE 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

Nos voyageurs sont actuellement en route avec les plus hautes nouveautés pour l'automne 1906.

**Draperies Anglaises et Ecosaises**  
**Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.**

VOYEZ NOS

**Fournitures en tous genres pour Tailleurs.**

DEMANDEZ A VOIR NOS

**Vecunas, Cheviots et Serges Noirs**

Tweeds et Meltons pour Costumes de Dames

Etoffes à Robes

Tweeds et Draps pour Manteaux de Dames.

Notre Spécialité.

Cela vous paiera d'examiner nos marchandises sous le rapport de la Nouveauté, de la Variété, de la Qualité et des Prix, avant de donner vos commandes.

ATTENDEZ NOS VOYAGEURS OU, A LEUR DEFAUT, ECRIVEZ-NOUS :

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & C<sup>ie</sup>**

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

Une race doit être maîtresse des institutions qui résolvent ses éparages.

L'UNION FAIT LA FORCE



**PAPINEAU**  
"Donnez la préférence aux Produits canadiens"



**GARTIER**  
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



**MERCIER**  
"Employons notre énergie à développer nos ressorts."

## MODES EN GROS

**Chapeaux, Toile Duck  
Canotiers, Paille de Milan  
Canotiers avec Bande**

# Il faut que

VOUS AYEZ  
CES MARCHANDISES

ET IMMÉDIATEMENT

Notre Stock est complet. Pas de retard dans l'exécution des ordres.

# The D. McCALL CO., Limited



## CORSETS P.C.

Ils ont une renommée si bonne et si étendue, qu'ils n'exigent pas d'autre commentaires.

Marchands, donnez seulement le même ordre que la dernière fois.

**A P. C. 810**

Sans aucun doute, le Corset du plus parfait ajustage fait au Canada.



**PRIX: \$1.75 par Paire.**

PARISIAN CORSET M'F'G. CO., LIMITED.

jours". En outre, votre crédit sera meilleur, si vous êtes bien assuré—vous êtes un risque offrant plus de sécurité.

Ne supposez pas que celui à qui vous achetez des marchandises fait un profit énorme et que vous pouvez lui imposer un sacrifice à chaque instant.

Un marchand qui se rendrait coupable d'actes vils, ne serait pas un bon homme d'affaires.

Il vaut mieux s'en laisser imposer jusqu'à un certain point que d'en imposer aux autres.

Tout vendeur a le droit incontestable de marquer ses marchandises au prix qui lui convient, et tout acheteur a le droit d'acheter où il veut.

Un ordre pour livraison future, sans contrat écrit, est virtuellement un contrat nul.

Un acheteur qui trouve nécessaire de contremander une commande, devrait toujours obtenir la sanction du vendeur et voir si cette action ne lui cause pas de perte.

Les prix bas ne sont pas toujours le signe de marchandises bon marché. Des marchandises à prix plus élevés constituent parfois un meilleur placement.

Ce n'est pas tant ce que vous payez pour des marchandises que ce qu'elles vous rapportent qui compte — des marchandises qui se vendent bien donnent un meilleur profit que des marchandises qui ne se vendent pas.—"Wisconsin Jobber and Retailer".

#### LA CHASSE A L'ARGENT

"Le tout-puissant dollar, ce grand objet de dévotion universelle", que Washington Irving a rendu proverbial, est le ressort principal de ces énergies qui cherchent à rendre les affaires florissantes. La recherche de l'argent, à condition qu'elle se fasse honorablement, n'est pas une mauvaise manière d'employer les heures consacrées au travail. Nous croyons que c'est Ben Johnson, ou peut-être Sam Johnson, ou toute autre personne, peu importe, qui a dit qu'il y avait peu d'occupations plus innocentes que celle qui consiste à gagner de l'argent, dit "Marine Merchant".

On nous a enseigné dans notre jeunesse que "l'amour de l'argent était la source de tous les maux"; mais cette formule est maintenant changée pour la suivante: "l'amour de l'argent est une des sources de tous les maux". Ce qui veut dire que l'argent n'est pas nécessairement une source de maux.

L'argent pour l'homme bien pensant n'est qu'une sorte de récompense du mérite, une prime pour la diligence qu'il a déployée en affaires. Sa plus grande satisfaction ne réside pas dans le fait qu'il a mis tant de côté, mais dans les résultats accomplis que cette somme représente dans la preuve qu'elle offre de son énergie et de son intelligence. Il n'y a pas de raison pour qu'un homme n'accomplisse pas toute chose simplement par respect de soi-même, sans adorer le tout-puissant dollar ou sans nuire à soi-même ou à d'autres.

Les affaires sont une sorte de lutte dans laquelle chaque lutteur est récompensé exactement comme il le mérite. Les récompenses sont toutes remportées sous forme d'argent, et l'ambition d'accomplir quelque chose n'est pas moins admirable que celle du coureur qui désire la médaille d'or ou que celle de l'éleveur qui désire être le premier de sa classe. L'argent n'est que l'aiguillon de l'ambition. De même que la médaille et les honneurs incitent à l'activité et au déploiement des capacités, de même l'acquisition de l'argent développe les capacités du commerçant et le rend plus utile à lui-même et aux autres.

L'argent est une de ces bonnes choses dont le monde est rempli, mais dont malheureusement les gens immodérés abusent. Nous avons vu des athlètes dont les forces étaient ruinées par un entraînement trop violent. Nous avons vu des étudiants dont les facultés mentales étaient détruites par une trop grande ardeur à l'étude. Nous avons même vu des gens atteints d'un trop grand zèle religieux.

Le défaut de bien des gens, c'est de considérer l'avenir plus que le moment présent. Il est bon de ne pas perdre de vue le but que l'on veut atteindre; mais la principale chose consiste à accomplir le devoir de l'heure actuelle, dans toutes les circonstances.

L'homme qui considère comme un devoir de gagner de l'argent ne s'éloignera pas probablement du droit chemin.

### PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The) . . . . .	51	Garneau, Fils et Cie, P. . . . .	21	Paché & Flammand . . . . .	50
Baldwin & Partners, J. et J. . . . .	59	Greenshields Ltd. . 1, 28, 29, 47, 60		Paquet, J. Arth. . . . .	7
Barry & Co., Walter H. . . . .	33	Hamilton Cotton Co. (The) . . . . .	47	Parisian Corset Mfg. Co. (The) . . . . .	53
Berlin Suspender & Button Co. (The) . . . . .	40	Harris & Co. . . . .	59	Penman Mfg. Co. (The) . . . . .	19
Brock Co., W. R. (The) . . . . .	2	Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .	15	Racine et Cie, A. . . . .	5
Brophy Cains, Ltd. . . . .	35	Kyle, Cheesbrough & Co. . . . .	9	Revillon Bros., Ltd. . . . .	39
Canadian Motor Car Co. (The) . . . . .	27	Ladies Wear Ltd. . . . .	25	Schofield Woollen Co. (The) . . . . .	37
Chaley & Orkin . . . . .	9	McCall Co., D. (The) . . . . .	7, 53	Short & Co. . . . .	45
China & Japan Silk Co. (The) . . . . .	48	McDougall & Co., A. . . . .	48	Standard Photo Eng. Co. (The) . . . . .	51
Croft & Sons, Wm. . . . .	41	MacDonald & Co., John . . . . .	13	Strachan Bros. . . . .	39
Debenhams (Canada), Ltd. . . . .	31	Martel-Stewart Co. (The) . . . . .	46	Stratford Knitting Co. (The) . . . . .	40
Dominion Suspender Co. (The) . . . . .	45	Menzie Wall Paper Co. (The) . . . . .	41	Tooke Bros. . . . .	23
Dominion Wadding Co. (The) . . . . .	48	Miller Bros. . . . .	47	Tranchemontagne et Cie, C. X. . . . .	52
Eisman Novelty Mfg. Co. (The) . . . . .	49	Montreal Embroidery Co. (The) . . . . .	41	Turnbull Co., C. (The) . . . . .	59
E. T. Mfg. Co. (The) . . . . .	51	Monarch Mfg. Co. (The) . . . . .	46	Victor Mfg. Co. (The) . . . . .	43
Featherbone Novelty Co. (The) . . . . .	17	Morrice, Sons & Co., D. . . . .	11	Watson Mfg. Co. (The) . . . . .	42
		Munn & Co. . . . .	36		

**C. TURNBULL CO., of GALT, Limited.**  
Galt, Canada.

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nouveaux Echantillons de  
**Sous-Vêtements à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement**

POUR  
**Dames, Enfants et Bébés.**

Ces Sous-Vêtements sont de la plus haute qualité, et leurs Dessins et Garnitures sont de la dernière Nouveauté. C'est exactement la sorte de Sous-Vêtements qui se vend à vue.

Sous-Vêtements  
**CEETEE**

Pure Laine,

Façonnés sans coutures, Garantis Irrétrécissables,  
Pour Hommes et Femmes.

Cette Marque est devenue grande favorite. Elle est souple et chaude, douce comme du velours, ne cause pas d'irritation et ne perd jamais sa forme. Faite en Gaze Indienne, pesanteurs moyenne et forte. Soie et Laine, Worsted, Laine d'Agneau et Merinos. Chaque article est estampillé et garanti.

Ces vêtements seront en demande, parce que nous les annonçons largement dans les journaux quotidiens et hebdomadaires. VOUS feriez bien de vous en procurer un bon stock.

**C. TURNBULL Co., of GALT, Limited.**  
Galt, Canada.

Marchandises Canadiennes  
pour le Peuple Canadien



**HARRIS & COMPANY, LIMITED.**  
ROCKWOOD, ONT

ETOFFES A COSTUMES pour l'AUTOMNE  
NOUVELLES NUANCES,  
NOUVEAUX DESSINS,  
ANCIENNE QUALITÉ

Agents de vente :  
**MONYPENNY BROS. & CO**  
TORONTO. MONTREAL.



**Laine à Tricoter**  
**BEE HIVE**

Fabriquée par (Ruche d'Abeilles)

**J. & J. BALDWIN**  
& PARTNERS, Limited,

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans  
TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER

**CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE**

Laine Fine d'Ecosse  
Laine Tordue  
Laine Fine Petticoat  
Laine Mérinos Souple  
Laine Fine de Berlin  
Laine Fine Balmoral

Laine Fine Mérinos  
Laine Souple à Tricoter  
Laines à Gillets, Laines Soyeuses  
à Gillets  
Lady Betty  
Shetland

Andalousie  
Laine de Cocons et d'Eider  
Ivorine  
Toison  
Dresde  
Laine à Raccommer

Toutes de la marque "Bee Hive"; aussi laine fine d'Ecosse à Lettre Rouge BE.

Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine. Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.

Nouvelles qualités: Laine Cocoon, Ivorine et Eider "Bee Hive."  
EN GROS SEULEMENT.

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

AGENT :

**DUNCAN BELL,**  
MONTREAL et TORONTO.

**LE GRAND****DEPARTEMENT des TISSUS LAVABLES**

---

---

**INDIENNES****1,200,000 VERGES**

(Un million deux cent mille.)

**Articles Blancs et Mousselines.****500,000 VERGES**

(Cinq cent mille.)

**A offrir a****10° A 20%****au-dessous  
des prix réguliers pendant le mois de Juin.**

REMARQUE.—Les ordres reçus par la malle reçoivent  
notre attention prompte et minutieuse.

---

---

**GREENSHIELDS LIMITED****MONTREAL**