

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

DECEMBRE 1905

PRINTEMPS 1906.

LES MEILLEURS  
**MOHAIRS**

Sont manufacturés par

*Priestley's  
Limited.*



Nous avons en stock des lignes complètes de marchandises de Priestley en noir et en couleurs dans toutes les qualités courantes, et nous offrons, dans notre collection pour ordres donnés d'avance, toutes les qualités, fabrications et dessins, désirables pour ce marché.

**Greenshields Limited**

MONTREAL

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA.

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



*Tous désirons exprimer nos sincères  
remerciements à toute notre clientèle  
pour le patronage qu'elle nous a accordé l'année  
dernière. Tous lui souhaitons tout le bonheur  
et la prospérité possibles pour l'année 1906.*

*Vos bien dévoués*

The W. R. Brock Company, (Limited)

*Rabuck* Director

*Montreal*

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciale (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux États-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et l'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 arriérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI MONTREAL, DECEMBRE 1905

No 12

## LA SITUATION COMMERCIALE DANS LES MARCHANDISES SÈCHES.

Le commerce des marchandises sèches cet automne n'a pas tenu les promesses qu'on attendait de la situation prospère du pays.

Il y a à cela plusieurs causes absolument indépendantes de l'état général des affaires que l'on peut à bon droit considérer comme excellent.

En premier lieu, le commerce des marchandises sèches a souffert par suite de la température qui a été pluvieuse pendant la plus grande partie de la saison. Par les mauvais temps on sort peu; on ne fait pas étalage de toilette; on porte, au contraire, des vêtements qui n'ont rien à redouter ni de la pluie, ni de la boue; les ventes diminuent. Aussi, s'est-il fait peu d'affaires de réassortiment. Par contre, et c'est ce qui nous prouve que la situation générale du pays est saine, le commerce de gros a enregistré des commandes en grand nombre pour les besoins du printemps.

En réalité, c'est surtout à la ville que le commerce de marchandises sèches a souffert. Dernièrement nous avons en quelques faillites et nous craignons qu'il y en ait davantage d'ici quelque temps.

On ne peut attribuer le malaise actuel du commerce des nouveautés à la seule cause d'une mauvaise température pendant une unique saison. Depuis quelques années les acheteurs ne bouident pas; l'argent circule librement; on se vêt mieux; on change plus volontiers ses toilettes; en un mot, les ventes n'ont pas manqué.

Non, les ventes n'ont pas manqué, mais souvent les profits ont fait défaut ou ont glissé des mains des marchands.

Le marchand heureux est celui qui se tient à ses affaires, administre personnellement son magasin, établit ses prix de vente, voit aux achats, surveille ses employés. Ce n'est pas celui qui va faire la partie de cartes avec les amis pendant les heures de travail; ce n'est pas non plus celui qui gaspille ses recettes en menant une existence plus large que ses moyens ne lui permettent qu'il réussit. Pendant qu'il gaspille au dehors, il peut être certain qu'il se fait du gaspillage en dedans.

«Quand le chat est absent, les souris dansent.»

Si, en tous temps, le marchand qui a la volonté de réussir doit diriger son entreprise sans la moindre négligence, il lui faut apporter plus d'ardeur encore aux affaires quand la concurrence lui pousse l'épée dans les reins.

La concurrence des magasins à départements se fait de plus en plus sentir. Ainsi, cette année ils ont commencé, dès le mois de novembre, leurs ventes à prix réduits, alors que, les années précédentes, ils ne les faisaient qu'en janvier, quand les fêtes étaient passées. Le marchand de détail n'a donc plus que les mois d'octobre et de novembre pour vendre avec un profit raisonnable les marchandises de saison et, en décembre, il lui faut ou vendre sans profit, ou laisser sa clientèle grossir les bataillons de ceux qui vont acheter dans les magasins à départements.

Il ne faut pas se le dissimuler, le commerce de la marchandise sèche à Montréal, traverse actuellement une période difficile. Nous espérons qu'il ne passera pas par une crise identique à celle qui s'est produite à Toronto, il y a une dizaine d'années, mais qu'il sortira régénéré des difficultés auxquelles il a à faire face en ce moment.

Actuellement le commerce de gros redouble de prudence dans ses ventes aux marchands de détail de Montréal, car il sait que ceux-ci, en se surchargeant de stock, ne pourraient qu'aggraver leur situation.

L'époque des fêtes arrive à grands pas; nous conseillons et nous souhaitons à nos lecteurs d'en profiter en activant les ventes par tous les moyens à leur disposition.

## COUPONS D'ÉPARGNE ET TIMBRES DE COMMERCE

Vous ne savez quel cynique a déclaré que "les lois sont faites pour être violées."

Est-ce cette même pensée qui a germé dans l'esprit de ceux qui aujourd'hui tentent de tourner la loi contre les timbres de commerce, en présentant un nouveau "Scheme" qui, comme celui que la loi a aboli, aurait pour effet d'enrichir ses auteurs en ruinant le commerce de détail?

Nous voyons annoncé un nouveau plan qui consiste à dépouiller le commerçant de ses profits légitimes. Qu'on en juge par l'appel fait au public:

"Demandez les coupons d'épargne au marchand de qui vous achetez. S'il ne les a pas, il en aura facilement un approvisionnement. Il ne vaudra pas perdre votre clientèle. *Faites qu'il partage ses profits avec vous.*"

N'est-ce pas la résurrection des timbres de commerce? N'est-ce pas le même système d'appel au public? N'est-ce pas pour le commerçant, le même résultat: faire des affaires sans profit par la remise de coupons.

Le nom seul a changé. Peut-être aussi quelque peu la manière de liquider les dits coupons entre les mains des

gens qui les collectionneront. Mais, au fond, le système des timbres renait sous une autre forme.

La loi, comme nous l'avons déjà dit, permet au commerçant de distribuer ses propres coupons, rachetables par lui et par ses propres moyens, marchandises ou argent et le coupon ou timbre doit porter à sa face sa valeur de rachat.

Les coupons actuellement offerts par une compagnie, sont-ils les coupons des marchands eux-mêmes; sont-ils rachetables chez le marchand qui les émet, soit en argent soit en marchandises tenues par le marchand et portent-ils à leur face leur valeur de rachat? En un mot, les coupons sont-ils absolument ceux que la loi autorise, telle est la question que nous poserons aux commerçants à qui le nouveau plan pourrait être proposé.

Nous avons dit, sur la foi de personnes autorisées, que si le texte de la loi pouvait être torturé pour donner naissance à des projets qui ne seraient pas conformes à l'esprit de la loi abolissant les timbres, il y serait apporté un prompt remède.

Les commerçants n'ont pas à partager leurs profits, ni avec le public ni avec les compagnies qui trafiquent sur des coupons. Ils doivent travailler pour eux-mêmes et garder leurs maigres profits pour assurer leurs vieux jours et laisser un patrimoine à ceux qu'ils laisseront derrière eux.

Le marchand peut et doit juger par lui-même de l'escompte qu'il peut accorder aux clients qui paient au comptant et ne doit pas se le laisser imposer.

#### LE COMMERCE DES FETES

Il y a dans l'année une époque courte, mais très productive pour les commerçants entrepreneurs. Nous approchons à grands pas de cette époque qui est celle des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

Les marchands avisés n'attendent pas au dernier moment pour se préparer; ils savent que c'est celui qui sème qui récolte et que ce n'est pas au moment où les uns récoltent que les autres doivent semer. Ils ont déjà commencé à préparer le sol pour les affaires.

Dans toutes les branches de commerce sans exception le marchand peut vendre davantage en décembre qu'il ne le peut en aucun autre mois de l'année. Dans tout commerce il est des articles qu'on peut ajouter aux marchandises classiques pour les ventes spéciales aux fêtes de fin d'année. Ces articles généralement se vendent à un profit plus élevé que les articles de vente courante; le public lésine moins pour le prix quand il s'agit d'articles superflus que quand il s'agit d'articles de première nécessité ou de grande utilité.

Il faut, en conséquence, pour tirer tout le parti possible de cette époque unique de l'année, avoir un stock approprié au commerce de circonstance.

Il n'est pas trop tôt de s'occuper des marchandises spéciales à ce commerce; il faut donc s'occuper sans retard du choix à faire en tenant compte de la classe des clients qui fréquentent d'habitude le magasin. La variété est à recommander plutôt que la quantité dans un même ordre de marchandises. La variété permet de faire des étalages plus captivants, plus attrayants; elle permet également de renouveler plus souvent l'exposition que le marchand fait dans ses vitrines et de la modifier à son goût et à sa guise.

Il ne faut pas craindre d'exhiber dès maintenant les

marchandises spéciales au commerce des fêtes. L'étalage préparé de bonne heure n'amènera peut-être pas au magasin, avant les fêtes, beaucoup plus d'acheteurs que de coutume, mais il sera une annonce pour votre maison. De plus, les ventes occasionnelles faites avant la saison proprement dite seront autant de ventes supplémentaires qui donneront aux acheteurs l'habitude de venir à votre magasin pour le moment des fêtes et aussi, si vous le voulez bien, pour l'avenir.

Annoncez vos marchandises des fêtes, faites connaître à vos clients que vous avez un stock de marchandises pour les fêtes et, au lieu d'aller de magasin en magasin chercher ailleurs des articles de circonstance, ils les achèteront chez vous.

Préparez-vous, si vous voulez bien faire.

#### LES COMPAGNIES INCORPORÉES

##### Les pouvoirs des provinces.

Le gouvernement fédéral a adressé au gouvernement provincial de Québec une note lui rappelant qu'en vertu de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord, il appartient au gouvernement fédéral seul d'accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans plusieurs ou toutes les provinces du Canada. Les parlements des provinces peuvent accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans les provinces de leur ressort exclusivement.

Il appert qu'à la dernière session du Parlement de Québec une bonne douzaine de compagnies de trust, d'assurance et de placements ont obtenu une charte d'incorporation leur permettant d'opérer en dehors de la province de Québec. Ces chartes devront être amendées; au cas contraire, elles seront désavouées.

Si quelque chose peut consoler nos législateurs d'avoir empiété sur les droits du gouvernement fédéral, ils trouveront cette consolation en apprenant que le parlement d'Ontario a commis la même erreur.

N'empêche que, pour des Parlements en grande majorité composés d'avocats, on devrait s'attendre à une connaissance plus approfondie de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord.

#### LES TAUX DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Depuis quelques années, depuis surtout l'incendie du Board of Trade, la municipalité de Montréal a beaucoup dépensé pour améliorer ses moyens de protection contre l'incendie. Malgré le perfectionnement et l'augmentation de l'outillage à la disposition du département du feu, les taux d'assurance contre l'incendie ont été à plusieurs reprises surélevés.

Les réclamations, les plaintes contre cette augmentation des taux n'ont pas manqué et ont trouvé un écho au Conseil municipal. Les compagnies d'assurance ne s'en sont pas émuës et ont maintenu leurs taux.

Le Board of Trade a demandé à ces mêmes compagnies les motifs de ces augmentations qui pèsent plus lourdement sur le gros commerce que sur toute autre partie de la population, et particulièrement sur les membres du Board of Trade, dont les entrepôts et magasins sont pour la plupart situés dans ce qu'on est convenu d'appeler le "quartier congestionné." On n'ignore pas que ce quartier paie

# Tout Va aux Blouses Dans .. Notre Etablissement ..



c'est-à-dire dans la manufacture des BLOUSES de haute classe de la MARQUE SHIELD et des costumes à chemisette, les leaders sur le marché aujourd'hui.

Le meilleur matériel, les meilleurs styles, la meilleure main d'œuvre, tout entre dans nos marchandises, et cela signifie satisfaction pour nous et pour vous, si vous les tenez.

Nos voyageurs ont maintenant une ligne complète d'Echantillons pour le Printemps ainsi que pour le commerce de Noël et de l'Hiver.

**The New York Silk Waist M'f'g. Co.**  
**40, rue St-Antoine, MONTREAL**

aujourd'hui des taux d'assurance beaucoup plus élevés que partout ailleurs.

Le Board of Trade s'est bientôt rendu compte que les compagnies d'assurance ne baisseraient pas leurs taux tant que d'autres mesures de protection ne seraient pas prises par la ville; les compagnies ont indiqué ces mesures et le Board of Trade comprenant que les compagnies resteraient intraitables tant que ces mesures ne seraient pas mises à effet, en a recommandé l'adoption et l'exécution au Conseil de Ville.

On a prétendu, que le Board of Trade était de connivence avec les compagnies d'assurance, pour faire échouer les demandes formulées par le Conseil municipal aux compagnies d'assurance d'abaisser leurs taux en présence des améliorations déjà apportées au service contre l'incendie.

Mais les membres du Board of Trade sur lesquels pèsent lourdement, plus lourdement que sur n'importe qui les taux actuels d'assurance n'ont pas pris sans motif le parti de recommander qu'on se rende aux exigences des compagnies d'assurance.

Celles-ci leur ont dit, en effet: "Nous perdons de l'argent; les moyens de protection contre l'incendie ne sont pas suffisants pour éviter des conflagrations toujours possibles en l'état actuel. Nous prenons la situation telle qu'elle existe et dont nous ne sommes pas responsables. Prenez des mesures de protection plus efficaces et nous abaisserons nos taux. Si vous trouvez nos taux trop élevés, faites appel à la concurrence. Vous prétendez que les compagnies canadiennes sont combinées, adressez-vous à des compagnies américaines; assurez-vous où vous le voudrez, pour nous, nous maintenons nos taux tant que les conditions n'auront pas changé."

Les compagnies étant intraitables, il fallait se tourner d'un autre côté, c'est-à-dire chercher dans l'amélioration du service les moyens de faire diminuer les taux. C'est ce qu'a fait le Board of Trade en s'adressant au Conseil municipal.

Le Conseil municipal ne se trompe pas sur la portée des recommandations du Board of Trade, il a lui-même entamé la conservation à différentes reprises avec les compagnies d'assurance et, pas plus que le Board of Trade, il n'a pu leur arracher aucune concession, ni les faire déborder de leur demande d'une amélioration dans le service du département du feu.

Le tort des compagnies d'assurance est de ne pas vouloir s'engager relativement au tarif qu'elles appliqueront quand toutes les améliorations ou partie des améliorations qu'elles réclament auront été faites.

Actuellement le Conseil municipal menace de poursuivre les compagnies d'assurance en vertu de l'article 520 du Code Criminel qui interdit les combines. Ce n'est pas cette menace qui ressemble plutôt à une tracasserie qui fera réduire les taux de l'assurance.

#### The John Macdonald Co. Ltd.

On annonce que la maison John Macdonald & Co. de Toronto, vient d'obtenir son incorporation sous une nouvelle charte avec un capital de \$1,000,000 sous le nom de "The John Macdonald Company Limited" et qu'elle continuera le commerce en gros de marchandises sèches que faisait l'ancienne compagnie.

Les Directeurs de la nouvelle compagnie sont: MM. John Macdonald, James Fraser Macdonald, Duncan M. Macdonald, Mme Annie E. Macdonald et M. James Glainville.

#### ASSOCIATION DES MARCHANDS DE MARCHANDISES SECHES EN GROS

Cette association a tenu son assemblée annuelle le 13 décembre courant.

Après l'expédition des affaires de routine il a été procédé à l'élection des officiers pour l'année 1906:

M. Wm. Agnew a été élu président; M. R. A. Brock, vice-président; M. Robt. Henderson, trésorier; MM. Thos. Brophy, G. R. Martin, R. W. MacDougall et R. Smyth, directeurs.

M. Geo. L. Cains a été choisi à l'unanimité comme délégué de l'Association auprès du Board of Trade.

#### COMMENT UN VENDEUR A MANQUE UNE VENTE

Il n'avait pas une apparence propre.  
 Il manquait de dignité dans son maintien.  
 Il n'avait pas de tact pour se présenter.  
 Il arrivait en retard aux rendez-vous.  
 Il était infatué de lui-même et arrogant.  
 Il ne croyait pas à ce qu'il disait.  
 Il dégoûtait par une flatterie grossière les personnes avec qui il était en pourparlers.  
 Il ne connaissait pas les qualités de ses marchandises.  
 Il offensait les gens par une familiarité intempestive.  
 Il dénigrait les marchandises de son concurrent.  
 Il tournait en ridicule les idées et les méthodes des commerçants à qui il parlait.

Il n'étudiait pas au préalable le cas du client qu'il voulait faire.

Il avait recours au "bluff" au lieu de s'appuyer sur des arguments solides, basés sur des faits.

Il se perlait dans une foule de détails, sans pouvoir ne s'en tenir qu'aux choses essentielles.

La nuit précédente, il était sorti avec des camarades, et les effets de cette soirée étaient apparents.

Il parlait trop, sans donner au commerçant l'occasion d'expliquer ses idées et sa position.

Il ne pouvait répondre d'une manière intelligente, concise et convaincante aux questions et aux objections.

Il avait essayé de conclure l'affaire, avant d'avoir amené le futur client au point voulu pour cela.

Il a perdu son sang-froid, parce que le commerçant n'avait nullement l'air de vouloir céder, oubliant qu'on gagne les batailles par de violentes attaques vers la fin.

Il ne connaissait pas son affaire quand il a commencé l'attaque; il n'a pas parlé avec concision en véritable homme d'affaires; il ne s'est pas décidé à tenir son bout jusqu'à la fin et n'a pas terminé l'affaire avant de partir. ("System").

#### L'EFFET MORAL D'UNE ENQUETE

Le président de l'enquête sur les compagnies d'assurance dans l'Etat de New-York, le sénateur Armstrong, a déclaré dans une des dernières réunions du comité, que "l'effet moral de la présente enquête constitue au moins la moitié de son importance et il a déjà été assuré."

L'effet moral est en effet visible: il détourne nombre de personnes de l'assurance.

On voit bien les mauvais résultats de l'enquête; mais, jusqu'à présent, il faut encore se demander si elle en aura d'heureux et, dans l'affirmative, si le bien qui en provien-



4327

## OFFRE SPECIALE EN FOURRURES POUR CLORE LA SAISON 1905

Tours de cou Vison du Texas . . . . \$1.00 à \$9.00  
Tours de cou Lapin noir . . . . . \$0.65 à \$1.15  
Tours de cou Lapin brun . . . . . \$0.90 à \$1.50

Les prix ci haut sont 20% en bas du prix régulier.

Nous avons aussi quantités de Jobs dans les Capots pour hommes, Manteaux pour dames, Casques et Manchons.

Nous porterons notre meilleure attention à tout article spécial que vous pourrez ordonner pour cadeau de Noël et du Jour de l'an.

### J. ARTHUR PAQUET, Québec

Succursales :

Montreal, Toronto, Ottawa, Winnipeg, St-Jean, N. B.



## L'ETIQUETTE BISHOP

Est la protection de tout marchand et de tout acheteur de Robes de Fourrure et de Manteaux de Fourrure. . . . .

### Les Robes et Manteaux de Fourrure BISHOP

Sont éprouvés et on peut s'y fier. Vendez des marchandises portant une marque — des marchandises de qualité reconnue. Cherchez l'Étiquette Bishop. Si vous ne la trouvez pas, ne prenez pas les marchandises. . . . .

**DONNEZ UN ORDRE A VOTRE MARCHAND DE CROS.**

## The J. H. Bishop Co'y,

SANDWICH, Ont.

Wyandotte, Mich. 34 Broadway, New-York. Tientsin, Chine

dra sera à la hauteur du mal qu'elle aura produit et des dépenses qu'elle aura occasionnées.

Les Compagnies qui ont été mises sur la sellette sont toutes en mesure de payer leurs obligations envers les assurés au fur et à mesure qu'elles se produiront, c'est-à-dire à maturité. Ces Compagnies ont un surplus considérable en dehors de la réserve légale qu'elles doivent constituer pour la garantie de leurs assurés. Elles feront donc honneur à leurs engagements et les assurés n'ont rien à craindre pour l'avenir.

Nous l'avons déjà dit même et nous croyons devoir le répéter. Plusieurs de nos abonnés nous ont écrit pour nous demander s'ils devaient continuer à payer leurs primes, si leurs polices d'assurance, couraient quelque risque, etc.

Dans toutes ces demandes il s'agissait de l'une ou de l'autre des compagnies dont les opérations ont été examinées par la commission d'enquête.

Ceux-là sont sages qui se renseignent avant d'agir; mais nombreux ont pu être ceux qui n'ayant lu qu'une partie des témoignages, ont pris le parti d'abandonner le paiement de leurs primes, laissant ainsi sans protection ceux qu'auparavant ils avaient pris le souci de prémunir contre les effets de leur disparition.

Voilà le mauvais côté d'une enquête menée à grand bruit. Malgré les rumeurs d'une enquête semblable à tenir au Canada, nous espérons encore que le gouvernement saura trouver d'autres moyens de s'assurer de la solvabilité et de la bonne administration des compagnies d'assurance qui opèrent au Canada.

Il ne faut pas détruire mais encourager le principe et les actes de prévoyance.

#### POURQUOI UN COMMERÇANT N'A PAS REUSSI

Il n'a pas su faire de la publicité.

Il ne s'est pas tenu à la hauteur du progrès.

Il a essayé de tout faire par lui-même.

Il a essayé de faire des économies sur le salaire des employés.

On ne pouvait se fier à sa parole.

Il considérait la méthode comme une chose absolument inutile.

Il a entravé les progrès de sa maison par des économies de bouts de chandelle.

Il n'a pas eu l'habileté de faire que d'autres se multiplient à sa place.

Il n'a pas pensé qu'il valait la peine de s'occuper des petites choses.

Il a ruiné sa capacité pour les choses importantes en s'enfonçant personnellement dans les détails.

Il n'a jamais appris que c'est une politique libérale qui amène la réussite en affaires.

Ses premiers succès l'ont rendu trop confiant, et il s'en est enorgueilli.

Ses marchandises n'étaient pas exactement ce qu'il fallait, et étaient toujours arriérées.

Il pensait qu'il pouvait économiser l'argent que ses rivaux dépensaient en publicité.

Il pensait qu'il était ridicule de payer aux acheteurs des salaires aussi élevés que ceux que payaient ses concurrents; mais ceux-ci lui ont pris sa clientèle.

Il n'appréciait pas la valeur d'un acheteur de bon goût

et croyait que ce qu'il épargnait sur son salaire était un gain clair.

Il dépréciait toujours son commerce. Avec lui, les temps étaient durs et l'argent rare; les affaires allaient cahin-caha.

C'était un pessimiste, qui communiquait ses pensées contagieuses à ses employés, rendant déprimante l'atmosphère de son établissement.

Il plaçait à la tête de départements ou à des postes de responsabilité des hommes qui manquaient d'initiative ou des qualités nécessaires pour exercer un commandement.

Il pouvait faire des plans, mais ne pouvait les faire exécuter; il ne connaissait pas assez bien la nature humaine pour s'entourer de lieutenants capables.

Il ne pensait pas qu'il valait la peine de comparer ses affaires à celles de ses compétiteurs plus prospères, ou d'étudier leurs méthodes.

Il n'achetait pas en vue des besoins de ses clients; il achetait les marchandises qu'il préférait lui-même ou qui, dans son idée, devaient lui rapporter les plus gros profits. (Success).

#### LA VENTE DES LAISSÉS POUR COMPTE

Il n'est pas douteux que beaucoup d'acheteurs achètent des marchandises sans savoir exactement à quoi elles sont destinées. Ceci semble extraordinaire à dire, mais c'est la vérité.

De tels hommes, s'ils réussissent dans leurs affaires, y arrivent par une activité extraordinaire et en dépit des obstacles qu'ils rencontrent.

Mais les femmes, en règle générale, achètent un objet dans un but déterminé. L'article acheté peut ne pas être un objet d'art, mais un article d'utilité et, sous ce rapport, l'homme qui peut leur donner des idées au sujet des tissus, peut réussir à stimuler leurs ventes d'une manière considérable.

Quand, en général, une femme entre dans un magasin de meubles, dit un de nos confrères, son esprit est vaguement ouvert à des suggestions concernant les rideaux, les dessus de meubles, les garnitures de lits, les dessus de tables; ses idées ne sont pas concentrées sur un quelconque des accessoires de peu d'importance, et le gérant du département dirige rarement ses idées vers de tels articles. Allez dans une douzaine de magasins à rayons, et vous trouverez, qu'à un moment quelconque du mois, des laissés pour compte, des coupons sont empilés sur un comptoir et que l'on considère comme bien suffisant d'attirer l'attention des acheteurs sur cette collection par une pancarte sur laquelle sont écrits les mots: "Laisés pour compte, tout à 5c la verge." Eh bien! si ces laissés pour compte étaient assortis suivant les usages auxquels ils sont destinés, on pourrait en obtenir de meilleurs prix et on les vendrait plus rapidement. On doit donner quelques idées au sujet de leur valeur utilitaire.

Les manufacturiers qui complètent une ligne d'articles donnent un résultat qui parle pour lui-même; mais une simple masse de laissés pour compte dit très peu à la femme dont l'esprit n'est pas pratique, ni technique. Dans chaque maison, il y a des ameublements incomplets; il y a des coussins qui ont besoin d'une couverture, il y a des meubles qui ont besoin de petits dessus pour protéger le bois contre les égratignures que peuvent lui faire les ob-



## “Etoffes a Robes”

NOTRE LIGNE EST UNIQUE, pas du tout semblable à l'assortiment ordinaire d'Echantillons d'Etoffes à Robes; pas un **Seul prix augmenté**, à cause de la récente avance sur la matière première.

Donnez-nous vos ordres de bonne heure. Les manufacturiers n'accepteront pas d'ordres de répétition aux anciens prix.

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

## INVENTAIRE — OCCASIONS

Nous faisons en ce moment notre inventaire annuel et nous avons décidé de sacrifier **plusieurs lignes** de notre stock.

Nos clients auront, par suite de cette décision, une excellente occasion d'acheter à des **prix excessivement bas** des lots de marchandises d'une vente facile qui leur laisseront de **très beaux profits**, tout en attirant la clientèle.

### COMMERCE DES FETES

Nous attirons encore l'attention des marchands sur nos différentes lignes pour le Commerce des Fêtes et notamment sur les **Foulards et Mouchoirs en Soie**, en grande variété et à des prix véritablement bas.

### ARTICLES POUR CADEAUX

Nous avons également, parmi nos Articles pour Cadeaux, un superbe assortiment de **Bronzes** convenables pour cadeaux. Ils comprennent une variété de sujets variant de \$1.00 à \$30.00 pièce. Nous les vendons à sacrifice, tous doivent être vendus avant les fêtes.

**A. O. MORIN & CIE, -**

337 Rue St-Paul,  
MONTREAL.

jets de bric à brac; il y a des chaises qui ont besoin de nouveaux sièges, des cheminées d'un mauvais aspect à couvrir, des abat-jour qui ont besoin d'une nouvelle dentelle; mais il n'y a que les personnes à qui on rappelle ces choses qui s'en occupent. Les pancartes, telles que celles que nous suggérons rappelleront cela aux acheteurs et aideront à vendre un stock; non seulement elles attireront l'attention et éveilleront l'intérêt sur la catégorie des objets mentionnés, mais elles conduiront à des achats plus importants, car les laissés pour compte ne sont pas suffisants pour fournir à tous les besoins.

#### DECES DE M. E. E. PERRAULT.

La mort de M. E. E. Perrault, l'estimé représentant, pour la ville et les Townships de l'Est, de la maison L. Hirshson & Co., rue Notre-Dame, Montréal, a privé le commerce d'un des plus anciens voyageurs de commerce du Canada. La nouvelle de la mort subite de M. Perrault, le vendredi 17 novembre, a été apprise avec tristesse par ses nombreux amis.

Un grand nombre de ses amis qu'il avait dans le commerce et dans le monde ont assisté au service funèbre qui a eu lieu le lundi suivant, à sa résidence de la rue Bourdeau à Montréal.

M. Perrault avait soixante-quatre ans et était extrêmement robuste; il prouvait brillamment la fausseté de la théorie Osler.

Il a voyagé pendant plus de quarante ans, ce qui le met au rang d'un des plus anciens voyageurs de commerce du pays. Au cours de sa carrière, il a représenté beaucoup d'anciennes maisons familiales et bien connues qui se sont retirées des affaires depuis longtemps; parmi ces maisons était la firme Sterling & McCaw, maison de nouveautés de Montréal. Plus tard, M. Perrault a représenté, entre autres, la maison Wyld-Darling Co., de Toronto. Il était dans la maison L. Hirshson & Co. depuis un an et demi.

Personnellement, c'était un homme d'un caractère agréable et tous ceux qui le connaissaient l'estimaient. C'était un membre enthousiaste de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

#### P. Garneau, Fils & Cie, Québec.

Les manufacturiers canadiens sont à faire leurs premières livraisons sur les contrats du printemps. En conséquence, grande activité dans les départements de Tissus de Coton et de Laine, qui sont encombrés de caisses et de ballots contenant les nouveautés de la saison. Le volume de ventes dans les cotons de fantaisie a augmenté dans une proportion surprenante, mais facile à expliquer par le progrès énorme fait dans cette branche de l'industrie. L'élégance des nouveaux dessins est admirable et le fini perfectionné de l'article de coton est maintenant réellement merveilleux. Dans la collection d'échantillons de la maison P. Garneau, Fils & Cie, nous voyons des marchandises de prix relativement bas qui ont toute l'apparence lustrée et chatoyante de la soie.

Les statistiques publiées, ces jours derniers, au sujet de la dernière récolte de coton laisserait prévoir un excédent de deux millions de ballots. Le résultat de ce rapport a été une hausse considérable sur les grands marchés américains, et le contre-coup sur notre marché s'est fait sentir par l'annonce de nouvelles listes de prix par tous les fabricants. Sous les circonstances, il est bon de noter que P. Garneau, Fils & Cie, conseillent aux clients qui n'ont pas encore placé leurs commandes de le faire sans retard, car l'épuisement des contrats existants sera nécessairement suivi d'une révision de prix immédiate.

#### BANQUET OFFERT PAR LE COMMERCE A M. HONORE GERVAIS

Le banquet offert à M. Honoré Gervais, député de la division St-Jacques, par l'Association des Marchands-Détailliers de Montréal, a eu lieu le 29 Novembre à l'hôtel Place Viger.

Le succès de cette fête a été des plus marqués. Les commerçants de détail, beaucoup de représentants des maisons de gros, ainsi que nombre de personnes marquantes du monde politique ont tenu à apporter à M. Gervais le témoignage de leur haute estime.

M. J. O. Gareau, président de l'Association des Marchands-Détailliers de Montréal présidait le banquet.

Parmi les nombreux convives nous avons remarqué entre autres:

M. Jacques Bureau, député de Trois-Rivières et Saint-Maurice; M. Godfroy Langlois, M. P. P. de Saint-Louis; l'hon. J.-I. Tarte, M. J.-E. Léonard, M. P., de Laval; M. J.-G. Watson, M.-D. Lorne McGibbon de Montréal, M. E. M. Trowner, secrétaire-général de l'association des marchands de détail de l'Ontario.

L'hon. M. Gouin, M. L.-A. Lavallée, échevin, l'hon. sénateur Mitchell; MM. Catelli, A.-S. Lavallée, le Dr Gaston Mallet, F.-X. Saint-Charles, Arthur Paquette, Paul L. Turgeon, Hector Champagne, M. P. P., Adelstan de Martigny, H. Godin, Lawrence A. Wilson, H. A. Robert, E. Lemay, échevin, Albert Laberge, J. N. Chevrier, M. J. D. Couture, échevin, M. Noé Leclair, échevin, M. J. Z. Resther, M. J. E. Des Lauriers, M. Jules Lemaître, de la maison Hodgson and Sumner; M. L. G. de Tonnancour, le maire Guay, de Saint-Henri; M. Donovan, M. Passingham, T. J. Marchand, Er. Paquet, E. Beaudet, Ab. Dupéré, A. Marcotte, L. Reinhardt, E. Massé, F. Martineau, J. Demers, Alcide Geoffron, Alcide Beauvais, Arthur Prévoost, J.-D. Leduc, Z. H. Pinsonnault, Jean Malo, J.-C. Noël, W. Bessette, N. Lapointe, Joseph Contant, Placide Daoust, Narcisse Dupuis, B. Mercier, A. Bazin, G. Marsolais, J. B. Lapointe, A. Dépeças, J. E. Peltier, Achille St-Mars, Ferdinand Drouin, Raoul Bronsseau, J. B. M. Barthe, Arthur Cherrier, François Pelletier, Charles Landou, Emile Marquette, V. Lamarche, Art. Lamarche Morisson, R. Latulippe, Tref. Vadeboncoeur, J. E. W. Lecours, Alf. Hodge, Arthur Christin, A. C. Gour, Alb. Hudon, Ars. Lamy, O. Lemire, J. A. Beaudry, Ludger Gravel, Alp. Racine, N. Lapointe, échevin; le colonel F. S. Mackay, L. J. Ethier, G. Marsolais, Joseph Contant, L. E. Geoffron, P. Daoust, J. Lamoureux, Isabelle, Joseph Clément, A. B. Caswell, W. H. Seyler, H. P. Nightingale, H. O. Wootton, Jos. Ethier, Vital Raby, Henry Schwartz, L. Bédard, Edouard Charlier, Henri Julien, Montarville B. de la Bruère, Eugène Desjardins, Armand Giroux, O. S. Perrault, J. E. W. Lecours, E. P. Olivier.

Après la santé du Roi, le président M. J. O. Gareau, proposa celle de M. Gervais. Dans des termes heureux il rappela les grands services rendus par le député de St-Jacques au commerce en général et il fit un résumé de la question des timbres de commerce à l'abolition desquels M. Gervais a contribué si largement.

M. Gervais répond par un magistral discours que nous reproduisons en entier, ce discours intéressant le commerce au plus haut point.

Les autres orateurs ont été: MM. l'hon. Mitchell, l'hon.

**DEPARTEMENT E.**

**TAPIS, PRELARTS**

... ET ...

**Fournitures pour la Maison**

**TAPIS**

Tapestry, Bruxelles, Axminsters, Tapis de Laine, Velours et Jute.  
A la verge.

**SQUARES**

Axminster, Bruxelles, Tapestry de Laine.

**Tapis Français de Haute Laine**

**Assortiment de Squares**

Dans Tous les Prix et Toutes les Couleurs.

**RIDEAUX**

De Dentelles et Bruxelles, Mousseline, etc, Blancs et de Couleurs.

**TAPIS DE TABLE**

Damas, Chenille, Bagdad, Simonne et Soie.

**Spécialité de Couvrepieds Satin**

Blancs et de couleurs, Honeycomb, etc.

Choix Considérable. Excellentes Valeurs pour les Prix.

**A. RACINE & CIE,** Marchandises Sèches  
**EN GROS**

340 & 342 Rue St-Paul, Montreal.

Israël Tarte, MM. Jacques Bureau, M. P.; Godfroy Langlois, M. P. P.; l'hon. Lomer Gouin, etc., etc.

De l'aveu de tous, le succès de ce banquet n'aurait pu être plus grand. L'organisation confiée au secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs de Montréal, M. J. A. Beaudry, a été parfaite.

Discours de M. Honoré Gervais, M. P.

Monsieur le Président,

Messieurs,

S'il m'était permis de recourir à une pratique ancienne, je marquerais certainement d'une pierre blanche la fête de ce soir. Ce serait signaler le passage d'un événement heureux de ma vie, d'une fête de l'amitié, et partant, ce serait bien garder un souvenir qu'il fait plaisir de se rappeler toujours.

Mais loin de moi la pensée que cette réunion ait pour objet ma très simple individualité, pour motif, le désir de reconnaître mes efforts au sujet de la loi de l'abolition des timbres de commerce; pour cause, enfin, la récompense des services que je me suis efforcé de vous rendre.

Après tout pouvais-je faire autre chose que ce que j'ai fait? Tout député, comme tout citoyen, doit chercher à briser les entraves existantes, ou celles que l'on essaie d'établir contre l'exercice de la liberté du plus grand nombre, c'est-à-dire contre le bonheur du plus grand nombre.

N'était-il pas naturel que je fisse la lutte en faveur de l'abolition, de la prohibition et de la condamnation de toute ingérence, de l'immixtion de qui que ce soit dans les affaires de ses voisins, de l'intervention de prétendus intermédiaires, trafiquants de timbres, dans les affaires des marchands du Canada?

Il y avait là, par les marchands de timbres, violation de la liberté naturelle de faire commerce; il devait donc y avoir, là, lutte en faveur du maintien de cette liberté de la part de tout député soucieux des intérêts des marchands du Canada.

Je n'ai donc fait que mon strict devoir en travaillant à obtenir un amendement au code criminel pour prohiber l'exploitation coupable de la crédulité des masses. Qui peut s'empêcher de condamner l'émission de papier-monnaie, par des gens irresponsables, n'offrant aucune des garanties ordinaires exigées de ceux qui veulent faire telle émission ou manipuler l'épargne du peuple?

D'ailleurs, permettez-moi de vous dire que vous devez l'adoption de la loi des timbres à l'esprit de justice de l'homme d'Etat incomparable qui dirige les affaires du Canada, Sir Wilfrid Laurier. Pour lui, n'oubliez pas d'avoïr, ce soir, un souvenir ému. Parlez bien de lui. Il est le meilleur, le plus fort, le plus sincère ami des marchands. Rappelez-vous aussi que plusieurs députés et journalistes d'Ontario et de Québec ont travaillé ferme pour votre cause.

Je vous dis toutes ces choses, Messieurs, pour vous prouver que je sens que cette démonstration a pour agent une idée d'intérêt public; que cette fête n'est pas tant une marque d'estime à mon égard que le symbole du triomphe du travail constant sur le succès par l'expédient; j'ai dit le symbole de la victoire du commerce honnête sur ces exploiters éhontés.

Seuls, les intérêts qui touchent les collectivités semblent provoquer les mouvements d'enthousiasme, comme ceux dont je suis témoin.

Seules, les questions qui se rattachent à la vie de toute une classe de la société semblent amener des manifestations pareilles.

Seule, l'aurore de jours nouveaux peut luire sur de semblables explosions de sympathie publique.

Messieurs, la fête de ce soir célèbre bien la victoire que nous avons remportée pendant la dernière session. Mais laissez-moi vous dire qu'elle marque aussi le début de la lutte des marchands du Canada pour le progrès commercial du pays. C'est un résultat que vous obtiendrez, Messieurs, par des ententes commerciales et par l'éducation moderne des marchands.

Me permettez-vous de vous causer quelques instants de ces deux questions qui vous intéressent tous?

L'esprit des hommes de notre époque est hanté d'idées inconnues jusqu'ici, chargé de visions encore ignorées, provoquées sans aucun doute par les conditions actuelles du commerce mondial.

Les temps où nous vivons sont des temps incertains, grisants, parce qu'ils cachent l'inconnu; qu'ils recèlent l'espoir, la fortune ou le bonheur.

Dans ces temps nouveaux les luttes commerciales battent leur plein. Les combats entre les Etats ont changé de champ; la guerre entre les nations n'est plus dans les vallées ni sur les collines, mais bien sur les marchés du monde; les flottes de commerce sont plus utiles que les flottes de guerre.

Le commerce d'aujourd'hui est un commerce scientifique et juridique. Le marchand d'aujourd'hui devrait donc être préparé pour les luttes de la vie par un stage plus ou moins long à l'école des hautes études commerciales, pour lui permettre ensuite d'appeler à son secours les enseignements de la physique, de la chimie et du droit.

Le commerçant moderne, et surtout le marchand de demain, sera le produit de l'école des hautes études commerciales, de l'école technique, de l'école de droit. Il doit être en état de faire connaître sa personnalité partout, en ces temps nouveaux pleins de synthèses, d'analyses, de critiques, de disputes.

Le marchand d'aujourd'hui, surtout celui de demain, doit être en état de participer à ce besoin de notre temps, de remettre en question tout ce qui a été décidé depuis des siècles.

N'est-ce pas la tendance d'aujourd'hui de faire subir une critique sévère aux notions historiques, scientifiques, juridiques, les mieux démontrées, ou du moins, les plus absolument acceptées?

Pourquoi toutes ces tentatives de reconstitution sociale? Pour l'excellente raison que les sociétés d'aujourd'hui ne semblent plus devoir fournir à leurs membres tous les biens nécessaires à leur existence, et à leur bonheur.

Les marchands des différentes nations ne semblent pas tant faire la lutte entre eux pour leur propre compte que pour celui de leur pays.

C'est si vrai, que les Etats d'aujourd'hui tendent à se convertir en d'immenses comptoirs de commerce.

L'époque actuelle, surtout celle de demain, ne verra plus, comme dans les temps anciens, un seul Etat, j'ai nommé Tyr, Carthage, Rome, Gênes et Venise, dirigeant les destinées du commerce mondial; mais notre époque, et surtout celle de demain, assistera à une direction co-opératrice du commerce de la part de cinq ou même de dix Etats sinon davantage.

# TENEZ-VOUS Kingcot?

Tout marchand du Canada devrait avoir en stock les lignes **Kingcot** de Cotonnades. Elles ont la qualité qui satisfait vos clients et les ramène.

**Kingcot** représente les meilleures cotonnades, depuis les toiles durables à auvents jusqu'aux gingham délicats.

Les lignes **Kingcot** comprennent :

Ginghams	Shirtings
Etoffes à Robes	Oxfords
Saxonys	Galateas
Ginghams pour Tabliers	Denims
Flannelettes	Coutils à Matelas
Domets	Cotonnades
	Toiles à Auvents.

Les voyageurs de toutes les maisons de premier ordre peuvent vous montrer des échantillons de toutes ces lignes.

Demandez à les voir, nous sommes sûrs qu'ils vous plairont.

# Kingcot

LE ROI DES COTONS

C'est le temps de dire que la société universelle elle-même projette de faire commerce pour son compte.

Je n'en chercherai pas d'autre preuve que les quatorze ou quinze institutions internationales et les vœux émis par le congrès d'expansion économique mondiale.

Comme vous le savez, Messieurs, en septembre 1905, les 2,500 adhérents à ce congrès se réunissaient à Mons, dans la Belgique — ce modèle d'Etat commercial — pour trouver les meilleurs moyens de répondre aux besoins des marchands de notre époque.

Après avoir émis le vœu qu'il y ait concentration des énergies, des documents, des méthodes de commerce des différents pays, le congrès de Mons a établi, presque sans discussion, un bureau international d'ethnographie, d'études sociologiques chez les nations de l'univers.

Les congressistes n'ont eu qu'une voix pour proclamer la nécessité d'élever les études commerciales au rang des autres études dans les universités, dans le double but de former des consuls, ou agents de commerce, nouveau type, ainsi que de former des hommes dont le bagage géographique, encyclopédique et pratique à la fois, leur permettrait de se débrouiller aisément dans les circonstances imprévues et variées qu'amènent les voyages, les explorations, les installations dans les pays neufs.

La Belgique n'est pas seule à donner aux marchands du monde le conseil de travailler à la concentration des énergies, des documents et des méthodes de commerce.

L'Allemagne, comme tout le monde sait, a devancé les autres peuples dans cette voie. Non seulement l'Allemagne a songé à pareille concentration, mais encore elle l'a réalisée; c'est cette réalisation pratique, qui est en train de placer les Allemands à la tête du commerce du monde, qui doit fatalement entraîner les marchands des autres pays à la concentration de leurs efforts pour la lutte commune.

Les marchands allemands, plus que tous les autres, se sont rappelés que pour le commerçant les sept années grasses ne sont pas toujours suivies de sept années maigres, mais que les années maigres l'emportent souvent sur les années grasses :

C'est sur cette constatation que les marchands d'Allemagne, dans le but d'arriver à diminuer autant que possible les années maigres, ont établi entre eux ces nombreux cartels ou ententes qu'il serait malheureux, très inexact, de confondre avec les TRUSTS, les combines ou les fusions de compagnies.

Les ententes commerciales allemandes sont de trois sortes.

Elles ont toutes eu pour inspirateurs les cartels du dix-huitième siècle, de même que les ententes commerciales des temps anciens.

Mais jamais, avant la fin du dix-neuvième siècle, les ententes commerciales n'ont pris l'importance qu'elles ont conquise en Allemagne.

Il y a d'abord, en Allemagne, le cartel d'honneur, autrement dit le "VEREIN," dans lequel les participants fixent un minimum de prix de vente qu'ils ne doivent pas, sur l'honneur, abaisser davantage.

Au VEREIN peut succéder le "KONVENTION," ou l'entente par écrit entre les producteurs, par exemple, de ne pas accepter de commandes au-dessous d'un certain prix fixé par la majorité des associés, sous peine de confi-

cation d'un chèque accepté et déposé d'avance entre les mains d'une personne de confiance.

Plus tard, le SINDIKATE arrive pour établir les comptoirs de vente des producteurs.

L'objet de ces différentes ententes entre les producteurs est d'assurer le rendement aussi constant que possible pour les alliés, en limitant la production à l'intérieur du pays, et en assurant, à l'étranger, un débouché à la surproduction, au moyen d'une prime d'exportation.

A côté des ententes de producteurs, il y a les mêmes ententes de négociants qui ont besoin de convenir de ne pas vendre à de plus bas prix que celui fixé par un tarif adopté par eux.

Il y a enfin, les ententes des consommateurs qui ont intérêt à lutter contre les hauts prix, ou prix de monopole, fixés par les producteurs et les marchands. Les consommateurs s'entendent donc pour acheter le moins de marchandises du plus haut prix.

Les consommateurs ont même besoin de faire payer, assez souvent, une sorte de prime d'exportation, aux dépens des consommateurs en faveur des producteurs, dans l'intérêt du maintien des usines et des ouvriers. Libre ensuite aux autres pays de combattre l'invasion de la surproduction des produits allemands par un système de contreprime, comme cela a été fait au Canada.

Il est assez curieux de noter, et c'est là l'utilité des remarques que je crois devoir faire à ce sujet, combien les marchands allemands s'agitent, étudient et travaillent pour constituer ce que les autres peuples sont forcés d'appeler aujourd'hui, la prépondérance actuelle, sinon prochaine, de l'Allemagne, dans le commerce du monde.

Je suis heureux de pouvoir citer ici une parole de Paul Déroulède, le grand patriote français, l'exilé d'hier, l'ambassadeur d'aujourd'hui, parole que je trouve dans un journal de Paris :

"L'abdication devant la puissance germanique serait la ruine morale et MATERIELLE de la France.

"Quand je dis MATERIELLE je pense aux conséquences qu'auraient pour notre commerce et notre industrie la prédominance économique de l'Allemagne et, pis encore, l'union douanière préconisée de l'autre côté du Rhin, dont le nom seul, Zollverein, explique assez que nous arriverions vite à être les contribuables et les subordonnés de l'empire germanique. Un peuple qui fabrique mal et vend bon marché, est un concurrent terrible pour un peuple qui fabrique bien et vend cher."

Les marchands du Canada peuvent donc tirer des méthodes allemandes d'excellentes leçons. C'est pour cette raison que je vous en cause ce soir. Il est vrai que notre code criminel, à l'article 520, pourrait être invoqué contre certaines conventions semblables aux ententes commerciales allemandes en autant qu'elles s'appliqueraient à restreindre la production et à fixer un prix de monopole. Le gouvernement de Sir Wilfrid Laurier a l'œil ouvert et actuellement, dans Ontario, on fait faire des enquêtes sur les agissements de certaines "combines" de la province voisine.

Mais sauf cette restriction, fort importante, d'ailleurs, qu'apporterait notre loi criminelle — qui pourrait être modifiée, sans aucun doute — il y a pour les marchands du Canada tout un monde d'enseignements fructueux dans l'étude des méthodes commerciales de l'Allemagne.

CHAPEAUX 1906  
 ET MERCERIES  
 1906 POUR HOMMES  
 AU COMPLET



CHAPEAUX

Panama,  
 Palmier,  
 Paille,  
 Feutres  
 Durs et Mous.



Il est généralement admis que nous avons le département le plus complet et le mieux assorti pour répondre à toutes les demandes, **à des prix qui commandent l'attention des bons acheteurs dans nos lignes.**

Nous sollicitons vos commandes par la maille; c'est un **département supérieurement** organisé chez nous et qui remplira vos ordres au mieux de vos intérêts.

Essayez ce service, vous en serez **satisfaits** et vous y reviendrez sûrement.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE.

LOUIS A. CODÈRE  
 CHAPEAUX ET MERCERIES EN GROS

BATISSE METROPOLE

SHERBROOKE.

Je tenais à vous signaler les exemples des marchands de la Belgique, de l'Allemagne et des autres pays.

Enfants de traditions, presque irréductibles, les marchands de mon pays ont besoin de s'encourager de l'exemple des étrangers. Je ne veux pas pourtant vous faire de trop grands reproches.

Les marchands du Canada, il faut l'admettre tout de suite, ne sont pas restés trop inactifs, de leur côté. Ils ont compris, depuis plusieurs années, que le travail des chambres de commerce était insuffisant à leurs progrès et à leur défense sur les marchés du monde.

C'est ce qui explique que la plupart des commerçants des industriels, des artisans, se sont syndiqués pour la légitime défense de leur intérêt commun, tout comme les marchands de l'Allemagne.

C'est ce qui fait que, dans la plupart des villes d'Ontario, de Québec, des autres provinces du Dominion, vous avez vu les marchands se former en association dans le but de délibérer sur leur intérêt commun, notamment sur la surproduction des usines, les tarifs de douanes, les tarifs de transport, les prix minimum, les prix maximum des trusts, ennemis nés des producteurs et des marchands.

L'oeuvre des marchands de Montréal, à ce propos, mérite les plus grands éloges. Ce sont ces marchands qui ont montré le plus de perspicacité et de tenacité dans la défense des intérêts commerciaux du Canada. Ce sont eux, il y a quelques années, qui faisaient adopter une loi provinciale permettant à la ville de Montréal de surtaxer les magasins à rayons dont l'action en Allemagne et en France a été l'objet d'une législation répressive; dont les méthodes au Canada, à Toronto, à Montréal, pourraient attirer également l'attention du législateur. Car, après tout, ce ne sont pas les quelques magasins à rayons de Toronto et de Montréal, qui activent la vie commerciale du Canada. Ce sont bien plutôt ces milliers et ces milliers de magasins de détail répandus dans nos nombreuses villes, qui payent des millions de dollars pour loyer, pour salaires, pour dépenses de toutes sortes.

L'avenir du Canada réside, non pas dans l'agglomération des richesses en quelques mains, mais dans leur distribution entre les mains du plus grand nombre possible. Les marchands du Canada s'entendent bien entre eux pour la promotion de leurs intérêts. Mais ont-ils bien fait tout ce qu'ils pouvaient faire pour l'instruction, l'éducation, l'entraînement du marchand de demain? A-t-on enseigné, se prépare-t-on bien à enseigner à nos marchands, l'économie politique et statistique, les lois, la géographie, les langues, les sujets commerciaux, et à faire des cours sur l'histoire politique, littéraire et artistique de l'Europe et de l'Amérique? Ce sont pourtant les connaissances essentielles aux marchands du Canada s'ils veulent jouer le rôle que la nature des choses les appelle à remplir. Ce sont pourtant les connaissances qui sont couramment enseignées dans les écoles des hautes études commerciales de France, d'Allemagne, de Belgique. Ce sont pourtant ces connaissances qui devraient être enseignées à Montréal, à Toronto, à Halifax, à Saint-Jean, à Winnipeg, à Vancouver.

C'est en s'inspirant de ces idées et de ces sentiments que le Canada, qui a aujourd'hui un commerce global de cinq cents millions, lequel le place au sixième rang, comprenez-le bien, des pays commerciaux du monde pourra aspirer, dans vingt ans à devenir tout près de la tête des pays com-

merciaux, avec un commerce global dépassant de beaucoup le billion.

Le rôle des associations commerciales du Canada, à mon sens, a été bienfaisant, fructueux dans le passé; il sera grandiose dans l'avenir.

Les marchands du Canada, comme ceux des autres pays, qui entendent se livrer au commerce, seront les conseillers des parlements. C'est en cette qualité qu'ils pourront exercer, pour le bénéfice de notre pays, leur triple action politique, morale et économique.

Il appartient aux marchands du Canada de dire à ses parlements quels sont les modifications à apporter aux lois de commerce, de navigation, de voiturage et de douane.

Il appartient aux marchands du Canada, comme à ceux des autres pays, de concentrer les marchandises éparpillées, de les répandre ensuite entre ceux qui en ont besoin. C'est à eux à ouvrir les débouchés; c'est en cela que vous, Messieurs, vous exercerez votre action économique.

J'espère aussi, Messieurs, que vous exercerez votre action morale en contribuant à rapprocher le Canada des autres peuples pour que ceux qui nous ignorent aujourd'hui deviennent nos clients de demain.

J'espère afin que vous uniformiserez les habitudes des Canadiens; que vous établirez entre eux et les autres peuples du globe une solidarité durable; que vous apprendrez à ceux qui contractent à ne prendre que les engagements qu'ils peuvent tenir; puis à les remplir dans le délai fixé.

Voilà, Messieurs, l'oeuvre immense qu'il vous appartient de faire progresser et de mener à bonne fin, dans l'intérêt de la Patrie.

Voilà ce qu'il vous faut faire en dépit de la noire prédiction de Claudiot Jannet, pour faire passer le Canada, du nombre des pays de second ordre, au nombre des pays de premier ordre.

N'avais-je pas raison de dire, en commençant ces quelques remarques, que la fête de ce soir n'était pas tant la commémoration d'un acte assez insignifiant dans la vie d'un député que l'affirmation sérieuse et féconde de la mise en marche des marchands du Canada à la conquête de sa prépondérance sur les marchés du Monde?

#### P. Garneau, Fils & Cie, Québec.

Quelques lignes spéciales à noter dans la remarquable collection d'étoffes à Robes de cette maison.

P. 302-307, Crêpe de laine, pour détailler à 25c. P. 352-359, Fantaisie et P. 417-425, Alpaca [valeur spéciale] pour détailler à 30c. P. 360-363, Alpaca pointillée et P. 385, P. 391, Alpaca, dessin fantôme à 35c. P. 325-329, Mohair, avec dessins, P. 334-334, Alpaca grise, P. 250-254, Albatros de laine, prix de détail, 40c. P. 364, Mohair crème à carreaux fantômes prix 45c. Dans le prix populaire de 50c nous trouvons: P. 255-267 Batiste de laine, P. 279-287, Flanelle Opéra à fleur brodée, P. 295-301, Popline de couleur, P. 433-437, Alpaca brodée [très jolie], P. 384-386, Fantaisie, P. 402-407, Alpaca unic. couleur pâles, P. 347-357, Grain d'orge, P. 368-371, Alpaca mélangée P. 268-275, Batiste laine à carreaux fantômes. P. 344, Alpaca noire, 54 pousces, [spéciale].

Pour détailler à 70 et 75c:

P. 397-401, Mohair uni. P. 380-383, Mohair Fantaisie, haut ton, P. 276-277, Coréé "Bedford", P. 331-333, Mohair mélangé, P. 288-294, Eolienne, soie et laine, et P. 3394-343, Sicilienne à carreaux fantômes. P. 345, Alpaca noire 54 pousces, pour détailler \$1.00. P. 336-338, Mohair fantaisie à carreaux, et P. 346, Alpaca noire, 54 pous. [spéciale], prix du détail \$1.25.

Parmi les nouveautés en Cotons, fini soie, la "Merseida" en couleur pâles, pour détailler à 25c est en grande demande.

La "Crystaline", une étoffe soie et coton, 44 pousces de large, dans toutes les meilleures couleurs, et pouvant se détailler à grand profit à 65c a reçu l'approbation du grand commerce de détail.



# DEBENHAM, CALDECOTT & CO.

## MODES

### Chapeaux = Chiffon

Nos voyageurs réussissent extrêmement bien avec cette ligne dont nous avons un assortiment vaste et varié, et dont les styles nous sont exclusifs.  
Nous offrons aussi un grand assortiment de

### FLEURS

Parmi lesquelles se trouvent quelques valeurs excellentes en **Roses**, qui seront les **Principales Fleurs** pour les Modes du Printemps.  
Nous offrons une grande variété de

### Braids Crinoline,

### Braids de Paille et Bandeaux Fantaisie,

Les numéros principaux dans les Lignes Courantes de

### Rubans

tels que :

DC II/40	}	Taffetas 3896	}	Taffetas Noir
DC III/60		de 3899		Mousseline Noire.
DC 100, toutes largeurs		Couleur 3642		

La Maison pour les Marques Standard de Rubans et Soieries.

43½ RUE ST-JOSEPH,  
QUEBEC.

111 RUE SPARKS,  
OTTAWA.

18 Rue Ste-Helene, MONTREAL.



## PARDESSUS FRANCAIS.

Figures Nos. 547-548.

L'étoffe représentée est Overcoating fantaisie.

Le pardessus taillé est exagéré sur la poitrine et a des basques coupées "ombrelle." Pour la stature normale les longueurs du Pardessus sont 20 1-2 pouces à la taille et 46 pouces longueur totale. Les épaules sont coupées en largeur naturelle à effet militaire. Les coutures de côté ne sont courbées qu'un peu sur l'omoplate. Largeur du dos dans la taille 1-4 de la mesure de poitrine. La gorge est assez profonde. Largeur des pattes chez l'incision 11-2 pouce, longueur jusqu'au premier bouton 9 pouces.

Largeur du col chez l'incision 11-2 pouce, au dos 15-8 pouce. Les poches diagonales ont des pattes se portant à volonté en dedans ou en dehors. Les bords sont piqués doubles 3-8 pouce; les coutures sont unies. Les manches ont des parements de 2-1-2 pouces. Les plis de côté sont repassés.

Mesure à l'aisselle . . . . . 9 3-4 pouces.  
Longueur à la taille . . . . . 17 1-2 "

Longueur totale . . . . .	46	"
1re mesure d'épaule . . . . .	13	"
2e mesure d'épaule . . . . .	18 1-4	"
Mesure d'omoplate avec "allowance" . . . . .	13 1-4	"
Poitrine . . . . .	39	"
Ceinture . . . . .	35	"
Hanches . . . . .	40	"

Ajoutez 3 pouces aux mesures de poitrine, de ceinture et de hanches, 3-4 pouce aux mesures à l'aisselle et d'omoplate, et un pouce aux 1re et 2e mesures d'épaule.

Tirez à angle droit les lignes AF et AV.

De A à H, 10 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 1-2 pouces.

De D à E, 6 pouces.

De A à F, 46 pouces.

Aux points B, C, D, E et F, tirez des perpendiculaires à la ligne AF.

De B à J, 21 pouces.

De J à K, 2 1-2 pouces.

L est à mi-distance entre B et J.

# Greenshields Limited

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED  
VANCOUVER

## MARQUE SHIELD



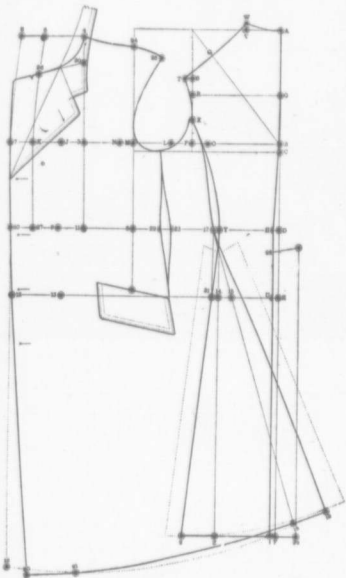
Nos Vêtements signifient succès pour notre département des confections.

Vous êtes vous préparé à votre vente de Janvier? Si non, pourquoi pas?

Vous devez intéresser les Dames; une vente de Blanc est ce qu'il faut, et notre ligne de Blanc signifie une vente à succès.

Toute autre Ligne dans ce Département est complète pour le Printemps.

De L à M, 3 1-2 pouces.  
 Au point M, abaissez la perpendiculaire à BM.  
 Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pouces de B en M  
 14 pouces, et élevez la perpendiculaire M-24.  
 De M à N, 1 1-4 pouce.  
 O est à mi-distance entre B et M.  
 De O à P, 1 1-2 pouce.  
 En P, élevez la perpendiculaire à BP.  
 De B à G, 1-4 de la mesure de poitrine 39.  
 En G, menez la perpendiculaire GR.  
 De R à S, 1-2 pouce.  
 De S à T, 3-4 pouce.  
 De D à H, 1-2 pouce.  
 Tirez la ligne BH, et abaissez la perpendiculaire HI.  
 De H à 28, 2 1-2 pouces.



De H à Y, 1-4 de la poitrine.  
 De Y, menez la perpendiculaire VZ.  
 De Z à 2, 3 1-2 pouces.  
 De A à V, 1-8 de 42, mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.  
 De V à W, 5-8 pouce.  
 De R à X, 2 1-2 pouces.  
 Formez le dos.  
 De 8 à 27, 1-2 de 39, mesure de poitrine, 19 1-2 pouces.  
 3 est à mi-distance entre M et K.  
 De 27 à 11, même distance que de K à 3.  
 Tirez la ligne 11-3-4.  
 Appliquez la 1re mesure d'épaule, plus 1 pouce, de A à W, N  
 et 4, 14 pouces.  
 Appliquez la 2e mesure d'épaule, plus 1 pouce de B à Q, N  
 et 24, 19 1-3 pouces.  
 Tirez la ligne 4-24.  
 De 24 à 25, tracez une courbe ayant N pour centre.  
 De 4 à 25, 1-4 pouce de moins que de W à T.  
 Formez l'épaule et l'entournure du bras.  
 En 4, menez la perpendiculaire 4-5-6.  
 De 4 à 5, 1-6 de la poitrine, même distance de 5 à 26.

De 4 à 30, 1-12 de la poitrine, plus 1-2 pouce.  
 Tirez une ligne de 30 à 26 et formez la gorge.  
 De 5 à 6, de K à 7 et de 27 à 10, 2 pouces.  
 Formez le bord de devant par la ligne 6-7-10-12-20; le point  
 20 est à 2 pouces du point 16.  
 De 12 à 13, 4 1-2 pouces; même distance de 10 à 9.  
 Appliquez la mesure de hanches, plus 2 pouces, de 14 à U et  
 de 13 à 15, 2 1-2 pouces.  
 De 15 à 31, 2 pouces.  
 Au point 31, élevez la perpendiculaire 31-17.  
 Tirez la ligne 17-15-18.  
 De 18 à 19, 3 1-2 pouces.  
 Formez le côté de la partie avant, tel qu'indiqué.  
 De 2 à 19, décrivez une courbe ayant pour centre X.  
 De 19 à 21, décrivez une courbe ayant 4 pour centre.  
 De 20 à 21, 4 1-2 pouces.  
 Formez le bas du devant.  
 Appliquez la mesure de ceinture de Y à H et de 9 à 17; enle-  
 vez la balance entre 22 et 23.  
 Finissez tel que représenté.

### HABILLEMENT DE PROMENADE A 3 BOUTONS

Figures Nos 553-554.

L'étoffe représentée est "Unfinished Worsted" gris foncé pour l'habit et le pantalon et Vesting blanc pour le gilet.  
 Pour la stature normale les longueurs de l'habit sont 19 pouces jusqu'à la taille; longueur totale 38 pouces. Les épaules sont coupées en largeur naturelle à effet militaire. Les coutures de côté sont bien courbées sur l'omoplate. Largeur du dos en bas 21-4 pouces. La gorge a une profondeur moyenne. Largeur des pattes à l'incision 13-8 pouce, longueur, jusqu'au premier bouton 8 pouces. Largeur du col à l'incision 11-4 pouce. Les devants, bien courbés à la ligne de la ceinture, faisant par cela les basques étroites en bas, ferment par 3 boutons.

Les bords sont piqués invisibles; les coutures sont unies. Les plis sont repassés. Les manches ont des fentes ouvertes, fermées par 3 boutons.

Le gilet à col d'incision, fermé par un rang de boutons, à une découpe de 12 1-2 pouces et une longueur totale de 26 1-2 pouces.

Le pantalon à ampleur modérée sur les hanches et les culasses a une largeur aux genoux de 19 à 19 1-2 pouces et aux pieds 16 à 16 1-2 pouces.

Mesures de ce dessin:

Mesure à l'aisselle	9 1-2 pouces.
Ceinture naturelle	17 "
Ceinture pour la coupe	10 "
Longueur totale	38 "
1re mesure d'épaule	12 3-4 "
2e mesure d'épaule	17 3-4 "
Omoplate avec "allowance"	13 "
Poitrine	38 "
Ceinture	34 "

Tirez à angle droit les lignes AU AE.

De A à B, 9 1-2 pouces.

De B à C, 3-4 pouce.

De A à D, 17 pouces.

De A à E, 19 pouces.

De A à F, 38 pouces.

Aux points B, C, C, D, E et F, menez les perpendiculaires à AE.

De B à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 19 pouces.

De H à I, 2 1-2 pouces.

Au point I, abaissez la perpendiculaire à BI.

K est à mi-distance entre B et H.

De K à L, 3 1-2 pouces.



## Previsions Recompensées.



Les hommes d'affaires entreprenants sont toujours sur le qui-vive  
Plus la concurrence est active, plus il faut exiger de la direction  
d'une maison d'affaires prospère aujourd'hui.

Nous avons annoncé, le mois dernier, que tous nos assortiments  
types d'Etoffes à Robes seraient offerts aux anciens prix jusqu'à ce que  
nous ayons disposé de nos contrats actuels.

L'aide généreuse que nous ont accordée jusqu'ici nos amis nous a  
grandement récompensés d'avoir prévu leurs besoins. Chaque semaine  
nous demandons par câble de grandes quantités de lignes types dans les  
nuances à la mode, suivant la demande du commerce. Quelques lignes  
sont bien près d'être épuisées, et nous conseillons fortement à ceux de  
nos amis qui ne nous ont pas donné leurs ordres pour le printemps de ne  
pas tarder à le faire, s'ils veulent s'assurer l'avantage de la variété et  
de la valeur.

Dans notre département des soieries, on trouvera de nombreux  
assortiments très désirables à des prix bas et moyens, des valeurs spé-  
ciales et des modèles exclusifs. Ces articles sont dignes de votre exa-  
men le plus rigoureux, et seront des "Faiseurs d'Affaires". Ne manquez  
pas de les voir et, ce qui est plus utile, de les acheter. Ce département  
a été très agrandi récemment, et nous pouvons parler avec la plus grande  
confiance des styles, des Qualités et des Valeurs. L'ensemble des lignes  
de fantaisie peut être livré pour le commerce de Noël. Demandez des  
échantillons.

### *Articles pour les Jours de Fetes.*

Nous avons juste en mains plusieurs lignes de nouveautés compre-  
nant : Sets de Toilette, Jeux de Brosses et de Peignes, Sacs de cuir,  
Porte-Monnaie, Pelotes d'Epingles, etc., etc.

Collection complète de choses nécessaires en fait d'Articles de  
Tablettes et de Marchandises Sèches, en Stock.

Les ordres par la malle reçoivent une attention spéciale et sont  
exécutés promptement.

# Brophy, Cains, Limited

Marchandises Sèches en Gros.

MONTREAL.

PROMPTS EXPEDITEURS.



553

554

En L, abaissez la perpendiculaire à BL.  
 Appliquez la mesure d'omoplate de B à L, 13 pouces et éle-  
 vez la perpendiculaire L-18.  
 O est à mi-distance entre B et L.  
 De O à 23, 11-2 pouce.  
 Au point 23, menez la perpendiculaire 23-P.  
 De C à G, 1-3 de la poitrine.  
 EnG, menez la perpendiculaire GR.  
 De R à S, 3-4 pouce.  
 De R à O, 1-12 de la poitrine.  
 De O à T, 11-4 pouce.  
 De A à U, 1-8 de la poitrine, plus 3-4 pouce.  
 De U à V, 5-8 pouce.  
 Tirez la ligne US.  
 De D à 16, 1-2 pouce, ou 1-8 pouce pour chaque pouce dont  
 la ceinture est plus petite que la poitrine.  
 Tirez la ligne B-16 et abaissez la perpendiculaire 16-F.  
 De 19 à 1, 1-8 de la poitrine, plus 1-4 pouce.  
 Abaissez la perpendiculaire 1-21 et formez le dos.  
 De 2 à 3, toujours 11-4 pouce.  
 Abaissez la perpendiculaire 3-4.  
 Le point 4 est à 5-8 pouce au-dessous de la ceinture de coupe.

6 est à mi-distance entre 3 et W.  
 Tirez la ligne K-6.  
 Formez le corps de côté, réduisant de 1-4 pouce en T et de  
 1-4 pouce à la ligne de poitrine.  
 M est à mi-distance entre L et I.  
 De W à X, 1-2 de la ceinture.  
 De X à Z, même distance que de I à M.  
 Tirez la ligne ZMN.  
 Appliquez la première mesure d'épaule de A à V et de 17 à  
 N, 12 3-4 pouces.  
 Appliquez la 2e mesure d'épaule de B à P et de 17 à 18, 17  
 2-4 plus 1-4, 18 pouces.  
 De 18 à 20, décrivez une courbe ayant 17 pour centre.  
 De N à 20, 1-4 pouce moins que de V à S.  
 Formez l'épaule et l'entourure du bras.  
 Tirez la perpendiculaire N-14-13.  
 De N à 14, 1-6 de la poitrine.  
 De 14 à 15, même distance.  
 De N à 12, 1-12 de la poitrine, plus 1-2 pouce.  
 Tirez la ligne 12-15 et formez la gorge.  
 De 1 à J, 11-4 pouce.  
 De X à Y et de 13 à 14, même distance.

## Pen-Angle parle aux Détailliers



Il y a, à tenir une bonne marchandises, une satisfaction qui se fait voir le plus dans le tiroir-caisse.

Vous êtes dans les affaires pour faire des profits et vous pouvez le mieux en faire au moyen des marchandises les meilleures. C'est pourquoi vous devriez avoir en stock une ligne complète de

Sous - Vêtements

Irrétrécissables

Pen-Angle.

Ils vous donnent un profit raisonnable et ramènent vos clients qui en demandent encore.

Les Sous-Vêtements PEN-ANGLE attirent à votre magasin la sorte de clients qu'il faut— la sorte qui achète aussi d'autres bonnes lignes.

Mentionnez seulement dans votre prochaine annonce que vous tenez des Sous-Vêtements PEN-ANGLE.— Cela vous paiera.

Tous les voyageurs des maisons de premier ordre peuvent vous montrer des échantillons des lignes PEN-ANGLE.

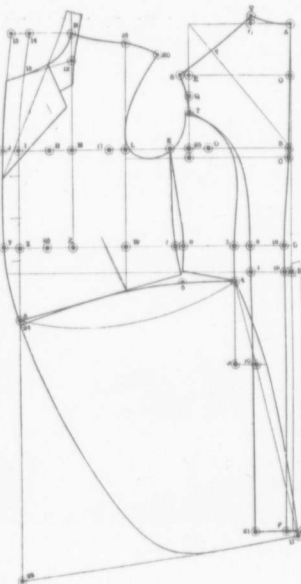
*The Penman Manufacturing Co.,  
de Paris, Canada.*

De Y à 25, 31-2 pouces.

Appliquez la mesure de ceinture de 6 à 3, de 2 à 16, et de 25 à 7, 17 pouces net.

Formez le côté du devant.

De 4 à 8 décrivez une courbe ayant pour centre un point



situé à 1 pouce en arrière de N.

Tirez une ligne allant de 8 au côté du devant.

#### BASQUES.

Abaissez la perpendiculaire 3-9, 9 pouces.

De 9 à 10, 11-2 pouce.

Tirez la ligne 4-10-11.

Le point 5 est à 5-8 pouce au dessous de la ceinture de coupe.

De 8 à 24, 1-4 pouce.

Formez le dessus des basques par la ligne 4-5-24.

De 4 à 11, 1-4 pouce de plus que de 1 à 21.

De 24 à 22, même distance que de 4 à 11.

Tirez la ligne 11-22.

Arrondissez les basques de 3-4 pouce au point 10, et finissez tel que représenté.

#### Greenshields Limited

Le département de la bonneterie a été loin d'être négligé le mois dernier par le grand nombre d'acheteurs, anxieux d'avoir leur part des bonnes chances offertes avant l'inventaire. On peut toujours se procurer des lignes de sous-vêtements pour hommes et pour femmes, pour livraison immédiate. Beaucoup de numéros sont épuisés, bien que les stocks aient été très bien assortis. Le No S.25, un beau corps blanc tout laine, à côtes, pour dames, avec encolure basse et longues manches, dont le prix varie de \$3.00 à \$5.25, est un numéro populaire. Les prix restent sans changement dans la plupart des cas. On peut toujours se procurer des bas en worsted cachemire et en laine. Les lignes en cachemire uni, à \$2.25 sont une valeur splendide, et la maison offre des marchandises en laine pour dames à \$4.50; ce sont des articles de choix. Ce prix s'applique à toutes les grandeurs. Les marchandises en worsted à \$2.25 sont de premier ordre. Les lignes de bas en cachemire sont assurées jusqu'au 1er mai.

Les choix du printemps et sous-vêtements et bas font bien. La maison Greenshields conseille de placer de bonne heure

des ordres pour les articles dont le cou-de-pied est en dentelle, de manière à être certain d'une bonne livraison. Les lignes à \$2.25 et \$4.50 sont des valeurs splendides. Les noirs, tans et blancs sont populaires dans l'ordre indiqué. Le bleu marin est une couleur qui se vend bien.

On rapporte des affaires actives pour livraison immédiate dans le département des soieries et les échantillons pour le printemps sont accueillis favorablement. Les soieries sont plus variées qu'au printemps. Les taffetas sont de nouveau en évidence, et il est difficile de trouver une valeur égale au chiffon uni. L'assortiment des soieries à 37½c et 50c est intéressant pour ne pas dire plus. De bonnes valeurs sont offertes en satin lumineux et en peau de soie. Les étoffes unies en taffetas, payettes, tamalines et messalines, ont une tendance à monter. Les soies Japonaises sont, comme d'habitude en bonne offre.

Une attention particulière a été donnée à un assortiment supérieur de soieries de fantaisie parmi lesquelles il faut remarquer les "over checks" et les rayures caméléon. Ces articles donnent un air de nouveauté et de distinction à tout département de soieries. On offre des valeurs spéciales à 37½c, 45c, 55c, 70c et 95c. Des échantillons seront soumis, si les voyageurs ne se présentent pas aux clients en temps voulu. Les costumes à chemisette sont populaires de nouveau, et il y en a un grand assortiment en taffetas, lousines, tamalines, etc. Le foulard à un regain de vie, principalement dans le blanc et les bleus.

Des échantillons d'étoffes à robes pour le printemps font ressortir les pesanteurs batiste et taffetas dans les marchandises de Priestley. La popularité de ce département augmentera selon toute probabilité, pendant la saison prochaine. Les tissus unis occupent la première place. Des contrats avantageux assurent des valeurs correctes et une livraison prompte. On enverra, sur demande, des échantillons et des renseignements.

Le département des tissus lavables a enregistré une énorme quantité d'ordres d'avance, qui confirment la correction des choix faits. Beaucoup de ces choix sont exclusifs à la maison. Les tissus légers courants, tels que toiles de l'Inde, mousselines, lawns Victoria et de Perse etc., ont fait de belles affaires. Beaucoup de lignes de fantaisie imitent les effets les plus récents en étoffes à robes et soieries. De petits dessins élégants parsemés largement de dessins plus grands sont en demande. Les effets à pois et à petits points sont en faveur. La mousseline grenadine et la grenadine voile sont deux numéros populaires.

Le département des doublures rapporte que les doublures en taffetas et les percalines ont une faveur croissante. Les prix ont une tendance à la hausse et les ordres donnés de bonne heure sont à conseiller.

MM. Greenshields Limited ont de grandes lignes de home-spuns gris et de mohairs gris qui sont appelées à une plus grande vogue.

Les délaines de fantaisie deviennent populaires de nouveau.

Dans le département des tapls et des fournitures de maisons, les commandes pour le printemps sont expédiées en ce moment et la maison garantit des livraisons promptes et satisfaisantes. Comme une hausse est prédite sur les prix de toutes les lignes, la maison Greenshield invite les commerçants à donner leurs ordres aussitôt que possible.

Le département des cotonnades continue à faire de grosses affaires, grâce à la politique adoptée par la maison pour protéger ses clients autant qu'elle le peut. Ses stocks ouverts sont appréciés par le commerce. Pour éviter tout désappointement, les détailliers devraient faire de bonne heure des contrats pour toutes les lignes de cotonnades pour le printemps, dans lesquelles sont comprises les indiennes anglaises.

Les vêtements confectionnés de la Marque Shield pour le printemps, se placent en tête des autres. Les blouses en lawn blanc occupent une très forte position et leur assortiment est vaste. Le coton de couleur et les effets de fantaisie en blouses sont aussi en faveur. On fait de bonnes affaires dans les lustrés. L'assortiment des blouses de soie comprend une bonne collection de soies du Japon de taffetas, de peaux de soie et de tamalines. La maison offre quelques valeurs splendides en soieries Japonaises. Les Jupes à dessus de soie sont très admirées et la maison a un assortiment très grand de Jupes de sateen de fantaisie. Les manteaux imperméables présentent les idées les plus nouvelles et leur assortiment est rehaussé par une ligne de manteaux en lustré, qui ne se rétrécit pas ni ne se tache. Les prix de ces imperméables valent de \$4.00 à \$12.00.

De magnifiques valeurs sont offertes pour livraison au printemps en jupes en soie et en piqué, genre tailleur à détailler de \$1.50 à \$2.00



# Grand Entrepot de Nouveautés

TISSUS D'ETAPE ET DE FANTAISIE

MAISON FONDÉE EN 1840.

**SPECIALITES**

\*\*\*  
Etoffes à Robes en  
laine et en Soie.

\*\*\*  
Drap pour Costu-  
mes de Dames.

\*\*\*  
Satinette et  
Percaline  
pour doublure.

\*\*\*  
Chemisettes  
et Lingerie.

\*\*\*  
Gants et Bas.

\*\*\*  
Mousseline  
et Indiennes.

\*\*\*  
Dentelles et  
Broderies.



**Nouveaux Dessins**

en  
Tweeds  
Canadien,  
Anglais et  
Ecoissais  
pour complets.

\*\*\*  
Drap  
imperméable  
pour "Raglan."

\*\*\*  
Drap Italien  
et Serge  
pour doublure.

\*\*\*  
Sous-Vêtements  
en Coton, Laine  
et Soie.

\*\*\*  
Chemises et  
Sweaters.

\*\*\*  
Cols et  
Cravates.

**TAPIS.**

**PRELARTS.**

**LINOLEUMS.**

La Marque  
"SPHINX"  
Garantit:

Permanence de la Teinture,  
Excellence du Matériel,  
Satisfaction du Client.

## P. Garneau Fils & Cie, QUEBEC.

Seuls AGENTS au CANADA du Fabricant  
de Serges et Draps de la marque SPHINX.



### LE VELOURS

Le velours habille à merveille, seulement il y faut un choix très attentif, dit "Le Coquet," de Paris. Au point de vue de la couleur nous devons mettre nos lectrices en garde contre la séduction de certains velours clairs. Les nuances turquoise, rose, mauve, gris perle, crème, orange même sont "très flatteuses" en pièce, selon une expression usitée. Mais leurs tons pâles n'ont pas, le soir, l'éclat, la fraîcheur des satins, de la faille, des damas. Il faut une certaine vigueur de ton pour que le velours prenne ces beaux et riches reflets qui se glissent dans les plis cassants et lui donnent toute sa valeur. On obtient des effets de clair obscur, dirons-nous, avec des teintes pâles, mais elles sont fades à la lumière. Il en est tout autrement avec les velours à tons vifs. Le bleu Louise, le vert pré, le violet évêque, le rouge rubis, la nuance aubergine sont toujours fort belles le soir.

En employant le velours il faut bien s'assurer, avant de le couper, de son sens; ce point est important; deux parties de velours mal assorties ne paraissent pas le même tissu. En passant légèrement dessus la paume de la main ouverte, on sent le poil se redresser ou se coucher. L'endroit où le poil se couche est le pied du tissu. Il faut donc que chaque partie du patron soit posée dans le même sens, sans quoi les reflets seraient tout différents.

Généralement, pour la peluche surtout, le poil doit monter; les reflets sont plus mats. Pour certains velours, l'autre sens vaut mieux.

C'est à la machine que les coutures du velours sont le plus jolies. L'étoffe doit être régulièrement tendue avec des épingles fines qui fixent mieux que les points de bâti; desserrer légèrement le pied de biche. Entailler fortement les coutures et passer le fer en tenant le tissu suspendu.

Avant de repasser, pour la peluche, on ouvre les coutures et on passe une aiguille à l'endroit pour faire ressortir les poils pris dans la couture.

### LES NUANCES A LA MODE

Nous avons sous les yeux la Carte des Nuances pour l'été 1906 de l'Union des Syndicats. Les couleurs les plus en vue, du moins celles placées en tête de la liste, sont les teintes vert-bleu désignées sous les noms de Diaphane, Mi-roir, Lumineux, Eclatant, Eclipsé et Gouffre; ensuite, viennent les nuances roses, ou plutôt fraise écrasée, portant les noms de Nympe, Flore, Déesse, Léda, Olympe, Bacchante; on donne également quelque prééminence aux nuances vert-mousse, héliotrope, et bleu-ciel.

### LES OUVERTURES DES MODES

Nous croyons savoir que les ouvertures des modes du printemps auront lieu cette année plus tard que dans les années précédentes; ainsi l'on parle de fixer une date dans la première quinzaine de mars.

Nous avons souvent prétendu dans "Tissus et Nouveautés" que les ouvertures, soit du printemps, soit de l'automne,

avaient lieu trop tôt et, en cela, nous nous faisons l'écho de nombreux marchands de détail ainsi que d'une partie du commerce de gros.

A notre avis l'on semble beaucoup se préoccuper de la date à laquelle les maisons de Toronto fixent leurs ouvertures alors que celles-ci ne consultent pas les maisons de Montréal. Il y a assurément peu de marchands de détail de notre province qui se rendent à Toronto pour cet événement et, du reste, la plupart sinon toutes les grandes maisons de modes de cette dernière ville, ont des succursales à Montréal. Mais nous ne croyons pas que les succursales à Montréal des maisons de Toronto feraient leurs ouvertures à une date différente de celle qu'adopteraient les maisons de Montréal.

M. Wm. Alexander, gérant de la succursale à Montréal de MM. S. F. McKinnon & Co. Ltd., nous dit que les affaires dans le commerce de la mode sont tranquilles, mais pas plus que d'habitude à cette époque de l'année. Il y a cependant des demandes pour les velours, les rubans, les plumes et les chapeaux en beaver.

La prise des commandes pour la saison future continue à être des meilleures.

D'après MM. Chaley & Orkin les affaires sont tranquilles. Il y a cependant encore quelques commandes pour les velours et pour les plumes.

Les affaires pour le printemps s'annoncent très bien; les ordres pris jusqu'à présent sont plus importants et plus nombreux que ceux enregistrés à pareille époque, il y a un an. D'après ces commandes, on s'attend à ce que les bruits de paille aient une vogue très considérable.

Nous apprenons que M. E. L. Denis, de Winnipeg, vient d'être nommé représentant de MM. Debenhams Ltd. dans le Manitoba et les Provinces du Nord-Ouest.

MM. Debenham, Caldecott & Co., nous disent que les affaires sont actuellement des plus calmes; l'on reçoit, cependant, quelques commandes pour les marchandises courantes telles que les velours, rubans et soieries.

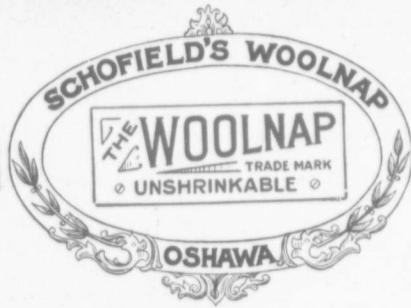
Par contre la demande pour les articles du printemps est des plus actives et jusqu'à présent le gros de cette demande s'est porté sur les chiffons en pièces, ainsi que sur les chapeaux en chiffon, les pailles-crinoline, les roses de dimensions moyennes, de même que les rubans taffetas d'un fini brillant.

Ci-dessous nous reproduisons le portrait de M. Louis J. Decelles, le nouveau représentant de la D. McCall Co. Ltd., de Toronto, à Montréal et dans les Cantons de l'Est.

M. Decelles est né à St-Jean d'Iberville, où son père, M. Louis Decelles, de la maison Langelier et Decelles, était un des principaux marchands.

Après d'excellentes études au Collège de St-Hyacinthe, M. Decelles entra dans les affaires et débuta dans le commerce de la confection en gros d'où il passa dans le commerce des modes, successivement chez MM. Chaley & Orkin et chez MM. Strachan Bros., de Toronto.

M. Decelles connaît à fond la ligne des modes. Il a réussi promptement, grâce à son travail, à son énergie, à sa connaissance des affaires et à son affabilité à se faire une clientèle de choix dans le territoire qu'il visite. Nous sommes persuadés que l'importante maison qu'il repré-



## Le Sous-Vêtement Woolnap POUR HOMMES

En outre de ses qualités qui font qu'il n'irrite pas la peau et qu'il donne de la chaleur, est remarquable pour sa forme, son fini et son excellence en général.

**PAS DE BORDS NON FINIS. FINI PARFAIT.  
FORME PARFAITE. GOUSSETS RENFORCES.**

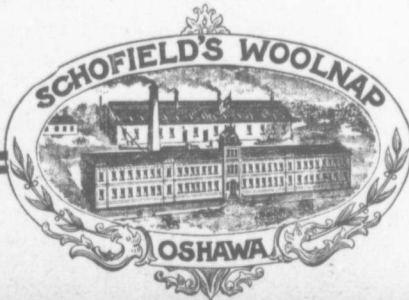
**Le Double Duvet** en contact avec la peau, composé ENTièrement de LAINE PURE, assure chaleur et confort.

**Le Sous-Vêtement Woolnap** est l'objet d'une attention soignée dans tous les détails, et est le résultat d'années d'une étude attentive et d'une expérience pratique.

Toutes les Maisons  
de Gros tiennent

Les Sous-Vêtements  
Woolnap

Sous-Vêtements  
Woolnap  
POUR HOMMES.





sente maintenant n'aurait pu remettre ses intérêts dans cette partie de la province en de meilleures mains.

MM. Debenham, Caldecott & Co de Montréal vont offrir à leur clientèle, à l'occasion de la nouvelle année, un magnifique calendrier fini de la façon la plus artistique. Ce calen-

## Printemps 1906

TOURS DE COU, COLLETTES ET MANTEAUX  
en Soie, Taffetas et Peau de Soie . . . . .  
JUPES DE ROBES FANTASIE, en Soie, en Net et en Etoffes de Fantaisie

LES PLUS RECENTES CREATIONS DE LA MODE

Phones : Bell Est 2603.

Marchands, 322.

### Jos. Lamoureux

MANUFACTURIER

178 Rue Montcalm - MONTREAL

drier leur sera adressé pendant la première semaine de Janvier.

MM. F. J. Fortier et J. A. Paré qui représentent la maison Debenham's Ltd respectivement dans la Vallée de l'Otawata et dans le Nord, sont de retour à Montréal où ils passeront la saison des fêtes. Ils reprendront leurs tournées avec les marchandises du printemps dans la première semaine de Janvier.



LA HAUSSE SUR LES COTONS

Depuis la publication de notre dernier numéro, le marché canadien des cotonnades a subi de nouvelles augmentations dues à la hausse des cotons bruts.

Ainsi nous voyons que la Montreal Cotton Co. a émis, le 27 novembre, une nouvelle liste de prix augmentant plusieurs lignes et le 1er décembre, la Dominion Textile Co. à son tour a annoncé une avance de prix sur les indiennes et les cotons gris.

Nous croyons devoir conseiller à nos lecteurs de placer immédiatement leurs commandes, s'ils ne l'ont déjà fait, non seulement parce que de nouvelles avances pourraient se produire mais également pour cette raison que, dès que la matière brute augmente, il est très difficile d'obtenir des livraisons des manufacturiers qui n'achètent la matière brute que selon leurs besoins les plus stricts.

## 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

Arrivages continuels de Nouveautés en  
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

## Andrew H. McDowell

IMPORTATEUR ET COMMISSIONNAIRE

40-42, Rue St-Antoine  
MONTREAL

Fils de Soie et Fils Mercerisés, Fil de Coton sur Bobine etc., Lainages, Tweeds, Serges, Doublures, Bonneterie et Sous-Vêtements.

Si vous n'êtes pas un de nos Clients, demandez-nous nos prix et des échantillons.

# LES MARCHANDS

QUI ONT UN  
BON STOCK DE

**Chemises, Faux-Cols,  
Cravates, etc.**

**DE TOOKE**

TROUVERONT QUE LEURS **VENTES DE NOËL**  
SERONT **FORTES ET PROFITABLES**

LES MARCHANDISES PORTANT LE NOM DE

**TOOKE**

SE VENDENT FACILEMENT ET DONNENT SATISFACTION.

---

**TOOKE BROS., LIMITED**

MONTRÉAL - TORONTO.

COMPLIMENTS  
DE  
NOËL

## L'INDUSTRIE COTONNIÈRE AU BRÉSIL

Notre confrère *Le Brésil* analyse une récente étude du *Journal du Commerce*, sur l'industrie cotonnière au Brésil.

Il existe actuellement au Brésil 108 fabriques de tissus de coton comptant 715,078 broches et 23,048 métiers. Ces établissements consomment 30,764,623 kilos de coton de production nationale. Ils fournissent 234,373,424 mètres de tissus et emploient 37,638 ouvriers.

La prospérité de cette industrie est attribuée aux tarifs protecteurs. En 1879, le coton brut importé était taxé 50 reis par kilo; le coton en rames, 150 reis; le coton cardé ou filé, 250, et le fil de coton de 100 à 600.

Le tarif de 1890 a élevé ces droits respectivement à 100 reis, 240 reis, 500 reis et 200 à 1,000 reis.

Or, en 1875, quatre ans avant le tarif de 1879, il n'y avait dans le pays que trente fabriques de tissus de coton et de laine; en 1882, il y en avait 50. En 1895, ces fabriques étaient au nombre de 155.

Actuellement, on considère cette industrie comme de nouveau menacée par la concurrence étrangère sur le marché intérieur, et l'on demande une nouvelle augmentation de droits protecteurs sur les tissus similaires, les cotons et les fils de coton.

On propose de comprendre ces articles parmi ceux pour lesquels la fraction de droits de douane perçue en or soit portée de 25 à 50 pour cent tant que le change sera au-dessus de 13 pence.

La hausse du change de 12 à 18 pence dans ces derniers temps avait, en effet, réduit de 34 pour cent le prix des articles similaires étrangers importés, abaissant d'autant la prime protectrice que l'agio constitue pour l'industrie locale, en menaçant l'importante industrie cotonnière. Le recul du change rassure, de ce côté, les intérêts capitalistes et industriels engagés.

Avec le développement de l'industrie cotonnière, la culture du cotonnier, jusqu'ici limitée à quelques Etats du

Nord, commence à se répandre dans le centre et au Sud du Brésil.

"C'est certainement, fait remarquer notre excellent confrère *l'Etoile du Sud*, une des cultures les plus indiquées au Brésil, car une espèce de cotonnier était déjà cultivée par les Indiens, lors de la découverte de la baie de Rio de Janeiro.

"Dans l'Etat de Sao Paulo, il y a déjà de grandes plantations de cotonniers et l'Etat de Parana a suivi cet exemple. On vient de faire la première récolte de coton dans les régions chaudes de ce dernier Etat."

## LA HAUSSE SUR LES TOILES

Par suite de la hausse considérable du lin causée par le manque de récolte en Russie, il y a une augmentation des plus marquée sur les toiles de toutes qualités; même en payant l'avance, il est très difficile de faire remplir les commandes par les manufacturiers européens.

Le représentant d'une de nos principales manufactures de coton a informé le représentant de "Tissus et Nouveautés" que, contrairement à ce qui s'est passé il y a un an, les maisons de gros placent leurs commandes sans la moindre hésitation, car elles comprennent qu'il est fort peu probable que les prix baissent avant la saison du printemps.

Par suite de cet état de choses, les moulins ont plus de commandes qu'ils ne sont en mesure d'en exécuter.

\* \* \* \*

La Chine est, à l'heure actuelle, un des principaux facteurs des cotonnades. La demande de ce pays va sans cesse en augmentant; ainsi, d'après les derniers rapports, l'Angleterre qui, en 1904, avait exporté en Chine 427,000,000 verges de cotonnades diverses a exporté en 1905 650,000,000 verges.

La même chose peut se dire des exportations des Etats-Unis qui, en 1904, ont exporté en Chine 171,000,000 ver-

**ROCK RIB**  
STRONG AS GIBRALTAR

**HERCULES RIB AND PRINCESS RIB**  
LIMIT OF STRENGTH  
BOYS' AND GIRLS' HOSE

FOR FINE DRESS

**FAST BLACKS**

Au commerce :



NOTRE RÉPUTATION

comme maison ayant un

COMPLET

assortiment dans toutes les lignes, pour chaque  
saison, sera plus qu'établie, quand vous verrez  
nos cinq étages encombrés des

TISSUS LES PLUS CHOISIS

provenant de toutes les sources renommées,  
pour le

COMMERCE DU  
PRINTEMPS.

Il est de votre intérêt de nous rendre visite  
de bonne heure.

**JOHN MACDONALD & CO.**

Wellington and Front Sts., East, TORONTO.

Leurs Bureaux et leurs Représentants dans la Province de Québec, sont :  
M. J. O. TREMPE, 207 rue Saint Jacques, MONTREAL; M. D.  
Fontaine, 77 rue Church, Saint-Roch, QUEBEC; M. J. H.  
CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

ges, tandis qu'en 1905 ces exportations ont atteint le chiffre de 451,000,000 verges.

Les filatures de lin d'Allemagne qui s'approvisionnent sur le marché russe ont eu à subir des pertes importantes par suite de la mauvaise qualité de la récolte en 1904. Par contre, les tissages de jute ont traversé une période de prospérité en raison des demandes énormes faites par la Russie et le Japon. On sait que ce pays est, comme l'Inde et l'Ecosse, un des principaux exportateurs.

Quant à la fabrication des toiles de Silésie, étant donnée l'élévation de son prix de revient, la vente s'en fait très difficilement.

Le commerce des chiffons pour la fabrication du papier et de la laine artificielle a repris une grande activité.

M. James Knox, chef de l'importante manufacture de fil à coudre W. & J. Knox, Ltd., a été tout récemment anobli. Les représentants de Sir James Knox au Canada sont MM. Frank & Bryce.



MM. E. O. Bault & Cie nous rapportent que les affaires dans la ligne des merceries ont été actives pendant le mois de décembre. La demande pour le commerce des fêtes s'est en grande partie portée sur les cravates Derby dans les nuances rouges et vertes.

D'après M. W. B. Hurd, les affaires dans la ganterie sont satisfaisantes. Il s'est pris de bonnes commandes pour le commerce des fêtes. Les lignes les plus en vogue paraissent être les gants mousquetaires, soit en chevreau soit en Suède dans la nuance noire.

MM. Short & Co, rapportent que les affaires pour le commerce des fêtes ont été des plus actives. Ces messieurs constatent que la demande pour les articles de fantaisie du Japon augmente continuellement au Canada. D'après les dernières nouvelles reçues du Japon, les prix y sont des plus fermes.

Le représentant de la China & Japan Silk Co. Ltd. nous

informe que les affaires ont été des plus actives pendant les derniers mois de cette année.

La demande pour les articles de fantaisie de fabrication japonaise augmente au Canada de la façon la plus satisfaisante.

MM. L. Hirschson & Co offrent pendant le mois de Décembre, des lignes choisies de sous-vêtements pour dames, des gants de laine pour dames, messieurs et enfants, des bas et chaussettes, ainsi qu'un assortiment complet de garnitures en fourrures et de manteaux "Bear skin" pour enfants.

MM. A. O. Morin & Cie offrent aux meilleures conditions possibles des lignes complètes de bonneterie de leur propre fabrication, telles que: tiques, ceintures et mitaines. La maison a également en mains des lignes complètes de bas et chaussettes.

MM. Alphonse Racine & Co sont en position de remplir toutes les commandes qui leur seront confiées en sous-vêtements d'hiver pour hommes, femmes et enfants. Ces marchandises sont actuellement très rares sur notre marché et le deviendront encore plus, car il est impossible de s'en procurer des fabricants.

MM. E. O. Barrette & Cie, Temple Building, Rue St-Jacques, à Montréal, offriront au commerce, pendant toute la durée du mois de Décembre, des occasions splendides en cravates, foulards et bretelles. Ces marchandises qui sortent des meilleures manufactures sont strictement conformes aux dernières modes.



#### LES VENTES DE LAINE BRUTES

Les dernières ventes des laines brutes aux enchères de Londres tenues à la fin du mois de novembre ont eu pour résultat de maintenir les prix obtenus dans les ventes du mois de septembre; seules, les laines de qualité très inférieure, ont baissé d'environ 5 pour cent.

M. C. X. Tranchemontagne nous dit que les affaires pour livraison immédiate sont aussi satisfaisantes que l'on pouvait s'y attendre, étant donnée la température adverse que nous avons eue depuis le commencement de l'hiver; la demande a porté sur le beaver et melton pour parlessus.

En ce qui concerne les ordres pour le printemps, ils sont très nombreux et tout porte à croire que la saison prochaine sera exceptionnellement bonne.

### VETEMENTS CHAUDS POUR ENFANTS.

Nous avons en mains, pour nous en défaire à des prix de job, une grande variété de marchandises utiles aussi bien que d'ordinaire, convenant au commerce de Noël.

Manteaux "Bear Coats", Vêtements tricotés, Bonnets et Gants pour Enfants, Manchons en fourrure, Collets, Etoiles, etc.

ARTICLES POUR DAMES.—Jupes de dessous fantaisie, Colliettes Dentelle et Soie, Châles Laine et Soie, toutes nuances, Sous-Vêtements en Laine et Soie, Gants de Laine, etc.

SOUS-VETEMENTS D'HOMMES, Bonneterie, etc., Mufflers et Mouchoirs en Soie.

Ligne spéciale de Toile Blanche Damassée pour la Table, avec Serviettes assorties, Toile à essuie-mains en rouleau, Dessus de Table en Peluche, de toutes sortes.

L. HIRSHSON & CO., Acheteurs et Vendeurs de Jobs.

1789, RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.

Téléphone: Bell, Main 271F; Marchanda, 636.

### SHORT & CO.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

AGENTS DE MANUFACTURIERS

Edifice Board of Trade, - Chambre 219  
MONTREAL, CANADA

Importateurs de marchandises Anglaises, Japonaises, Françaises et Allemandes.

En stock toute sorte d'Articles de Tablettes, d'Articles de Fantaisie, etc., aux prix les plus bas.

ECHANTILLONS SUR DEMANDE



# Modes en Gros



REPRESENTANT

POUR

Montreal et les Townships  
de l'Est :

M. LOUIS DECELLES



REPRESENTANT

POUR

QUEBEC :

M. J. B. LEMIEUX,

74 Rue St-Joseph.

---

NOS représentants couvrent leurs routes respectives aussi rapidement que possible. S'ils ne vous ont pas encore rendu visite, nous vous ferons remarquer qu'il est très important pour vous de réserver votre ordre, jusqu'à ce que vous ayez examiné le magnifique assortiment d'échantillons que nous offrons.

REMARQUE.— M. LOUIS DECELLES, bien et favorablement connu du commerce à Montréal et dans les Townships de l'Est, a été engagé par nous pour succéder à notre ancien représentant, M. J. F. L. Dubreuil. Nous prédisons à M. Decelles la réception cordiale accordée d'ordinaire à nos représentants.

---

**The D. McCall Co., Limited**

D'après les dernières nouvelles d'Angleterre, il y a une hausse continue sur tous les lainages.

Les paiements sont réguliers.

M. O. Letourneau, de MM. A. McDougall & Co., rapporte que les affaires immédiates sont relativement lentes, tandis que la prise des commandes pour le printemps continue à procéder de la façon la plus satisfaisante.

Il y a présentement encore quelques commandes pour les étoffes pour pardessus.

Relativement aux prix, M. Letourneau ne saurait trop recommander aux marchands de placer leurs commandes sans plus tarder, car il a les meilleurs raisons possibles de croire que les prix augmenteront après le 1er janvier.

Les paiements sont assez satisfaisants.

Les commandes pour le printemps nous arrivent toujours en grand nombre, nous dit M. F. W. Fisher, chef de la maison John Fisher, Son & Co., nous nous attendons à avoir une des meilleures saisons que nous ayons jamais eues. Malgré que la température n'ait pas été favorable depuis le commencement de l'hiver, il se prend encore des commandes pour les marchandises de saison. Les prix continuent à être très fermes et des hausses futures ne nous paraissent pas improbables.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co, Rue St-Pierre, Montréal, ont en mains un assortiment superbe d'étoffes a robes qu'ils vendent encore aux anciens prix. Nous conseillons aux marchands de profiter de cette offre, car il est impossible de réserver les commandes en Europe aux anciens prix.

La maison C. X. Tranchemontagne est en mesure de livrer aux anciens prix les dernières nouveautés en fait de Beavers

et Meltons pour pardessus. L'assortiment comprend toutes les qualités dans les nuances noires et bleues.

Les voyageurs de la maison John Fisher, Son & Co partiront de nouveau pour la prise des commandes du Printemps aussitôt après les fêtes.

Leur assortiment comprendra toutes les dernières nouveautés du marché anglais.



LES DROITS SUR LES SOIERIES EMPLOYEES PAR LES MANUFACTURIERS DE BLOUSES.

M. J. S. Leo, de la New York Silk Waist Co., était le président de la délégation des manufacturiers de blouses qui s'est présentée devant la commission du tarif. Le but de la délégation était de demander qu'on accorde aux manufacturiers de blouses le privilège qu'ont obtenu les manufacturiers de cravates; c'est-à-dire que les soieries servant à la fabrication des blouses en soie ne soient frappées que d'un droit de 10 pour cent.

Il nous semble qu'une industrie naissante et qui emploie un nombre considérable d'ouvriers devrait être protégée d'une façon efficace. Actuellement les soieries pour blouses sont sujettes à un droit de 30 pour cent.

A vrai dire les soieries sont pour les manufacturiers de blouses la matière première nécessaire à leur industrie. Or le principe admis dans l'établissement du tarif est que la



**Regardez**

**Ceci!**  
**BUSTE**  
**en CIRE**

Beau et Complet  
POUR **\$19.75**

Pouvez-vous  
avoir mieux ?

Nous expédions  
ces Marchandises  
en approbation,  
si on le désire. ....

\$19.75

Article Inusable \$14.00

**A. S. Richardson**

62 Rue Hayter,  
TORONTO.

40 Carre Victoria,  
MONTREAL.

Telephone Main 3687

Telephone Main 4334

**\*Le COQUET**

Le plus complet des Journaux de Modes  
MEMBRE DU JURY — HORS CONCOURS  
38<sup>e</sup> Année

Texte illustré — Gravures colorées et  
Patrons coupés dans tous les numéros  
Paraît en 7 éditions, hebdomadaires et  
bimensuelles de 13 à 66 fr. par an

**Les Silhouettes Parisiennes**

Edition de grand luxe  
7 mois par an; 3 mois Hiver 14 fr.  
30 francs. | 4 — Été 18 fr.

Journal mensuel le 1<sup>er</sup>  
12 gravures colorées — 1 Texte illustré  
1 patron découpé

**PARIS - FIGURINE**

JOURNAL DE MODES

DEUX ÉDITIONS. — Texte illustré, Figurines colorées  
et Patrons coupés dans tous les numéros.

PARAIT LES 1<sup>er</sup> ET 15, 28 ET 41 VR. PAR AN

**Le JOURNAL DES MODISTES**

Paraît le 1<sup>er</sup> de chaque mois

Edition française ou étrangère en six langues, 18 fr. par an.

**Le JOURNAL DES LINGÈRES**

Paraît le 1<sup>er</sup> de chaque mois. — Un an..... 8 fr.  
Avec une gravure colorée de 5 chapoteux..... 10 fr.


Demandez Spécimens et Conditions d'Abonnements à la  
Direction M<sup>me</sup> A ALBERT, 6, rue Favart, PARIS, 2<sup>e</sup> Arr.



# GEO. H. HEES, SON & CO.

**O**UTRE les Stores de Chassis et Articles pour Stores de toute sorte, en pièces, montés sur rouleaux à ressort, garnis de Dentelle, de Franges ou décorés; outre les Pôles et Garnitures pour Rideaux, Plaques d'Escalier et Articles en Métal, nous manufacturons et importons aussi des Rideaux en Dentelle, des Rideaux en Tapestry et en Chenille et des Dessus de Tables, des Housses pour Lits de Repos et pour Meubles, des Portières et Draperies, des Soieries et Burlaps pour Tentures, des Peluches de Soie et de Coton, et un Stock général de Fournitures pour Meubliers.

Beaucoup des Marchandises ci-dessus proviennent de nos métiers de Valleyfield, P. Q. Nous tenons un Stock immense de ces Marchandises, et nous exécutons tous les ordres rapidement. . . .

 Nous faisons une spécialité de RIDEAUX DE DENTELLE, aux prix de 20c. à \$15.00 la paire.

*N.B.—Ces marchandises sont vendues à un prix qui procure de gros profits au détailleur. . . .*

---

## GEO. H. HEES, SON & CO., LIMITED

71 Bay Street, - TORONTO

ENTREPOT: No. 20, rue Ste-Hélène, MONTREAL.

matière première est admise en franchise de droits. La demande des manufacturiers de blouses n'a donc rien que de légitime.

M. Moreland, de la China & Japan Silk Co., Ltd., nous rapporte que le marché des soieries d'Orient est des plus ferme; contrairement aux prévisions générales, il n'y a eu aucune baisse sur le marché du Japon après la guerre. La hausse est maintenue, dit-on, par suite du manque de récolte.

M. I. Mishkin, de I. Mishkin & Co., Montréal, n'a pas négligé d'assister à cette importante réunion mondiale qu'est le "Horse Show", et son voyage à New-York, le mois dernier, l'a mis en excellente condition pour l'ouverture du commerce du Printemps. Parlant des prévisions pour le Printemps, il dit qu'il considère comme d'excellents articles les soieries Japonaises simples, avec de la broderie Suisse ainsi que de nombreuses blouses se houpant dans le dos. Les effets d'empêchements grands et petits sont aussi en faveur. La manche courte sera en demande.

M. J. J. Blumberg, dessinateur et gérant de la Progress Waist Factory, de the Allied Mfg. Cos.; Montréal, a assisté au Concours Hippique le New-York. M. Blumberg est un croyant fervent dans un bon style provoquant à des prix raisonnables, et il prône aussi ardemment la qualité.

Il a eu une vaste expérience à Chicago et à New-York, comme manufacturier et dessinateur, et les lignes produites sous sa direction l'ont fait valoir auprès de sa maison.

MM. I. Mishkin & Co, 1853, rue Notre-Dame, Montréal, déménageront pendant le mois pour occuper un établissement plus grand, 423, rue St-Jacques.

Un plus grand établissement est essentiel pour être à la hauteur des demandes croissantes; des machines deux fois plus nombreuses et un plus grand espace pour la manufacture permettront à cette maison d'exécuter promptement les ordres de ses clients.



LA FOURRURE DE LOUTURE

Par Chs. S. Stevenson.

[suite].

La peau est détachée de la chair comme celle du cou d'un jeune chien, et on peut réunir dans les mains, sur la plupart des parties du corps, douze pouces ou davantage de cette peau détachée, la peau d'un animal de trois pieds de long s'étendant facilement jusqu'à cinq pieds. Une peau d'un animal adulte, étendue avant d'être préparée, a environ six pieds de long et vingt-quatre à trente pouces de large.

La loutre de mer se trouve exclusivement sur les rives nord de l'Océan Pacifique et des mers adjacentes; on la rencontre de la Mer de Behring jusqu'au Japon sur la côte Asiatique, et peut-être jusqu'au Mexique sur la côte Américaine. Autrefois, elle était très abondante dans toute cette région; mais le nombre de ces animaux a été si réduit par une chasse excessive qu'ils sont maintenant très rares et en grand danger de disparaître.

Le territoire dans lequel les loutres de mer sont prises à présent s'étend le long de la côte Américaine, à partir des Iles Aléoutiennes jusqu'au sud de Washington et, sur la côte Asiatique, du Kamchatka au Japon. Toutefois,

• • Les • •

## "Gants de Storey"

D'un mérite bien connu

Donnent un bon profit au détailleur.

Vendus depuis plus de trente ans par les marchands de première classe.

Ils ont pour base la qualité.

Le froid fait forcément penser à l'avantage qu'il y a à porter des "Gants de Storey" (ainsi que des mitaines). Ils sont faits pour tous les usages où l'on veut un article qui dure et qui aille bien. Supportent l'humidité et la sécheresse.

Entièrement garantis.

Voyez nos voyageurs ou demandez des échantillons.

**W. H. STOREY & SON, Limited,**  
ACTON, Ont.

## LA GRANDE MARQUE

TRADE **B** MARK

Sur nos Bretelles est une garantie pour les marchands et le public en général que toutes les Bretelles portant cette marque sont de fabrication absolument solide, donnant satisfaction de toute manière.

**Berlin Suspender Cie,**

BERLIN, Ont.

AGENT A MONTREAL

Philip de Gruchy, 207 rue St-Jacques.

# LA QUALITÉ

jointe à une publicité d'une certaine étendue, suffit pour assurer le succès de tout article nécessaire, mis sur le marché. Les ventes croissantes de : : : :

## COLOSSUS

*LA PLUS GRANDE CHE-  
MISE QUI SOIT FAITE*

sont une preuve de la vérité de ce que nous avançons et fournissent un exemple frappant de la valeur de la qualité : : : :

Un grand assortiment de patrons et des prix variés pour cette Grande Chemise : : : :

En Stock dans le Commerce de Gros.

Demandez à voir des Echantillons.

dans la plus grande partie de cette région, la chasse est excessivement limitée, la production annuelle sur la côte entière des Etats-Unis, excepté l'Alaska, n'excédant pas une douzaine. La plus grande partie de la chasse se fait maintenant, comme il y a cent ans, parmi les Iles du Sud Est de l'Alaska.

La production totale des peaux de loutre de mer prises dans le nord de l'Océan Pacifique, depuis le développement de cette chasse il y a environ deux cents ans, s'élève à peu près à sept cent mille qui se répartissent de la manière suivante:

Commerçants Russes avant 1797 . . . . .	130,000
Russian American Co. 1798 à 1867 . . . . .	160,000
Divers Commerçants, 1785 à 1828 . . . . .	250,000
Divers Commerçants, 1829 à 1867 . . . . .	15,000
Divers Commerçants, 1868 à 1900 . . . . .	145,000

Etant donné que ces peaux coûtent aux consommateurs une moyenne de \$150.00 chacune, nous avons un total de \$105,000,000 dépensés pour les fourrures de loutre de mer; sur laquelle somme plus de 95 p.c. viennent des résidents de la Chine et de la Russie, et probablement plus de 80 p. c. provenant de la Chine seule. Une seule peau a été vendue \$1,400.00 et, quoique ce soit un prix fantaisiste, il n'est pas rare de voir des peaux atteindre les prix de \$700, ou \$800.00. La valeur d'une peau est déterminée par sa grandeur, la richesse de sa couleur et de sa texture, la profondeur à laquelle atteint la nuance noirâtre parsemée d'un nombre convenable de poils argentés. La valeur marchande a varié quelque peu d'année en année, mais a toujours augmenté depuis l'origine du commerce de ces fourrures. A l'époque du célèbre voyage de Cook, dans le

Nord du Pacifique, en 1778, le prix d'une peau brute était d'environ \$120.00 en Chine. En 1802, époque de la plus grande production, (25,000 peaux) le prix moyen, à Canton, des peaux grandes ou petites, était d'environ \$50.00. En 1840, les peaux brutes se vendaient facilement \$150.00 chacune prises sur le bateau. Le prix moyen de toutes les peaux aux ventes de Londres, en 1888, était de 21 £ 10s.; en 1889, 33 £ et en 1891, 57 £; mais les peaux de première qualité atteignent des prix beaucoup plus élevés. Aujourd'hui ces fourrures ont une valeur moyenne de 65 £ chacune, tandis que des spécimens de choix atteignent facilement 200 £.

Il arrive rarement que les peaux choisies de loutre de mer entrent dans le commerce de détail d'Amérique et d'Angleterre et, quoique la plus grande partie de ces peaux soit prise dans les limites des Etats-Unis, il serait quelquefois difficile d'en trouver une douzaine dans tous les magasins de fourrures de ce pays. Cette fourrure a été tenue en haute estime par les Russes et les Chinois; mais son haut prix limite son usage aux classes riches exclusivement. C'est la fourrure royale en Chine; elle est portée par les dignitaires de l'Etat, les Mandarins et d'autres personnages importants du Céleste Empire. En Russie, on s'en sert principalement pour faire des collets de manteaux. La fourrure de loutre de mer est aussi employée pour faire des manchons et pour border les beaux vêtements faits de tissus textiles ou d'autres fourrures coûteuses. A cause de son grand poids et de son haut prix, on en fait rarement des manteaux entiers.

Bien qu'un grand nombre de peaux de loutre de mer soit mis sur le marché en Asie et en Russie, il est probable que

NOS Voyageurs offrent main-  
tenant notre fameuse "MARQUE MAPLE LEAF"



Maple Leaf Brand

**BAS, DEMI-BAS, BAS DE DESSUS ET BELLES MITAINES**

Pour le commerce de détail seulement.

Ne manquez pas de voir les échantillons de notre marque bien connue avant de donner notre ordre pour l'automne 1906.

**The Coderich Knitting Co., Limited, Coderich, Ont.**

ETABLIE EN 1896.

J. E. LEWITT,

Gérant.

A. L. GILPIN, Agent de vente pour la Province de Québec,  
22 Victoria Chambers, 232 rue McGill, MONTREAL.

# AVIS

NOUS MANUFACTURONS DS

*Gants et Mitaines,*

DES

*Toques et Ceintures.*

De haute Qualité.



Si votre marchand ne peut pas vous fournir nos marchandises de fabrication supérieure, écrivez-nous directement pour avoir des échantillons. Nous avons les Lignes qui se vendent le mieux sur le Marché.



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

STRATFORD, Ontario.

En Achetant des

# Parapluies

de Dames et d'Hommes

pour le **PRINTEMPS**

Insistez pour avoir **1906,**

**Les Glissieres**

**"Two Bulb"**

**("The 20th Century")**

Patentées

ou

**Les Glissieres**

**"Two Bulb Kup"**

Patentées

Sur toutes nos marchandises

Ces articles sont une Garantie de Valeur et de Qualité.

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

80 p. c. de ces peaux sont vendues aux ventes à l'encan qui ont lieu, à Londres, au mois de mars de chaque année. On peut très bien se rendre compte de la diminution de ces animaux par le nombre réduit des peaux offertes à ces ventes, la quantité vendue aujourd'hui étant un peu plus de 10 p. c. de ce qu'elle était il y a vingt ans.

Le tableau suivant montre la quantité de peaux offertes à ces ventes, chaque année, pendant les trente dernières années.

Années	Nombre de Peaux
1871	3,824
1872	4,307
1873	5,095
1874	4,920
1875	4,564
1876	5,059
1877	5,420
1878	5,258
1879	5,176
1880	5,583
1881	5,647
1882	5,657
1883	5,680
1884	5,038
1885	4,908
1886	4,804
1887	4,413
1888	4,352
1889	3,512
1890	2,713
1891	2,329
1892	1,368
1893	1,788
1894	1,533
1895	1,221
1896	1,550
1897	1,201
1898	955

1899 . . . . . 760  
1900 . . . . . 584

Les ventes de MM. C. M. Lampson & Co., Londres, pour mars 1901, comprenaient 409 peaux de loutre de mer dont 145 étaient de grandes peaux noires qui se sont vendues à des prix variant de 52 £ à 280 £ chacune, soit un total de 12,585 £ pour les 145 peaux.

La plus grande catégorie suivante comprenait un total de 118 grandes peaux foncées dont les prix varient de 48 à 125 £ chacune, soit un total de 7,640 £. A cette vente, il n'a été offert que 14 peaux brunes dont 13 étaient de grande dimension et une de moyenne dimension. Sur le total de 4,096, il y en avait 276 grandes, les autres consistaient en 96 moyennes, 25 petites, une extra petite et 11 provenant de jeunes animaux. La valeur moyenne des grandes peaux de toutes les catégories était de 75 £ 6s 7d; celle des peaux de moyenne grandeur, de 50 £ 8s. 10d; celle des petites peaux, de 35 £ 6s. 7d; celle des peaux très petites de 12 £ et celles des peaux de jeunes animaux se sont vendues à 10s chacune. Bien qu'il soit très satisfaisant de voir que les grandes peaux ont formé un pourcentage si élevé du nombre total, il est cependant à regretter qu'il y ait eu des petites peaux dans le nombre, et la chasses des jeunes animaux est une destruction inutile de ressources précieuses. Les prix réalisés en 1901 ont été à peu près les mêmes que pour l'année 1900; 584 peaux de loutre de mer ont été offertes en vente. Le tableau suivant montre, pour chaque qualité de peaux offertes en vente par MM. C. M. Lampson & Co. en mars 1901, le nombre de peaux, les prix minimum et maximum, la valeur totale de la vente et sa valeur moyenne.



**The Ideal Bedding Co., Limited**  
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG

THE GUARANTEED  
**IRON**  
REGISTERED  
Manufacturiers en  
gros de :

LITS en CUIVRE et en FER,  
SOMMIERS à "l'épreuve de la  
Vermine," Matelas, Oreiller  
de Plume, Couvre-pieds.

SUCCESSORS DE  
The Alaska Feather & Down Co  
The Toronto Bedding Co.

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON :

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

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

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

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

## 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  
apparence très riche.

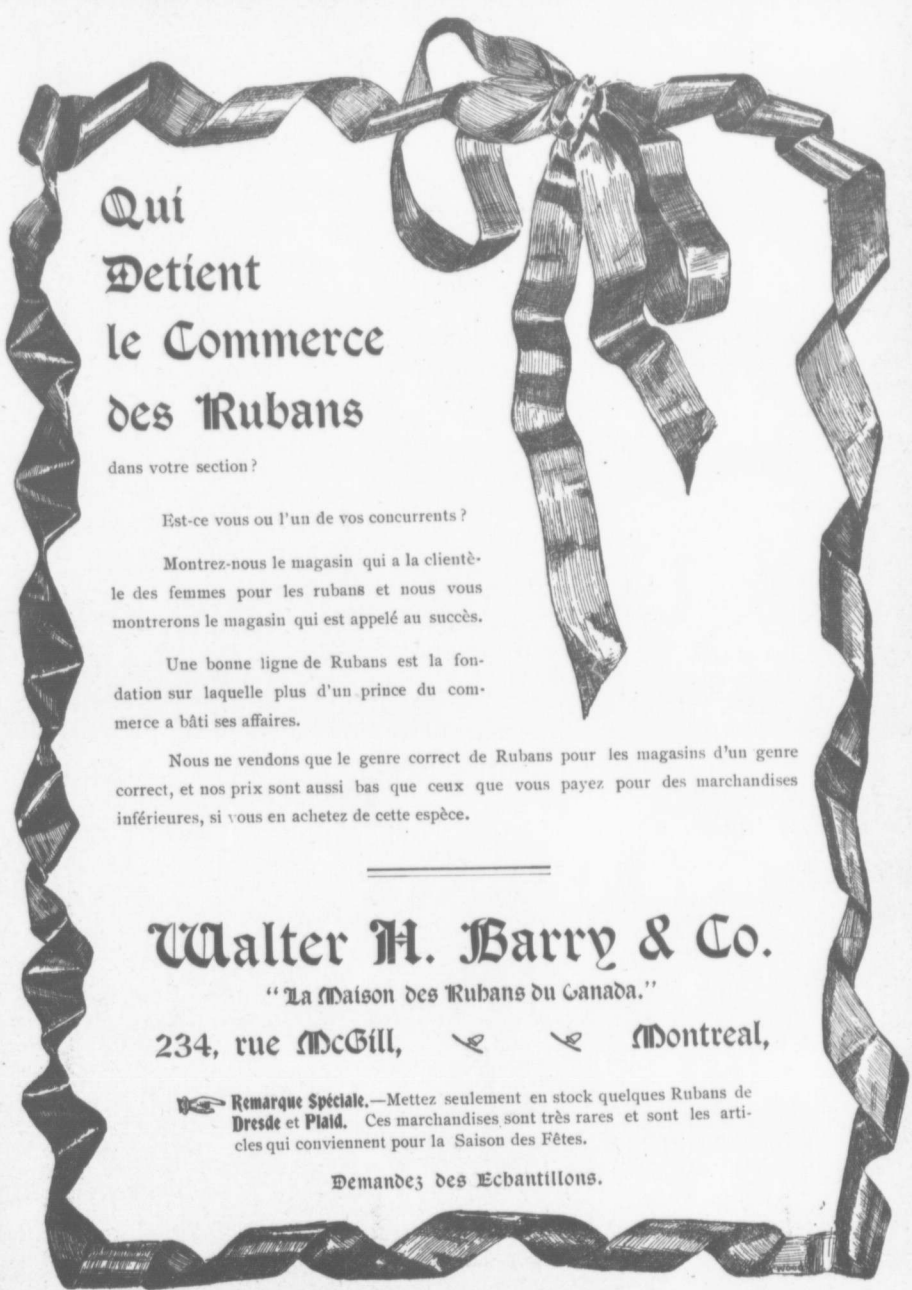
Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le  
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

## W. B. STEWART

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.





Qui  
Detient  
le Commerce  
des Rubans

dans votre section ?

Est-ce vous ou l'un de vos concurrents ?

Montrez-nous le magasin qui a la clientèle des femmes pour les rubans et nous vous montrerons le magasin qui est appelé au succès.

Une bonne ligne de Rubans est la fondation sur laquelle plus d'un prince du commerce a bâti ses affaires.


Nous ne vendons que le genre correct de Rubans pour les magasins d'un genre correct, et nos prix sont aussi bas que ceux que vous payez pour des marchandises inférieures, si vous en achetez de cette espèce.

---

Walter H. Barry & Co.

“La Maison des Rubans du Canada.”

234, rue McGill,   Montreal,

 **Remarque Spéciale.**—Mettez seulement en stock quelques Rubans de **Dresde et Plaid.** Ces marchandises sont très rares et sont les articles qui conviennent pour la Saison des Fêtes.

Demandez des Echantillons.

# Le Collet "Looscarf"



Premier mouvement,—par le coin droit.

**LA NOUVELLE METHODE**

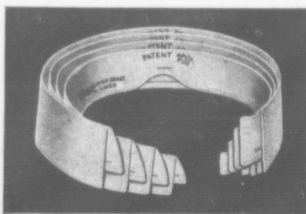


—Second mouvement—ramener mollement  
autour du cou avec la main gauche.  
**Boutonner d'abord le collet, puis  
insérer la cravate**



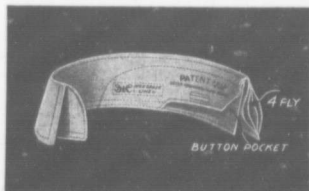
—La fin—prêt pour faire le nœud.

**HEUREUX RESULTAT.**

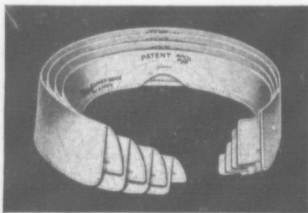


**POINTES CARREES.**

Commandes  
par la  
malle, une  
Spécialité.



Remarquez la Bande Renforcée et la Poché Cachée  
pour le Bouton, qui assure un mouvement  
facile à la cravate.



**POINTES ARRONDIES**

**EN** présentant le collet "Looscarf," nous réfutons toutes les objections. Il est muni d'une poche à l'extérieur de la bande, qui empêche la cravate de s'accrocher au bouton, et lui permet de glisser facilement. En somme, nous vous recommandons de fixer le collet, avant d'y insérer la cravate. Vous serez surpris de voir combien facilement la cravate se met en place en glissant en avant et en arrière; elle s'attache tout aussi aisément que sur un collet droit.

Ces Collets sont patentés et ne sont vendus que par nous pour toute la province de Québec. \$1.10 la doz.

## E. O. BARETTE & CO.

238 Temple Building, Montreal.



# ***Vous***

# ***Vous***

# ***Remercions***

Pour votre appréciation des efforts que nous avons faits, afin de produire de **MEILLEURES CRAVATES POUR HOMMES**. Nous faisons ressortir avec fierté le fait que nous avons été forcés de cesser de prendre des commandes, le 20 novembre, pour livraison cette année, à cause de la forte demande qui s'est produite pour nos **BELLES SOIERIES POUR LES FETES**. C'est un fait remarquable, étant donné que c'est notre première année dans la fabrication des

## ***Cravates Reids Pour Hommes.***

**FEATHERBONE NOVELRY CO.**

TORONTO, ONT.

Bureau de Montréal:  
EDIFICE IMPERIAL BANK

Bureau de Winnipeg:  
EDIFICE HALLOND



Désignation.	Nombre de peaux.	Prix mini- mum.	Prix maxi- mum.	Valeur totale.	Valeur moyenne.
Grandes noires . . . . .	145	£52	£280	£12,585	£86,79
Grandes foncées . . . . .	118	48	125	7,640	64,75
Grandes brunes . . . . .	13	38	68	570	43,85
Moyennes noires . . . . .	43	40	75	2,258	52,51
Moyennes foncées . . . . .	52	32	70	2,549	49,02
Moyennes brunes . . . . .	1	36	36	36	36,00
Petites noires . . . . .	11	32	42	392	35,72
Petites foncées . . . . .	14	30	40	490	35,00
Très petites foncées . . . . .	1	12	12	12	12,00
Jeunes animaux . . . . .	11	¼	3	23	2,09
Total . . . . .	409			£26,556	£64,93

La loutre de mer devrait être dépouillée de sa peau aussitôt que possible après qu'elle est tuée et, si elle est prise loin du rivage, on devrait l'étendre bien à plat au fond du bateau et la couvrir avec des algues ou la protéger de toute autre manière. Pour enlever la peau, on fait une incision en croix le long des pattes de derrière, et une incision longitudinale en-dessous de la queue dans toute sa longueur, et la peau est tirée, le côté chair en dessus, dans toute la longueur du corps et de la tête sans couper le côté du ventre. On ne laisse aucune partie de la fourrure sur la carcasse, la queue, les pattes et la tête étant soigneusement débarrassées de leur couverture, bien que la fourrure des pattes et de la tête ait une valeur relativement insignifiante. La peau, la fourrure en dedans, est alors étendue sur une planche disposée à cet effet. La graisse adhérente au côté chair est enlevée soigneusement, les trous faits par les harpons ou par toute autre arme sont recousus, et la fourrure est placée en plein air pour y sécher à l'abri du soleil. Quand la peau est bien sèche, on peigne la fourrure, on la roule et on la met de côté dans une place sûre, dont on la retire de temps à autre pour l'examiner et voir si les mites ne se sont pas mises dedans.

La méthode employée actuellement pour apprêter les peaux de loutre de mer est beaucoup plus compliquée que celle employée pour apprêter le castor ou le vison; mais étant donnée la grande valeur de la fourrure, il faut prendre beaucoup de précautions dans toutes les phases de la préparation. On humecte d'abord le côté chair d'eau salée, et on laisse ainsi la peau pendant une nuit; on la graisse ensuite avec du beurre de bonne qualité, et on foule plusieurs peaux à la fois dans un récipient pendant quatre ou cinq heures. On ajoute alors de la sciure de bois dur et le foulage est continué pendant deux ou trois heures de plus. Quand on retire ces peaux, on les humecte d'eau de savon et on les laisse ainsi pendant une nuit, puis on amène la peau. On les travaille avec de la sciure de bois fraîche pendant deux ou trois heures, après quoi, on retire les peaux du récipient où elles se trouvaient; on enlève la sciure de bois soit en les mettant dans le cylindre d'une machine à battre, soit en battant les peaux avec des bâtons en rotin. Quand la fourrure a été peignée avec un peigne fin en acier, elle est prête à être livrée au commerce. Etant donné le soin qu'il faut prendre dans les différentes phases du procédé de préparation, l'apprêt d'une peau de loutre de mer coûte environ \$2,00, tandis que l'apprêt des peaux de castor et de loutre de terre ne coûte que 50 cents. Au contraire des autres pelleteries, les peaux de loutre de mer sont rarement coupées dans l'atelier de l'apprêteur de fourrure.

M. J. Franklin, gérant de la North Western Fur Mfg. Co., nous informe que de mémoire d'homme le marché

des fourrures n'a jamais été aussi haut qu'il l'est maintenant, toutes les fourrures indistinctement ont augmenté de prix dans des proportions presque incroyables.

Les peaux de moutons de Perse sont d'une rareté excessive depuis la guerre Russo-Japonaise et cette rareté n'a fait que s'accroître depuis que la Russie est pour ainsi dire en état de révolution, car on sait que les Russes contrôlent ce commerce.

Les peaux de vison sont à la fois rares et très dispendieuses depuis que les dames élégantes se sont mises à porter des manteaux doublés avec cette fourrure. C'est surtout le marché américain qui a accaparé cette fourrure. Ces remarques s'appliquent également aux peaux d'écuriel et, en réalité, à toutes les fourrures pouvant servir de doublures.

Il y a également un manque sensible dans les peaux de chat sauvage. En somme, à moins d'événements imprévus les prix des fourrures ne peuvent qu'augmenter.



**TAPIS  
ET  
PRELARTS**

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur l'assortiment des tapis et préarts de MM. Alphonse Racine & Cie. Ces marchandises sont de première qualité et offertes dans d'excellentes conditions. La maison offre spécialement des lignes choisies de rideaux et des nœuds pour rideaux.

Le succès du département des tapis de la maison Brophy Cains, Ltd, s'affirme de plus en plus, grâce à l'immense assortiment et aux prix très réduits qui sont cotés.



**REVUE  
GENERALE**

#### TRAVAIL APPRECIÉ

A l'occasion de la fin de la prise de l'inventaire, la direction, ainsi que les chefs des départements de la W. R. Brock Co. Ltd, ont offert aux employés de la maison un magnifique souper dans les salles du restaurant Welsh. C'était une excellente manière de témoigner aux employés combien étaient appréciés leur travail et leurs services durant l'année qui est près de finir.

Plusieurs discours ont été prononcés, discours dans lesquels les employés exprimèrent les sentiments de loyauté qui les animent envers la W. R. Brock Co. Ltd.

MM. Brock-Cains, Limited, nous disent que les commandes prises pour la saison prochaine sont des plus satisfaisantes.

Il y a une demande soutenue pour les cotonnades de tous genres, ainsi que pour les étoffes à robes.

Les prix sont très fermes et à la hausse dans plusieurs lignes.

Les paiements sont réguliers.

D'après M. R. E. Brock, gérant de la W. R. Brock Co, Ltd., à Montréal, les affaires transigées pendant le mois de novembre sont en augmentation sur celles de la période correspondante en 1904.

La première partie du mois de décembre a également été des plus actives par suite des commandes considérables reçues pour les lainages et cotonnades de toute description; le commerce de détail comprend l'importance de placer ses commandes de bonne heure afin de s'assurer de prompts livraisons.

Les remises sont satisfaisantes.

La Montreal Waterproof Clothing Co. dont M. H. Wener est le président a tout récemment fait cadeau aux petits vendeurs de journaux d'une pélerine imperméable. C'est une bonne action en même temps qu'une belle réclame.

MM. L. Hirshson & Co. constatent que les affaires ont été plutôt calmes pendant les dernières semaines. Ils attribuent cet état de choses à la mauvaise température que nous venons d'avoir, car les affaires pour le printemps ont une très bonne apparence.

Ces messieurs nous disent que, d'après les dernières nouvelles qu'ils ont reçues d'Angleterre, les prix sont des plus fermes.

Les remises sont satisfaisantes.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co. nous informent que les affaires d'assortiment sont très tranquilles, en ce qui concerne la ville de Montréal; mais que les voyageurs prennent des bonnes commandes pour le printemps dans la Province de Québec, les Provinces Maritimes, ainsi que dans les Provinces du Nord-Ouest.

Les prix sont très fermes dans toutes les marchandises sans exception aucune.

Les remises sont satisfaisantes.

M. A. O. Morin constate que les affaires n'ont pas été satisfaisantes depuis quelques semaines. Cette situation est due en grande partie à l'instabilité de la température qui a énormément nui au commerce de la nouveauté, surtout dans la ville de Montréal.

En ce qui concerne les prix, M. Morin nous dit que dans sa longue expérience d'acheteur, il n'a jamais vu les prix aussi élevés en Europe qu'ils le sont à l'heure actuelle, pour les cotonnades aussi bien que pour les lainages et les soieries. Selon lui, il n'y a aucune perspective de baisse dans un avenir rapproché.

Non seulement les prix sont élevés, mais on éprouve beaucoup de difficulté à placer des commandes chez les fabricants. La grande activité dans les centres industriels de l'Europe est due à la grande reprise des affaires aux Etats-Unis, aussi bien que dans les pays de l'Extrême-Orient et aux Indes.

M. J. L. A. Racine, de MM. Alphonse Racine & Cie rapporte une grande activité dans les flanellettes, les cotonnades de tous genres, les cretonnes et les mousselines pour rideaux. Les marchandises du printemps se vendent également bien.

Les prix sont on ne peut plus fermes.

Les paiements sont bons.

MM. Greenshields Limited rapportent des affaires très actives et surtout une demande inusitée pour toutes les

# CRAVATES

ET

# BRETELLES

Ayant liquidé tout le stock de cravates que nous avons pour la saison de Noël, nous serons heureux de vous faire voir un assortiment de soies tout à fait nouvelles pour le printemps, provenant des meilleurs fabricants Européens et Américains — les dessins pour 1906 surpassant tout ce que nous avons montré jusqu'à présent.

Nos bretelles marque **D** sont, comme toujours, ce qu'il y a de mieux sur le marché tant au point de vue de la qualité que des dessins et de la fabrication.

Nous remercions cordialement les Marchands de leur encouragement et espérons qu'ils voudront bien nous le continuer pour l'année 1906.

E. O. BARETTE & CO.  
238 Temple Building  
MONTREAL.

Représentants de la DOMINION SUSPENDER Co.  
Niagara Falls.

# JOHN FISHER, SON & CO.

## LAINAGES

ET

### Fournitures pour Tailleurs

### EN GROS

Angle Carré Victoria  
et Rue Saint-Jacques, = Montreal

76 Bay St., = Toronto.

ET

55-57 Rue Dalhousie, Québec.

## 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

# ARLINGTON

Faux-Cols, Manchettes, etc., à l'épreuve de l'eau.



Supérieurs aux articles en toile.

En avez-vous en stock? Si non, pourquoi pas?

Ils sont de la fabrication la plus parfaite.

Le plus grand assortiment  
de styles et de qualités.

EN VENTE DANS TOUTES LES MAISONS DE GROS.

Agent pour l'Est: DUNCAN BELL, - - Montréal.

Agent pour l'Ouest: JOHN A. CHANTLER, Toronto, Can.

# 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 chassis  
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: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

merchandises courantes, telles que cotonnades, étoffes à robes et soieries qui, plus que toutes autres, sont sujettes à de nouvelles augmentations de prix.

L'échéance du 4 décembre a été bien rencontrée.

Aussitôt après le 1er Janvier, la China & Japan Silk Co Ltd offrira à des prix de jobs un grand nombre d'articles de fantaisie provenant du marché Japonais.

M. D. O. Legendre, représentant de MM. Alphonse Racine & Co avait été retenu chez lui par suite d'un accident. C'est avec plaisir que les nombreux clients de la maison ont reçu sa visite.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de MM. Short & Co, Chambre 219, Board of Trade, Montréal chez qui ils trouveront un assortiment complet d'articles de fourrures provenant des plus grands fabricants d'Angleterre, de France et d'Allemagne ainsi que du Japon; dans ce dernier pays, MM. Short & Co ont un agent qui leur expédie continuellement les dernières nouveautés.

#### PERSONNEL

—M. J. H. Palmer, de la maison Debenham's Limited, a fait au mois de novembre un voyage d'affaires à Winnipeg.

—M. J. W. Brown, représentant MM. D. Morrice Sons & Co, vient de faire un voyage dans les Provinces Maritimes.

—M. J. M. Orkin, de MM. Chaleyser & Orkin, actuellement en Europe pour les besoins de son commerce, est attendu à Montréal dans la dernière semaine de décembre.

—M. R. G. Mathieu, représentant MM. Chaleyser & Orkin dans

le district du Nord, vient de terminer la première partie de son voyage de placements.

—M. J. H. Marchand, représentant Debenham's Limited est de retour à Montréal, après une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. G. Tranquille, autrefois voyageur pour MM. Green-shields, vient d'être engagé en qualité de représentant par MM. L. Hirshson & Co.

—M. L. Harris, de MM. L. Hirshson & Co, partira au mois de janvier pour un voyage d'achats en Angleterre.

—M. James Kyle, de MM. Kyle, Cheesbrough & Co partira au mois de janvier pour un voyage d'achats en Europe.

—M. James Alexander, président de la S. F. McKinnon Co Ltd, vient de partir pour l'Europe pour y faire des achats en vue du commerce du printemps.

—M. F. J. Bernier, représentant de la maison C. X. Tranchemontagne, est de retour à Montréal, après avoir complété la première partie de son voyage de placement des marchandises pour le Printemps prochain. M. Bernier compte passer la saison des fêtes à Sainte-Marie de la Beauce, après quoi il repartira en tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. David Nadeau, voyageur de M. C. X. Tranchemontagne, est de retour à Montréal après avoir visité les principales villes de la Rive Sud du Saint Laurent.

—M. A. O. Morin est de retour à Montréal, après un voyage d'achats en Europe.

—M. W. Hurd, représentant MM. Reynier frères, a fait un voyage d'affaires à Toronto au commencement de Décembre.

—M. L. E. Charron qui, autrefois occupait un poste dans la maison Alphonse Racine & Co, vient de débiter comme voyageur, il a fait pour le compte de la même maison un excellent voyage d'affaires à Sorel, St-Hyacinthe et les districts avoisinants.

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



MOR PLESSIS

"Ayons un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie."



LAFONTAINE

Affirmons nos droits."



CHAPLEAU

N'allons pas négliger nos avantages."

## PRINTEMPS 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 le printemps 1906.

**Draperies Anglaises et Ecossaises**

**Tissus à Pardessus Unis et de Fantaisie.**

VOYEZ NOS

**Fournitures en tous genres pour Tailleurs.**

DEMANDEZ A VOIR NOS

**Vecunas, Cheviots et Serges Noirs:**

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**

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

Une race doit être maîtresse des institutions qui reçoivent ses épargnes.

L'UNION FAIT LA FORCE



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens"



CARTIER

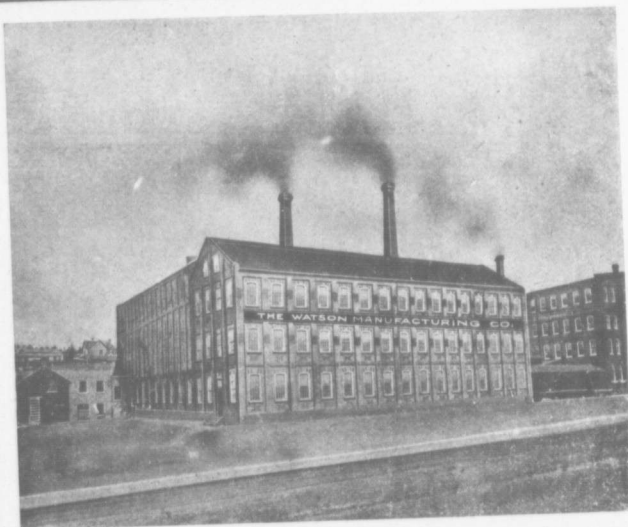
"Travaillons pour le maintien de nos institutions."



MERCIER

"Employons notre énergie à développer nos ressources."





Sous - Vêtements

DE

**Watson**

Saison du Printemps 1906

Nos représentants sont maintenant en route, offrant un assortiment complet de Sous-Vêtements de Printemps, dans toutes les variétés.

ATTENDEZ - LES



A. L. GILPIN,  
Agent pour Québec.  
232, RUE MCGILL,  
Montreal.

**Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.**



**Laine à Tricoter**  
**BEE HIVE**

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

**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 Gilets, Laines Soyeuses  
à Gilets  
Lady Betty  
Shetland

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

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

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: Laines Cocon, Ivorine et Eider "Bee Hive."

EN GROS SEULEMENT.

DEMANDEZ DES ECHANTILLONS

AGENT:

**DUNCAN BELL,**

MONTREAL et TORONTO.

—M. Raoul Dionne, voyageur de MM. Chaley & Orkin dans les Cantons de l'Est, passera la semaine des fêtes à Montréal et repartira en tournée d'affaires immédiatement après le 1er Janvier.

—M. J. D. Stephen, représentant la maison Chaley & Orkin, est de retour à Montréal après un voyage de placements dans les Provinces Maritimes.

—M. J. R. Dow, acheteur de MM. John Fisher Son & Co, vient de partir pour un voyage d'affaires en Angleterre.

—M. C. W. Wilson, un des acheteurs de la maison A. McDougall & Co, vient de partir pour l'Europe. M. Wilson sera absent pendant deux mois.

—M. Geo. Giroux, représentant la maison E. O. Barette & Cie, voyagera au commencement de Janvier dans la Vallée de l'Ottawa avec les échantillons de cravates pour le commerce du Printemps.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, partira pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est aussitôt après le Jour de l'An.

—Nous croyons savoir que M. E. J. Rosenthal, qui a dirigé avec succès plusieurs industries importantes à Montréal et qui a fondé la Beaver Rubber Co, entrera de nouveau en affaires à Montréal. M. Rosenthal qui tout dernièrement habitait Toronto, vient de faire un voyage en Angleterre où il a obtenu des agences importantes.

—M. H. S. Arnold de la New-York Silk Waist Mfg. Co, est de retour à Montréal après un voyage d'affaires à Toronto.

#### POUR AUGMENTER LES EXPORTATIONS

Sous ce titre, dit "Shoe and Leather Reporter," nous lisons ce qui suit dans "Der Einkauf," de Berlin: "Le consul des Etats-Unis à Prague, M. Urbain J. Ledoux, a établi, sur le modèle d'une chambre de commerce, un bureau spécial appelé département des renseignements commerciaux du consulat de Prague; ce bureau offre toutes les commodités possibles pour l'enregistrement et l'examen des catalogues de toute espèce, classifiés de manière que les importateurs et les exportateurs puissent être renseignés immédiatement sur la possibilité pour eux de faire des affaires.

"Les catalogues, prix courants, listes d'escomptes, etc., doivent naturellement être disposés de manière à permettre à toute personne cherchant un renseignement de le trouver immédiatement. Des catalogues sans prix ou sans listes d'escomptes ne seraient d'aucune utilité; de plus, les poids et mesures doivent être convertis en poids et mesures du pays auquel ces renseignements sont destinés. Il faudrait aussi y ajouter des listes de références.

"Les catalogues et autres matières imprimées sont classés d'après les différentes branches du commerce qu'ils concernent; le visiteur peut ainsi facilement trouver ce qu'il cherche.

Pour que la classification des documents imprimés soit bien faite, il est nécessaire que les personnes qui les envoient fassent connaître en même temps à nos consuls les diverses spécialités qu'elles tiennent, de manière à épargner des recherches fastidieuses et à faciliter l'enregistrement.

"En portant ce nouveau genre de propagande à la connaissance de nos lecteurs, nous ne pouvons que les inviter à se joindre au mouvement qui, dans l'état moderne du commerce, ne peut que produire des résultats satisfaisants."

#### Calendrier

Nous accusons réception à la maison Woods Company, Ltd manufacturiers de tentes, couvertes, tweeds et lainages, etc., dont le siège social est à Ottawa, de son splendide calendrier pour l'année 1906.

Les voyageurs de la New York Silk Waist partiront sur la route avec leurs échantillons du Printemps, aussitôt après le 1er Janvier.

## PAGINATION DES ANNONCES

Allied Mfg. Co., The . . . . .	39	Ideal Bedding Co. The . . . . .	40
Arlington Co. Ltd., The . . . . .	46	Kyle, Cheesbrough & Co. . . . .	9
Baldwin & Partners Ltd., J. & J. . . . .	49	Lamoureux, Joseph . . . . .	28
Barette & Co, E. O. . . . .	42	MacDonald & Co, John . . . . .	31
Barry & Co., Walter H. . . . .	41	Morin & Cie, A. O. . . . .	9
Berlin Suspender & Button Co., The . . . . .	36	Morrice Sons & Co. D. . . . .	13
Bishop Co., J. H., The . . . . .	7	McCall Co., D., The . . . . .	33
Brock Co., W. R., The . . . . .	2	McDougall & Co., A. . . . .	28
Brophy Cains Ltd., . . . . .	21	McDowell, Andrew H. . . . .	5
Canadian Motor Car Co., The . . . . .	47	New York Silk Waist Mfg. Co., The I . . . . .	34
China & Japan Silk Co., The . . . . .	28	Paché & Flammaand . . . . .	7
Chipman Holton Knitting Co., The . . . . .	26	Paquet, J. Arthur . . . . .	37
Coderre, Louis A . . . . .	15	Penman Mfg. Co., The . . . . .	23
Debenham, Caldecott & Co. . . . .	17	Racine & Cie, A. . . . .	11
Dominion Suspender Co., The . . . . .	45	Richardson, A. S. . . . .	34
Dominion Wadding Co., The . . . . .	40	Schofield Woollen Co. Ltd., The . . . . .	27
Featherbone Novelty Co., The . . . . .	43	Short & Co. . . . .	32
Fisher, Son & Co, John . . . . .	46	Standard Shirt Mfg Co., The . . . . .	36
Garneau, Fils & Cie, P . . . . .	25	Storey & Son, W. H. . . . .	38
Goderich Knitting Co., The . . . . .	33	Stratford Knitting Co., The . . . . .	29
Greenshields Ltd. . . . .	1, 19, 46, 52	Tooke Bros., Ltd. . . . .	48
Hamilton Cotton Co., The . . . . .	40	Tranchemontagne, C. X. . . . .	48
Harris & Co. . . . .	51	Turnbull Co. of Galt, C., The . . . . .	51
Hees Son & Co., Geo. H. . . . .	25	Watson Mfg. Co., The . . . . .	49
Hirshson & Co., L. . . . .	32		

LES SOUS-VETEMENTS

“Ceetee”

Irrétrécissables, Souples, Elastiques, conservent leur forme jusqu'à ce qu'ils soient hors de service. Nous pouvons expédier promptement cette ligne. Nous pouvons aussi faire livraison immédiate de . . . . .

Corps, Caleçons, Maillots, et Combinaisons à côtes, d'un ajustage parfait, pour Dames et Enfants.

The C. Turnbull Co.,

LIMITED

GALT, ONT., CANADA.

HARRIS & COMPANY, LIMITED.

ROCKWOOD, ONT



ETOFFES A COSTUMES

POUR L'AUTOMNE

Par l'intermédiaire de notre représentant, nous offrons des assortiments complets d'échantillons, dans les dessins les plus nouveaux pour Etoffes à Costumes de Dames. Nouveaux tissus attrayants pour répondre au changement de styles. Ces marchandises feront un usage satisfaisant, et vous devriez les avoir pour la saison prochaine. . . . .

Agents de vente :

MONYPENNY BROS. & CO.  
TORONTO

Tweeds et Fouritures pour Tailleurs

— AU COMPLET. —

LE PLUS GRAND ASSORTIMENT  
QUE NOUS AYONS JAMAIS EU.

Nous avons maintenant en mains tous nos échantillons pour le commerce et nos 14 voyageurs sont sur leurs routes respectives avec les échantillons du . . . . .

Printemps 1906

Notre assortiment de Marchandises d'Hiver est considérable malgré que nos ventes aient été plus considérables que d'habitude.

Nous voulons avec la fin de la saison nous débarrasser de nos **Marchandises d'Hiver** pour faire place aux marchandises du printemps. Nous avons réduit nos prix en conséquence et invitons nos clients à en prendre avantage.

**VOTRE VISITE.**

Nous invitons cordialement MM. les Tailleurs à nous rendre visite et à examiner nos marchandises ou à demander NOS ECHANTILLONS qui sont toujours à leur disposition. Nous défions toute compétition.

**A. McDOUGALL & CO.**

Propriétaires enregistrés de la célèbre Serge TYKE & BLENHEIM.  
Aussi des Serges YOTSMAN. Les meilleures Serges sur le Marché.

196 rue McGill, Montreal.

SUCCURSALE : Angle des rues Dupont et Saint-Joseph, - ST-ROCH, QUEBEC.

**NOTRE GRAND****DEPARTEMENT DE TISSUS LAVABLES****Printemps 1906**

Nos voyageurs offrent maintenant un assortiment plus grand et plus complet que jamais de TISSUS LAVABLES pour la saison 1906.

Nous désirons attirer l'attention des acheteurs sur les modèles originaux et exclusifs et sur la nouveauté et l'attrait qu'offrent nos Tissus, tant étrangers que domestiques.

Un examen attentif de nos cartes des couleurs révélera le

**"JE NE SAIS QUOI DE NOUVEAU"**

que vous avez recherché.

Toutes nos lignes sont aussi up to date, sous tous les rapports, que des experts peuvent les faire.

Nos représentants pourront vous intéresser, quand vous placerez votre ordre pour le printemps.

**GREENSHIELDS LIMITED****MONTREAL.**