



Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

• • • •

• • FEVRIER 1908 • •

• • • •

*Drap
Resilda
de
Priestley*

Priestley's

*Drap
Resilda
de
Priestley*



*Printemps
1908*

*Printemps
1908*

*Ce nouveau drap est produit dans les tissus
suivants:*

Popelines

Tricot

Savona



Crepe Resilda

Voile a Rayures,

Noirs et

Couleurs.

GREENSHIELDS Limited

MONTREAL

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C.A.

TISSUS ET NOUVEAUTES



Rappelez-vous la difficulté que vous avez eue, la saison dernière, pour la livraison des gants longs en soie—vous rappelez-vous que vous ne pouviez pas en obtenir pour quoi que ce fut ?

Eh ! bien, ils seront tout aussi rares, cet été, et un plan sage consisterait à donner un ordre de bonne heure. Nous en avons maintenant en stock; envoyez-nous donc votre ordre par lettre — nous mettrons les marchandises de côté et nous les expédierons quand vous nous direz de le faire; mais profitez de votre expérience de l'année dernière et commandez immédiatement.

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

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co''), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX

MONTREAL, FEVRIER

No 2

LES LIVRAISONS DE MARCHANDISES

Il est encore un trop grand nombre de marchands qui ignorent que la marchandise, une fois qu'elle a été envoyée au destinataire par l'expéditeur, voyage aux risques et périls du destinataire. L'ignorance de ce fait réel, confirmé d'ailleurs par les tribunaux en maintes occasions et tout récemment encore, est la cause que, souvent, un marchand ne s'inquiète du retard apporté par les compagnies de transport à la livraison des marchandises à lui envoyées que pour importuner l'expéditeur en lui adressant réclamations sur réclamations.

Certes, les marchands trouveront auprès de leurs fournisseurs toute l'aide nécessaire en cas de besoin pour les soutenir dans leurs réclamations, mais ils devraient comprendre que c'est à eux destinataires à faire les démarches nécessaires auprès des compagnies de transport pour entrer en possession des marchandises qu'ils attendent et qu'ils savent leur avoir été expédiées.

Quand le destinataire a épuisé tous les moyens possibles d'obtenir satisfaction des transporteurs sans résultat, c'est alors seulement que l'intervention des expéditeurs peut leur être de quelque utilité et aucun d'eux ne refusera d'aider son client dans ses recherches et de l'appuyer dans ses réclamations s'il en a à faire valoir.

C'est un avis que nous avons déjà donné à nos lecteurs et que nous croyons utile de répéter pour nos nouveaux abonnés.

Il arrive également qu'à la ville certains détaillants reçoivent des marchandises et signent sans aucune vérification préalable le reçu que leur présente le charretier.

Plus tard, le détaillant s'aperçoit que la livraison n'est pas complète d'après la facture ou que des marchandises ont été brisées ou détériorées pendant le transport et présente une réclamation à son

fournisseur. Une telle réclamation ne saurait être admise car aucune réserve n'ayant été faite sur le reçu remis au charretier, il n'y a aucun recours contre lui ni de la part de l'expéditeur ni de celle du réceptionnaire de la marchandise.

Le marchand doit bien se graver dans l'esprit que la marchandise voyage dans tous les cas aux risques et périls du destinataire, à moins qu'il ne soit spécialement convenu que la marchandise doit lui être livrée chez lui. Et, dans ce cas, quand il a donné un reçu sans réserve, il n'est plus recevable dans ses réclamations ultérieures, puisqu'il a reconnu implicitement que la livraison lui a été faite en bon ordre et en bonnes conditions.

LES ELECTIONS AU BOARD OF TRADE

Tous les officiers du Board of Trade ont été élus par acclamation pour l'exercice 1908. Ce sont:

Président, M. T. J. Drummond, de Drummond, McCall & Co., qui succède à M. George Caverhill.

1er vice-président, M. Farquhar Robertson.

2e vice-président, George L. Cains.

Trésorier, J. R. Binning.

Il y avait, pour le Conseil du Board of Trade et le Comité d'Arbitrage plus de candidats que de membres à élire et le résultat des élections a été comme suit:

Les membres du conseil élus sont: MM. J. S. N. Dougall, Jeffrey H. Burland, Alex. Orsall, William Agnew, J. R. Kinghorn, Alex. MacLaurin, A. A. Ayer, D. C. Macarow, R. Wilson Refor et Norman Wight.

Le comité d'arbitrage est composé de MM. E. B. Greenshields, John McKergow, James Carruthers, Adam G. Thomson, George Caverhill, C. B. Esdalle, A. J. Hodgson, W. I. Gear, Alex. McFee, George E. Drummond, Sir Geo. Drummond, James Alexander et Edgar Judge.

LES FAILLITES QU'ON PEUT EVITER

On nous a signalé plusieurs cas de faillite véritablement malheureux et nous croyons qu'en mettant sous les yeux de nos lecteurs les faits connus nous pourrions rendre service à quelques-uns de ceux qui pourraient, dans leur commerce, se trouver momentanément dans l'embarras.

Ces faillites se sont laissées décourager et, au lieu d'expliquer leur situation réelle à leurs créanciers, sont allés frapper à la porte de quelque avocat famélique lui demandant conseil.

Ces faillites, quand les curateurs étaient dressés le bilan, se trouvaient à la tête d'un actif de beaucoup plus élevé que leur passif et si, au lieu de consulter un avocat de pacotille, ils eussent été prendre l'avis d'un avocat de quelque réputation et ayant quelque conscience, ce dernier leur aurait conseillé ce que nous disons plus haut: d'aller expliquer leur véritable situation à leurs créanciers.

Pour l'avocat famélique, le marchand embarrassé est une providence. Le seul conseil qu'il lui donne est de déposer son bilan et, immédiatement, ce bon conseiller prend sa plume, remplit un blanc d'Acte de Cession judiciaire, va avec son client le déposer au bureau du greffe et, en une heure ou moins, il a gagné ou extorqué, comme on voudra, la jolie petite somme de \$75.

Ce que cet avocat aurait dû faire en conscience, c'est de dire à son client: passez; prenez courage, votre gêne n'est que momentanée, dressez un état de vos affaires, présentez-le à vos créanciers et demandez-leur des délais qu'ils ne vous refuseront certainement pas si votre actif et votre passif sont tels que vous le dites.

Ce conseil aurait été le salut du marchand, tandis que celui qu'il a reçu sera sa perte.

Voilà, en effet, ce qui arrivera: les frais judiciaires, les frais d'inventaire, de gardiennage, etc., etc., et les émoluments du curateur dévoreront tout le surplus

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

d'actif et au-delà même. Comme conséquence, le marchand sera absolument ruiné, il n'aura que le vide devant lui et quant, à ses créanciers, ils recevront simplement 30 ou 40 p. c., peut-être moins, du montant de leurs créances.

L'intérêt même des fournisseurs, dans des cas semblables, leur commande d'aider leurs clients dans la mesure du possible. C'est ce qu'un homme intelligent devrait comprendre. C'est pourquoi aussi, avant de déposer son bilan, un marchand qui n'a rien à se reprocher devrait toujours expliquer à ses créanciers la situation malheureuse dans laquelle il se débat. Il n'a rien à y perdre et peut tout y gagner.

CHAMBRE DE COMMERCE

Les élections

Le 12 février, la Chambre de Commerce a procédé à l'installation de son bureau de direction et à l'élection des conseillers pour l'exercice 1908.

Comme nous l'avons précédemment indiqué les officiers formant partie du Bureau de Direction ont été élus par acclamation, nous rappelons leurs noms en y ajoutant ceux des conseillers:

Président: M. Isalé Fontaine; 1er vice-président, M. A. V. Roy; 2ème vice-président, M. F. C. Larivière; trésorier, M. Joseph Fortier; secrétaire, M. F. Bourbonnière.

Conseillers: l'Hon. T. Berthiaume, MM. W. U. Boivin, Alph. N. Brodeur, A. Chaput, E. Daoust, G. Gonthier, L. Gravel, A. H. Hardy, I. D. Joubert, J. O. Labrecque, A. P. Lésperance, E. D. Marceau, J. T. Marchand, C. E. Martin, J. P. Mullarkey, O. I. Perrault, A. Prud'homme, L. J. Tarte, M. Tétrault, R. Tourville.

LES COLIS POSTAUX

Nous croyons devoir, malgré son étendue, publier "in extenso" la conférence de M. Tom Richardson au sujet des mauvais effets des colis postaux sur le commerce local des localités peu peuplées.

Les remarques du gérant du Club Commercial de Portland, bien que s'appliquant plus spécialement aux Etats-Unis, trouvent également leur utilité au Canada.

Nous avons bon espoir que notre Ministre des Postes, aujourd'hui mieux informé, a mis de côté tout projet d'établir un Service de colis postaux qui aurait pour unique effet de favoriser un petit nombre de maisons de commerce des grands centres au détriment du commerce de détail en général, aussi bien des villes que des villages de la campagne.

Toutefois, il est utile que le commerce de détail connaisse tous les arguments en vertu desquels il est nécessaire de

combattre l'établissement d'un service spécial de colis postaux. Aussi, priions-nous nos lecteurs de lire attentivement la très intéressante conférence de M. Richardson dont nous donnons plus loin une traduction fidèle.

NOUVEAUTÉS EN RUBAN

La fin de l'hiver fournit bien des occasions d'employer le stock de ruban laissé pour compte et sujet à s'accumuler dans l'atelier. Il y a un grand nombre de manières de façonner les rubans et c'est à ce travail que la modiste peut utiliser son temps libre entre deux saisons.

La plupart des personnes considèrent comme ayant beaucoup de valeur le cadeau d'un objet fait à la main et une modiste ferait bien de mettre ses ouvrières à la confection de ces nouveautés. Ces nouveautés contribuent d'une manière très jolie à l'arrangement d'une vitrine et forment un matériel excellent pour le commerce.

La gravure ci-contre représente beaucoup de beaux objets, simples de construction. Il ne faut que quelques instants pour former un de ces jolis brimborions et, une fois finis, ils sont aussi élégants et aussi gracieux qu'on peut le désirer.

Un ornement pour la chevelure, qui s'adapte autour de la torsade fixée au sommet de la tête, est fait en fixant ensemble des boucles de ruban. Cela peut être arrangé en toute longueur désirée, mais si cet ornement ne doit s'adapter que sur la moitié de la torsade, il faut sillonner un bout libre de ruban pour passer autour de l'autre moitié et pour l'attacher à l'autre côté. Cet arrangement est excessivement joli et c'est un modèle très populaire pour toilette du soir.

Une guirlande de boutons de fleurs et de feuilles est formée en tordant du ruban satin, de manière à faire des boutons minuscules entre lesquels les feuilles sont fixées par de la broche. La gravure ci-contre montre un joli ornement de cette espèce, avec une rosette du côté gauche. Cet ornement particulier est fait pour la coiffure et il convient spécialement aux débutantes. Une guirlande de la même espèce peut être arrangée pour garnir le corsage; un effet très joli a été obtenu par une telle garniture sur des robes du soir.

Râtelier en ruban

Il est facile de construire un râtelier en couvrant un morceau de carton avec du ruban satin coulé, bouillonné le chaque côté. On place deux rosettes de ruban étroit de chaque côté; la suspension est formée de la même espèce de ruban. On y visse alors des crochets dorés, qui peuvent varier en nombre, mais le nombre de trois, tel qu'indiqué dans

la gravure, produit un effet gracieux et complète un présent attrayant.

Cadre attrayant

Un cadre en ruban est gracieux et charmant. L'illustration indique clairement comment on fait ce cadre. La photographie qui doit être encadrée peut être pourvue d'un verre ou non et le ruban est tissé autour du bord avec la même largeur en arrière et en avant. Une fleur en ruban, avec pétales roses, est placée à gauche et en haut et rend excessivement artistique ce joli cadeau.

Élégantes jarretières pour gants

Les jarretières pour gants sont élastiques couvert de ruban satin coulé. Un noeud de fantaisie garni de broche, avec bouts noués, orne le côté gauche. Ces jarretières remplaceront aussi le ruban mis au coude, sur les blouses en lingerie, qui a eu récemment une saison de popularité.

Quant aux ornements pour la chevelure, des résultats étonnants peuvent être obtenus, en combinant les fleurs artificielles, le ruban, les algrettes, les paillettes d'or ou d'argent et les nouvelles rosettes en dentelle. Dans la gravure, il y a quatre modèles faits de jacinthes, avec quelques-uns de ces ornements. Un de ces modèles est simplement un morceau de jacinthe écrasée pour se mélanger avec une rosette en ruban. L'effet est magnifique et c'est délicieux de voir cet ornement placé parmi les ondulations lâches de la coiffure actuelle. Un autre ornement de la même espèce peut être fait en laissant un bouquet de jacinthes couvrant en partie un noeud de ruban satin et, dans un autre cas, un cliou en chiffon et des algrettes formant le centre, avec assez de jacinthes de chaque côté pour s'ajuster tout autour, ou bien pour s'étendre raieusement de chaque côté de la coiffure. On peut rendre plus beau l'un ou l'autre de ces ornements en les parsemant de poudre d'or ou d'argent tout en y introduisant de minuscules paillettes. La rose en ruban est souvent employée pour être placée d'un côté de la coiffure basse, sans autre embellissement sauf quelques roses en soie à sa base. Dans la gravure, il y a une demi-guirlande de roses, habilement entremêlées de feuilles formant un ornement très joli et ayant beaucoup de style.

Sac en ruban de Dresde

Le long sac peut être fait en large ruban de Dresde et on peut lui donner la coupe du sac japonais "doll-baby". Ce sac est fermé au sommet de la manière ordinaire, avec un cordonnet à coulisse et la rosette de chaque côté représente des fleurs, dont les bords et les extrémités sont noués. On laisse assez de ruban

*Styles
Exclusifs*



The D. McCall Co., Limited

Toronto

Ottawa

Winnipeg

Quebec

REPRESENTANTS:

LOUIS DECELLES, Montréal.

JEAN B. LEMIEUX, 74 rue St-Joseph, Québec.

pour former une poignée et ce ruban s'attache en un noeud au sommet, pour pouvoir suspendre le sac. Des sacs plus petits, faits exactement de la même manière, servent pour les épingles à chapeau. Le ruban est cousu par-dessus un long tube de verre et, pour cela, ces sacs sont finis exactement comme le sac le plus grand représenté dans la gravure.

Articles de cou en ruban

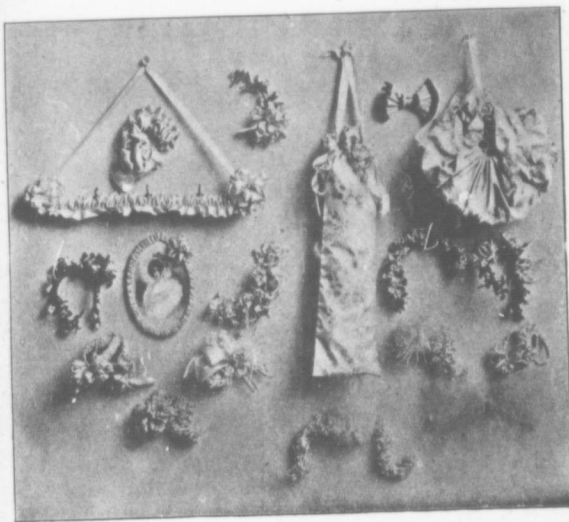
Dans les articles de cou, il y a d'innombrables petites fantaisies que l'on peut créer, pleines de surprises et qui font certainement plaisir. Les jeunes filles ont acquis l'habitude d'accepter toute idée nouvelle et joie dans les articles de cou et, par conséquent, l'imagination peut se donner du champ dans

les pipes. Des brochettes à tête dorée, devraient être employées, bien entendu, et de petits anneaux sont attachés en arrière, pour pouvoir suspendre cet objet au mur.

Toutes les choses que nous venons de dire sont de simples suggestions qui peuvent, dans tous les cas, être développées. Les idées émises peuvent être variées en les combinant et ces objets peuvent être façonnés, comme résultat d'une combinaison avec les coupures attrayantes qu'une modiste a toujours sous la main.

Noeud cravate

Le noeud cravate est un ornement délicatement nouveau dans la mode et il est particulièrement élégant sur les grands chapeaux légèrement relevés en avant.



cette direction. Le noeud éventail représenté dans la gravure consiste en un ruban petit, plissé et maintenu en place par la pièce centrale qui le fixe invisiblement en arrière.

Pour les collectionneurs de pipes

Etant donnée la manie de certains hommes de faire une collection de pipes, il est bon de leur fournir un ustensile pour supporter leur précieuse collection. Un morceau de coton est coupé et mesuré pour former une bande longue et étroite, large d'environ deux pouces, et couverte nettement avec du ruban. Le ruban qui est de la largeur du carton est alors cloué en avant avec les brochettes qui maintiennent les boucles du ruban de manière à former des compartiments pour

Un chapeau qui présentait cette forme de noeuds avait sa calotte entièrement couverte de plumes d'autruche fixées en avant et flottantes en arrière par-dessus le chapeau. A l'endroit où les plumes partaient, le noeud était fixé, non pas à plat sur le chapeau, mais très droit, en ressemblant beaucoup à une cravate.

Garnitures populaires

On fait beaucoup de garnitures en orchidées et en poissettia et ces deux sortes de garnitures de fleurs peuvent satisfaire par leur effet élégant et leur harmonie de coloration. Elles s'adaptent aux endroits les plus difficiles et prêtent un certain charme aux modèles les plus ordinaires. L'orchidée convient spécialement aux guirlandes, aux combinaisons

de fleurs et de plumes et au centre des rosettes en ruban. Elle suggère aussi l'idée d'assortiment avec le bouquet de corsage en orchidées, qui est toujours de saison.

Cabochons nouveaux

On fait des cabochons de satin sur une carcasse plate en bougran rembourrée d'une doublure interne d'ouate, sur laquelle le satin est tendu et ces cabochons sont faits en une variété de modèles divers. Ils font tant d'effet que l'idée en a été adoptée et qu'on en a exécuté pour des chapeaux de toutes espèces. Un nouveau développement montre l'ornement assez large pour le dessus d'un chapeau de bonnes dimensions. Après avoir été rembourrée, la carcasse est couverte de satin de la couleur désirée et d'un motif en dentelle ou d'un morceau de broderie, généralement de la même couleur que le fond. Le bord est fini avec un cordonnet couvert d'un petit biais de satin. Un tel cabochon est idéal pour cacher la tige des plumes d'autruche, qu'on laisse sortir partiellement libre et d'une manière artistique.

LA SITUATION DU MARCHÉ DE LA LAINE

C'est avec satisfaction que les commerçants en laine ont vu la nouvelle année commencer avec un marché meilleur que celui qui existait pendant la semaine précédente. La reprise du travail dans les établissements manufacturiers a fait augmenter les demandes pour la matière première et la manufacture s'améliorant, les achats s'améliorent aussi.

Un des signes les plus encourageants est l'indication que seules les meilleures qualités de laine promettaient de hauts prix et, en général, les meilleures qualités seules étaient en demande. La conviction s'est développée que la meilleure catégorie de laine à vêtements et toutes les laines ordinaires seraient en demande pendant la saison prochaine et se vendraient à de bons prix; par conséquent, il serait bon de faire de bonne heure un approvisionnement de laines, dit "Textile American".

Il n'y a pas eu de surprises de ces laines des meilleures catégories, les laines étrangères et les laines domestiques ayant des approvisionnements limités et les stocks aux points de distribution étant faibles. A Londres, les stocks de laines étaient peu considérables et on prédisait qu'une pénurie de bonne laine mérinos aura lieu dans quelque temps, car les acheteurs en Australie se sont assurés des quantités de laines, pour des manufacturiers européens qui détourneront ces marchandises du marché de Londres.

La fourniture de la laine d'Australie n'est pas toujours d'une qualité uniforme.

1908

1908

L'Ouverture des Modes
du Printemps

chez

**S. F. MCKINNON & CO.,
LIMITED.**

AURA LIEU LE LUNDI 2 MARS
ET LES JOURS SUIVANTS; :- :-

nous ferons la plus belle exposition dans nos Départements renommés des Chapeaux, des Fleurs et des Plumes, reconnus comme les meilleurs par toutes les modistes.



Voyez nos modèles d'Épingles à Chapeaux et de Boucles, marchandises exquises.

Notre département des Rubans regorge de toutes les nouveautés de la saison.



Demandez à voir notre fameux Tulle Imperméable, Noir, Blanc et de toutes les couleurs, la garniture correcte pour la saison prochaine. Aucune modiste de premier ordre ne devrait en manquer. Examinez notre Département des Dentelles, pour toutes les Insertions des principales fabrications, les Dentelles de Bordure et Allover, en Noir, Blanc et Tuscan. Nos Chapeaux Modèles de Paris, Londres et New-York seront des modèles exclusifs. Notre stock sera complet le lundi 24 février, de sorte que les clients pourront obtenir ce dont ils ont besoin dans tous les départements.



Allez de bonne heure visiter le Magnifique Exhibition, au No.

87 rue St-Pierre,



MONTREAL.

Une grande quantité de laine a été produite à Brisbane et à Queensland, la tonte est jugée excellente. Dans d'autres sections, on rapporte que la tonte sera inférieure en qualité, la fibre étant plus fine et plus courte qu'auparavant. Dans de nombreuses sections, la fibre semble s'être développée lentement et est tendre et défectueuse. Il y a des têtes de longues laines à chaîne qu'on pouvait obtenir la saison dernière. Pour ajouter aux difficultés, le bruit court qu'il y aura un déficit marqué dans la laine provenant du territoire australien et si les filatures américaines demandent autant de laine que la saison dernière, le déficit sera d'environ 100,000 balles, soit 30,000,000 de livres. Les importations de laine de Chine arrivent en plus grande quantité. Les laines de Russie se vendent à de meilleurs prix dans le pays que sur le marché américain. Les filatures russes emploient de la laine qui est ordinairement destinée à la fabrication des tapis. La fermeture du marché étranger, jointe à ce déficit possible dans les importations provenant des sources ordinaires d'approvisionnement indique que le niveau de toutes les lignes ne sera probablement pas au-dessous du niveau actuel. Même les laines à bon marché qui sont démodées et qui, par conséquent, se sont accumulées, sont recherchées par les marchands qui cherchent des occasions et les détenteurs de ces laines expérimentent un tissu qui produira une bonne demande pour les lignes de cette qualité.

La production de la laine en Amérique l'année dernière n'a été surpassée qu'en 1902, époque à laquelle elle était de 324,000,000 de livres; la tonte de 1907 était de 316,032,099 livres.

On a élevé aussi un grand nombre de moutons pour la production de la laine.

L'état du Wyoming est le principal pour la production de la laine; la tonte s'est élevée dans cet état à 35,558,545 livres; cette quantité est d'environ 1,000,000 de livres plus grande que celle de l'état qui vient ensuite sur la liste, le Montana.

L'augmentation des moutons est encourageante. En 1897, le nombre rapporté à l'époque de la tonte était de 42,244,576 relativement à 40,710,557 à l'époque correspondante de l'année précédente.

Il y a eu une augmentation notable dans presque tous les états indiquant que l'élevage des moutons n'est pas un art perdu et bien qu'il y ait eu une augmentation dans les états qui sont à présent les mieux fournis de grands "ranges", tels que le Texas, le Wyoming, le Nebraska, l'Oklahoma, le Nouveau Mexique et autres, il y a eu aussi une augmentation remarquable du nombre des moutons élevés dans les états de l'Est. Le Maryland en a 2,000 de plus, le New Hampshire, plus de 1,000, le Vermont offre une aug-

mentation de près de 2,000; l'état de New York est en augmentation de 92,578, augmentation plus grande que celle de certains états de l'Ouest, tandis que la Virginie de l'Ouest possède 121 520 moutons de plus qu'il y a un an.

Il est évident que les vieilles fermes au terrain rocailleux de la Nouvelle-Angleterre peuvent produire avec avantage quand on en fait des pâturages pour les moutons et ces sections éparses dans tout le pays doivent être de plus en plus considérées comme d'importants facteurs dans la fourniture de la laine domestique; la tâche de l'avenir consistera à prendre des mesures de progrès pour développer l'industrie de l'élevage des moutons.

Des rapports des différentes sections du pays indiquent que les stocks de laine sont très bas, toute laine disponible ayant été recueillie par les expéditeurs.

LA MONTREAL COTTON COMPANY

A l'assemblée annuelle de la Montreal Cotton Company, qui a eu lieu le 12 février, le rapport annuel a montré que les ventes pour l'année se sont élevées à \$2,982,000. Les profits de l'année ont été de \$454,200. Après avoir pourvu aux frais habituels et aux autres fonds de réserve, fait des déductions pour dépréciation des bâtiments, de la machinerie et pour la force hydraulique, la compagnie a pu payer le dividende trimestriel de 1 3/4 pour cent, représentant un taux de 7 pour cent par an, et reporter au crédit du compte de profits et pertes la somme de \$80,000.

Les directeurs suivants ont été élus: MM. S. H. Ewing, président; H. M. Molson, vice-président; Jacques Grenier, H. S. Holt, A. H. Gau't, C. H. Gordon, Wm Finley, sénateur L. J. Forget, P. Black, F. Orr Lewis.

M. J. Lowe, jr., a été réélu secrétaire-trésorier pour 1908.

VISEZ LA PERFECTION

La perfection dans tout ce qu'on entreprend est évidemment impossible en ce monde; cependant il n'en est pas moins vrai qu'il est avantageux de toujours viser à la perfection: perfection dans les achats, ce qui consiste à obtenir les marchandises les meilleures pour le prix; perfection dans les ventes, qui consiste à faire une vente à chaque demande; perfection dans le service, qui consiste à plaire aux clients et à satisfaire leurs désirs en tout temps.

Naturellement on échoue toujours plus ou moins dans chacune de ces choses et il serait insensé de dire qu'il est toujours possible de réussir; mais ce qu'il faut comprendre, ce que tout observateur attentif admettra, c'est que l'homme qui a toujours en vue la perfec-

tion, qui s'efforce constamment de l'atteindre, s'approchera beaucoup plus près du but que l'homme qui se contente de laisser aller les choses, tant que la situation ne devient pas trop mauvaise. Il est certain qu'il est toujours difficile d'acheter les meilleures marchandises; mais il n'y a aucun bon sens à garder une ligne de marchandises qui ne convient évidemment pas au commerce, même seulement au commerce local. Quant à faire une vente à chaque personne qui se présente, cela est aussi impossible; mais en faisant toujours preuve de courtoisie et en étant à même de montrer les marchandises, on fera beaucoup plus d'affaires qu'en montrant simplement une bonne volonté distraite à répondre à une question concernant un article qui peut être exposé en montre.

NUANCES FONCÉES POUR LE PRINTEMPS

La tendance, tant pour les toffes à robes que pour les soieries, est aux nuances plus foncées, dit "Dry Goods Reporter." Cette déclaration a besoin de quelque justification. Il est certain que beaucoup de nuances claires, principalement dans les soies brutes et les foulards, seront en demande, mais l'ensemble des teintes pour 1908 est certainement d'une nuance un peu plus foncée qu'il y a un an. Les premières ventes d'étoffes à robes ont également fait ressortir cette tendance. Dans la préparation des lignes pour le printemps de l'année dernière, il paraît que les marchands de gros ne pouvaient obtenir en quantité suffisante les nuances très claires et délicates. Pour les soieries brutes, les manufacturiers avaient fait erreur dans leur estimation des nuances champagne, rose et blanc. Pendant une partie de l'été il fut presque impossible d'obtenir des nuances rose pâle dans les soieries brutes.

Des nuances telles que le bleu plus foncé, le brun et les verts moyens sont maintenant mieux considérées. L'année dernière, les ordres donnés en avance comprenaient relativement peu de verts foncés. Cette année, tandis qu'on a choisi des résidus foncés, les verts encore plus foncés sont considérés comme devant avoir une plus grande demande qu'il y a un an.

La Dominion Suspender Co. de Niagara Falls, nous a adressé la série de ses calendriers "Président" pour 1908 et nous l'en remercions sincèrement.

La série comprend un calendrier et trois panneaux de l'artiste bien connu Ph. Boileau et chacun de ceux qui les recevront sera heureux de les considérer.

La Dominion Suspender Co. adresse gratuitement ces jolies reproductions à tous ses clients et elle leur offre en outre de leur adresser des séries supplémentaires moyennant 25c. par série. C'est une offre généreuse dont beaucoup de nos lecteurs, nous en sommes certains, se prévaudront.

Achetez les Gants et Mitaines "J. A. P."

AUTREFOIS la grande ambition des acheteurs était d'avoir le meilleur marché possible. Le marchand qui pouvait obtenir des réductions considérables des manufacturiers était considéré comme le plus habile. Il n'en est plus ainsi. Les clients se sont aperçus que les manufacturiers qui pouvaient accorder les plus grands rabais vendaient des marchandises qui ne donnaient pas beaucoup de satisfaction. De nos jours, les marchands veulent que leurs fournisseurs leur procurent des articles qui donnent satisfaction absolue

**"Gants Qui - - -
Restent Vendus"**

aux clients. Ils savent que si les effets qu'ils vendent ne plaisent pas à l'acheteur, il leur faudra les reprendre et remettre l'argent. Aussi n'achètent-ils plus que des marchandises de haute qualité, des marchandises qui ne leur seront pas retournées. Les gants et les mitaines "J. A. P." sont garanties rester vendues. N'oubliez pas ce fait quand vous achèterez des Gants et des Mitaines.

LA COMPAGNIE PAQUET LIMITÉE

DIVISION DU GROS—QUÉBEC, CANADA

Vendez des Chapeaux a Profit

QUAND vous vendez des chapeaux, généralement vous portez une attention particulière aux exigences de vos clients. Si l'on vous demande le "Carter" ou le "Wilkinson," vous devez pouvoir les offrir, autrement ce sont vos concurrents qui auront la chance de vous supplanter. Les chapeaux "Carter" et "Wilkinson" sont les plus recherchés dans tout le Canada. La vente de ces chapeaux offre de gros bénéfices. Etes-vous disposé à écouter nos propositions? Ecrivez à

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE
DIVISION DU GROS—QUÉBEC, CANADA

Fourrures Qui Restent Vendues

LES fourrures de Paquet représentent la plus grande valeur de marchandises que vous puissiez acheter avec votre argent tout autant qu'elles représentent le plus grand perfectionnement que puisse accomplir le meilleur cerveau, la science et les machineries modernes. Les fourrures de Paquet restent vendues. Vous ne courez aucun risque en les tenant. Chacun des vêtements comprend les dernières améliorations connues. Si votre nom ne se trouve pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous une carte postale et nous l'y mettrons immédiatement.

LA COMPAGNIE PAQUET, LIMITÉE
DIVISION DU GROS—QUÉBEC, CANADA

Vancouver
Winnipeg
Toronto

LA COMPAGNIE
PAQUET
LIMITÉE.

Montréal
Ottawa
St-Jean, N. B.

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, --- --- QUÉBEC, P. Q.



Chapeau en paille Milan bleu paon, forme cloche, un peu relevé à gauche, garni de cowslips bleus et bruns sur deux rangs séparés par un ruban, en velours brun tabac passant entre les tiges des fleurs, avec gros noeud en avant et en arrière; le tout surmonté d'un gros bouquet de cowslips bruns.



Modèle de la maison Marie-Louise Blondel, Paris.
Importé par
Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.



Modèle de la maison Pouyanne, Paris.
Importé par
Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.



Chapeau Tam en plateau Leghorn, avec bord drapé de net-filet couleur champagne, sur lequel court un ruban de velours brun foncé, attaché avec une boucle avec ornement en acier brillant sur le côté gauche. Garni d'un pompon blanc en autruche.



Modèle de la maison Feurly, Paris.
Importé par
Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.



Chapeau en paille Leghorn, grand sailor relevé de chaque côté, avec bandes en velours bleu royal bordées de dentelle couleur paille, traversant de bord en bord d'avant en arrière et finissant sur les cheveux en boucles à six plis. Garni de fleurs mélangées comprenant rose rose, rose thé et rose American Beauty ainsi que feuillage entremêlé de myosotis.



Modèle de la maison Feurly, Paris.
Importé par
Debenhams (Canada), Ltd., Montréal.



Chapeau en paille Milan, gris fumée de Londres, forme coeur. Calotte ovale en tulle Malines, gris de même nuance avec bouquets de roses fraîches de chaque côté, et guirlande en avant et en arrière de feuilles-squelettes grises.

LES MEFAITS DES COLIS POSTAUX

Discours prononcé par M. Tom Richardson, gérant du Portland Commercial Club, à la Convention des Epiciers-Détailants de l'Orégon et de l'Association des Marchands, à Portland, le 21 janvier 1908.

Des milliers de flancées américaines seraient assez satisfaites de presque n'importe quel trousseau, s'il venait de Paris, et il y en a des milliers d'autres qui auraient une fierté spéciale à dire que leur trousseau est venu de New-York ou de Chicago.

Il y a quelque temps, une dame me montrait une pierre précieuse très rare. Elle avait été trouvée par des Indiens de l'Amérique du Sud, habitant à 500 milles d'un chemin de fer; mais, cette dame prenait autant d'intérêt à me montrer que cette pierre avait été montée par Tiffany qu'à attirer mon attention sur les beautés uniques et individuelles du spécimen lui-même. Dans la société de Portland, nous n'estimons pas plus le travail de Tiffany que le travail fait chez nous, seulement il est plus dispendieux. Le cachet de Tiffany coûte de l'argent.

Malheureusement, il ne s'agit pas de jeter le blâme sur les femmes, jeunes ou vieilles, mais pensez un peu au nombre de fois que nous avons rencontré des amis qui avaient plaisir à dire que leurs vêtements étaient faits à New-York ou dans quelque autre grande ville.

L'été dernier, nous avons reçu à la maison une dame venant d'un état du Sud; elle avait l'habitude d'acheter toutes ses marchandises à New-York et, en visitant les grands magasins de Portland, elle les discutait comme elle l'aurait fait des objets d'une musée ou d'une galerie artistique. Il semblait qu'elle n'eût jamais eu l'idée d'acheter quoi que ce soit ou même de demander le prix d'un article quelconque. Ce qu'elle portait, ainsi que ce que ses enfants portaient devait nécessairement venir de New-York.

Les premières lettres que j'écrivis avant d'arriver à Portland eurent pour but de féliciter quelques-uns des rédacteurs d'annonces de nos plus grandes maisons de commerce, sur la manière dont ils enseignaient au public de Portland à acheter leurs marchandises à Portland même et, dans cette correspondance, j'exprimai l'opinion que les profits faits sur les marchandises vendues, sur les marchandises mêmes qui auraient été commandées à une certaine distance, si elles n'avaient pas été ainsi annoncées, étaient suffisants pour payer le coût d'une campagne entière de publicité et je ne fus pas surpris de trouver que ces hommes étaient d'accord avec moi.

Si les membres de votre Association de Détaillants demandaient aux éditeurs de nos journaux de donner leur idée per-

sonnelle sur la situation actuelle, je crois qu'ils se joindraient à vous avec le plus grand zèle dans une campagne contre les colis postaux. Je vais discuter les détails de la législation concernant les colis postaux suggérée par le maître de poste général Meyer, car toute législation favorisant les colis postaux sera un pas fait dans le sens d'une loi qui, au bout d'un petit nombre d'années, accordera aux maisons prenant leurs commandes par la poste et aux magazines qui vivent de cette méthode de faire le commerce tout ce qu'ils peuvent demander. Dans ce monde, il ne s'agit pas tant de ce que nous obtenons que de ce que nous pensons obtenir et si l'acheteur américain se met en tête qu'il y a une législation postale qui lui est favorable, il s'en servira pour augmenter les commandes qu'il donne à des points éloignés. L'introduction d'un système de colis postaux aux Etats-Unis changera complètement notre système d'affaires.

Maintenant, le manufacturier traite avec le détaillant par l'intermédiaire du marchand de gros et on a vu dans notre pays, à la superficie énorme, qui possède une population et une richesse constamment croissantes, où les conditions du crédit changent également, que cela constitue un plan meilleur et moins coûteux que celui qui consistait à traiter directement du manufacturier au détaillant. C'est une sérieuse question de savoir ce système. L'usage universel des colis postaux amènera un changement.

J'ai vu les marchands d'une ville de 5,000 habitants complètement ruinés par le travail d'un manufacturier riche et influent. Ce n'était pas l'intention de ce manufacturier de faire du tort aux marchands-détaillants de sa propre ville, mais sa famille prit l'habitude d'acheter des maisons faisant affaires par correspondance et, en parlant à ce sujet, il donna à ses voisins l'occasion d'en faire autant; ne se rendant pas compte de ce qu'il faisait, il devint un enthousiaste du système. Il en résulta que le commerce de cette ville tomba jusqu'à ce que 40% des marchands les plus importants eussent fait faillite en deux ans.

Ces gens n'achetaient pas leurs marchandises à meilleur marché; ils ne se rendaient pas compte qu'ils participaient inconsciemment à une machination qui faisait le vide dans leurs maisons de commerce, abaissait la valeur de la propriété à moins de 40 p. c. de sa première valeur et ruinait presque une communauté qui avait été très prospère. On organisa une réunion publique, où la question fut discutée; il en résulta que le public fit ses achats dans la ville même. Au bout de deux ans, cette ville était revenue à son ancienne condition et depuis, elle s'est développée et a prospéré. Aujourd'hui les grands distributeurs de produits

par l'intermédiaire de la poste des Etats-Unis sont cause que le public américain place annuellement plus de \$4,000,000 dans la publication de magazines dont 95 p. c. sont absolument sans valeur quand on les considère à un point de vue autre que celui d'intermédiaires de publicité.

Considérées au point de vue du mérite littéraire et de l'intérêt général, les éditions du dimanche des cinquante meilleurs quotidiens sont supérieures à la moyenne des magazines. En réalité, plus de 80 p. c. de l'espace des magazines, même les meilleurs du pays, est consacré à la publicité. Ceux qui écrivent des articles littéraires reçoivent chaque année de moins en moins d'argent pour leur travail.

Il existe un grand nombre d'annonceurs habiles, payés de hauts prix, engagés par ces maisons et ces corporations qui font leurs affaires par correspondance et vous pouvez facilement multiplier par cinq leur nombre dans dix années d'ici, car le système des colis postaux aura pour résultat de faire cesser les affaires à la moitié des détaillants actuels et de supprimer la moitié des journaux du pays.

Cela mettra les loyers dans nos petites villes au même niveau que ceux des villes d'Allemagne et d'Angleterre (rapport de 2 p. c. par an) et je viens de lire une remarque dans un livre écrit par Ed. Howe, éditeur du Hatchling Club, à l'effet que, dans un voyage en Europe, il traversa une ville plus grande que Kansas City, à raison de 60 milles à l'heure; c'est un record qui pourrait être commun aux Etats-Unis.

Si une femme de l'Idaho écrit à une certaine distance pour un certain article, pensez-vous qu'elle le commandera à Portland quand elle peut l'obtenir par colis postal à New-York? Pensez-vous que le public fera affaires à Salem quand il peut acheter plus commodément dans des cités plus anciennes et plus grandes? Si vous le pensez, alors, vous ne croyez pas en la doctrine que "l'histoire se répète", car, bien qu'il puisse y avoir de grands penseurs, comme les directeurs de journaux, de grands avocats et d'autres plongés dans de profonds sujets, qui sont tout disposés à acheter leurs marchandises dans la ville qu'ils habitent et se soucient peu de l'endroit où leurs vêtements sont faits, s'ils veulent approfondir un peu le sujet, en en parlant à leurs semblables, ils reconnaîtront le réel danger des colis postaux.

Pouvez-vous imaginer quelque chose de plus fascinant que les annonces parfaites réfléchies et séduisantes des maisons par correspondance? Lisez les colonnes littéraires des magazines, puis lisez les pages d'annonces. Ces dernières sont tellement mieux écrites, tellement plus convaincantes dans ce qu'elles di-



Etoffes a Robes ^{pour} le Printemps



¶ Etes-vous parfaitement préparé à faire face à la forte demande pour les Etoffes à Robes du Printemps qui se produira d'une manière absolument certaine, dans quelques semaines ? Peut-être que non. Nous avons été gênés par une tempête ou deux de neige, que le soleil de la saison dissipera bientôt.

¶ Assurément, vous n'avez pas l'intention d'être laissé dans l'embarras et de permettre à vos concurrents de fournir aux besoins de vos clients. Rappelez-vous qu'il n'est pas facile de ramener à vous un client désappointé. Mais, même à cette époque tardive, nous pouvons vous aider à tenir tous vos engagements avec vos clients.

¶ Comme résultat de longues années d'un travail attentif et persistant, notre Département des Etoffes à Robes s'est acquis une réputation enviable dans tout le Dominion. Sa prétention d'être complet dans les étoffes correctes, à des prix corrects, est basée sur des faits et soutiendra l'examen et la comparaison les plus stricts.

¶ Et remarquez ceci : notre assortiment pour le Printemps 1908 considéré dans son ensemble, a prouvé, par l'épreuve réelle des ventes, qu'il était le meilleur dans l'histoire de notre commerce.

¶ Nous serons heureux de soumettre des échantillons sur demande ou d'envoyer notre voyageur vous visiter, pour vous prouver par l'examen combien bonnes sont réellement quelques-unes des lignes pour lesquelles nous pouvons encore enregistrer des ordres.

N. B.—Notre DEPARTEMENT DES TISSUS LAVABLES regorge de tous les dessins les plus nouveaux et les plus choisis pour la saison prochaine et mérite une remarque spéciale de la part de tous les commerçants.

Visitez notre magasin pendant les Ouvertures de Modes au commencement de Mars.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

MARCHANDISES SECHES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.

sent qu'il est aisé de voir quel est l'homme qui retire le meilleur salaire.

Après le marchand détaillant et le journal de la campagne, c'est le propriétaire d'immeubles auquel nuit le système des ordres par la maille. Pourquoi, messieurs y a-t-il des propriétés à Chicago aujourd'hui qui ne valent pas ce qu'elles valaient il y a quinze ans? Simplement parce que 40 p. c. du commerce de détail de cette grande métropole de l'Ouest, en dehors du commerce des provisions et de la grosse ferronnerie, est condensé dans les huit blocs de la rue State, entre la rue Congress et le Temple. Les habitants de Chicago aiment à faire des affaires rue State et ils pourront davantage le faire. Si cela est vrai dans ce cas, combien pire serait la situation si l'énorme service postal des Etats-Unis était employé comme commodité par les maisons faisant affaires par correspondance dans les gran des cités du pays?

Il est facile de prendre l'habitude de donner des ordres par lettre et des millions de citoyens des Etats-Unis l'ont déjà fait de temps à autre et, dans les sections où ce système a pris le plus d'importance, vous voyez le moins de prospérité.

Bien entendu, il y a des choses complexes qui résultent de cette habitude. J'ai quelques connaissances personnelles et quelques amis dans les grandes maisons faisant affaires par correspondance de Chicago et ils m'ont parlé d'un homme travaillant dans une manufacture de tapis de Philadelphie qui, ayant lu des annonces attrayantes, fit venir un tapis de Chicago, qui sortait de la manufacture même dans laquelle cet homme travaillait et, avant qu'il eût placé son tapis sur le plancher, ce tapis lui avait coûté plus du double de ce qu'il lui aurait coûté s'il l'avait acheté chez ses patrons.

Dans un autre cas, une femme commanda un produit alimentaire et, quand elle arriva chez elle, elle s'aperçut que c'était un article produit par son mari qui travaillait deux blocs plus loin. Une parente d'un marchand de la Nouvelle-Orléans fit venir un tissu de New-York et son mari était le secrétaire de la Compagnie qui tissait cette sorte de marchandise.

Maintenant, dans bien des cas, on a découvert que des épiciers détaillants avaient acheté leurs articles de nouveautés et d'habillement dans des maisons faisant affaires par correspondance et quand il s'agit de brochettes en laiton et que nous nous rendons compte que le matériel et la main-d'oeuvre doivent entrer dans le prix de toutes les commodités et être payés, l'homme ou la femme qui achète ses marchandises des maisons faisant affaires par correspondance ne s'en trouve pas mieux à la fin de l'année

que s'il les achetait dans les plus petits magasins de la ville.

Notre pays est énorme; son étendue est immense et sa population est faible. Nous sommes évidemment une puissance dans l'univers, mais même avec nos ressources énormes, nous ne produisons pas beaucoup plus pour le commerce étranger que la petite Allemagne ou la petite Angleterre. Notre marché le plus grand est notre marché domestique. Nous voulons que chaque portion de ce pays soit prospère. Cela ne peut pas être accompli en construisant un petit nombre de grandes cités aux dépens de tout le reste des Etats-Unis.

Les conditions ici et celles qui existent dans les pays manufacturiers surchargés de population, comme l'Allemagne et l'Angleterre, ne peuvent pas être comparées et j'espère que, pendant les vingt prochaines années, nous contribuerons à faire comme nous avons débuté, car nous avons rendu des lois pour un développement prospère et plus complet.

J'aime nos bonnes villes de la campagne avec leur centre d'affaires actif. Nous savons que le peuple qui vit à l'intérieur des Etats-Unis est plus prospère que celui qui vit à l'intérieur de l'Allemagne. Notre fermier, le citoyen de nos villes de la campagne et nos marchands de la campagne (et quand je dis villes de la campagne, je veux parler de toutes celles qui sont en dehors des 10 ou 12 grandes cités des Etats-Unis) sont dignes de considération.

Je ne désire pas aller jusqu'aux extrêmes, mais bien que j'aie lu des centaines d'articles favorables aux colis postaux, il me reste encore à lire celui qui indiquera en quoi ils seraient profitables au public en général.

Le système des colis postaux signifie qu'une quantité énorme de nos affaires serait faite par correspondance et ces commandes, nous le savons par expérience, seraient adressées aux grandes cités; la ville de la campagne en souffrirait et vous ne pouvez pas nuire à la ville de la campagne sans nuire aux fermiers producteurs, à l'élevage des animaux, aux produits de la ferme et à la culture des fruits.

Les choses nécessaires à la vie sont vendues à un prix à peu près identique dans tous les Etats-Unis. La ménagère de la ville de New-York ou celle d'un village de l'Oregon paie à peu près le même prix pour le sucre, la farine, le café, le thé, le soda, le savon, la poudre à pâtisserie, les conserves, les viandes sèches, les mousselines, les calcots, les toiles à matelas, la bonneterie, les gants, etc. Cette liste pourrait être prolongée presque indéfiniment.

Un fort pourcentage des manufacturiers du pays, qu'ils produisent des chapeaux, des vêtements, des faux cols, des

chaussures ou divers autres articles, fixent un prix de détail qui est le même partout et bien que cela soit fait, il y a un grand nombre de communautés aux Etats-Unis où le marchand se trouve dans l'impossibilité de tenir quelque chose qui ressemble à un assortiment, parce que le public a pris l'habitude de donner des ordres par correspondance et se procure au loin des choses qui sont tenues en stock par le marchand voisin.

Il y a peu de temps, on fit un bon jeu de mots sur la femme d'un homme d'affaires de Portland qui commanda un matelas par la maille et fut très embarrassée quand ce matelas lui fut livré par l'intermédiaire du marchand du pays et ce marchand et sa femme étaient invités à dîner chez l'homme d'affaires quand le matelas fut livré.

Pour conclure, les colis postaux portent le trouble, tout au moins dans les plans actuels, et bien que je puisse me tromper, je crois que ce système amènerait le désastre, que nous ne sommes pas prêts à essayer un plan tel que celui-ci et que nous ne le serons pas dans un grand nombre d'années.

L'INDUSTRIE DU DIAMANT

L'année commence mal pour l'industrie du diamant: faux et vrai. Quatre des plus importantes maisons de New-York pour la vente du diamant se sont entendues pour une liquidation commune. La crise financière des Etats-Unis a eu une cruelle répercussion sur tous les commerces de luxe. Celui du diamant a été le plus durement frappé: les importations de pierres précieuses à New-York ont diminué de 19 millions 114,225 francs (\$3,822,845) en 1907.

L'industrie européenne des tailleurs de diamant ne pouvait manquer d'être gravement atteinte par la perte presque complète d'un de ses meilleurs clients.

On compte en ce moment 4,000 ouvriers diamantaires sans travail à Amsterdam, et 1,500 à Anvers. La crise sévit aussi à New-York, à Saint-Claude, à Nantua, à Gex, où l'on fait la taille dite "du Jura," à Paris, où l'on taille surtout la "rose". Le président du syndicat néerlandais des ouvriers diamantaires a déclaré qu'il ne fallait guère espérer d'amélioration à la situation actuelle tant que durerait la crise financière des Etats-Unis.

C'est une industrie des plus curieuses que celle des diamantaires: Amsterdam en avait autrefois le monopole et reste avec Anvers un des plus grands centres, on y compte 70 talleres, par lesquelles il passe chaque année plus de 400,000 carats de diamant brut. Bruges cependant revendique la gloire d'être la ville où fut inventé l'art de polir le diamant: Louis de Berquem l'y découvrit, dit-on, en 1475; l'année suivante de Berquem s'ins-

Articles
- - - de **TOOKE**

Pour Hommes
Pour 1908.

Les marchands qui mettent en stock les lignes de printemps de Tooke, en fait d'Articles pour Hommes pour 1908, prennent le moyen le plus prompt et le plus sur de s'assurer le succès et d'augmenter leurs ventes à l'avenir.

TOOKE BROS., Limited
MONTREAL.

taillait à Anvers. Au XVe siècle encore le métier nouveau s'établissait et prospérait à Amsterdam, dans le quartier où deux siècles plus tard,

Spinoza polissait des verres de lunettes.

Comment on taille un diamant

La taille d'un diamant se décompose en trois opérations principales: le clivage, — l'ébrutage ou égrissage, — la taille proprement dite ou polissage.

Le clivage consiste à enlever quelques-unes des lames ou couches parallèles qui forment le cristal de manière à le ramener à sa forme régulière. Pour cela on fixe la pierre, la face à tailler en bas, dans un moule; en se moule on coule de l'aluminium qui se refroidissant enserré solidement le diamant. On retire ensuite le moule à l'aide de l'enveloppe en aluminium, on appuie le diamant ainsi serti contre l'instrument qui sert à le tailler: c'est une petite scie circulaire d'environ 12 centimètres (4,8 pouces) de diamètre en cuivre doux mais à la surface de laquelle est fixée la poussière de diamant dans de l'huile; le diamant n'est jamais taillé que par lui-même.

L'ébrutage ou égrissage amène le diamant à la forme définitive où on peut le polir. Il se fait en frottant deux diamants l'un contre l'autre, chacune des deux pierres étant sertie avec du ciment dans une capsule de métal; l'une est placée dans une sorte de tour, l'autre est appuyée contre elle comme font les tourneurs avec leur ciseau sur la pièce qu'ils travaillent. La poussière de diamant qui tombe pendant cette opération est soigneusement recueillie dans "l'égrisoir" elle sert à armer moule et scie.

Enfin pour le polissage la pierre est fixée sous l'angle voulu dans une griffe de cuivre et on l'appuie contre une meule d'acier doux faisant 3,000 tours à la minute. La surface de cette meule est recouverte d'un mélange de poussière de diamant et d'huile d'olive.

Un bon métier

Le métier est assez simple: l'apprentissage est d'un an environ: deux mois pour serti, quatre mois de travail sous la surveillance directe du professeur, et six mois sous sa surveillance générale.

Le métier de tailleur de diamants a été des plus lucratifs pendant longtemps. Voici quelle était la moyenne des salaires par semaine dans les trente-cinq dernières années, à Amsterdam:

	De 1873 à 1877 Francs.	De 1877 à 1906 Francs.
Pour les cliveurs . . .	210 à 525	52 à 84
Pour les égrisseurs . . .	126 à 210	31 à 59
Pour les polisseurs . . .	210 à 630	42 à 52
Pour les sertisseurs . . .	105 à 126	30 à 63

L'écart considérable qui existe entre les salaires maxima et minima gagnés

dans chaque partie, s'explique non seulement par l'habileté des individus mais aussi par la valeur diverse des pierres et surtout par le genre de la taille en brillant ou en rose.

Un fait remarquable qui ressort de ces deux périodes, c'est qu'en 1873, les polisseurs avaient jusqu'à 300 florins de gages par semaine, ce qui donne plus de \$6,000 pour l'année. Cet état de choses a duré, sauf de très légères modifications, pendant plus de quatre années. Il n'y avait alors que des israélites dans les ateliers et souvent le père, la mère et d'autres membres de la famille.

C'est, d'ailleurs, vers 1878 que date l'entrée des ouvriers non israélites dans l'industrie du diamant. Plus d'un bourgeois a payé cher alors pour faire apprendre à son fils un métier si lucratif.

La crise

Après les vaches grasses sont venues les vaches maigres. Tout le monde voulait apprendre un si bon métier, l'industrie devenait en même temps moins prospère et, en novembre 1906, les syndicats anversois décidaient qu'à partir du 1er janvier 1907, ils ne formeraient plus d'ouvriers diamantaires.

Voici comment M. Groesser, secrétaire du bureau international justifiait cette décision dans une interview:

En agissant ainsi, nous évitons aux jeunes gens de cuisantes désillusions. Que l'apprentissage soit libre, et en raison de ce que je viens de vous dire, le nombre des diamantaires aura bientôt doublé, triplé, quadruplé, que sais-je? La production étant limitée, les ouvriers se feront concurrence et les bons salaires d'aujourd'hui tomberont à rien.

Avant 1870, le métier était dans le marasme. Il y avait à peine cent ouvriers diamantaires à Anvers. Puis, brusquement, après la guerre, vient une recrudescence. Les mines du Cap sont découvertes. Le diamant est beau, abondant, les bras manquent et les salaires suivent une montée extraordinaire. Brusquement ils atteignent les hauteurs fantastiques de \$100 par semaine et même \$300 pour certains ouvriers d'élite. C'est de la folie, tout le monde veut apprendre le métier, et, quinze ans après, Anvers compte 3,000 ouvriers. Les salaires, eux, sont retombés de \$300 et \$100 à \$40. C'est la misère de nouveau. En 1890, les syndicats s'occupent de la limitation de l'apprentissage et les situations se régularisent.

Il y a trois ans, Anvers comptait 3,000 ouvriers diamantaires, y compris les petits patrons. Aujourd'hui, il y a 4,000 ouvriers et si l'on tient compte des petits patrons, le chiffre monte à 5,000.

C'est pourquoi nous fermons les portes, jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli.

Malgré les efforts des syndicats ouvriers pour régulariser l'apprentissage, malgré les efforts des syndicats d'achat, dont le principal est celui de la puissante Compagnie De Beers pour canaliser et limiter la vente, il y a eu surproduction et survente de diamant brut. Le marché était absolument surchargé dès l'année dernière. Au printemps 1907 déjà, il s'est produit plusieurs krachs et des fabriques se sont fermées à Anvers; mais cela n'a pas suffi.

Malheureusement, la crise financière américaine, la rareté de l'argent qui influence tous les marchés du monde, et la circonspection des puissants magnats américains, les meilleurs clients des diamantaires, sont venues s'ajouter aux causes déjà existantes et ont déterminé la crise actuelle.

J. Arrén.
(L'Eclair).

AIMEZ VOTRE TRAVAIL

Peu de personnes s'intéressent beaucoup à un travail qu'elles ne peuvent pas bien faire, tandis que l'accomplissement d'une tâche où un effort réel a été fait, récompense par la vive satisfaction que l'on en éprouve, et plus l'effort a été grand, plus la satisfaction est grande quand le but est atteint.

C'est cette véritable satisfaction que donne la réussite qui est responsable du progrès dans tous les champs d'action, littéraire, science ou commerce. C'est ce qui fait que des hommes riches s'attachent à leurs habitudes d'affaires plutôt que de mener une vie inoccupée et de jouir de ce que leurs efforts passés ont produit. C'est cette satisfaction qui fait que la masse des travailleurs s'efforce toujours d'atteindre un but désiré.

Si un commis se décourage, trouve son travail fatiguant et peu intéressant, le moyen le plus prompt pour lui de faire une cure est de se mettre à l'ouvrage avec une énergie infatigable, de travailler avec plus d'acharnement et de persistance qu' auparavant. Si son travail ne lui prend pas tout son temps, qu'il fasse tout ce qu'on peut exiger de lui. En agissant ainsi, il aura beaucoup fait pour se trouver satisfait de son sort, pour augmenter le respect de soi-même, pour prendre un réel intérêt à son sort et pour s'attirer les bonnes grâces et l'appréciation de son patron et de ses condisciples.

Les hommes de progrès de notre époque sont ceux qui travaillent de cette manière, qui prennent plaisir à accomplir quelque chose et désirent faire encore mieux à l'avenir. Ils aiment faire jusqu'au bout l'essai de leur pouvoir et savent qu'ainsi ils augmentent leurs capacités. Ils sont bien plus heureux en travaillant que les hommes portés à mesurer l'effort qu'ils ont à faire d'après le salaire qu'ils reçoivent.

Qualité, Style et Prix,

Voilà les traits caractéristiques grâce auxquels la réputation des

COLS "SUCCESS"

a été faite. Faire ressortir un quelconque de ces points, à l'exclusion de tous les autres, serait une injustice pour le Consommateur, le Marchand et le col. Une combinaison uniforme de tous les trois points est ce que l'homme recherche en général et ce qu'il obtient s'il achète "SUCCESS."

Pour la **Qualité**, il n'y en a pas qui les excellent, et nous ne demandons pas d'argument plus éloquent que votre propre jugement approbateur, ce qui aura sûrement lieu, quand vous aurez vu les cols.

Pour le **Style**, le col "SUCCESS" est fait dans toutes les formes les plus nouvelles ainsi que dans toutes les formes standard.

Pour le **Prix**,— "SUCCESS" peut être vendu à raison de 2 pour 25 cents et donner un bon profit au marchand et une bonne valeur au client.

Si vous ne tenez pas déjà ces cols, cela vous paiera de les tenir.

Tous les Marchands de Gros tiennent "SUCCESS"

ARTICLES DE COU POUR DAMES

L'idée à la mode est très encourageante pour les manufacturiers d'articles de cou pour dames. Le genre tailleur domine toujours et, au printemps, avec ces costumes tailleur unis, formant la touche distinctive de l'élégance féminine, les articles de cou bouffants seront portés.

Le col Gibson, comme on l'appelle à New-York, qui a été pendant plusieurs mois la note dominante à Paris, est à présent la dernière mode en fait d'articles de cou. C'est le nouveau col haut, avec pointes montant jusqu'aux oreilles; le mot "Gibson" est le nom adopté par New-York pour ce col. Son effet, avec des costumes tailleur unis, est très bon. Ce col est généralement fait en tissu transparent et il a d'habitude un ruché de dentelle ou de froncés. La popularité de ce genre de col est cause de la vogue des formes de cols en chiffon, dont la

sont aussi offerts et les effets en cascade sont très bons. La dentelle et le lawn sont les tissus préférés pour ce genre d'articles de cou.

On offre encore des cols en toile et on attend à ce qu'ils aient une vente encore meilleure que pendant la saison dernière. La nouveauté consiste en modèles à rayures. Des cols rabattus élevés, avec une bande raide, sont dès maintenant de bons articles de vente et promettent de se vendre encore mieux quand la saison s'ouvrira.

Il y a aussi une certaine demande pour les articles de cou en chiffon et dentelle. Les genres jabot se vendent dans ces genres ainsi que les petits cols stock à pointes.

Les manufacturiers de ruchés sont particulièrement occupés pour la nouvelle saison. C'est une ligne qui est assurée pour la saison prochaine. Les ordres sont forts, si forts même qu'ils exigent que

réalité, ces étoles forment une bonne transition pour passer des lourdes fourrures de l'hiver aux vêtements plus légers du printemps. Les couleurs les plus en faveur sont: le gris fumé, le blanc et gris fumé, le noir et blanc, le blanc. De jolies parures en blanc et dans les nuances pâles sont offertes pour les costumes du soir et habillés. Des parures consistant en étoles et manchon sont offertes dans les couleurs plus foncées et sont reçues très favorablement.

LA POLITESSE

Il n'en coûte rien d'être poli et, à l'occasion, la politesse contribue beaucoup à rendre la vie agréable et elle est une source de profits en ce qu'elle aide à attirer et à retenir la clientèle.

Une réponse civile vous fait des amis, tandis qu'un ton déplaisant détourne les personnes de vous; un sourire réussit quand un visage refrigné échoue.

Vous n'avez pas le droit de faire endurer à autrui vos inégalités de caractère et vos ennuis, cela éloigne de vous la clientèle.

Ne commettez pas l'erreur de penser que vous pouvez réserver votre politesse pour les personnes qui vous plaisent ou pour celles envers lesquelles vous n'osez pas être impoli. Si vous voulez réussir dans votre commerce, soyez poli envers tout le monde.

Quand quelqu'un vous questionne poliment, ne répondez pas sur un ton tranchant.

Vous pouvez au moins parler civilement, même si vous n'êtes pas assuré qu'on vous en saura gré immédiatement. Une réponse courtoise à une demande de renseignements a souvent gagné au marchand un client précieux.

Certaines personnes heureusement douées montrent de l'affabilité à toutes celles avec qui elles entrent en contact. C'est une qualité excellente qui donne à son possesseur une grande popularité. Ceux qui ne la possèdent pas devraient s'efforcer de la cultiver.

La rudesse est un défaut auquel il est difficile de remédier. Il est facile de blesser les sentiments de quelqu'un en lui parlant avec rudesse et, bien qu'on le fasse sans intention, cela peut chasser la clientèle et la pousser à s'adresser à un concurrent.

Si une personne vous ennuit, vous n'êtes pas justifié de ce fait à en faire souffrir la première personne qui entre dans votre magasin.

La politesse n'est pas une vertu, c'est une nécessité absolue; plus vous la mettez en pratique, mieux vous en trouverez et plus vous serez certain d'obtenir un succès substantiel et permanent dans votre commerce.



Haut Col Gibson. Modèle de Rhys D.
Fairbairn, Ltd., Toronto.

carcasse est faite de baleine plume. Des noeuds de styles variés, en dentelle, lingerie, soie, chiffon, etc., promettent d'avoir une grande vente. Même quand la bande de fantaisie de la blouse n'a pas de col, on porte un de ces petits noeuds gracieux. On se servira aussi, comme ornement pour le cou, d'une longueur de ruché.

Le noeud en tulle est une autre idée qui promet d'être en évidence. Ce noeud est un ornement bouffant, à la façon d'une rosette et, outre le noeud uni, on en voit souvent d'ornés avec du ruban, des noeuds français, des boutons de fantaisie, des épingles, etc.

Les jabots forment une autre bonne ligne. On en offre attachés à un noeud, avec un col rabattu, ou attachés à un col stock étroit. Les jabots Marie-Antoinette, ruchés et plissés, qui ont été en évidence l'année dernière, sont de nouveau en faveur. Des jabots plus courts

les manufactures travaillent à leur pleine capacité. Des lignes d'échantillons de front de nombreux effets nouveaux et élégants; un simple soupçon de couleur est en haute faveur. Les effets entièrement blancs sont reproduits pour la plupart dans les nuances à la mode, parmi lesquelles les plus nouvelles sont la nuance cardinal et la nuance or.

Des écharpes larges, en dentelle légère imprimée ou à pois de même couleur, forment une autre ligne que l'on prépare pour la vente de Pâques. Ces écharpes sont blanches, bleu pâle, roses, mauves, café au lait, etc.; cette dernière couleur est une de celles qui obtiennent le plus de faveur.

Pour les costumes habillés, les étoles, les "throw over" en marabout, plumes d'autruche, etc., seront probablement de très bons articles pour la meilleure clientèle. Ces étoles, etc., sont très seyantes, aussi bien que légères et chaudes. En

“Debemhams pour les Nouveautés.”

Ouverture
de la
Saison
des Modes
du
Printemps



Ouverture
Le Lundi, 2 Mars
et les jours suivants.

Nous offrons un assortiment exclusif et varié de
Chapeaux Modeles Originaux

(STRICTEMENT IMPORTÉS),

ainsi que

Les dernières Nouveautés, en Garnitures de Chapeaux,
de Paris, Londres et New-York.

DEBENHAMS (Canada) Limited.
18, rue Ste-Helene, MONTREAL.

Les Acheteurs de la Première heure trouveront
notre STOCK au Complet des Maintenant.

DEBENHAM & CO.

{ London (West,) Paris, New-York, Melbourne, Cape Town,
London (City) Bruxelles, Boston, Sydney, Johannesburg

PALETOT "ORBY"

Les lignes gracieuses de ce paletot représenté par les figures 905 et 909, l'ont rendu un des vêtements les plus populaires qui seront portés durant la saison prochaine et ce paletot sera particulièrement porté par les jeunes gens élégants. Il est assez exagéré sur la poitrine, dessiné très bien la taille et est très flottant sur les hanches. Le paletot mesure 9 1-2 pouces, jusqu'à la taille de façon et 45

sont finies avec une manchette retournée, fermée par deux boutons.

Les mesures, prises sur le gilet, sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 pces.
Longueur à la taille naturelle, 16 1-2 pces.
Longueur à la taille de façon, 18 1-2 pces.
Longueur totale, 47 pces.
Première mesure d'épaule, 12 pces.
Deuxième mesure d'épaule, 17 pces.
Mesure d'omoplate, 12 1-2 pces.
Poitrine, 36 pces.

De A à E, longueur totale, 47 pces.

Le point F est à mi-distance entre A et 12.

Le point G est à mi-distance entre A et F. Aux points G,F,B,12,C,D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De B à 28, 1-4 pce.

De C à 17, 1 1-4 pce.

Tirez la ligne droite 17-E.

De E à 22, 1-2 pce.

Le point 13 est à 1-2 pce, de la ligne abaissée du point 17.



pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne (5 pieds, 8 pces).

Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge est assez profonde. Les revers sont à demi en pointe et portent un parement en soie jusqu'au bord; ils mesurent deux pouces à l'entaille et 11 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pce à l'entaille et 1 3-4 pce en arrière. Les bords ont des plis invisibles et les coutures sont unies. Les poches ont des pattes et les manches

Taille, 32 pces.

Ajoutez trois pces, aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pce, à la mesure d'omoplate.

Tirez à angle droit les lignes A-E et A-T.

La distance A-B mesure la profondeur à l'aisselle, plus 1-4 pce., soit 9 1-4 pces.

De B à 12, 1-4 pce.

De A à C, 3-4 pce, de plus que la longueur à la taille naturelle qui est de 17 1-4 pces.

De A à D, 19 1-4 pces.

Formez la couture centrale par la ligne F-28-17 telle qu'elle est indiquée.

De 28 à H, 1-2 de la mesure entière de poitrine, 19 1-2 pces.

De H à J, 1 1-4 pce.

De J à K, 3-4 pce.

L est à mi-distance entre 28 et H.

De L à M, 3 pces.

Abaissiez la perpendiculaire M-N.

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 1-4 pce., de 28 à M, 12 3-4 pces et élevez la perpendiculaire.

SAISON D'AUTOMNE 1908



Nos représentants sont maintenant en route avec un assortiment complet de Sous-Vêtements d'Automne pour Dames, Hommes et Enfants. Demandez la LIGNE 222.

AGENTS:

McCLUNG & BURNS.
117 RUE WELLINGTON, TORONTO

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

A. L. GILPIN,
232 RUE MCGILL, MONTREAL

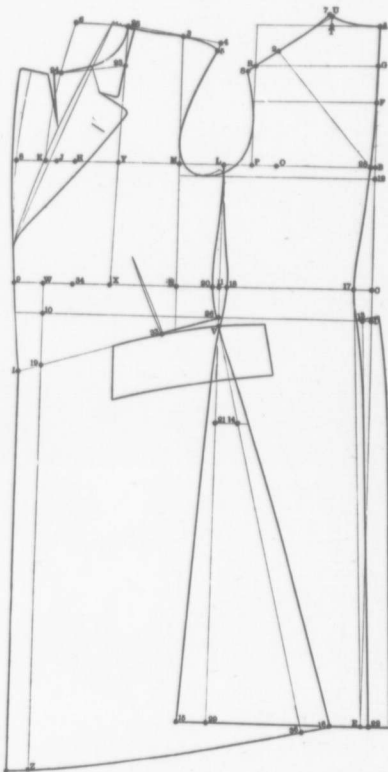
BRYCE & CO.
BTE 238 WINNIPEG

Watson Manufacturing Co., Limited, Paris, Ont.

O est à mi-distance entre 28 et M.
De O à P, 1 3-4 pce.
Au point P, élevez la perpendiculaire pour obtenir le noisi R.
De A à T, 1-8 de la poitrine plus 3-4 pce.
De T à U, 5-8 pce.
Tirez la ligne U-R.
De R à S, 3-4 pce.
De U à 7, 1-4 pce.
De N à W, 1-2 de la taille, 35 pces.
Au point W, abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 10.

Tirez la ligne 25-3-4.
De 25 à 4, 3-8 pce. de moins que de 7 à 8.
De 4 à 5, 1-2 pce.
Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.
Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X-Y.
De 25 à 6, 1-5 de la poitrine, 39 pces., plus 1-4 pce.
Menez une ligne courbe de 6 à G.
De 6 à 24, 1-6 de la poitrine, 39 pces.
De 25 à 23, 1-6 de la poitrine, 39 pces.

Appliquez la mesure de hanches, 17 1-4 pces net, de 18 à 17 et de 34 à 20.
De 11 à 21, 9 pces.
De 21 à 14, 1-4 pce.
Formez le côté de la partie avant par la ligne L-20-26.
Tirez la ligne 26-14-36.
De 36 à 16, 2 pces.
De 26 à V, 1-2 pce.
Tirez la ligne 26-16.
Tirez la ligne 19-26.
Découpez un V entre le point V et le point 26 et une languette au point 33 tel qu'indiqué.
De 29 à 15, 2 pces.
Formez le côté en arrière par la ligne L-18-V-15.
De 20 à 26 et de V à 16, 1-2 pce., de plus que de 18 à 15.
Formez le bas de la partie avant et finissez tel que représenté.



De 10 à 19, 1-6 de la mesure de poitrine 39.
Le point X est à mi-distance entre N et W.
Le point Y est à mi-distance entre M et J.
Tirez la ligne X-Z-25.
Appliquez la première mesure d'épaule, plus 1 pce., 13 pces., de A à 7 et de M à 25.
Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 1-4 pce., 18 pces., de 28 à 2 et de M à 2.

De 25 à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.
De K à 8, 2 pces.
De W à 9, même distance.
De 19 à I, 1 3-4 pce.
Formez le bord du devant par la ligne 8-9-I.
Au point I, abaissez la perpendiculaire à la ligne de taille.
Au point L, abaissez la perpendiculaire jusqu'au point 11-29.
De 11 à 18, 3-8 pce.
De W à 34, 2 1-4 pces.

CONSERVEZ L'EMPLOYE ASSIDU

Si vous avez à votre emploi un homme un peu lent—plus lent que vous n'aimeriez—mais travaillant bien, prenant à cœur vos intérêts, faisant son travail méthodiquement, ayant soin de choses insignifiantes, employant complètement son temps à votre service, n'ayant pas d'objection à travailler un peu plus longtemps qu'il ne devrait dans un cas pressé, approuvant plutôt ce travail supplémentaire, ne murmurant jamais au sujet de son travail, mais le faisant avec soin quel qu'il soit, n'encourageant jamais l'insubordination chez les autres, mais la désapprouvant plutôt: gardez cet employé. Vous pourriez trouver un homme meilleur, mais neuf fois sur dix vous en trouverez un pire, si vous tenez compte de tout.

Le commerce total du Dominion du Canada, pendant l'année civile 1907, a été de \$658,599,874 relativement à \$594,319,289 en 1906; c'est une augmentation de \$64,280,685. Les importations totales ont été de \$385,275,360, en augmentation de \$60,343,675. Les exportations totales ont été de \$273,324,614, en augmentation de \$3,847,010. Les exportations totales de produits domestiques ont été de \$238,015,557, en diminution de \$730,765. Les exportations totales de produits étrangers, se sont élevées à \$35,309,057, en augmentation de \$4,577,775.

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

GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL.

Un Nouveau Département de

Marchandises de Fantaisie IMPORTÉES

TOUT CE QU'IL FAUT POUR
LE COMMERCE DE NOEL

Nous avons réservé un espace considérable dans un des étages de la nouvelle aile de notre immense magasin pour l'étalage des MARCHANDISES DE FANTAISIE IMPORTÉES.

LE PLUS VASTE ASSORTIMENT DU CANADA

Nous nous proposons de prendre des ordres d'importation de la même manière que le font les grandes Maisons d'Importation Américaines et nous coterons des prix en monnaie étrangère, plus une petite commission, ainsi qu'en monnaie canadienne.

Nos voyageurs ne transporteront pas d'échantillons.

Les ordres seront pris dans notre magasin.

Nous pouvons offrir un assortiment aussi complet que l'un quelconque de ceux des grandes maisons de New-York.

PLACEZ VOS ORDRES CHEZ NOUS
ET ECONOMISEZ DE L'ARGENT.

PALETOT BOX AMPLE

La demande continue pour ce genre de paletot en a fait le modèle type des vêtements, variant seulement par les détails et les étoffes dont il est fait. Pour la saison prochaine, on emploiera un cheviot "herringbone" ou à rayures de fantaisie, tel que représenté par les figures 899 et 900. La longueur, pour un homme de stature moyenne sera de 45 pces. L'é-

piquées. Les poches ont des pattes et les manches sont finies par une manchette fermée par deux boutons.

Les mesures, prises sur le gilet, sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle, 9 5-8 pces.

Longueur à la taille, 17 1-2 pces.

Longueur totale, 45 pces.

Première mesure d'épaule, 13 pces.

Deuxième mesure d'épaule, 18 3-8 pces.

Mesure d'omoplate, 13 1-2 pces.

gueur à la taille qui est de 18 1-4 pces.

De A à E, longueur totale, 45 pces.

F est à mi-distance entre A et 12.

De F à G, 1-12 de la mesure de poitrine 43.

Aux points G, F, B, 12, 17 et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De B à H, 1-2 de la mesure de poitrine, 21 1-2 pces.

De H à J, 1 3-4 pce.



toffe drapée derrière, tombant des épaules, n'a pas de fente centrale. Les épaules ont une largeur naturelle et sont surélevées. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers mesurent deux pouces à l'entaille et 10 pouces au premier bouton. Le collet mesure 1 1-2 pce à l'entaille et 1 3-4 pces en arrière et est fait de la même étoffe. Les bords ont deux plûres distantes d'un quart de pouce et les coutures sont rabattues et

Poitrine, 40 pces.

Taille, 36 pces.

Ajoutez 3 pces aux mesures de poitrine et de taille et 3-4 pce à la mesure d'omoplate.

Menez à angle droit les lignes A-E et A-T. La distance A-B représente la profondeur de l'aisselle, plus 1-4 pce, c'est-à-dire 9 7-8 pces.

De B à 12, 3-4 pce.

De A à 17, 3-4 pce, de plus que la lon-

De J à F, 3-4 pce.

L est à mi-distance entre B et H.

De L à M, 3 1-2 pces.

Abaissez la perpendiculaire M-N,

Appliquez la mesure d'omoplate, plus 3-4 pce; 14 1-4 pces, de B à M et élevez la perpendiculaire.

O est à mi-distance entre B et M.

De O à P, 1 1-2 pce.

Elevez la perpendiculaire P-R.

De R à S, 1-2 pce.

1840

1908

Garneau, Limitée, Québec

Successeurs de

P. GARNEAU, FILS & CIE.



**Nous tenons à la disposition de nos clients,
un Assortiment complet dans tous les rayons.**

COTONS
POUR
Chemises,
Sous-Vêtements,
Doublures.

FLANELLETTE
DE
Couleur.

ETOFFE à ROBE
DE
Gôtt.

TWEED
POUR
Complets.

CHEMISES.
BAS
EN
Laine.

RIDEAUX.

MATINÉES
EN
Lawn.

TAPIS.

COTONS
POUR
Costumes,
Jupons,
Matinées.

FLANELLETTE
DE
Fantaisie.

ETOFFE à ROBE
DE
Mode.

TWEED
POUR
Pantalons.

FAULX-COLS.
BAS

EN
Cachemire.

VITRAGES.

MATINÉES
EN
Soie.

PRELARTS.

COTONS
POUR
Draps,
Oreillers,
Draperies.

FLANELLETTE
à
Rayure.

ETOFFE à ROBE
DE
Nouveauté.

TWEED
POUR
Pardessus.

MANCHETTES.
BAS

EN
Coton.

BRISE-BRISES.

MATINÉES
EN
Satiné,

LINOLEUMS.

*Salles
d'échantillons :*

Montreal, 242, rue St-Jacques,
Vancouver, C. A., Ingleside Building.

Breve Revue des Offres

Printemps 1908

CE DÉPARTEMENT offre au commerce un

Gants

Une grande variété de Gants en Tissus. Nous enregistrons de forts ordres, pour les Gants Longs et nous nous sommes assuré quelques fabrications très spéciales dans les Gants de Soie genre Suède et Gants Milanais en Lisle. Nous conseillons à nos amis de placer leurs ordres de bonne heure, afin de **s'assurer une bonne livraison.**

Les Dentelles sont en faveur

Indubitablement, cette saison sera une Forte Saison pour les Dentelles. Les principales Dentelles pour le commerce du Printemps sont les effets de Filet en Guipure, les Dentelles Suisses et Valenciennes, ainsi que la Dentelle Chantilly en Soie et la Dentelle Escorial. Les genres pesants sont très recherchés et seront sûrement l'objet de fortes affaires. Des Allovers en Net, pour blouses, continuent toujours à être en faveur. Nous avons une plus grande variété de Valenciennes Ordinaires et Nouveautés que jamais auparavant et nos stocks seront utiles pendant toute la saison. Grand assortiment de Guipures fines et quelques idées nouvelles et profitables dans les Cols en Dentelle.

Bas pour le Printemps

Nous avons un stock particulièrement bien choisi des principales lignes Etrangères, Anglaises et Domestiques. Cette saison, nous avons commencé à manufacturer nos lignes à bas prix et à prix moyen dans les articles en coton. Un examen de notre assortiment convaincra nos amis que nous avons des valeurs exceptionnelles. En fait de bas teints Hermisdorf, nous avons tout ce qui est désirable sur le marché, dans les Lignes Unies, à Dentelle, et Broderie. Il y a aussi un bel assortiment de Bas en Cachemire à Côtes et Unis, pour Dames et Enfants.

Sous-Vêtements pour Dames

Sous-Vêtements pour Jeunes Filles et Dames, en Balbriggan, Fil Lisle et Coton, avec manches entières, demi-manches et sans manches. Plusieurs lignes dans les grandeurs O. S. et Extra O. S., dont nous avons le contrôle entier et qui seront trouvées très désirables.

Greenshields

Greenshields Western Limited, Winnipeg, Man.

es du Département E

Printemps 1908

assortiment excellent dans les lignes suivantes :

Annee Remarquable pour les Rubans Des tissus ordinaires et les Meilleurs dans tout ce qu'il y a de nouveau, voilà qui décrit brièvement notre stock. Les prix ont une tendance à la hausse et les marchandises sont rares. Vous êtes prié de donner vos ordres de bonne heure. Faites-nous part de vos besoins de réassortiment. Notre acheteur a réussi à placer des contrats avantageux.

Assortiment splendide de Taffetas.

Variété Exceptionnelle de Rubans de Fantaisie de toute description.

Quelques modèles exclusifs. Ceux-ci seront de forts articles de vente.

Broderies Les Broderies promettent certainement d'être très à la mode. Les meilleures lignes de vente sont : — Broderie pour Cache-Corsets, Broderie Allover, **Larges Insertions.** Nous nous attendons à une des meilleures saisons que nous ayons eues depuis de nombreuses années tant pour les Broderies à fond en mousseline que pour celles à fond en cambrie, dans toutes les largeurs. L'effet filet est en grande demande.

Bavettes Nous nous faisons une spécialité des bavettes. Beaucoup de numéros principaux sont dans notre assortiment. Nous ne manquons jamais de satisfaire nos clients dans ces lignes. Il y a beaucoup de numéros exclusifs.

Articles de Cou Articles de Cou de Fantaisie pour Dames, en Grande Variété, Cols en Broderie pour Dames. Cols en Dentelle pour Dames. Assortiment complet de Cravates Windsor toujours en stock.

Ombrelles ou Parapluies pour Dames Toujours un fort stock à prix populaires, comprenant quelques lignes très spéciales, pour vendre à 75c., \$1.00, \$1.25, \$1.50, \$2.00, \$2.25.

Voiles Notre stock est maintenant complet dans les Tissus ordinaires et les Nouveautés. Les Nets pour Voiles Unies et à Pois sont en grande demande. Un petit nombre d'assortiments de Voiles Français de Deuil toujours en stock. Nets Bruxelles, Nets Bretonne, Nets Mechline et Mosquito, Nets Point d'Esprit et Nets Noirs pour Robes.

Departement E Nous avons plus que doublé notre espace de plancher et nous pourrions augmenter nos affaires avec toute la satisfaction possible.

Limited MONTREAL

Greenshields & Co., Limited, Vancouver, C. A.

Ordres de Rassortiment

Nous pouvons vous fournir promptement et d'une manière satisfaisante ce qui vous est nécessaire immédiatement.



Le mois de Février nous trouve installés dans la grande nouvelle annexe et bien préparés pour exécuter tous vos ordres.

- ¶ La nouvelle bâtisse contient toutes les facilités pour une prompte expédition.
- ¶ Nous prendrons encore plus de soin des ordres par lettre.
- ¶ Chaque Département vous offre des valeurs attrayantes pour le Printemps.
- ¶ Quand vous visiterez les Expositions d'Ouverture des Modes, venez nous voir.

Ouverture des Modes à Toronto, 2 Mars 1908.
Salle d'Echantillons, • 28 Rue Wellington Ouest.

GREENSHIELDS LIMITED,

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED,
Winnipeg, Man.

Montreal.

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

OVERALLS

Nous croyons avoir le meilleur assortiment et les vêtements les mieux faits. Nous pouvons offrir nos lignes d'Overalls aux prix des manufacturiers. Nous sommes à même de le faire, en raison des arrangements que nous avons pris pour la manufacture de ces marchandises. Ecrivez pour prix et renseignements.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co., Limited
Vancouver, C. A.

GREENSHIELDS LIMITED MONTREAL

Voyez notre collection vaste et bien assortie de

MITAINES, GANTS ET MOCASSINS

Automne 1908

Les échantillons sont maintenant entre les mains de nos voyageurs ; ils comprennent un assortiment complet de toutes sortes d'ARTICLES EN CUIR ET MITAINES, faits au Canada, en Amérique et en Angleterre, à des PRIX CORRECTS.

Pour vous assurer une
bonne livraison placez
vos ordres de bonne
heure.

GREENSHIELDS LIMITED
GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN. **MONTREAL** GREENSHIELDS & CO., LIMITED
VANCOUVER, C. A.

The Dominion Oil Cloth Co.,

Limited

MONTREAL

Manufacturiers de

LINOLEUMS

Cinq Qualités : — A, B, C, D et E.

Largeur : — 2 et 4 verges.

Nous n'avons aucune hésitation à dire que ces marchandises représentent la meilleure valeur sur le marché, quant à la **Durabilité**, **l'Aspect Attrayante**, et le **Prix**.

PRELARTS

Trois Qualités.

Toutes les largeurs populaires jusqu'à 10/4.

Cette marchandise est si bien et si favorablement connue qu'il n'est pas besoin de dire grand'chose sur son mérite, sauf qu'elle est la **Ligne de Vente la plus Rapide**, donnant satisfaction; nous considérons que c'est la meilleure preuve que les **Valeurs sont Correctes**.

Toiles Cirées pour Tables

Largeurs : — 5/4 et 6/4

Nous Manufacturons aussi :—

Linoléums Bordés, pour Passages,
Prélarts pour Escaliers, Revers Canevas ou Peinturé,
Toiles Cirées pour Voitures, Burlaps Décoratifs
Nattes ou Rugs dans toutes les grandeurs,
Toiles Cirées pour Escaliers sur Mousseline et Duck.

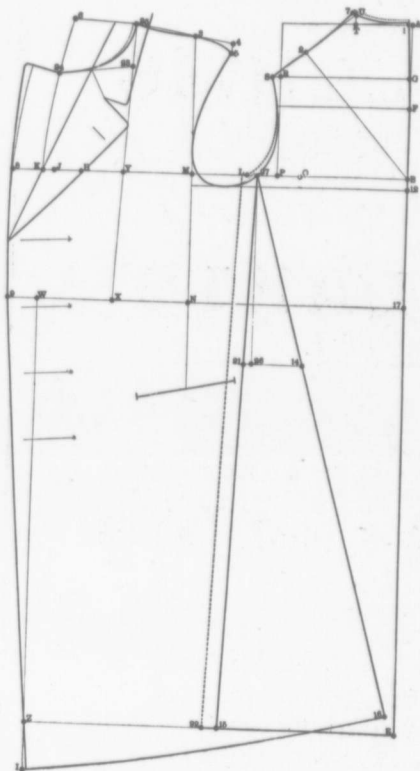
Tenus par tous les Marchands en Gros de Marchandises Sèches.

Bureau et Manufacture

- - -

MONTREAL.

De A à I, 1-4 pce.
Tirez la ligne I-P.
De I à T, 1-8 de la poitrine 43, plus 3-4 pouce.
De T à U, 5-8 pce.
Tirez la ligne U-S.
De U à 7, 1-4 pce.
De N à W, 1-2 de la taille-39.
Abaissez la perpendiculaire W-Z.
De Z à I, 1-2 pce. de moins que le 1-6 de la poitrine.



Le point X est à mi-distance entre N et W.
Le point Y est à mi-distance entre M et J.
Tirez la ligne X-Y-25.
Appliquez la première mesure d'épaules, plus 1 pce, 14 pces, de 1 à 7 et de M à 25.
Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1-4 pce., 19-5-8 pces., de B à 2 et de M à 3.
Tirez la ligne 25-3-4.

De 25 à 4, 2-8 pce. de moins que de 7 à S.
De 4 à 5, 1-2 pce.
Formez le dos, l'épaule et l'entourure du bras.
Au point 27, l'entourure du bras traverse la ligne de poitrine. De ce point, abaissez la perpendiculaire.
De 27 à 26, 12 pces.
De 26 à 21, 1-2 pce.
De 26 à 14, 3 1-2 pces.
Tirez les lignes 27-21-15 et 27-14-16.

De 27 à 16, même distance que de 27 à 15.
Formez le bas de la partie avant par la ligne 16-1.
Au point 25, menez la perpendiculaire à la ligne X-Y.
De 25 à 6, 1-6 de la poitrine 43, plus 1-4 pce.
Tirez une ligne arrondie de 6 à K.
De 6 à 24, 1-6 de la poitrine 43.
De 25 à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-24 et formez la gorge.
De K à 8, 1 3-4 pce.

De W à 9, même distance.
Formez le bord du devant par la ligne 8-9-Z.
De 27 à la ligne pointillée, 1 1-4 pce.
De 15 à 22, même distance.
Reformez le dos tel qu'indiqué par la ligne pointillée.
De M à K, moitié de la taille.
Le point P est à mi-distance entre M et K.
Le point L est à mi-distance entre J et G.
Tirez la ligne P-L-O.
Appliquez la mesure d'épaules, plus 3-4 pce., 13 1-4 pces, de A à 5 et de J à O.
Tirez la ligne O-Q.
De O à 2, 1-2 pce. de moins que de 5 à 2.
Formez le dos, l'épaule et l'entourure du bras.
Au point O, menez la perpendiculaire à la ligne P-L.
De O à 4, 1-6 de la poitrine.
Tirez une ligne courbe de 4 à H.
Tirez la ligne droite H-N-Z.
De 4 à 22, 1-6 de la poitrine, plus 1-2 pce.
De O à 23, 1-8 de la poitrine.
Tirez la ligne 23-22 et formez la gorge.
Appliquez la mesure d'ouverture, plus 2-4 pce., 13 1-4 pces., de A à 5 et de O à 10.
De O à 3, 1 pce.
Tirez la ligne 3-10 pour le pli du revers.
De N à 14, 3 pces.
De Z à 18, 1 1-4 pce.
Tirez la ligne 14-18 et ajoutez 3-4 pce., au bord du devant pour la façon.
Formez le revers tel qu'indiqué.
De M à W, 1 pce.
De X à Z, 1-2 de la taille, plus 1 pce.
De I à V, 1 1-4 pce.
Formez les côtés du devant et de l'arrière tel qu'indiqué.
Tirez la ligne 15-Z, faites un pli en avant d'après la ligne Z-N et reformez le bas du devant.

EXPORTATIONS DE LAINE MOHAIR DE TURQUIE

Le consul général d'Allemagne à Constantinople estime à 16,000 balles le stock de laine mohair à Constantinople et en Asie-Mineure, pour le printemps de cette année. Comme la tonte de cette saison a produit 55,000 balles environ, le total disponible atteint 71,000 balles. Vers le milieu du mois d'août 30,000 de ces balles furent exportées, laissant ainsi, autant qu'on a pu s'en rendre compte 41,000 balles, dont 17,000 à Constantinople et 24,000 dans certains districts de l'Asie-Mineure. Le poids d'une balle est variable, mais il est en moyenne de 220 livres. Pour les meilleures sortes, on a obtenu de 19 3-4 à 21 piastres l'okka et pour les qualités médiocres de 17 1-2 à 19 piastres.

Les bonnes mœurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)

Au Commerce

Février 1908

John Macdonald & Co.

TORONTO LIMITED

n'ont jamais été en meilleure situation
que maintenant pour exécuter

Les Ordres pour le Printemps et pour Servir les Clients

qui Visitent leur Magasin.

Chaque Département a un assortiment complet de nouveautés et d'articles du jour, pour les marchands prospères qui vendent des Marchandises Sèches en Général, des Articles pour Hommes, de la Mercerie, des Tapis, des Articles de Maison, des Lainages et des Garnitures pour Tailleurs.

Si vous pensez à débiter dans le commerce ou si vous n'avez pas encore fait d'affaires avec cette maison, celle-ci sera heureuse de recevoir votre visite ou de correspondre avec vous.

Cette Maison fait toujours affaires, à son ancienne place, avec les

Hommes d'Affaires qui Réussissent le Mieux au Canada

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

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

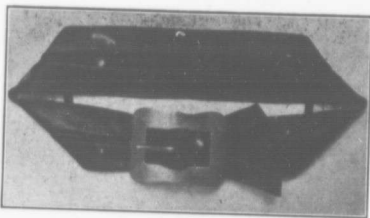
M. D. FONTAINE, 77, RUE CHURCH, ST-ROCH, QUEBEC

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

CEINTURES

Dans la dernière partie de janvier, il a été rumeur que les manufacturiers s'intéressaient beaucoup aux lignes de ceintures. A présent, le commerce porte en grande partie sur les ceintures en cuir. Les couleurs tan et noir tiennent la tête; en réalité il y a une rareté marquée de cuir tan et cette rareté cause des difficultés considérables dans la livraison. Les prix durcissent en conséquence et on s'attend à des avances dans un avenir rapproché.

La demande concerne les ceintures étroites, en cuir pressé et en cuir demi-pressé et les ceintures genre tailleur. La dernière idée dans ce genre de cuir est une ceinture dont les plis sont faits d'avance. L'avantage de cette sorte de ceinture est qu'étant repassée pour la mettre en forme, on ne voit pas se développer sur elle une série de faux plis désagréables à la vue, comme ceux qui se produisent ordinairement dans les autres ceintures. Cette ceinture a un cor-



Ceinture plissée d'avance. Modèle de Rhys D. Fairbairn, Ltd., Toronto

donnet qui passe en son centre et un pli pressé et repassé fermement de chaque côté de ce cordonnet. Ce genre de tailleur donne à la ceinture tous les avantages du pressage et la tient en bonne forme, même quand elle a été beaucoup portée. D'autres plis sont formés en arrière et en avant de manière à produire un effet coulé. Dans les genres tailleur la nouveauté consiste en une ceinture faite de straps réunies ensemble. Ces ceintures ont souvent des formes fantaisistes. Une ceinture, à effet de ruban plat, centrée par une boucle à découper dans le cuir, promet d'être un bon article de vente, non seulement maintenant, mais plus tard, dans les lignes lavables.

Déjà, une bonne demande a lieu pour les ceintures lavables. Les ceintures brodées se vendent bien et, dans les lignes populaires, le nouvel effet japonais en broderie promet de faire aller ces ceintures avec succès jusqu'à la fin de la saison prochaine. Les idées nouvelles sont nombreuses et plus tard il y aura un

nombre suffisant de styles attrayants sur le marché pour donner au détaillant l'occasion de faire un étalage magnifique pour le commerce de l'été; tant dans les lignes à prix populaires que dans les lignes de haute catégorie. Pour le commerce de Pâques, les ceintures élastiques de fantaisie et garnies de paillettes promettent de très bien se vendre. Les paillette tant sur les ceintures élastiques que sur les ceintures en cuir, sont indiquées d'une manière marquée et quelques effets sont offerts dans les lignes japonaises, pompador et "fancy."

Les boucles les plus nouvelles sont belles et sont produites en lignes japonaises et antiques. Pour les ceintures tailleur et plissées, les boucles sont encore du genre carré uni, en cuivre doré, en argent, en nickel, en gun metal et en nacre.

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.

LE MARCHAND ET SA CLIENTELE

Le succès du marchand au détail dépend beaucoup des habitudes ou des coutumes qu'il établit parmi ses clients, au cours des affaires qu'il traite avec eux d'année en année.

Avec une détermination convenable, il est possible de mettre en vigueur un plan commercial convenablement établi. Il n'est pas aussi aisé d'habituer les clients à de bonnes méthodes d'affaires qu'à de mauvaises.

Une fois que le marchand fait à un client des concessions sur les principes réguliers qui gouvernent la conduite du magasin, ce client n'est jamais satisfait dans la suite, s'il n'obtient pas toutes les concessions qu'il demande, dit le journal "Hardware Trade". Il se figure que s'il obtient certaines concessions, d'autres clients en obtiennent d'autres et il pense qu'aucune transaction n'est complète s'il n'a pas essayé d'obtenir toutes les concessions possibles.

D'autre part, si un marchand s'en tient

à une politique raisonnable, il se fait bientôt la réputation enviable de traiter tous ses clients de la même manière. Il est alors en mesure de conduire ses affaires en maître absolu, et il sera plus maître de sa propre destinée dans sa communauté que s'il agissait autrement. Et cela n'est pas aussi difficile que bien des marchands se le figurent.

LE CHAMOIS ET SON IMITATION

Est-ce parce que la peau de mouton est devenue beaucoup plus chère qu'autrefois, cela ne nous étonnerait pas et nous avons toujours soutenu cette thèse, que lorsqu'un produit monte à des prix trop élevés et dépassant la valeur marchande de consommation, son existence est menacée.

Le fait est que dernièrement une maison autrichienne a pris un brevet en Europe pour faire une imitation de la peau de chamois; cette imitation en apparence et au toucher approcherait beaucoup du chamois réel et posséderait à un haut degré sa souplesse et sa douceur, mais il aurait plus de résistance.

Il est composé d'un tissu de fond ouvert d'une colle ou glu sur laquelle est appliquée une couche de liège réduit en poudre très fine.

Ça adhère tellement au tissu de fond que celui-ci ne perd rien de sa souplesse et la finesse de la poudre de liège est si grande que ça lui donne l'aspect du véritable chamois.—(La Halle aux Cuirs).

QUELQUES BONS CONSEILS

Traitez tous les clients d'une manière courtoise sans considérer la manière dont ils sont vêtus; le contraire est inexcusable dans toutes les circonstances.

Tout l'ameublement et tout ce qui appartient à l'établissement devrait être l'objet du plus grand soin; la première éraflure engage au manque de soin.

Chaque jour, nous devrions faire mieux que la veille.

Acquérez l'habitude de la promptitude en toute chose, importante ou non, confiée à vos soins.

Sachez l'importance qu'a une bonne apparence; ne pensez pas qu'un détail de votre costume passera inaperçu.

Apprenez à poser les questions qui fourniront les renseignements les plus profitables.

Employez sagement le temps libre qui vous est laissé, que chaque heure vous soit précieuse comme de l'or; considérez chaque moment comme une opportunité. Ne perdez jamais une seule minute.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

Dept. A

Dept. A



La demande pour les Tapis et Prelarts sera aussi forte que jamais.

Il n'y a pas de raison pour que vous n'ayez pas votre part dans les affaires si votre stock est correct.

Nous avons constamment en mains le meilleur assortiment en fait de prélaris canadiens et de prélaris anglais, tel que prélaris, Linoleums, et "Inlaid" dans les dessins les plus nouveaux.

Votre stock dans les tapis est aussi des plus complets.

Nous avons toujours en mains la plus grande variété de tapis Kemp, Tapestry, Bruxelles, Velours, Axminster ainsi que les tapis "Laine," etc., etc.

Nous avons un grand assortiment dans les Rugs "Carpettes," dont les grandeurs sont:

TAPESTRY	3 x 3	BRUXELLES	3 x 3½
	3 x 3½		3 x 4
	3 x 4		3½ x 4½
	3½ x 4½		

Les rugs pour portes sont aussi des mieux assortis comme patrons et grandeurs, dans les Kemp, Velours, Mohair, Coco, etc., etc. Une visite vous en convaincra.

BUREAU A QUEBEC:
L. J. A. NOEL
70 RUE ST-JOSEPH

A. Racine & Cie.

BUREAU A OTTAWA:
P. E. BISSONNETTE
111 RUE SPARKS

340-342 Rue St-Paul, - MONTREAL



OUVERTURE DES MODES DU PRINTEMPS

Comme nous le prévoyions dans le précédent numéro de "Tissus et Nouveautés" la date de l'ouverture des modes a été fixée au lundi 2 mars et l'exposition continuera les jours suivants.

Nous souhaitons qu'une belle température favorise les déplacements des modistes et de tous les acheteurs que l'Exposition des Modes du Printemps attire généralement à Montréal.

Dans la maison Debenhams (Canada) Ltd., on nous déclare que les affaires vont très bien et que les paiements sont, en général, satisfaisants.

D'après les apparences on peut s'attendre à une très bonne ouverture des modes et, si nous en jugeons par le choix et la variété des articles et garnitures que nous avons vus et qui seront offerts aux modistes à cette occasion, il n'y a aucun doute que la tentation d'acheter sera grande.

Pour formes de chapeaux nous avons vus des petites pailles étroites, nuancées dans tous les tons, ainsi que des crins de soie dans toutes les teintes à la mode; beaucoup de braids en pailles Yeddo et Milan dans toutes les nuances nouvelles.

Pour les couleurs, le cuir semble devoir l'emporter, puis viennent ensuite le brun dans ses différents tons; le champagne sera encore une bonne nuance; se sont également bien portés: le vieux bleu, le bleu-pan, le vert-émeraude, le vieux rose, le cerise et le Jacqueminot (un rouge assez foncé). Les couleurs classiques ne seront cependant pas dédaignées.

Comme garniture un grand nombre d'acheteurs ont une prédilection pour les grosses roses et beaucoup achètent les tulipes, les coucous (cowslips), les jacinthes, l'acacia et les coquelicots; c'est jusqu'à présent ce qui s'est le mieux vendu. Les épis de blé ne manquent pas de vogue non plus, ainsi que les pompons faits de verdure. En mélange avec les fleurs on portera beaucoup de feuillage.

On montre beaucoup de pompons en autruche coupée et en plumes de fantaisie, ainsi qu'en coq brûlé (imitation d'algrette Paradis), sans oublier les ospreys droites et croisées. Les pompons militaires droits et bersagliers seront également une bonne garniture. On voit aussi des plumes d'autruche en noir, en blanc et nuancées. Les grandes ailes et les plumes couteau sont de bonne vente.

Comme garnitures pour les toques et les turbans, on emploie beaucoup de bandeaux pailletés et de bandeaux en paille

TISSUS ET NOUVEAUTES

de fantaisie mélangée de crin ou de soie.

Les rubans de soie unis et de fantaisie, les rubans de velours et le tulle jouent un grand rôle comme garnitures.

Comme ornements: des boucles en acier et en acier et beaucoup d'épingles de fantaisie dans les teintes orientales et les nuances pastel.

* * *

À la maison J. M. Orkin & Co., Ltd., Des Trois Maisons nous donne les renseignements suivants.

On verra beaucoup de chapeaux à formes très larges avec calotte haute et volumineuse, genre champignon, et aussi des chapeaux de même genre relevés sur le côté droit. Dans le même genre encore on verra pour les personnes moins jeunes des formes moins volumineuses. Ces genres de chapeaux seront garnis de grosses fleurs et aussi de pétales de roses montés sur la couronne; les plumes genre blondine seront une excellente garniture et comme ornement on verra des épingles à très grosse tête.

Le grand sailor, genre anglais, en paille de riz et en copeaux sera aussi beaucoup porté; on le garnira avec des ruches de tulle et de chiffon, avec de grosses algrettes ou de larges plumes couteau.

Les toques ou turbans se feront surtout en braids de crin et crin de soie, dans toutes les nuances; on les verra garnis surtout avec des plumes et des pompons; pour ces formes on emploiera très peu le braid de paille.

Les garnitures présentent une très grande variété:

Dans les fleurs, on note surtout la grosse rose, les orchidées, les fuschias, les volubilis et la grosse marguerite. Ces fleurs se font dans toutes les nuances.

Dans les plumes, c'est la plumé d'autruche et la plume genre blondine qui dominent. On verra aussi beaucoup de pompons droits et de pompons en algrettes.

On emploie également beaucoup les rubans de soie unis et de fantaisie et les rubans de velours dans la garniture des chapeaux.

Comme ornements, en sus des épingles à grosse tête déjà notées plus haut, on voit des boucles en brillants, en acier et en jais dans les grandeurs moyennes.

Comme nuances, on recommande surtout le cerise le groseille, le bleu paon et le tan.

* * *

MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, nous disent que le commerce des modes pour le printemps s'annonce comme devant être très satisfaisant. Il y a eu, dès le début de la saison des ventes, une excellente demande pour les formes plateau en mohair ainsi que pour les modèles de chapeaux avec calottes en formes de cloche.

En fait de garnitures, la demande porte sur les malines, les grandes roses nuancées.

Les couleurs préférées semblent jusqu'à présent être le bleu Delhi et les nuances tan.

L'ouverture des modes du printemps de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, aura lieu dans ses espaces locaux les 2, 3 et 4 mars. Une splendide collection de chapeaux modèles des premières maisons de Paris et de Londres a été réunie pour cette occasion.

Tout le personnel de la maison de Montréal sera là à cette occasion, M. Wm. Alexander, le directeur gérant, M. Geo. Dunnigan, son assistant, ainsi que les voyageurs MM. J. F. Labelle, J. Belleisle et E. Labelle.

Parmi les nouveautés en fait d'articles de modes, MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal sont les seuls qui peuvent offrir aux modistes une ligne de tailles absolument waterproof autrement dit à l'épreuve de l'eau.

Nous rappelons à nos lecteurs du commerce de la mode que les ouvertures du printemps, de MM. D. McCall & Co., Ltd., auront lieu à Montréal les 2, 3 et 4 mars dans le local habituel, situé au coin des rues St-Pierre et Notre-Dame Ouest, sous la direction de M. Louis Decelles.

Aussitôt après les ouvertures de modes, les voyageurs de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., repartiront sur la route pour prendre les ordres d'assortiment. M. J. F. Labelle fera le Nord, M. J. Belleisle les Cantons de l'Est, et M. E. Labelle la ville de Montréal.

MM. A. O. Morin et Cie nous disent qu'on vend actuellement en quantité des entredeux avec passants pour rubans. Leur maison en a un très grand assortiment, ainsi que des broderies et des dentelles dans les dessins les plus nouveaux.

MM. A. O. Morin et Cie qui se sont fait une spécialité de ces articles reçoivent continuellement les nouveautés en broderies, dentelles et entredeux au fur et à mesure de leur apparition.



La maison A'ph Racine et Cie ouvre au commerce le plus vaste et le plus beau choix de tapis, prétrats et linoléums tant importés que Canadiens, qu'il soit possible de voir réunis dans un même département.

Ce département qui est, pour ainsi dire, une des spécialités de cette maison, est cette année, s'il est possible, encore plus attrayant que dans le passé, ce qui n'est pas peu dire.

Les acheteurs trouveront non seulement dans ce département les plus nouveaux patrons et les teintes les plus en vogue, mais aussi les prix les plus avantageux.

AU COMMERCE



TOUTES LES INDIENNES

vendues par les principaux Importateurs en Gros
et portant la marque ou l'étiquette ci-dessous sont

GARANTIES

PAR

The Calico Printers' Assn., Ltd,
Manchester, Angleterre,
comme étant leur

Qualité "CROWN" Standard

de DRAP, qui ne **CHANGERA PAS** de saison à
saison. Aucune autre qualité ne portera
cette marque.

Représentant au Canada : J. E. BIZZEY, 78, rue Bay, Toronto.



DOU NOUS VIENNENT NOS FOURRURES ?

Alors qu'on n'avait pas découvert cette industrie vraiment merveilleuse que l'on nomme le tissage, l'homme, pour se vêtir, recourait aux peaux de bêtes; et quand on les employait en y conservant le poil, c'étaient des fourrures primitives, dont dérivent les fourrures beaucoup plus civilisées que nous portons maintenant. A cette époque lointaine, les fourrures étaient une nécessité, tandis qu'à présent, nous les considérons plutôt comme un luxe: sauf, bien entendu, dans les contrées dont le climat particulièrement inclement, en rend l'usage absolument nécessaire, les tissus les plus épais ne suffisant pas à abriter du refroidissement notre corps. Ce qui prouve bien que c'est la clémence du climat qui donne aux fourrures leur caractère d'objet de luxe, c'est que les Romains, qui avaient pourtant le moyen de s'en procurer chez certaines des nations qu'ils avaient soumises, les avaient proscrites comme un exemple de mollesse orientale. Il faut dire aussi que les animaux à fourrures sont relativement rares dans les pays où la température ne descend pas très bas: la nature n'a pas eu besoin de leur donner cette protection, et par suite ces fourrures sont spécialement chères là où l'usage s'en impose le moins.

Pendant bien longtemps, en France, la fourrure est demeurée surtout un ornement, et à la cour de Charlemagne, il n'y avait que les nobles riches pour porter ce gilet de fourrure qu'on appelait pelisson. Au moyen âge, c'est surtout pour garnir les manteaux en bordure qu'on achetait l'hermine, le vair, le petit-gris, la martre; et ce qui montre bien qu'on appréciait surtout la fourrure comme ornement, c'est qu'on la portait en plein été; on la retrouve sous cette forme dans le costume de nos magistrats, de nos professeurs. La fourrure devint peu à peu d'un usage beaucoup plus courant: sans doute les chasseurs avaient dépeuplé certaines régions des animaux qui la pouvaient fournir; mais, par contre, on pénétrait dans de nouveaux pays où ces animaux se rencontraient en abondance; et l'amélioration des moyens de transport permettait d'apporter les fourrures jus- qu'en Europe, sans que leur prix fût par trop augmenté des frais du voyage énorme qu'on devait leur faire subir.

Les fourrures que portaient nos lointains ancêtres des époques où les tissus n'étaient guère fabriqués, et celles dont

se servent encore les populations demeurées à l'état primitif, Lapons, Samoyèdes, etc., ne subissaient ou ne subissent pour ainsi dire aucune préparation avant que d'être utilisées: il en est tout autrement de celles dont nous faisons usage. Cela d'autant plus que, comme le rappelait récemment M. Trouessart, le savant professeur au Muséum, il y a beaucoup de pelages d'animaux auxquels on doit supprimer une bonne partie des poils pour rendre l'ensemble plus léger, d'aspect plus joli à l'oeil, plus moelleux, et, par suite, plus chaud. Dans tout pelage, il y a et bien deux sortes de poils: les jarres, qui sont longs, souvent aplatis, assez durs, et qui forment comme une protection pour les poils doux destinés réellement à constituer le chaud vêtement de l'animal; ces derniers portent le nom caractéristique de bourre; c'est comme un davey fin, qui ne résisterait pas aux frottements de toutes sortes comme les jarres. Le pelage d'une otarie que vous voyez sortir de l'eau a l'aspect luisant et uni comme un cuir huilé: en réalité, la surface de ce pelage est faite des jarres qui se serrent les uns contre les autres et qui forment une couche sous laquelle demeure bien sèche la bourre; celle-ci constituera la fourrure que l'on pourra prendre à une otarie. Pour toutes les fourrures dont les jarres sont durs, on procède à l'éjarage: on arrache les jarres soit à la main, soit au moyen de machines spéciales, en les tirant en touffe par la poigne, et les frappant d'un coup sec au moyen d'un couteau spécial.

Dans les fourrures où les jarres sont fines et de bel aspect, on les conserve; ce qui laisse davantage à la fourrure préparée l'apparence qu'elle avait sur l'animal même dont elle provient: parfois cependant, on rase les peaux de plus ou moins près, pour changer leur teinte, les rendre plus veloutées, etc.

En parcourant rapidement la boutique d'un fourreur bien monté, nous allons voir à quelle diversité de peaux son industrie fait appel et la valeur que quelques-unes atteignent. La martre de France ou de cette région de l'Europe, ne vaut pas très cher, bien que le pelage, d'un brun soyeux, en soit fort agréable à l'oeil; autrement brillante et surtout touffue est la toison de la martre du Nord, dont la variété la plus recherchée est la zibeline: celle-ci provient surtout des environs du Cercle Arctique et de la Sibérie. Elle se prend facilement, se laissant bêtement passer un noed coulant au cou; mais il faut voyager des mois dans des régions particulièrement inclementes pour en recueillir un chargement important. Si bien qu'une peau de zibeline reviendra à \$60 en France, alors que la peau de la martre commune ne se vendra pas plus de \$7! Les putois européens se vendent encore bien mel-

leur marché; mais il n'en est plus de même du putois d'Amérique, que nos lecteurs connaissent certainement, sans s'en douter, sous le nom de skunk. C'est une fourrure recherchée également que celle du vison d'Amérique, sorte de putois régulier est particulièrement estimée. Ne pas confondre avec le vison ni le skunk la moufette, dont le pelage abondant, blanc et noir, et la queue en panache permettent aux fourreurs peu consciencieux de falsifier la fourrure de zibeline: une fois du moins que l'éjarrage a supprimé les poils durs, et surtout qu'un traitement énergique et spécial a enlevé complètement l'odeur épouvantable qu'émet la moufette.

Tout le monde connaît au moins de nom la fourrure de la loutre; elle peut provenir de la loutre d'eau douce, mais aussi de la loutre marine. Celle-ci se chasse principalement dans le nord du Pacifique et dans la mer de Behring, et sa taille est autrement grande que celle de la loutre d'eau douce, en même temps que sa fourrure, a une valeur beaucoup plus considérable. Les indigènes des fles Aléoutiennes en tuent chaque année des quantités considérables que porteront quelque jour nos élégantes. L'hermine est redevenue à la mode à l'époque actuelle; on l'apprécie pour la blancheur de son pelage, qui est dans toute sa beauté durant la saison hivernale tandis que la queue de l'animal demeure d'un noir magnifique. L'hermine a été une des fourrures les plus employées au moyen âge, et on la retrouve dans les blasons. Les peaux proviennent généralement du nord de l'Europe.

Nous ne parlerons pas de la fourrure de l'ours, et à bien plus forte raison des peaux de tigre, de lion et de panthère, qui ne trouvent d'emploi que dans la fabrication de tapis ou tout au plus de couverture pour les voitures. La peau du loup du Nord ne sert le plus souvent qu'à faire des paletots de chasse.

Les renards sont les grands fournisseurs de fourrures. Tout d'abord voici le fameux renard dit bleu, qui n'est en réalité d'un brun ardoisé qu'en été, et qui, comme beaucoup d'autres animaux, est complètement blanc en hiver; il habite surtout les régions arctiques d'où on nous l'apporte à un bon prix. Il ne faudrait pas oublier le renard argenté, qui doit son nom à ce que, au moment du passage de l'automne à l'hiver, les poils brun foncé, presque noirs de l'animal, se mélangent de fils argentés. Nous ne sommes plus à l'époque où les renards polaires étaient si abondants dans l'île de Behring, par exemple, qu'ils venaient mordre le nez des gens dormant dans les huttes afin de constater s'ils étaient vivants ou morts; et les peaux de renards bleus ou argentés se vendent très cher.

Rubans ! Rubans !

Ouverture de la Saison des Modes du PRINTEMPS

2 MARS *et jours suivants.*

NOTRE ASSORTIMENT comporte toutes les nuances
les plus nouvelles et les dessins les plus artistiques.

=== W. H. BARRY & CO. ===

280, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

La Maison des Rubans du Canada

La Maison des Gants du Canada.

LA LIGNE D'AUTOMNE 1908 EST PRETE

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet de nos échantillons pour l'Automne 1908, comprenant les valeurs absolument les meilleures en Gants Importés Doublés et Non-Doublés, Ringwood et Cachemire.

Dans les marchandises de fabrication canadienne, notre assortiment est le meilleur qui ait jamais été offert, car nous nous sommes assuré **l'agence pour la vente des GANTS GALIBERT.** Ces marchandises sont bien connues du commerce et seront vendues et livrées par nous exactement aux mêmes prix et conditions que lorsqu'elles étaient vendues directement par le manufacturier.

PERRIN FRERES & CIE

Edifice Mark Fisher, 28, Carré Victoria, Montréal

C'est pour cela qu'on s'est rejeté ces temps derniers sur un petit renard de la Sibirie orientale et du Japon septentrional, qui est gris brun en été, presque blanc avec des racines de poils noirs en hiver, et qui se vend sous le nom pompeux, mais peu scientifique, de Camtschatkol; on rase son poil à mi-hauteur avant de le livrer au commerce.

La famille des chats ne fournit pas grand-chose aux fourrures, car il ne faut pas parler des peaux de chats pour rhumatismes. Il est bon pourtant de citer le lynx, qui est utilisé couramment.

Parmi les petites peaux, celle de la taurpe est peu employée; il n'en est pas de même, il s'en faut de beaucoup, de la peau ou des peaux des diverses variétés d'écureuils. Le petit-gris est le plus demandé: c'est la fourrure de l'écureuil du nord de l'Europe; son pelage d'hiver est particulièrement joli et lui vaut son nom; dans l'extrême nord de la Sibirie, il devient même tout à fait blanc. Les peaux de petit-gris les plus estimées sont celles, où il reste sur le dos une bande d'une belle coloration rousse. Autrefois on employait plutôt le petit-gris en conservant la peau blanche du ventre, et l'on obtenait le vair, qui est resté dans les blasons tout comme l'hermine.

Le castor donne une belle fourrure grise, au moins quand on l'a débarrassé de ses jarres. Le chinchilla, fourrure très chère, vient surtout de l'Amérique du Sud; on ne veut plus des fourrures de chinchilla grises, qui s'imitent trop facilement, et l'on recherche celles qui sont de teinte relativement foncée. Nous ne devons pas oublier la fourrure d'opossum, qui, comme beaucoup d'autres, n'est pas toujours vendue sous un vrai nom; elle est très chaude, très fine les jarres s'en arrachent facilement, et la bourre grise ou blanchâtre qui reste sert couramment à préparer une fourrure que l'on vend sous le nom pompeux de zibeline du Canada.

Il nous faut dire un mot de l'astrakan: c'est la toison frisée du mouton mort-né de Russie, qui présente une si jolie apparence avec sa laine roulée sur elle-même, d'une épaisseur relativement faible, et donnant des aspects moirés tout à fait remarquable. Les belles peaux d'astrakan arrivent à se vendre des prix très élevés.

Des animaux à fourrures très spéciaux, en particulier par la façon dont ils sont chassés, sont par exemple les phoques à fourrures, qui, à un moment, ont failli élever des difficultés internationales, par suite de la rage avec laquelle on se disputait les fles qu'ils fréquentaient. On les rencontre dans les mers du Nord, à Jan Mayen, à l'île des Ours, au Spitzberg, au Groënland, même dans l'embouchure du Saint-Laurent à une époque déterminée. La fourrure de phoque, pour

ne pas être fort de mode en France, n'en est pas moins très demandée. Nous avons parlé de l'otarie tout à l'heure; et le fait est qu'on la chasse activement. Au commencement du dix-neuvième siècle, cette chasse a atteint une telle intensité qu'on fit disparaître complètement ces animaux des Shetland australes et de la Nouvelle-Georgie, après en avoir massacré près de 400,000 en une seule année. Aujourd'hui, on les rencontre surtout aux fles Prybloff, dans la mer de Behring; ils ne se sont conservés dans ces îles que grâce à une réglementation très sévère, qui interdit d'en détruire plus d'un nombre déterminé tous les ans.

Nous aurions encore à citer des fourrures plus rares, ou moins connues, comme celles que fournissent quelques espèces de singes d'Afrique avec lesquelles on fait de très beaux manchons d'un noir admirable; les queues touffues et blanches de certain sautres permettent de fabriquer de magnifiques bonnets.

Avant d'en finir avec les fourrures, nous ferons remarquer que nous sommes loin de les employer comme on est obligé de le faire dans les régions vraiment froides. En 1820, Wrangel, dans son expédition au nord de la Sibirie, portait une jaquette en renard polaire (qui, la façon à part, aurait fait envie à bien des dames); par-dessus, il mettait un plastron de fourrure qui lui couvrait la poitrine. Il passait ses jambes dans une sorte de pantalon en peau de lièvre; puis dans deux paires de bas en peau de renne souple, et une paire de bottes en même peau, mais forte. L'équipement était complété par une pelisse faite d'une double peau de renne et des genouillères fourrées. Il portait ainsi une quarantaine de livres de fourrure, en y comprenant le bonnet, les abris pour les oreilles et le reste.

L. VIATOR

(Journal de la Jeunesse).



Tout le monde aime avoir de bons lacets de chaussures et, pour satisfaire leurs clients, les marchands doivent leur offrir des lacets de haute qualité portant une bonne marque, et non des imitations de cette marque. La marque "Paton" est reconnue pour sa qualité. MM. Geo. D. Ross & Co., agents pour la vente des lacets et fils portant cette marque, ont aussi l'agence pour la vente des aiguilles "Aurich" et des fils de Dewhurst.

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



LA RECOLTE DU COTON

Les estimations faites aux États-Unis de la récolte du coton de 1907, sont les suivantes en balles: Alabama, 1,135,000; Arkansas, 900,000; Floride, 45,000; Georgie, 1,750,000; Territoire Indien, 400,000; Kentucky, 3,500; Louisiane, 750,000; Mississippi, 1,500,000; Missouri, 50,000; Caroline du Nord, 532,645; Oklahoma, 435,677; Caroline du Sud, 1,090,507; Tennessee, 350,000; Texas, 2,500,000; Virginie, 15,000. Le total pour tous ces états est de 11,412,829. D'autres estimations portent le total à 11,800,000 balles. Il se pourrait que la récolte dépasse légèrement ce dernier chiffre.

LA CULTURE DU COTON DANS LA REPUBLIQUE ARGENTINE

On cultive depuis quelque temps le coton dans les provinces de la Rioja, de Catamarca, de Cordoba et de Corrientes, et dans les territoires du Chaco et de Misiones. Les plus belles qualités comme finesse, longueur de soie et résistance, proviennent de la Rioja et de Catamarca, mais cette culture ne peut atteindre tout son développement dans ces deux provinces à cause de l'élevation des tarifs des transports et plus spécialement des transports par voie ferrée; cet obstacle obligé à utiliser sur place un produit de tout premier ordre.

A Tucuman et à Cordoba, la culture du coton est encore restreinte, mais pourrait prendre des proportions considérables. C'est, en somme, au Chaco que cette culture s'étend le plus rapidement en dépit des ravages causés par une maladie qui sévit sur les cotonniers et qu'on appelle la "rouja"; on est, en effet, arrivé à combattre cette maladie d'une façon efficace; la qualité marchande qu'on produit donne une soie assez longue et qui aurait été fort appréciée au Havre et à Liverpool où l'on en a expédié depuis quelques années de certaines quantités. A Corrientes, la culture qui nous occupe est encore à ses débuts.

A Misiones, le coton souffre de dégâts causés par les fourmis; de plus, la main-d'œuvre pour la récolte y est chère; ce dernier inconvénient se fait, du reste, sentir dans toute la République Argentine.

Le prix moyen du coton brut, rendu aux ports Barranqueras, de Posadas ou de Corrientes, a été l'année dernière de \$0.16 de piastres; cette année, les contrats ont été passés sur une base de 0.18 (2.2 livres) (la piastre vaut actuellement 2 fr. 20 environ). C'est au Chaco

Le Bas le plus populaire vendu aujourd'hui au Canada

The BUSTER BROWN
DES BAS EN STOCKING



SEUL LE BAS BUSTER BROWN
EST UN BIENFAIT POUR LES
MIEUX EN LAIN
BUSTER BROWN

CEST TOUT CE
QU'UN BAS DOIT
ÊTRE ET CHAQUE
MENTRE DE BAS C'EST
VOTRE DROIT

Marque de Commerce enregistree.



HERCULES RIB

La limite de Résistance

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

ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar

PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Laine Egyptian.

Manufacturés pour le commerce de gros par

CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

**E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS
TORONTO ET MONTREAL.**

Méfiez-vous des Imitateurs !

Le marché est encombré d'imitations d'articles renommés.

LE NOM DE

"PATON"

SUR CHAQUE BOITE DE

**Lacets de Chaussures en Coton, Lin,
Laine, Soie, Cuir et Peau de Marsouin**

Empêche toute substitution.

Les FILS DE LIN de Paton n'ont pas de rivaux pour la Qualité.

Fils de Coton de Dewhurst pour la Couture—pour Machine à Coudre
et a Six Brins.

Aiguilles Marque Church

GEO. D. ROSS & CO., 72 rue Bay, Toronto,
140, 142 rue Craig Ouest, Montréal.

que l'industrie cotonnière s'est le mieux développée, comme nous venons de le dire; on y compte un grand nombre d'égraineuses, qui ont nettoyé l'année dernière 800 tonnes environ de coton; la moitié de la récolte a été utilisée à Buénos-Aires; l'autre moitié a été exportée plus spécialement sur Liverpool. Les graines ont été vendues à la fabrique de Colonelli, la seule qui possède ici l'outillage nécessaire à la fabrication de l'huile de coton. Les trois petites sociétés qui s'étaient créées au début pour l'utilisation du coton se sont fondues en une seule, au capital de 2,900,000 de piastres; cette société possède un important établissement à General-Vedia (Chaco). Elle possède en outre une dizaine d'égraineuses à Resistencia et, à Buénos Aires, une filature dont les broches peuvent produire 4,400 livres de filés par jour. Cette société, qui achète environ 400 tonnes sur place, a été obligée, cette année, de passer des contrats à des prix plus élevés que l'année dernière; ces contrats alimentent son usine sans qu'elle ait besoin de recourir à l'importation.

Le coton est également utilisé sur place pour la confection de couvre-pieds, ainsi que par une ou deux usines de coton hydrophile; quant aux déchets, ils servent à faire des matelas.

La culture du coton paraît appelée à un grand avenir dans la République Argentine.

Voici quelques chiffres qui permettront de se rendre compte de l'état actuel des cotonnières de la république. On estime à 15,400,000 livres la récolte de l'année 1907; les 11,475 acres occupés par cet arbuste textile se répartissent entre les provinces ou territoires suivants: Chaco, 8,105 acres; Formosa, 274 acres; Misiones, 168 acres; Corrientes, 1,223 acres; Santa-Fé, 679 acres; Catamarca, 54 acres; La Rioja, 531 acres.

Les cotons importés cette année dans la République Argentine ne dépassent pas le chiffre de 115,900 livres, d'une valeur de 15,000 piastres.

LE CALICOT JAPONAIS

Au Japon, l'impression du calicot au moyen de la machinerie est une industrie relativement nouvelle, écrit le consul Hunter Sharp, de Kobe, le premier établissement muni de perfectionnements modernes ayant été installé dans ce pays, il y a environ douze ans. Quelques années plus tard, une nouvelle compagnie fut formée, au capital de \$250,000, avec manufactures pour la filature, le tissage et l'impression. En 1901, une autre compagnie s'ajouta à la première, et de temps à autre, le capital-actions fut augmenté, jusqu'à ce qu'il atteignit \$900,000 au commencement de l'année 1907. Les établissements de cette compagnie sont

maintenant les plus considérables et les meilleurs du Japon. La compagnie a payé un dividende de 30 pour cent par an pendant les trois dernières années, la balance de tous les profits ayant été employée à des améliorations. Le terrain possédé par la compagnie a une superficie de 12¼ acres, et les bâtiments couvrent 3½ acres. Au commencement de 1907, il fut décidé de construire une nouvelle manufacture, contenant douze machines, exclusivement pour l'impression du calicot. Cette manufacture sera séparée de l'ancienne, mais restera sous le même nom, avec un capital combiné de \$2,500,000. Tous les autres établissements d'impression de ce district consulaire et Je crois, du Japon, ont un capital inférieur à \$250,000.

Le nombre total des machines au Japon ne dépasse probablement pas 24, dont la moitié est de fabrication japonaise. La plupart de ces machines sont employées aux impressions sur la flanelle de coton. Leur production annuelle varie de 1,500,000 à 2,000,000 de pièces de 30 verges chacune. Un dixième environ de cette quantité est exportée en Chine, le reste, de la flanelle en grande partie, sert à la consommation domestique. Les exportations totales du coton imprimé de toute espèce ne s'élèvent qu'à \$500,000 à \$750,000 par an.

Les modèles à grandes fleurs sur calicot imprimés à la main, forment un article très recherché en Asie et même aux Etats-Unis. Ce tissu connu dans le pays sous le nom de crêpe de coton, est de la qualité la plus médiocre, comme du reste la coloration et l'application; mais ces marchandises trouvent toujours un débouché facile, en raison de leur prix remarquablement bas. Quant au calicot imprimé ayant un haut fini et de la meilleure qualité, on peut dire que le Japon n'est pas encore en mesure de lutter avec les manufacturiers américains ou européens. Depuis plusieurs années, les indiennes américaines ont été mises sur le marché chinois à 1½ ou 2 cents au-dessous des prix japonais. Des marchandises semblables aux produits américains seront manufacturées au Japon dans un avenir rapproché. La flanelle de coton est faite au moyen d'un mélange d'un cinquième de coton américain et de quatre cinquièmes de coton indien, tandis que, pour la production d'un tissu de première qualité, cette proportion est inversée.

L'INDUSTRIE DES ARTICLES TRICOTES A CHEMNITZ

Le consul Thomas H. Norton dit que, pendant deux siècles, Chemnitz, avec les régions adjacentes de Saxe et de Thuringe, a été le centre de l'industrie des articles tricotés en Allemagne, et que

cette ville conservera sa situation de producteur principal du monde de gants, bonneterie et vêtements de dessous tricotés pour l'exportation. Ses principaux rivaux sont le district de Nottingham en Angleterre et celui de Troyes en France.

La guilde des tisseurs de bas de Chemnitz avait en 1755 des membres dans 45 villages. Les métiers en bois, tels qu'imaginés à l'origine au seizième siècle, furent en usage jusqu'à il y a une cinquantaine d'années. Depuis, la machinerie moderne à faire la bonneterie, avec ses mouvements rotatoires compliqués, les métiers ronds, les machines à côter, etc., sont apparus et ont déplacé les machines plus primitives. La fabrication a été grandement centralisée dans les manufactures et la production individuelle tend à disparaître. Chemnitz est le centre de cette industrie, c'est là que se trouvent les plus grandes manufactures et les commerçants qui sont à la tête du commerce de gros avec toutes les nations du monde. Ces commerçants fournissent souvent les filés aux établissements moins importants ou à des familles de tisserands et paient sur livraison les marchandises finies. Ils font ensuite tindre les tissus dans les grandes teintureries de la ville, tandis que le finissage et l'emballage des marchandises ont lieu dans les magasins des commerçants.

L'exportation de la bonneterie de Chemnitz qui commença en 1820 a pris un grand développement. Soixante-dix maisons américaines ont des agents à demeure dans cette ville, qui achètent pour elles et leur expédient de la bonneterie, des gants et autres produits textiles. Une vingtaine de maisons de divers pays ont suivi l'exemple des Américains et ont aussi des agents résidant à Chemnitz.

L'exportation totale annuelle de bonneterie et d'autres articles tricotés de cette région s'élève à plus de 12,000 tonnes et a une valeur de plus de \$15,000,000. Les proportions pour cent en poids achetées en 1905 par les divers pays sont les suivantes: Etats-Unis, 28,8; Royaume-Uni, 21,7; Inde Anglaise, 5,5; Pays-Bas, 3,6; Argentine, 3; Turquie, 4,5; Australie, 2,7; Chili, 2,7; Belgique, 1,9; Brésil, 1,9; Etats Fédérés de la Malaisie, 1,9; Uruguay, 1,8; Mexique, 1,6; autres pays, 18,4.

La valeur des exportations aux Etats-Unis de bonneterie du district de Chemnitz, pendant l'année fiscale terminée le 30 juin 1907, a été: bonneterie en coton, \$7,098,967; bonneterie en soie, \$232,900; bonneterie en laine, \$50,749.

Plus de 225,000 ouvriers sont employés dans les établissements textiles de Saxe. Le nombre des ouvriers employés dans les manufactures de Chemnitz et des environs est estimé à 70,000, répartis dans

J. M. Orkin & Cie,
IMPORTATEURS



*Nous annonçons notre OUVERTURE DE MODES pour le **2 Mars prochain** et les jours suivants A cette occasion nous exhiberons des CHAPEAUX MODÈLES d'un goût et d'un genre uniques ; de plus notre installation de marchandises sera au grand complet. Une visite vous convaincra de la GRANDE VARIÉTÉ DE NOTRE ASSORTIMENT.*

214, rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL

LABROUSSE & GIE,
A. F. Bec. Prés.

**Ganterie
en Gros**



LONDON (Head Office,) 35-37 Noble St., E.C.

Paris, Grenoble, Prague, Glasgow,
Manchester, Montreal.

N'ACHETEZ RIEN en Belle Ganterie Chevreau sans avoir vu notre représentant Canadien, Mr Harold F. Watson, 6, rue Saint-Sacrement, Montréal.

Nous sommes spécialistes depuis 35 ans. Maison Française et entièrement de confiance. **POUR ETRE MIEUX SERVI, C'EST IMPOSSIBLE.**

SOUS-VETEMENTS

Marque St-George

POUR HOMMES

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

Faits en diverses pesanteurs et textures.

LE
W

WOOLNAP

porte aussi la marque de commerce ci-dessus pour votre protection et la nôtre.

1522 manufacturiers. Sur ce nombre, deux tiers travaillent à la production de la bonneterie et des gants, et l'autre tiers à celle des articles tricetés. La plus grande manufacture de bonneterie de Chemnitz a 1,000 employés dans trois établissements. Il y en a plusieurs autres avec 500 à 600 employés. Les manufactures ont en moyenne de 100 à 200 employés. Un établissement avec 100 ouvriers produit de 30,000 à 40,000 douzaines de paires de bas par an.

La ville de Chemnitz a une population de 265,000 habitants. Elle est souvent désignée sous le nom de "Manchester de Saxe." Comme son prototype anglais, elle possède des industries variées. Les usines sont au nombre de 90 et emploient environ 20,000 ouvriers. Les produits (locomotives, machines à tricoter, etc.) sont évalués à \$15,000,000 par an.

Les diverses branches de l'industrie textile (filature, tissage et tricotage), donnent de l'emploi dans cette ville à 10,000 ouvriers. La plus grande filature a 117,000 broches et 800 ouvriers.

La prééminence de cette partie de la Saxe dans la manufacture de la bonneterie n'est pas due à des conditions climatiques ni à des secrets de fabrication. Un degré exceptionnel d'énergie et d'intelligence s'est manifesté chez les hommes qui, au cours du siècle dernier, ont développé l'industrie. Leur esprit d'entreprise a été aidé par une politique prévoyante, non seulement dans la ville de Chemnitz, mais aussi dans les villes plus petites du voisinage, politique qui eut pour but l'établissement d'écoles professionnelles admirablement outillées et bien dirigées, offrant de grandes facilités pour l'instruction des jeunes gens dans toutes les branches de l'industrie textile.



LA SITUATION

Dans le commerce de gros de la marchandise sèche et des modes on continue à livrer les ordres du printemps; les marchandises d'importation sont maintenant pour ainsi dire toutes arrivées. Les États-Unis qui, en temps normal, sont de très gros acheteurs sur les marchés européens ont été, depuis quelques mois, des clients modestes; aussi, les manufacturiers d'Angleterre, de France, d'Allemagne, de Suisse, moins pressés de commandes, ont pu facilement faire les livraisons aux époques fixées.

La température glaciale que nous avons dû subir pendant une partie de ce mois

a aidé les détaillants à se défaire d'une bonne partie de leur stock en marchandises pesantes et sous-vêtements, de sorte que quelques ordres de rassortiment ont été donnés dans ces lignes.

Dans le commerce des modes, les affaires sont excellentes et on s'attend pour l'ouverture des modes du printemps, qui commencera le lundi 2 mars, à voir nombre de modistes et de marchands de la campagne.

Les voyageurs sur la route ont été quelque peu arrêtés par les tempêtes de neige dans leurs tournées aussi bien à l'Est qu'à l'Ouest. Mais, partout où ils passent, ils reçoivent bon accueil des marchands qui sont très confiants et ne doutent nullement que les affaires seront excellentes au printemps.

Les paiements se font avec une régularité satisfaisante et l'échéance du 4 février s'est passée, comme nous le prévoyions, sans difficulté.

M. A. O. Morin, chef de la maison A. O. Morin et Cie vient de revenir d'Europe où il était allé et pour son agrément et pour ses affaires en même temps et il a bien voulu nous donner quelques renseignements sur la situation des marchés européens.

M. A. O. Morin nous dit qu'en Angleterre, en France et en Suisse les affaires sont passablement bonnes, il n'en est pas de même en Allemagne où, comme aux États-Unis, le commerce et l'industrie souffrent d'une crise financière. L'Allemagne a joui d'une prospérité qui a dure trente années, sans interruption pour ainsi dire, et elle en est arrivée à la période où ses ressources ne sont pas suffisantes pour les développements acquis; la crise qu'elle subit actuellement devait donc se produire.

Quant aux prix des différentes marchandises: lainages, cotonnades et soieries, M. A. O. Morin nous dit qu'ils se maintiennent bien.

• • •

Comme dans tout le commerce de gros de la marchandise sèche, on nous dit, chez MM. Alph. Racine et Cie, que les affaires ont été assez satisfaisantes; elles auraient sans doute été plus actives sans les tempêtes de neige qui ont causé de tous côtés des arrêts dans la circulation. Toutefois, il n'y a pas plus lieu de se plaindre des affaires que des collections pour l'époque actuelle.

Le commerce de détail commence à s'approvisionner assez largement en tapis, prélatris, linoléums et articles d'ameublement.

MM. A. O. Morin & Cie ont un très joli choix de volants pour robes de communi-cantes. Modistes et marchands qui viendront à l'ouverture des modes au commencement de mars trouveraient un intérêt réel à voir ce que MM. A. O. Morin

fil Cie ont à leur offrir dans ce genre ainsi qu'en dentelles et broderies.

La maison Garneau Limitée, de Québec, qui a succédé à la maison P. Garneau Fils & Cie, offre à ses clients un assortiment très varié dans tous ses rayons. Nous engageons vivement nos lecteurs à lire l'annonce de cette maison pour se rendre compte de la variété des lignes offertes par elle et de visiter ses salles d'échantillons.

Greenshields, Limited, Montréal

La nouvelle construction ajoutée aux grands magasins de Greenshields Ltd., Montréal, donnant sur le carré Victoria et allant jusqu'à la rue Craig, est maintenant assez complète pour que son occupation soit pressentie et à mesure que de nouvelles marchandises arrivent, elles sont placées dans cette nouvelle partie appelée généralement "la grande annexe."

Le département des tissus lavables vient de finir la meilleure saison dans l'histoire de ce département et l'ouverture actuelle promet d'éclipser celles de toutes les saisons précédentes. La maison Greenshields a évidemment fait plaisir à ses clients qui sont toujours satisfaits et qui continuent à mettre leur confiance dans ce vaste département. Les diverses lignes qui sont offertes pour 1908, en tissus lavables blancs, de couleur et imprimés sont, comme toujours, les plus nouvelles. La maison a fait preuve d'un goût remarquable dans la sélection de ses mousselines colorées pour robes, dont les prix sont à peu près les mêmes que l'année dernière. Ce département a augmenté sa superficie de plancher de plus du double et jusqu'à date, les affaires qui s'y font sont en augmentation. Quand on examine les lignes de ce département, on peut facilement comprendre cela. On pourrait mentionner spécialement les mousselines mélangées qui sont offertes en huit variétés. Ces mousselines conviendront particulièrement pour l'été. Le stock de lawns Victoria, toiles de l'Inde, lawns de Perse, Nansocks, cretonnes suisses, dentelles suisses à pois et à rayures est considérable et contient les qualités qui conviennent. La maison a un bon stock de ces lignes et prévoit déjà une pénurie. Elle a pour principe d'avoir ses marchandises toujours en mains, de sorte qu'elle peut toujours accorder aux ordres par lettre une attention prompte et soignée, car elle possède toutes les meilleures lignes que l'on peut se procurer.

Le département des indiennes n'a pas besoin d'être présenté, c'est facilement le plus complet de son genre et il offre l'assortiment le plus vaste de couleurs, de dessins, de tissus, de textures et d'assortiments pour satisfaire aux demandes du commerce.

Le département des tapis fait de bonnes affaires pour le printemps et il a un stock complet dans toutes les lignes. La maison offre quelque chose de très spécial dans les carrés pour le printemps. Les assortiments sont les meilleurs qu'il y ait au Canada, car ils comprennent des grandeurs et des modèles populaires en tapisseries, Bruxelles, velours, Wiltons et Axminsters.

Un magnifique assortiment de prélatris et de linoléums est offert dans toutes les largeurs et de fortes ventes ont déjà été faites de ces marchandises. En outre, les autres lignes comprennent les rideaux en dentelle et tapstry, les nœts de

Hamilton Cotton Co.,

HAMILTON

MARQUE "STAR"

Ride ux 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 les longueurs désirées

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

Le Sous-Vêtement

ELLIS

Cotelé à

l'Aiguille à Ressort

est l'égal de tout autre sous-vêtement au
monde, à tous les points de vue, sauf un—et en
cela il est **supérieur** à tout autre sous-vête-
ment **qui soit produit.**

" Nous voulons parler naturellement de la mer-
veilleuse **Elasticité** de nos vêtements—carac-
tère qu'aucun manufacturier de sous-vêtements
du Canada ne peut reproduire — parce que nous
avons seuls le droit de nous servir d'une machi-
nerie à piquer avec "**Aiguille à Ressort.**"

" Aucun autre sous-vêtement n'est "juste aussi
bon." Aucun autre sous-vêtement ne plaira
aussi sûrement à vos clients.

ELLIS M^oFG CO., Limited

MONYPENNY BROS., TORONTO et HAMILTON,
AGENTS VENDEURS.

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

Tissus Harris

Friezes

Homespuns

Etoffes a Costumes

Draps pour Manteaux

REPRESENTANTS :

G. A. WOODILL	HALIFAX
HECTOR PRÉVOST	MONTREAL
E. J. DIGNUM & CO.	TORONTO
McRAE & WALKER	WINNIPEG

HARRIS & CO., LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

toutes espèces, ainsi qu'un splendide assortiment de nattes. Cette maison offre aussi quelques valeurs spéciales en tissus chinois et japonais pour nattes. Des échantillons de ces articles ont été placés entre les mains des voyageurs depuis quelque temps et déjà de fortes commandes en ont été expédiées.

Le Département des Confections de Greenshields fait rapport d'un très bon commerce de printemps en blouses et articles blancs. Les ordres donnés d'avance ont été bons dans toutes les lignes. Les ordres de renouvellement peuvent être exécutés en toute sécurité jusqu'à la fin de mars et, à présent, les marchandises sont expédiées dans toutes les parties du pays.

Les commandes de fourrures pour l'automne 1908 dépassent ce qu'on en attendait. Les voyageurs sont maintenant en route avec des assortiments complets. L'écrouil est en évidence pour la saison prochaine, pour les manchons, les étoles et les tours de cou. Une ligne d'allama bœuf offerte pour cette saison se vend abondamment. Cette maison est une de celles peu nombreuses qui tiennent une ligne semblable. Une visite à ce département à partir de maintenant, sera mutuellement avantageuse, tant au point de vue du prix qu'au point de vue du matériel.



LA LAINE D'ISLANDE

Le consul général F. R. Mourer, de Copenhague, dit, qu'à cause de sa qualité particulière, la laine d'Islande mérite une étude spéciale. Voici la description qu'il en fait:

Les conditions climatiques restreignent les produits naturels, peut-être plus en Islande que dans toute autre partie du monde. Les pâturages y sont plus considérables et l'élevage des moutons est la source principale du revenu des habitants. Pendant le siècle dernier le nombre des moutons a augmenté dans cette île de 250,000 à plus de 900,000.

La tosse se fait principalement au printemps, quand la laine devient si peu atténue à la peau et est si lourde qu'on peut presque l'arracher à la main. La qualité de cette laine semble être affectée par le climat, celle du nord étant meilleure que celle de l'ouest et du sud.

Les Islandais eux-mêmes consomment une certaine quantité de leur laine dans la manufacture de vêtements de dessous, de bas et de mitaines, articles à la confection desquels la laine d'Islande convient particulièrement. Ces articles sont aussi exportés à Terre-Neuve. Toutefois la plus grande partie de la laine est exportée, en Angleterre principalement depuis de nombreuses années; mais en raison du droit imposé par les Etats-Unis, la manufacture en Angleterre de tissu fait de cette laine pour l'exportation a diminué. Dans les dernières années, la

plus grande partie de la laine blanche du printemps a été expédiée aux Etats-Unis, comme cela est indiqué par les statistiques suivantes, pour l'année fiscale, des valeurs des exportations dans ce pays: en 1903, \$71,019; en 1904, \$126,832; en 1905, \$234,069; en 1906, \$267,683 et en 1907, \$282,663.

L'exportation totale annuelle de la laine d'Islande est de \$268,000 à \$334,400. Cette somme varie suivant le prix de la laine, pendant les années récentes, a subi beaucoup de fluctuations; il a passé de 13,9 cents à 29,5 cents par 1,1 livre anglaise pour la laine de printemps. Les derniers rapports montrent que l'exportation de la laine blanche de printemps s'élève à \$294,800, celle de la laine blanche d'automne à \$18,760 et celle des laines mélangées à \$17,760. Les exportations sur l'Allemagne sont en augmentation.



L'INDUSTRIE DE LA SOIE EN BULGARIE

L'industrie de la soie en Bulgarie avait été sérieusement menacée, en 1906, par l'émigration d'un grand nombre d'ouvriers grecs employés dans la seule usine de dévidage de la principauté; ce fait avait eu pour conséquence une diminution de l'exportation des cocons secs sur l'Italie, la France et la Turquie, et de la soie brute, dont la part la plus considérable prend le chemin de Londres.

Le gouvernement actuel, cependant, avait porté toute son attention sur cette industrie et a promulgué une loi spéciale pour l'encourager. Des concessions pour le monopole de terrains déterminés sont accordées à ceux qui projettent la création de filatures, ainsi que la franchise de contributions et de taxes, et une prime de 2 fr. (\$0.40) sera payée par le gouvernement par chaque lot de 2 livres de soie brute exporté pendant une période de cinq ans à dater de la première expédition.

LA SOIE DANS L'ILE DE JAVA

D'après le consul général Henry B. Miller, de Yokohama, des essais divers ont été faits, au cours des quelques dernières années, pour introduire le ver à soie japonais dans l'île de Java. Ces efforts n'obtenaient aucun succès, parce que les oeufs éclosaient avant leur arrivée à destination. Une méthode pour retarder le développement des oeufs a, toutefois, été découverte, et le ver à soie japonais a été introduit avec succès à Java, où le climat convient bien à la sé-

riculture et où une industrie plutôt prospère de la soie existe dans le voisinage de Batavia, grâce à l'énergie d'un riche sériciculteur chinois qui, il y a quelque temps, employait des vers d'une autre origine et qui exporte déjà sa soie en Europe.



—La modiste de la maison J. M. Orkin & Cie, est de retour à Montréal après avoir passé quelques jours à New-York où elle s'est rendu compte des plus nouvelles idées des créations américaines.

—M. Wm. Alexander, directeur-gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd., à Montréal, revenu tout dernièrement d'un voyage à New-York vient de passer plusieurs jours à Toronto. Ces deux voyages ont eu pour but l'achat des dernières nouveautés pour l'ouverture des modes du printemps.

LA HAUTEUR DES CHAPEAUX DE SOIE

Le chapeau haut de forme deviendra-t-il plus haut, voilà la question que discutent anxieusement les chapeliers de Londres, Angleterre, au nombre d'une demi-douzaine, et plusieurs d'entre eux ont presque décidé d'entrer dans cette voie en augmentant d'un seizième de pouce la hauteur du chapeau de soie, dit le "Daily Mail."

L'Anglais, disait un chapelier, ne se fait jamais remarquer par un changement de mode, et on ne peut faire à la fois qu'une légère altération. Depuis deux ou trois ans, toutefois, il n'y a pas eu de changement marqué dans la forme du chapeau de soie, et il semble qu'il soit temps qu'une altération y soit apportée. La limite de faible hauteur semble avoir été atteinte. Les chapeaux les plus hauts ont maintenant six pouces et quart, de sorte qu'on ne peut qu'augmenter leur hauteur. Un seizième ou même un quart de pouce ne semble pas beaucoup, mais cela fait réellement une grande différence dans l'apparence d'un chapeau. Le chapeau très haut d'il y a quinze ans n'avait que 6 5/8 pouces de hauteur."

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.



La Compagnie
de
Publications Commerciales

EDITEURS, IMPRIMEURS
RELIEURS, REGLEURS
ETC., ETC.

Travaux en Noir et en Couleur
Soignés
et
Executés promptement.

LA CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
DEPARTEMENT DE L'IMPRESSION
MONTREAL.



FAITES OEUVRE UTILE DANS LE MONDE

L'homme qui entasse sans ordre dans sa mémoire une quantité de faits est dans un état d'infériorité. Trop de travailleurs croient qu'il est nécessaire de recueillir autant de faits que possible. Beaucoup de ces hommes se font une gloire de l'étendue de leur mémoire. Ils ressemblent à ces écoliers qui savent à la perfection toutes les dates de l'histoire, mais qui ne peuvent rien dire sur ce qui est arrivé entre ces dates. L'homme qui fait un travail réellement efficace est celui qui utilise sa mémoire dans un but plus élevé que celui de retenir simplement une quantité de faits.

Il y a beaucoup de faits qu'un homme ne peut pas éviter de classer dans sa mémoire ; ce sont ceux qui lui sont nécessaires pour son travail. Il doit connaître ceci ou cela, s'il veut réussir, s'il veut vivre bien. A l'accumulation de faits tels que ceux-là, il n'y a pas d'objection légitime.

Mais celui qui emploie son temps à recueillir des faits historiques éloignés ou de petits faits futiles, sans aucune conséquence, perd son temps deux fois. Les heures qu'il passe à essayer de se rappeler le nombre de milles qui séparent la terre du soleil ou l'année en laquelle Napoléon a traversé les Alpes, auraient pu être employées avec beaucoup plus de profit pour lui-même à exercer sa modestie, son courage sa patience, sa capacité dans l'accomplissement parfait de tout, même des plus petites choses. Voilà une manière dont cet homme a gaspillé son temps ; il a employé à l'inutile ce qu'il aurait mieux fait de consacrer à l'utile.

Mais il a encore perdu son temps d'une autre manière. Il a emmagasiné dans sa mémoire des choses qui peuvent ne lui servir jamais à rien. Les collections de faits recueillies par des piocheurs leur sont rarement d'une utilité quelconque. La poussière de quelques-unes de ces collections n'est jamais dérangée. Quand un homme a perdu son temps à apprendre quelque chose de peu d'utilité, il peut n'avoir jamais l'occasion d'y penser plus tard.

Le travailleur avisé est celui qui se rend compte que les capacités plus que la possession sont essentielles au véritable succès.

L'homme qui a consacré du temps à accumuler des connaissances spéciales au sujet de ses propres affaires ou des connaissances générales tendant à faire de lui un travailleur meilleur ou un meilleur citoyen, a bien agi. Mais il aurait peut-être fait tout aussi bien en appliquant ce temps à la réflexion. La plupart des hommes ne réfléchissent pas assez sur eux-mêmes. Ils ont trop de compassion pour eux-mêmes, ils s'admirent trop,

ils pensent trop à leurs petits ennuis et se réjouissent trop d'un succès insignifiant qu'ils peuvent avoir remporté. L'examen de soi-même s'élevant au-dessus du bas niveau de la louange de soi-même, de l'amour de soi, accomplit des merveilles. Il renseigne un homme sur ses points forts afin qu'il les mette à profit quand l'occasion se présente.

Il le renseigne sur ses points faibles, de sorte qu'il est à même d'éviter les occasions où il ne peut pas briller, en raison même de ces points faibles ou qu'il peut s'améliorer sous ce rapport en prenant pour modèle ses points forts.

Il vaut beaucoup mieux, pour un travailleur qui peut voir et qui désire voir plus loin que le bout de son nez, de passer quelque temps à réfléchir aux armes intellectuelles dont il est muni pour la lutte dans ce monde, que de perdre du temps à bourrer sa mémoire d'une quantité de faits qui ne lui servent à rien. Il est bon de savoir se défendre seul, d'employer ses bras et ses jambes au lieu de béquilles et de bandages, et les faits inutiles sont simplement des bandages et des béquilles.

L'homme qui peut exécuter vaut mieux que celui qui sait seulement comment exécuter. Trop souvent celui qui sait passer son temps à critiquer, sans résultat effectif, la manière dont une chose a été faite par un autre.

Faites un travail effectif. Apprenez la pratique aussi bien que la théorie. En apprenant la pratique, on apprend forcément une certaine quantité de théorie, qui n'est pas nuisible, si elle n'est pas d'une grande utilité.

CHAUSSURES BRUNES POUR LE PRINTEMPS

C'est le brun qui régnera pour les chaussures au printemps prochain, le brun London, le tan nuance cuivre, le mordoré ; tout ce qui sera en cuir brun dans la chaussure se vendra bien. On verra des bruns dans les souliers, des bruns dans les chaussures "Colonial", des bruns pour les bouts unis, des bruns sur les chaussures Oxford ordinaires, dit le "Dry Goods Reporter."

Pour les chaussures d'hommes, les nuances sont un peu plus pâles que pour les chaussures de femmes ; ces nuances varieront du tan au brun, bien que quelques nuances brunes très foncées seront employées. Bien que la majorité des achats de lignes de printemps par les détaillants ne sera faite qu'assez tard dans la saison, jusqu'ici, il y a eu assez d'achats faits par les principaux détaillants, pour indiquer la tendance de la mode.

Les commis-voyageurs ont été obligés d'écrire pour obtenir un plus grand nombre d'échantillons bruns et tan, car ils

ont trouvé que les acheteurs étaient anxieux de voir tous les genres de bruns qui leur étaient offerts. En même temps, ils ont pu se tirer d'affaire avec un moins grand nombre d'échantillons noirs que celui qu'ils avaient au commencement de leurs voyages et même ils ont renvoyé quelques-uns de ces échantillons à leur maison.

Les chaussures "Colonial" qui étaient assez bien vendues l'été dernier, réapparaissent avec une vogue bien plus grande. Il y a environ sept ans que ce genre de chaussure a repris de la faveur d'une manière très appropriée à Philadelphie. Pendant un an ou environ, cette chaussure a été en grande demande, mais la demande a cessé complètement et les marchands ne pouvaient pas se débarrasser de cette espèce de chaussures. Dans la renaissance actuelle, la languette et la boucle ne sont pas aussi grandes et aussi volumineuses qu'elles l'étaient il y a sept étés et peut-être elles demeureront plus longtemps cette fois-ci. E faut l'espérer, car c'est un genre élégant, joli, qui fait ressortir davantage un joli pied.

La peau de Suède a une plus grande vogue qu'il y a quelque temps. Beaucoup de chaussures de couleur sont offertes avec des tiges en Suède et des empeignes en veau ou en chevreau. Souvent, la tige en Suède est d'une nuance plus foncée que l'empeigne et quelquefois elle est d'une nuance plus claire. Parfois, la tige est d'une couleur complètement différente de celle de l'empeigne. En plus des chaussures de couleur faites avec des tiges en peau de Suède, on en fait aussi en cuir verni avec tige de couleur pour la boue, de la même façon qu'on fait des souliers en veau mat. Les cuirs vernis se vendent aussi avec des tiges colorées, en veau ou chevreau d'un fini uni. Ces dernières chaussures sont de forts articles de vente et beaucoup de magasins tiennent en stock ces chaussures avec des tiges de deux ou de plusieurs couleurs ; le bleu, le blanc et le brun étant les nuances favorites.

Les perforations sont en grande faveur, surtout dans les chaussures de couleur, bouts poinçonnées, agrafes ornées de poinçonnages.

Les empeignes courtes continuent bien entendu à avoir l'estime du public. Elles ne sont pas aussi courtes qu'elles étaient quelque temps avant qu'on les ait retirées du marché, mais elles sont plus courtes que celles que nous avons eues depuis cette époque. Elles ont juste une longueur convenable pour que la chaussure s'ajuste bien et ce serait une bonne chose, pour bien des raisons, si les empeignes restaient longtemps telles qu'elles sont.

Les cuirs vernis continuent à être des favoris dans la moyenne de la population, mais beaucoup de personnes savent

Si Un Fil Casse, La Machine S'arrête.

Nos ateliers sont un palais des merveilles en fait de machinerie.

Une des pièces de mécanisme les plus délicates est la machine à **Tricoter**.

Il a fallu que nous l'inventions, parce que nous n'avons rien pu acheter qui fit le travail comme nous voulions qu'il fût fait.

Cette machine travaille 16 fils à la fois. L'ajustage est si délicat qu'une machine s'arrête de tricoter si un seul des seize fils se rompt.

Une seule ouvrière surveille huit machines; vous pouvez donc voir combien rarement cette machine casse le fil.

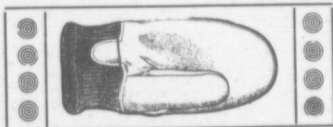
Il n'y a pas de "mailles tombées" dans les Sous-Vêtements de Stanfield.

Ils sont tricotés correctement—coupés correctement—façonnés correctement—ont une durée correcte—et sont absolument irrétrécissables.

Ce sont les sous-vêtements que vous devriez vendre.

Demandez des échantillons.

Stanfield **Sous-Vêtements**
Limited. **Irrétrécissables**
TRURO, N. E. **de Stanfield.**



LA **QUALITÉ** QUI

Supporte un
 Usage Rude.

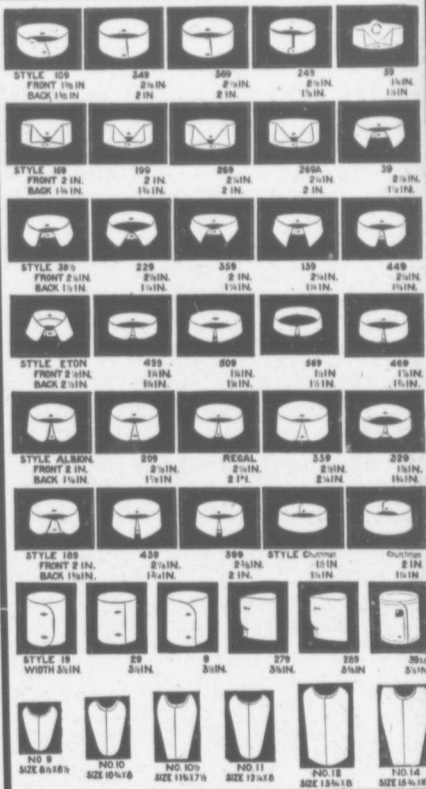
Les clients qui exigent des Mitaines et des Gants devant supporter l'usage le plus rude, sont ceux qui feront les plus grands éloges des articles de **STOREY**. Nos Gants ont la **Qualité** qui éloigne le plus longtemps l'usure.

Les ordres par lettres sont l'objet de soins attentifs.

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

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC. EN "CAOUTCHOUC" "ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.
 QUELQUES-UNS DE NOS STYLES



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

AGENTS:

DUNCAN BELL
 Montreal. Que.

J. A. CHANTLER
 Toronto. Ont.

qu'en ce moment les cuirs vernis ne conviennent que pour le costume habillé et leur vente, bien qu'assurée, n'est pas aussi forte qu'elle l'était autrefois. Le cuir verni fait une chaussure d'une belle apparence et il est facile d'en prendre soin si le vernis ne craque pas; mais est-ce là une raison suffisante pour qu'on s'en serve dans toutes les chaussures destinées à tous les usages? Les marchands entrepreneurs instruisent leurs clients dans cette matière, pour leur propre profit.

Quant à la forme du bout des chaussures, il y aura peu de changement, si jamais il y en a aucun. Les formes droites seront plus nombreuses et les formes courbées, surtout les formes excentriques, se feront remarquer par leur absence. Les talons seront à peu près tels qu'ils sont maintenant.

Les couleurs, brun et tan, seront les plus en évidence et toutes les autres couleurs ne seront que complémentaires. Dans la chaussure, les genres seront ainsi. Un trait caractéristique sera très important et tous les autres auront relativement peu d'importance. Quelquefois, c'est un modèle de tige qui est demandé pour quelque un et d'autres fois, dans tous les genres de cuirs, c'est une certaine couleur ou une certaine variété de couleur. Pour le moment, ce qu'on demande, ce sont des couleurs. Cela signifie de bonnes affaires pour ceux qui jouent bien leur jeu, qui font de forts achats pendant que l'idée est nouvelle et font un succès de leurs ventes, tandis que les ultra conservateurs attendent pour voir ce que deviendra la manie du brun.

LES METHODES MODERNES

Il existe encore des commerçants qui continuent à croire que les méthodes employées par leurs ancêtres sont assez bonnes pour eux. Leurs ancêtres étaient dans le commerce et y réussirent. Ils étaient à la hauteur de leur époque. Mais l'homme qui prend modèle sur son père et suit les méthodes surannées employées par lui, est peu clairvoyant et, en réalité, bien en arrière de ses prédécesseurs.

A l'époque de nos ancêtres, les choses étaient différentes et les méthodes employées alors n'étaient pas les mêmes que celles d'aujourd'hui. La population était disséminée, les journaux étaient peu nombreux et les voyages se faisaient lentement. On ne pensait pas alors, dans les ménages pauvres, aux objets de luxe qui sont presque des objets de nécessité maintenant. On faisait peu attention à la publicité et on n'en accordait presque aucune à la décoration des vitrines de magasins. Les magasins n'étaient pas tenus propres et personne ne s'occupait de la pureté des aliments. La popularité d'un

marchand se mesurait au volume de ses ventes, la qualité était chose secondaire.

Aujourd'hui le public a un désir beaucoup plus prononcé pour les marchandises les meilleures.

L'ouvrier est fier d'être un bon pourvoyeur pour sa famille. Il achète libéralement. Les membres de sa famille sont vêtus d'étoffes de qualité supérieure. Des frigidités coûteuses sont sur sa table. Sa femme et sa fille parcourent avidement les pages d'annonces des journaux, cherchant ce dont elles ont besoin ou ce qu'elles désirent. La critique des méthodes est générale et nombreuses sont les personnes qui les examinent. La malpropreté est reconnue comme un danger et l'impureté est une condamnation. Un service mal organisé suffit pour ruiner un commerce.

Les méthodes employées par l'homme d'affaires moderne sont meilleures que celles du temps jadis. Les annonces, les étalages en vitrines, la réclame de tout genre, sont nécessaires aujourd'hui. La propreté et l'attrait du magasin, la promptitude du service et la courtoisie sont choses essentielles aux affaires. De nos jours la concurrence est active et les magasins ne sont plus isolés. L'ancien boutiquier serait déconcerté s'il voyait comment se font les affaires maintenant. L'homme qui veut réussir dans le commerce doit se tenir à la hauteur de son époque. Ses ancêtres l'ont fait et, s'il veut suivre leur exemple, en esprit et en principe, il doit mettre de côté les méthodes surannées et aller de l'avant.

L'honnêteté, l'intégrité, l'honneur, la droiture de caractère sont des qualités tout aussi importantes aujourd'hui qu'elles l'ont jamais été et peut-être le sont-elles davantage. Mais les défauts d'autrefois, la malpropreté, la négligence, l'extension facile du crédit n'ont plus de place dans le catalogue des choses nécessaires aux marchands. Le magasin, pour obtenir du succès, doit être conforme aux idées nouvelles.

LA CRISE DE LA SOIERIE

Ses origines

Les affaires en soies et soieries traversent depuis quelques semaines, écrit le journal "Lyon Républicain", une période plutôt pénible qui a provoqué quelques déconforts dans le commerce les soies et une certaine gêne dans la fabrication de la soierie.

Cette situation est d'autant plus sensible qu'elle succède presque subitement à une activité qui s'était traduite par une hausse graduelle des prix de la soie (matière première) et des soieries (produits fabriqués).

Quelles sont les causes de ce changement?

Elles sont multiples et concernent cha-

que branche de l'activité commerciale. Nous les indiquerons succinctement, mais tout d'abord il convient de signaler le fait qui a déclenché le mécanisme soyeux.

La soie est un produit dont le prix est moment de la crise financière, suspendu sur tous les marchés du monde; il s'ensuit qu'une inflexion ou une dépression se produisant sur un marché quelconque se répercute rapidement sur les autres marchés.

Or, la fabrique américaine ayant, au moment de la crise financière, suspendu ses achats de matières premières et notamment ses achats de soies au Japon, ce dernier pays fit, en Europe, des offres telles que les cours furent précipités et que la cote enregistrât une baisse considérable.

D'autre part, les banquiers, qui avaient consenti des avances sur soies, voyant baisser la valeur de leur gage, demandèrent aux emprunteurs de couvrir les marges résultant de la baisse, et, à défaut de couverture, firent vendre la soie à des cours de plus en plus dépréciés. On est en droit de se demander si l'attitude, souvent trop rigide des banques, n'a pas été regrettable en la circonstance.

Il faut reconnaître toutefois que certaines maisons de soies, faisant un chiffre d'affaires relativement élevé, n'avaient pas à leur disposition un capital de roulement en rapport avec ce chiffre d'affaires; il n'était donc pas étonnant que ces maisons fussent obligées de liquider.

Les marchands de soie ont donc été victimes de la baisse des soies, mais dans des proportions diverses, suivant qu'ils opéraient pour leur propre compte, courant ainsi les chances de hausse ou de baisse, ou qu'ils faisaient eux-mêmes.

Il est difficile d'évaluer la perte causée par la baisse subite de la soie, mais, il y a quelques jours, il ne paraissait pas excessif de chiffrer à 25 millions environ la différence de cours sur les quantités de soies dépendant du commerce des soies de Lyon.

La fabrique de soieries a subi directement les effets de la baisse des soies. Les commissions données par les acheteurs au moment où la soie était à des prix élevés sont souvent reçues avec difficultés par les clients; le fabricant qui a produit du stock avec des soies chères est gêné pour le vendre à un prix normal. Les acheteurs offrent, pour le tissu, des prix calculés sur la parité des cours actuels des soies.

Ce qui aggrave la situation, c'est l'espace d'anarchie qui règne dans la production des tissus courants; autrefois, le fabricant seul produisait des tissus; aujourd'hui, le commissionnaire fabrique, le tisseur façonne pour autrui travaille aussi pour son propre compte et produit

Rhys D. Fairbairn, Limited

MANUFACTURIERS

Quartiers Généraux des



Jabots et Ruches,
Articles de Cou et Ceintures,
Blouses en Dentelle,

Hugh Henry, 204 rue St-Jacques, Montréal.

107 rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT
"CEETEE"

PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

SOUS-VETEMENT
"CEETEE"

Sous-Vêtement "Ceetee"

Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement

Les profits découlent directement et indirectement de ces deux marques célèbres. Leur qualité supérieure est admise et le marchand clairvoyant reconnaît l'avantage énorme de l'approbation populaire. Ces marques retiennent la clientèle.

THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED

GALT, CANADA.



ECONOMIE DE TEMPS, VOILÀ CE QUE PROCURE LE SOUS-VÊTEMENT "PEN-ANGLE"

Il faut moins de temps pour vendre le Sous-Vêtement Pen-Angle bien connu — et il satisfait davantage votre client. La réputation de Pen-Angle augmente votre réputation de marchand à qui on peut se fier.

Disposez les cartes d'étalage Pen-Angle en places bien en vue et laissez vos clients voir que vous favorisez la vieille marque digne de confiance de sous-vêtements qui donnent satisfaction.

Penmans Limited, Paris, Canada.

MATINÉES

SOIE, CRÈPE DE CHINE, CHIFFON, DENTELLE, MOUSSELINE, LINON,
POINT DE TULLE. LE "NEC PLUS ULTRA" DE LA PERFECTION :
MATINÉES PARFAITEMENT AJUSTÉES DITES "PEARL"

Confectionnées d'après la Célèbre Forme de
PALMEMBERG & SON, Patron de 1908

Demandez-les a votre marchand

PEARL MF'G CO.,

BROMPTONVILLE,
QUEBEC

souvent à contre-temps; on a même vu des maisons de banque faciliter, par des avances financières, le fonctionnement de cette production anormale; les maisons de gros de Paris et d'ailleurs font exécuter leurs ordres directement par des usines de drap, etc.

Sans doute, la liberté du commerce autorise tout cela, mais la saine compréhension des intérêts devrait engager chaque rouage de l'organisation industrielle et commerciale à se borner à sa fonction; d'ailleurs, les faits démontrent qu'à un moment donné l'organe qui sort de son rôle normal est faussé et finit par se briser; en résumé, tout rentrerait dans l'ordre si le banquier se bornait à prêter de l'argent, le fabricant à fabriquer, le commissionnaire à acheter et le tisseur à façon à travailler pour le compte d'autrui.

En ce moment, le producteur a sur les bras un stock produit avec des soies chères, qu'il ne peut réaliser rapidement; il lui faudra un certain temps pour le faire et il importe que les fournisseurs ou fabricants à tous les degrés tiennent compte de cette situation. De même que, pour les soies, il ne faut pas précipiter les cours de l'étoffe; personne n'y gagnerait.

Les acheteurs et commissionnaires sont tentés—et c'est naturel—de profiter du bas cours de la soie pour entamer leurs

nouvelles affaires. La loi de l'offre et de la demande, la seule qui soit respectée, va peser de tout son poids sur la situation. C'est peut-être de son jeu naturel que partira le mouvement de reprise. En effet, quoi qu'on dise, la consommation des tissus de soie ne s'est pas ralentie et les placards parisiens ou autres se vident.

La maison de gros, le commissionnaire attendent le plus longtemps possible avant de donner des ordres, dans la crainte ou l'espoir que la soie baissera encore. Mais cette attente a des limites et les ordres ne pourront être ajournés au-delà de certaines dates. Il faudra prendre un parti bientôt.

Les achats de soie recommenceront donc, et si l'Amérique qui, elle aussi, aura des besoins d'étoffes, retrouve de l'activité, la reprise s'effectuera. On n'en sera plus, évidemment, aux cours élevés d'il y a trois mois, mais les cours de panique auront vécu.

En un mot, la situation est saine: il y a eu des imprudences, des affaires disproportionnées avec les moyens financiers dont disposaient les industriels et les commerçants, mais un peu de temps suffira à rétablir l'équilibre.

Il faut que chacun soit prudent et dirige ses actions en vue de l'intérêt général.

LE COMMIS-VOYAGEUR

Le commis-voyageur qui veut conserver sa clientèle doit se rendre indispensable à ses clients. Il n'y a jamais eu une époque comme l'époque actuelle où une telle demande ait eu lieu pour des vendeurs intelligents, bien au courant de leur affaire et up-to-date. La concurrence est très forte, non seulement à cause des maisons qui prennent des commandes par correspondance, mais aussi à cause de la rivalité des marchands locaux eux-mêmes.

Le commis-voyageur qui jouit de la confiance de sa clientèle peut faire beaucoup pour empêcher la démoralisation du marché. C'est son affaire d'étudier les méthodes et les systèmes des marchands qui réussissent le mieux et d'encourager et de réformer, en employant du tact, le marchand faible et moins expérimenté. Ici, est un confrère faible qui ne s'occupe pas assez du crédit qu'il fait et des recouvrements; là est un pauvre boutiquier ou encore un marchand qui fait des achats trop considérables dans certaines lignes et des achats trop faibles dans d'autres. Avec des marchands de cette catégorie, le commis-voyageur intelligent peut faire un véritable travail de missionnaire, dit "Credit Men's Bulletin".

L'homme qui accorde du crédit dans

Faites connaissance

avec

L'ÉCONOMIQUE

Fondée en 1904

VOTRE INTÉRÊT L'EXIGE, c'est la base de l'économie. Attendez notre voyageur—il y va de votre intérêt—il vous réserve des surprises, par la qualité, l'élégance, le fini parfait de tous nos articles à des prix défiant toute compétition. OFFRE.—A tout client qui désirerait posséder quelques-uns de nos patrons, j'offre de lui confectionner sa propre marchandise dans le style ordonné. Pour plus amples détails, adressez-vous à

L'ÉCONOMIQUE 327 rue St-François, Québec

MANUFACTURE DE JUPES
MANTEAUX ET COSTUMES

J. A. FERLAND, Propriétaire Téléphone 2789

A. O. MORIN & CIE

Importateurs en Gros
de Nouveautés

337 RUE ST-PAUL, - MONTREAL

Bas et Chaussettes Importés ainsi que de
Notre Propre Fabrication. Spécialité de Broderies et Dentelles de toutes provenances.

Nous recevons constamment de nouveaux dessins et nous sommes, par conséquent, en mesure d'offrir les dernières créations.

VOYEZ LES ÉCHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS



Agent pour la province de Québec :

W. C. H. HORTON, 204, rue St-Jacques, MONTREAL

OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON :

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

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

ROBERT HENDERSON & CO., MONTREAL.

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

OUVERTURE DES MODES

A l'occasion de l'ouverture des Modes du Printemps, les

2, 3 et 4 Mars

Nous serons heureux de vous recevoir dans notre



Nouvel Etablissement

14, Rue Sainte-Hélène



Vous y trouverez un grand assortiment de **Rubans** de toutes sortes, **Dentelles** et **Garnitures**.

THOS. MAY & CO., LIMITED

14, Rue Ste-Hélène, Montréal.



Faites-vous de l'Argent avec la Nouveauté en Bandes de Cigares ?

Si non, vous n'avez évidemment pas réfléchi à la chose. C'est un article qui vous rapporte de l'argent et nous vous conseillons de nous écrire ou de voir un de nos voyageurs lors de sa visite. On peut faire les articles les plus fascinants et les plus beaux: plaques, cendriers, coupes à épingles, plateaux pour cartes de visite, sets de fumeurs, etc. C'est une nouveauté qui fait de la publicité pour votre magasin tout entier. Escompte spécial au commerce.

Demandez aujourd'hui le Catalogue et d'autres renseignements sur la Nouveauté en Bandes de Cigares.

THE OLIVER NOVELTY CO., 16 Yonge Street Arcade
TORONTO.

toute maison de gros connaît les points faibles et souvent essaie par des lettres amicales de réformer le client; mais ses lettres sont souvent mal interprétées et souvent on les prend en mauvaise part, tandis que la même chose pourrait être dite par le vendeur en temps voulu ou peu à peu, sans blesser personne. En réalité, le marchand peut conclure que le commis-voyageur a réellement ses intérêts à coeur. De cent manières diverses, le commis-voyageur peut tirer des leçons profitables de son observation et de son expérience. Il peut jeter ses semences dont quelques-unes, il est vrai, peuvent tomber dans un terrain rocheux, mais dont d'autres prendront racine dans l'esprit de celui qui l'écoute. Plus nous pouvons nous rendre utiles au marchand détaillant, plus nous devienrions utiles à notre propre maison.

MIEUX QUE LA SOIE

Après des siècles de suprématie comme tissu de luxe, la soie se trouve, dit-on, en face d'un tissu qui lui est supérieur. On prétend que la science et l'habileté ont produit un tissu si semblable à la soie en apparence, d'un finissage si lustré, qu'il est à peine possible de le différencier de la soie; cependant ce tissu dure trois fois plus que la soie.

Ce résultat est intéressant. Les experts commencent par une étude attentive du ver à soie; leurs observations leur permettent de produire un liquide donnant du lustre et remplissant entièrement l'office du liquide mystérieux déposé par le ver à soie sur le fil de son co-

con. Puis vinrent la culture spéciale d'une longue et belle fibre de coton, son traitement préliminaire; et enfin l'application par une méthode merveilleuse du fluide "à soie".

Le résultat de ces procédés nombreux dus à l'ingéniosité est cette belle ligne de tissus connus sous le nom de "Hygrade", innovation merveilleuse dans le tissage et le finissage des tissus.

LES PAIEMENTS

Nous avons mainte fois insisté dans ces colonnes sur la régularité que devait apporter le marchand à effectuer ses paiements aux échéances convenues.

Les commerçants en gros sont tou-

jours mieux disposés en faveur de leurs clients qui règlent leurs comptes à l'époque fixée; ils leur accordent plus volontiers crédit et, au besoin, dans les temps d'accalmie, leur donnent tous les délais nécessaires pour s'acquitter de leurs dettes.

Mais un marchand qui ne paie pas à l'échéance convenue, et ne cherche même pas à faire un règlement avec ses fournisseurs, peut-il espérer le même traitement que le marchand qui, s'il ne peut payer à l'époque fixée, prévient du moins ses fournisseurs et leur propose de leur remettre des billets négociables pour le montant de sa dette?

Quand une facture est échue et que le paiement ne peut en être fait, il est d'usage et de convenance d'en prévenir immédiatement son créancier et de lui proposer un mode de règlement qui lui soit acceptable. Certains marchands envoient, dans ce cas, leur propre billet pour le montant de la dette échue, augmenté de l'intérêt de retard et il est rare que le délai demandé, quand il est raisonnable, leur soit refusé.

La tendance dans le commerce de gros est d'exiger d'une manière absolue à l'échéance, soit le paiement des factures, soit la remise des billets, dans le cas où le client ne serait pas en mesure de payer.

Nous croyons bon de porter ce fait à la connaissance de nos lecteurs; en en prenant bonne note ils s'éviteront des désagréments.

Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez vous promptement.

60 YEARS' EXPERIENCE

PATENTS

TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS & C.

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

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.50 a year, postage prepaid. Send for free prospectus.

Munn & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

PAGINATION DES ANNONCES

Atlington Co. (The)	49	Garneau, Fils et Cie, P.	25	Paquet, J. Art.	9
Baldwin & Partners, Ltd., J. J.	55	Green Shields, Ltd., 1, 23, 26, 27, 28, 29, 30, 45,	56	Pearl Mfg. Co.	51
Barry & Co., W. H.	39	Hamilton Cotton Co. (The)	45	Penmans, Ltd.	51
Berlin Suspender & B. Co. (The)	52	Harris & Co.	15	Perrin, Frères et Cie	39
Brock Co., Ltd., W. R.	2	Labrousse et Cie	43	Racine et Cie, Alphonse	35
Brophy, Calus & Co.	13	L'Economique	52	Ross & Co., Geo. D.	41
Calico Printers' Association	57	MacDonald & Co., John	33	Schofield Woollen Co. (The)	45
Chipman, Holton Knitting Co.	41	May & Co., Thos.	53	Standard Shirt Mfg. Co. (The)	17
Debenhams (Canada), Ltd.	19	Morin et Cie, A. O.	52	Stanfield, Ltd.	49
Dominion Oil Cloth Co. (The)	31	Munn & Co.	64	Storey & Son, Ltd., W. H.	49
Dominion Wadding Co. (The)	52	McCall Co., D. (The)	5	Tooke Bros., Ltd.	15
Ellis Mfg. Co. (The)	46	McKinnon Co., Ltd., S. F.	7	Turnbull Co., C. (The)	51
Fairbairn Ltd., Rhys D.	51	Oliver Novelty Co. (The)	53	Watson Mfg. Co. (The)	21
		Orkin & Co., J. M.	43	Weir Wardrobe Co. of Canada	55

Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

POUR la CHALEUR, le CONFORT et la DURÉE combinés.

Dernières Spécialités:

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

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

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

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

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

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX, ANGLETERRE

Etabli en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Système Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Système.

Pour la manipulation économique et scientifique des confections pour Hommes et Femmes

Garde-Robes à Sections—
Chacun est complet par lui-même.

Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses Devantures, tous de style, dimensions et hauteur uniformes.

Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25 Costumes et 25 pantalons dépareillés.

Tringles avec anneaux en bois dur ou en métal. Liste de prix et catalogue sur demande. Estimés fournis.

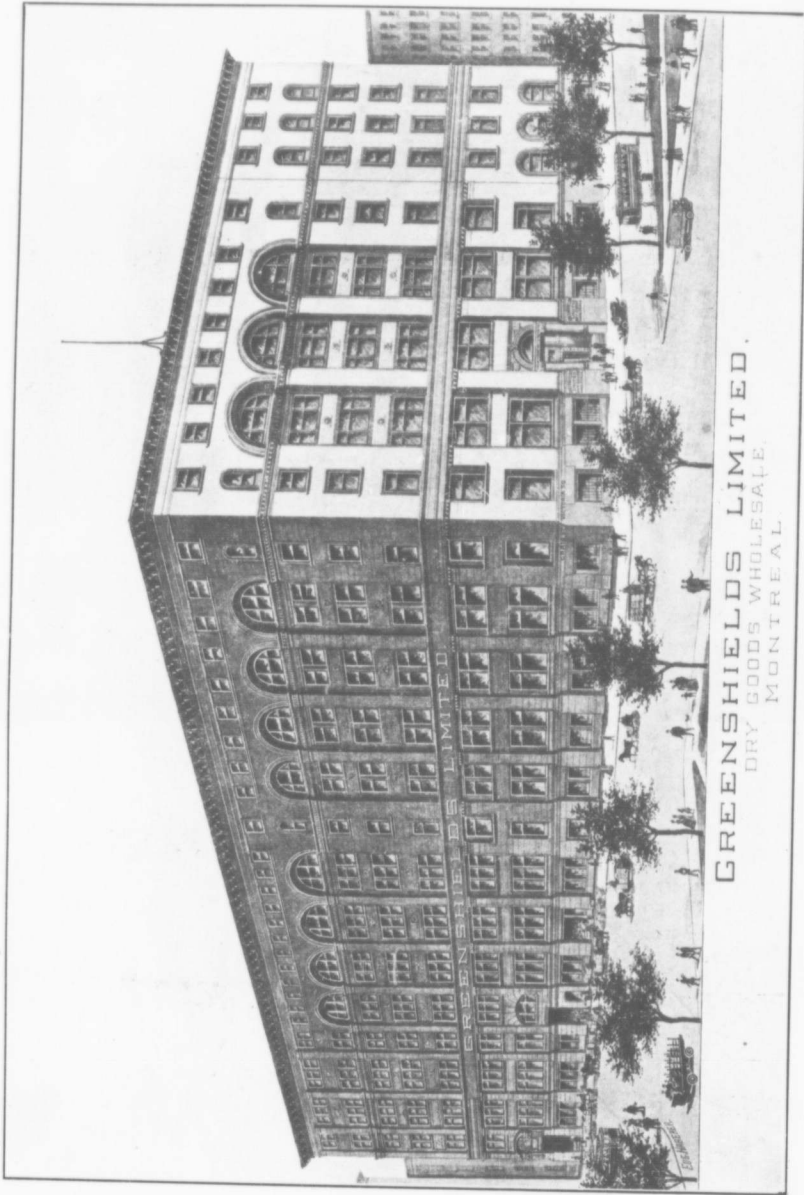
Ceux qui ont l'intention d'acheter sont spécialement priés de voir notre Glissière pour Pantalons et nos Comptoirs pour Costumes—la seule chose du genre en existence.

Weir Wardrobe Co. of Canada,
LIMITED

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa

TISSUS ET NOUVEAUTES



GREENSHIELDS LIMITED.
DRY GOODS WHOLESALE.
MONTREAL