



# TISSUS & NOUVEAUTÉS

(TISSUS & DRYGOODS)

MAI 1910

## Etoffes à Robes de Priestley

POUR L'AUTOMNE 1910

Votre Département D'Étoffes à Robes n'est pas complet sans une ligne complète des tissus Priestley. En faire des articles leaders, c'est augmenter vos ventes.

*Taffetas, Voiles, Panamas, Sateens, Serges,  
Diagonales, Cheviots, Matting, Broad-  
cloths, Vénitiens, Etoffes Wellesley pour  
Complets, Etoffes Delmar pour Complets,  
Etoffes Lowthian pour Complets, Etoffes  
Brandon pour Complets, Matting Boucle,  
Tissus Fulton, Frieze Tenby Boucle  
Osmond.    ::    ::    ::    ::    ::    ::*

Les marchands sont respectueusement priés d'examiner ces lignes avant de placer leurs ordres.

SEULS AGENTS POUR LES ÉTOFFES À ROBES DE PRIESTLEY

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL

**Q**UAND vous réassortirez votre stock, rappelez-vous que le notre est encore au complet.



Pour la bonneterie particulièrement nous sommes en condition splendide.

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



**The W. R. BROCK COMPANY (Limited).**  
MONTREAL.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 42 Place Jacques-Cartier, Montréal. Téléphone Main 2547. Boîte de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux États-Unis, \$1.00, arriérément payable d'avance; France et Union Postale, 3.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL, Can.**

Vol. XI

MONTREAL, MAI

No 5

## AVIS AUX LECTEURS

Nous prions nos lecteurs de prendre note que nos bureaux sont transférés:

80, rue St-Denis,

et que nos numéros de téléphone sont maintenant:

Téléphone Bell Est, 1185 et 1186.

Nous prions également nos lecteurs de continuer à nous adresser leurs lettres, etc., simplement comme suit.

"Tissus & Nouveautés", Montréal.

## A NOS ABONNÉS

Nous prions nos abonnés qui auraient changé d'adresse au 1er mai, de nous en donner avis aussitôt que possible, s'ils ne veulent pas subir d'interruption dans la réception du journal.

La Direction.

## LA LOI DES VENTES EN BLOC

Le bill présenté au Parlement de Québec par Sir Lomer Gouin—pour amender les Statuts Refondus 1909 relativement aux ventes de marchandises en bloc—contient des dispositions absolument nouvelles et pour lesquelles nous croyons devoir faire quelques réserves.

Sur le fond de la question qui est de mettre obstacle aux ventes de fonds de commerce dont le but réel est de frauder les créanciers du vendeur, tout le monde est d'accord. Une loi est devenue nécessaire. Mais, cette loi doit être simple, claire d'interprétation, autrement elle fournirait une nouvelle matière à procès, alors que nos Cours sont déjà encombrées et que les juges ne savent plus où donner de la tête.

Tout d'abord, nous trouvons la définition de la "vente en bloc" quelque peu touffue. Il est dit.

"7464a. Les mots: "vente en bloc", dans le sens de la présente section, com-

prennent et désignent toute vente ou tout transport de fonds de commerce ou de marchandises faits, directement ou indirectement, en dehors du cours ordinaire des opérations commerciales du vendeur, soit que la vente ou le transport englobe la totalité ou à peu près de ce fonds de commerce, ou de ces marchandises, ou soit qu'il ne concerne qu'un intérêt dans les affaires ou le commerce du vendeur."

Nous aimerions quelque chose de plus et de mieux défini que cette expression "à peu près" dans la clause précitée. Mais passons aux clauses suivantes:

"7464b. Toute personne qui directement ou indirectement achète en bloc un ou des fonds de commerce ou de marchandises doit, avant d'en payer le prix en partie ou en totalité, au comptant ou à terme, obtenir du vendeur ou de son agent, ou si le vendeur est une compagnie ou d'une société, du président, du secrétaire ou du gérant de cette compagnie ou société, une déclaration contenant les noms et adresses des fournisseurs non encore payés qui lui ont vendu les dits effets de commerce ou les dites marchandises, et les montants respectifs qui leur sont dits ou qui sont à écrier comme prix ou partie du prix d'iceux.

"La déclaration mentionnée dans cet article doit, autant que possible, être dans la forme de la cédule annexée à la présente section; et le vendeur, ou, si le vendeur est une compagnie ou une société, le président, le secrétaire ou le gérant de cette compagnie ou société, sont tenus de la fournir à l'acquéreur."

"7464c. Toute vente faite en contravention avec l'article 7464b, sans que l'acquéreur ait payé le prix des effets ou marchandises aux créanciers bona fide du vendeur est, à l'encontre de ses créanciers, nulle et de nul effet tant que les créanciers ne sont pas indemnisés ou payés.

"Cette vente est cependant valable quand l'acquéreur, après avoir payé son vendeur, verse de nouveau le prix des effets ou marchandises aux créanciers bona fide de son vendeur; et dans ce cas, il peut recouvrer de ce dernier les montants ainsi payés."

"7464d. L'acquéreur, après avoir reçu la déclaration mentionnée dans l'article 7464b, doit payer aux créanciers y indiqués, à même le prix de vente, au prorata de leurs réclamations et suivant les contrats qui peuvent exister entre eux

et le vendeur, les sommes qui leur sont dues au sujet de ces effets ou marchandises.

"Si un ou plusieurs de ces créanciers sont absents de la province, ou s'il s'élève quelques contestations entre eux au sujet de leurs réclamations, l'acquéreur peut, dans ce dernier cas, après avis de huit jours francs donné aux intéressés, déposer le prix de ces effets ou marchandises entre les mains du trésorier de la province suivant les prescriptions des articles 1484 à 1486.

"Le trésorier de la province doit payer le montant déposé ou toute partie d'icelui au créancier ou aux créanciers qui déposent entre ses mains une ou des copies authentiques d'un jugement ou de jugements rendus en dernier ressort ou passés en force de chose jugée les autorisant à toucher telle somme d'argent.

"En remettant le dépôt ou toute partie d'icelui le trésorier de la province doit retenir, pour être versés dans le fonds consolidé du revenu, une commission de un pour cent sur les sommes ainsi déposées et remises.

"7464e. La présente section ne s'applique pas:

a. Au vendeur dont les créanciers ont renoncé au privilège de ce prévaloir d'icelle.

b. Aux exécuteurs testamentaires, administrateurs, liquidateurs, curateurs pour le bénéfice des créanciers ou autres officiers publics agissant sous l'autorité des tribunaux;—mais s'applique aux personnes dont l'occupation notoire est l'achat et la vente des marchandises ou effets de commerce qui font d'ordinaire l'objet de transactions commerciales, aux marchands à commission et aux manufacturiers.

"7464f. La présente section peut être citée sous le titre de: "loi des ventes en bloc".

2. La présente loi entrera en vigueur le premier janvier 1911.

Nous croyons devoir faire observer tout d'abord que l'art. 7464d donne à entendre qu'un "insolvable" pourrait, en vertu de la loi proposée, disposer lui-même de ses biens; sinon, nous ne comprenons pas comment l'acquéreur devrait payer aux créanciers du vendeur, au prorata de leurs réclamations."

Si l'on doit ainsi interpréter le bill, il serait alors bon d'y insérer une clause

obligent l'insolvable, qui voudrait ainsi vendre à l'amiable son fonds de commerce, à en obtenir l'autorisation de ses créanciers.

Il faudrait que les conditions de la vente fussent bien mauvaises pour que le vendeur n'obtient pas cette autorisation; car les créanciers sont généralement peu satisfaits des feuilles de dividendes qui leur sont adressées après réalisation de la vente des biens des faillis à l'encan.

Mais nous ne devons pas oublier que la loi proposée l'est, comme nous l'avons dit, en vue de mettre fin à un genre de fraude qui s'est développé dans ces dernières années plus particulièrement. Aussi, nous pensons que la loi manquerait son but si elle faisait reposer toute l'économie de cette même loi sur la déclaration du vendeur.

Un vendeur malhonnête peut s'entendre avec quelque compère qu'il fera figurer sur la liste des créanciers et le tour sera joué; la loi n'aura pas modifié beaucoup la situation existante.

Une sanction qui atteigne ceux qui détourneraient ainsi une partie quelconque du montant de la vente du fonds—insérée dans la loi que nous étudions serait utile et la compléterait avec avantage. Il est possible, nous le savons, d'atteindre les coupables sans cela; mais, beaucoup de gens croient que la loi leur refuse un droit de poursuite, alors qu'elle ne dit pas expressément que le délinquant sera poursuivi.

Il est peut-être un moyen d'arriver à peu près sûrement à éviter qu'une vente de fonds ait lieu en dehors de la connaissance d'un ou de plusieurs des créanciers du vendeur.

Ce moyen serait d'obliger le vendeur à donner avis de la vente de son fonds dans la "Gazette Officielle de Québec". Les créanciers, pour conserver leur recours contre l'acquéreur, devraient, dans les quinze jours qui suivent la publication de l'avis dans la dite "Gazette", faire opposition à la vente entre les mains de l'acquéreur en spécifiant le montant et la nature de leur créance.

L'acquéreur ne ferait ainsi ses paiements qu'à bon escient et, d'autre part, n'aurait pas à redouter la surprise désagréable d'avoir à payer doublement (art. 7464c) certaines créances, en cas d'oubli, volontaire ou non, du vendeur dans la liste de ses créanciers.

D'après le bill à l'étude, il semblerait que tous les créanciers ne seraient pas appelés à partager dans le produit de la vente ou qu'ils ne partageraient même pas au prorata de leurs créances.

Si nous comprenons bien le premier paragraphe de l'art. 7464b, les seuls créanciers, au point de vue de l'acquéreur, seraient ceux qui auraient fourni les marchandises "existant et non encore payées" au moment de la vente du

fonds. Un créancier dont les marchandises auraient été vendues, avant que le fonds de commerce change de mains, n'aurait aucun droit sur le produit de la vente du fonds. Le créancier dont partie seulement du fonds aurait été vendue ne pourrait réclamer que pour la partie passant entre les mains de l'acquéreur du fonds. Il ne nous paraît pas possible que telle ait été l'intention de l'auteur du bill; cependant, c'est bien ainsi qu'il faut interpréter le susdit paragraphe.

La loi ne saurait faire de distinction entre les créanciers ordinaires du vendeur du fonds. Ce fonds n'appartient d'ailleurs au vendeur que si les créanciers sont intégralement payés. Dans l'espèce, on peut considérer le vendeur du fonds comme représentant "la masse" de ses créanciers et non, ce qui serait contraire à tout principe de justice, une partie seulement des dits créanciers.

C'est donc entre tous les créanciers sans exception que l'acquéreur devra partager jusqu'à concurrence du montant total dû le prix de la vente du fonds.

Le bill semble ne considérer que la valeur des marchandises transportées comme prix de la vente du fonds, mais il y a encore la valeur de l'achalandage, du "good will", comme disent les Anglais, ainsi que la valeur des dettes de livres qui entrent généralement dans le prix de la vente du commerce. Il n'en est nullement question dans le bill; c'est un oubli à réparer. En l'amendement, il faudra se souvenir que le stock de marchandises n'est pas le seul actif du marchand.

S'il est bon, nécessaire même, de mettre un frein à la vente frauduleuse des fonds de commerce, il est tout aussi important de ne pas apporter d'entraves à la vente honnête de ces mêmes fonds.

Or, le bill, tel qu'il est actuellement rédigé aurait pour effet de gêner considérablement la vente des fonds dont il ferait diminuer la valeur. Jamais un acquéreur ne donnera la pleine valeur d'un fonds quand il sera exposé à répéter—ainsi qu'il serait exposé de le faire avec le bill proposé—un paiement pour une créance qu'il a pu ignorer de bonne foi.

Il est à espérer que le bill sera mis au point avant d'être voté par le Parlement.

#### PAS DE RECIPROCITE

Le Président des Etats-Unis a invité le gouvernement canadien à entrer en négociations avec le gouvernement américain en vue d'établir un traité de réciprocité commerciale entre les deux pays.

Il est à peu près avéré qu'à l'automne il y aura une rencontre entre les représentants des deux pays, comme suite à l'invitation du Président Taft.

Peut-on prévoir le résultat de cette rencontre.

C'est difficile. Toutefois, il n'est pas interdit de se rappeler que toutes les tentatives faites dans ce genre, depuis un certain nombre d'années, ont misérablement avorté et qu'il y a moins de raisons que jamais pour le Canada d'ouvrir ses portes plus grandes aux produits des manufactures américaines.

Nous n'avons rien à sacrifier, rien à donner en échange de ce que les Américains pourraient nous offrir. Si leur tarif a été établi de manière à pouvoir faire des concessions au Canada, les nôtres n'ont pas été fixées en vue d'un traité de réciprocité éventuel avec les Etats-Unis.

Nos voisins—nous ne les en blâmons pas—veulent nous vendre davantage. Nous, nous trouvons qu'ils nous vendent déjà trop et que nous ne pouvons guère leur vendre davantage pour le moment. Allons-nous donc les satisfaire à notre propre détriment en leur accordant de nouvelles concessions tarifaires? Ce serait folie.

Les Etats-Unis ne nous achètent guère que des matières premières nécessaires à leurs industries. Qu'ils aient, pour ces matières premières un tarif de douane élevé ou bas, peu nous importe; c'est l'affaire de leurs industriels et des consommateurs américains et non la nôtre. Ces produits, il les leur faut, ils nous les achètent, que nous passions ou non un traité de réciprocité avec nos voisins.

Restons donc comme nous sommes et au lieu de sacrifier nos industries aux industries Yankee, n'oublions pas que nous nous devons à nous-mêmes d'augmenter la production et la consommation des articles "Made in Canada".

Pas de traité de réciprocité, tel doit être le mot d'ordre.

#### NOS RAPPORTS AVEC L'ITALIE

Un câblogramme adressé de Rome par la Presse Associée Canadienne annonce que le Premier Ministre Luzzatti, répondant à une question au sujet des relations commerciales avec le Canada, aurait déclaré qu'il existait certaines difficultés qu'il avait l'espoir de voir disparaître. Il compte obtenir pour l'Italie un traitement égal à celui accordé à la France et aux Etats-Unis. Un règlement de la question serait également dans l'intérêt du Canada. Le Gouvernement italien pourrait user de représailles en imposant un droit prohibitif sur le poisson sec, mais le Premier Ministre Luzzatti espère vivement en arriver à une entente sans recourir aux menaces. Si ces espérances ne se réalisent pas, l'Italie s'unirait à l'Allemagne et à la Belgique qui ont les mêmes intérêts en ce qui concerne le Canada. Pour termi-

# Emeness Co Limited

## TROIS DE NOS COSTUMES LEADERS POUR L'ETE.

*Il y a une forte demande pour ces Genres.  
Il est temps de placer vos ordres.*



E 1002

E 1008

E 1007

E 1002. Robe pour Dame en beau "Linenne" Mercerisé, Importé, couleurs tan, vieux rose, mauve, vert réséda, bleu cadet et nuance lin, délicatement brodée; jupe plissée garnie du cordonnet le plus nouveau, col et empiècement en dentelle.  
Mesure du buste, 32 à 42  
Longueur de la jupe, 37 à 41

Prix (net, 10 jours) . . . . . **\$3.65**

E 1008. Robe en Fine Mousseline, en blanc seulement, joliment garnie d'insertions à torsion et de médaillons en dentelle sur l'empiècement et la jupe; aussi jupe plissée sur les hanches et blouse assortie.

Mesure du buste, 32 à 42  
Longueur de la jupe, 37 à 41  
Prix (net, 10 jours) . . . . . **\$5.00**

E 1007. Robe en Fine Mousseline pour Dame, en blanc seulement, richement garnie d'insertions en valenciennes et de remplis.

Mesure du buste, 32 à 42  
Longueur de la jupe, 37 à 41  
Prix (net, 10 jours) . . . . . **\$3.35**

NOS VETEMENTS SONT GARANTIS DONNER SATISFACTION QUANT AU STYLE, A L'AJUSTAGE ET AU FINISSAGE

*Donnez un ordre maintenant, car nous sommes prêts à vous faire une prompte livraison dans ces lignes. Des échantillons seront fournis aux clients ordonnant une douzaine ou plus de robes d'un des genres ci-dessus.*

## THE EMENESS COMPANY, LIMITED

DARLING BUILDING (100 Spadina Ave.) TORONTO

ner, le Premier Ministre aurait déclaré que des représentants de l'Italie partiraient aussitôt qu'il serait possible d'espérer un règlement prompt et satisfaisant.

Le Canada est tout prêt, comme l'a déclaré à maintes reprises son gouvernement, à faire des traités de commerce avec les puissances qui n'en ont pas encore avec lui. Mais l'Italie, comme tous les autres pays, ne peut s'attendre à un traitement de faveur si, de son côté, elle ne nous accorde pas des avantages qui compensent ceux qu'éventuellement nous serions prêts à lui accorder.

La France et les Etats-Unis n'ont pas obtenu les faveurs tarifaires que nous leur avons concédées sans en avoir payé le prix. L'Italie ne donnerait rien pour rien. Le Canada n'a pas à se montrer plus généreux. L'Italie cherche son propre intérêt, pourquoi abdiquerions-nous le nôtre?

#### NOUS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ETATS-UNIS

Dans un discours prononcé à Pittsburg, lundi dernier, à un dîner du Club Américain, le président Taft a félicité le secrétaire Knox de ses succès dans les négociations récentes en vue d'assurer aux Etats-Unis le tarif minimum de divers pays. "Nous avons réussi à obtenir, a-t-il dit, de presque tous les pays leur tarif minimum, ou, sinon leur tarif minimum, des concessions équivalentes à celles qu'aurait pu donner le tarif minimum."

Le président a particulièrement rappelé l'entente passée avec le Canada et a déclaré à ce sujet: "C'est l'opinion de l'administration que les relations particulières existant entre le Canada et les Etats-Unis qui ont une ligne frontière commune de 3,000 milles justifient quant aux importations et aux exportations entre les deux pays une politique différente de celle qui existe avec les pays Européens et Orientaux et que, si, par des conventions réciproques, nous pouvons nous unir plus étroitement au point de vue commercial, ce sera à l'avantage des deux nations".

Les Etats-Unis ont cru pendant longtemps que le Canada serait, sinon pour toujours, du moins pour bien longtemps, le pays par excellence pour l'écoulement de leurs produits manufacturés et qu'ils pouvaient, au point de vue du tarif, traiter ce pays à leur guise, sans que nos achats pussent en souffrir.

Nous avons remanié nos tarifs, nous avons empêché le "dumping" des marchandises américaines, nous retenant nos bois de pulpe dans le pays. En un mot, nous affirmions notre volonté de développer nos propres industries et de produire nous-mêmes, autant qu'il est possible, tout ce qui peut se produire en ce pays.

C'est une politique que nous n'abandonnerons pas, car c'est une politique profitable; nos voisins nous l'ont démontré.

Nous croyons sincèrement qu'il serait avantageux pour les deux pays d'abaisser la barrière douanière pour tous les produits de la culture, en général, mais nous ne voyons pas l'avantage que nous tirerions d'un traité de réciprocité qui permettrait à nos voisins de faire concurrence à nos propres industries et d'en arrêter l'essor.

Les progrès de notre industrie doivent marcher de pair avec les progrès que nous faisons constamment dans la culture au point de vue de la production et doivent également suivre l'augmentation de notre population.

Les Etats-Unis ont perdu, ces dernières années, un grand nombre de fermiers qui sont venus s'établir dans l'Ouest Canadien. Nos voisins voudraient bien ne pas perdre aussi la clientèle de ces fermiers qui, du train dont vont les choses, se comptent par centaines de mille avant longtemps. Si cette clientèle est bonne pour les Etats-Unis, elle l'est également pour le Canada. Elle aidera nos manufacturiers à développer leurs usines, à acquérir la machinerie la plus perfectionnée et elle procurera à nos ouvriers un travail durable et bien rétribué.

Ce serait folie de sacrifier nos industries. Les Américains nous le demandent cependant, comme ils nous l'ont demandé dans le passé, le jour où ils voudront entamer la question d'un traité de réciprocité.

Nos industries sont jeunes, dans l'enfance; et, comme tout ce qui est enfant, elles ont besoin de protection. Notre gouvernement ne l'oubliera certainement pas.

#### BANQUE DE ST-HYACINTHE

Une bonne nouvelle pour les déposants de la Banque de St-Hyacinthe: La Banque d'Hochelega est prête à payer et paiera jusqu'au 25 juin prochain inclusivement aux dits déposants de la Banque de St-Hyacinthe, cinquante centins dans la piastre sur le montant qu'ils avaient à la banque, quand elle a fermé ses portes, ce qui avec les 25 p. c. déjà reçus, fera un montant de 75 p. c. Les déposants de la Banque de St-Hyacinthe seront de l'avis du bon La Fontaine et ils passeront à la Banque d'Hochelega, en disant après lui:

"Un bon tiens, vaut mieux que deux tu l'auras."

"L'un est sûr, l'autre ne l'est pas."

Le soleil luit toujours pour le vendeur qui réussit, quel qu'inclément que soit la température.

#### ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA CANADIEN COLORED COTTON MILLS COMPANY.

L'assemblée annuelle de la Canadian Colored Cotton Mills Company a eu lieu ce mois-ci, sous la présidence de Mr. D. Morrice, président de cette compagnie. Les actionnaires présents ont estimé que la compagnie avait traversé avec succès une des périodes les plus difficiles du marché du coton brut, depuis l'organisation de la compagnie.

Mr Morrice a déclaré que le prix du coton n'avait jamais été aussi élevé depuis que la compagnie existe. Les manufactures se trouvaient dans une situation désavantageuse, et la compagnie n'a pas pu obtenir un prix correspondant pour les articles manufacturés. Il en est naturellement résulté que les profits ont été affectés.

La raison donnée pour le succès de l'année, malgré le haut prix du coton est la réduction favorable des frais d'opération, due aux économies dans les procédés de manufacture et à une machinerie perfectionnée.

Le président parla des plans de consolidation et déclara que les options sur les propriétés Mount Royal et Gibson seraient probablement prises avant la date d'expiration, le 1er juillet.

La compagnie a reporté une somme de \$39,000 au compte de profits et pertes, après avoir payé ses dépenses fixes et des dividendes sur son capital-actions. L'ancien bureau des directeurs fut réélu.

#### MONNAIE DE GENTLEMAN

##### Distinctions entre guinéus et livres sterling

"C'est curieux," disait un auteur qui venait de recevoir de Londres un chèque de deux livres sterling et deux shillings," l'éditeur en Angleterre m'a payé en guinéus et non en livres sterling. En fait c'aurait été une insulte de sa part de me payer seulement deux livres sterling.

"Il y a deux sortes de monnaie dans ce pays. L'une est strictement de la monnaie d'affaires. Une somme exacte de deux livres sterling aurait signifié que j'avais fait un travail de routine quelconque, tel que la compilation de statistiques pour l'éditeur et que j'étais payé pour un travail mécanique.

"Mais l'éditeur ajoute un shilling supplémentaire par chaque livre qu'il me paye. Cela veut dire que je ne suis pas supposé du tout avoir accompli un labeur, mais que j'ai créé une oeuvre d'art, et que j'ai présenté cette oeuvre d'art— autrement dit cette pièce littéraire— pour l'amour de l'art.

"Mon chèque porte les mots "Deux guinéus" et l'enveloppe qui le contenait était adressée à "John Smith, Esq." C'est

\$

\$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$

\$

## PLUS D'ARGENT A GAGNER !

Tous les Marchands de Nouveautés peuvent doubler leurs affaires en Faux-Cols, cet été,  
en activant la vente des

## Faux-Cols et Manchettes Marque "Challenge"

A L'EPREUVE DE L'EAU

Ils représentent le summum de style, d'économie, d'ajustage et de confort et, n'étant pas affectés par l'humidité ou la chaleur, ils paraissent toujours d'une mise recherchée. Le grand avantage des faux cols **Challenge** est qu'ils ont la même apparence et le même fini mat que les faux-cols en toile que votre client difficile a toujours portés; mais ce n'est pas leur seul avantage. Les Faux-Cols "**Challenge**" économisent de l'argent à celui qui les porte, en supprimant les comptes de blanchissage. Examinez vos stocks de cette ligne qui se vend rapidement. Il y a là de l'argent pour vous.

**The Arlington Company of Canada, Limited.**

54-56, Avenue Fraser  
TORONTO.

Pour l'Ouest.—J. A. Chantler & Co., Toronto.

Représentants:

Pour l'Est.—Duncan Bell, Montréal.

\$

\$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$

\$

## LE PARAPLUIE "GORDON"



*est le parapluie qui se roule absolument le plus serré et par conséquent celui qui plaira le mieux à vos clients et se vendra le plus facilement. La meilleure manière, la soie la plus fine. Fait aussi pour Dames.*

### COMPAREZ

les valeurs des Parapluies Eclipse avec les marchandises en stock, et nous laisserons à votre jugement la question de la commande.

Nos valeurs et nos assortiments disent toute l'histoire.

*Procurer-vous des Echantillons des lignes que vous désirez.*

### NOTRE VARIÉTÉ

de manches est la plus complète dans le commerce. Toutes les dernières créations, en manches Directoire pour Dames, dans tous les matériaux, tels que :

*Bois de Rose, Acajou, Ebène, Poirier, Ivoire, Argent, Or et combinaisons du plus haut goût.*

Envoyez dès maintenant vos ordres de réassortiment. Indiquez quantité, prix, style. Nos sélections vous plairont. Les marchandises peuvent être retournées, après examen, si elle ne sont pas satisfaisantes.

**THE ECLIPSE UMBRELLA CO., Limited**  
454, RUE ST-JACQUES, MONTREAL

reconnaître une seconde fois que j'ai présenté une pièce d'art littéraire, et les chiffres du chèque sont £2 2s. pour éviter toute erreur de comptabilité.

"Si j'avais fait partie du personnel du périodique, mon salaire m'aurait été payé en livres sterling, car alors j'aurais été supposé travailler pour de l'argent et, d'après les idées anglaises, je n'aurais plus été un gentleman.

"Ces deux sortes de monnaie, guinéas et livres sterling, offrent diverses particularités curieuses. Tous les hommes de profession libérale sont payés en guinéas. Si vous dirigez une grande école particulière, vous présentez un compte en guinéas pour l'instruction donnée, et les parents de vos élèves vous paient en guinéas, parce que vous êtes supposé être engagé simplement dans une entreprise philosophique consistant à donner des muscles et de l'instruction aux enfants anglais. Mais vous payez les professeurs de votre école en livres sterling, car ils sont supposés travailler pour de l'argent et non pour l'amour de l'art.

"Si vous êtes médecin, vous envoyez vos comptes en guinéas pour services professionnels. Les avocats sont payés en guinéas. Dans les courses de chevaux, les prix sont en guinéas pour toutes les courses de gentlemen.

"Le plus curieux exemple est le salaire du clergyman. Il y a là un mélange bizarre d'idées commerciales et professionnelles. La charge d'une paroisse est considérée comme gagne-pain et est payée en livres sterling; mais si un mariage ou un baptême a lieu dans la paroisse, le clergyman reçoit des honoraires personnels, qui lui sont payés en guinéas au lieu de livres.

"Les artistes sont payés en guinéas. Feu James McNeil Whistler, qui avait l'habitude de faire de l'esprit aux dépens de ses amis et de s'en faire des ennemis, fut un jour payé en livres sterling, pour travail, manière délicate de lui faire comprendre qu'il était un barbouilleur et un novice en peinture.

"Deux classes d'artisans sont payées en guinéas pour leur travail; mais les autres le sont en livres sterling. Ces deux classes sont les décorateurs de l'intérieur des appartements et les bijoutiers. Les marchandises du bijouterie sont considérées comme oeuvres d'art, et des articles de commerce, tels que montres et chaînes de montre sont évalués en guinéas. Certains tailleurs fashionables et exclusifs de Londres, auxquels il faut être présenté, estiment en guinéas le prix des vêtements qu'ils consentent à vous faire.

"Les directeurs de compagnies étaient payés autrefois en guinéas pour leurs services. Ils sont payés maintenant en livres sterling; mais quand une livre sterling est frappée en or, ce n'est plus une livre sterling, c'est un souverain.

"L'idée est que les directeurs de compagnies reçoivent toujours leurs honoraires en or et, comme on frappe ma'ntenant des souverains, on les paie en souverains. Les directeurs de la banque d'Angleterre font seuls exception à cette règle, ils sont payés en guinéas d'or faisant partie d'une petite réserve conservée à la banque et dont les pièces datent des premières années du siècle dernier.

"Un gentleman fait des paris avec ses amis en guinéas. Il achète d'un ami un cheval de chasse ou un poney pour jeu de polo qu'il paie en guinéas; mais il paie un marchand de chevaux en livres sterling. Mais s'il achète un cheval de travail d'un aemi ou d'un égal, il paie en livres sterling.

"Si un gentleman fait un pari avec un bookmaker, c'est en livres sterling. S'il essaie de faire sauter la banque à Monte-Carlo, il parle à la roulette en pièces d'or de 20 francs et parle de ses pertes ou de ses gains en livres sterling, tandis qu'au bridge, il mentionne en guinéas ses gains ou ses pertes payés en or.

"Il y a des centaines de distinctions dans l'étiquette anglaise quand il s'agit de monnaie. Une des plus curieuses est celle qui existe dans un certain club de Londres, dont les membres reçoivent la monnaie de leur argent en or, en argent et en timbres-poste d'un penny. Jamais en billets de banque ni en monnaie de billon, et où un gentleman n'est pas censé connaître d'autre monnaie que celle d'or et d'argent."

#### COULEURS POUR L'AUTOMNE

Les nuances brunes promettent beaucoup, surtout celles connues sous le nom de brun-bois, cette teinte douce avec le ton grisâtre de l'écorce d'arbre. De même les gris bois seront en faveur, puisque ces deux nuances se combinent particulièrement bien aux bleus et aux teintes violettes fanées, qui donneront le ton aux modes d'automne. Le brun tabac à fumer, le brun tabac à priser et les nuances chocolat finiront la série des bruns.

Dans la série des bleus, la nuance aile de corbeau sera sans doute première favorite; elle sera suivie de près par les nuances paon et un bleu pourpre ressemblant à celui des bluets passés. Le goût prononcé pour les choses orientales mettra les nuances vénitienne et persanes dans les garnitures.

Dans les couleurs pourpre, on trouvera la violette et le cyclamen fanés avec les teintes aïrelle et raisin Concord, les nuances fleur de sureau et fleur de pêcher complétant la série des couleurs de fruits.

La couleur de la feuille de wintergreen aromatique viendra en tête de la série des verts, qui comprendra aussi les nuances olive, réséda foncé, myrte et mousse.

Ces nuances se verront sur les chapeaux en feutre et en castor, sur le velours et sur les plumes.

Naturellement, les brillantes couleurs de la carte Chanteclair prendront des tons plus sombres quand les journées plus fraîches arriveront et, avec la saison, on verra les nuances claret, catawba, bourgogne avec tons brique et teintes corail.

L'influence de l'engouement renouvelé pour l'acier taillé se fait sentir dans les couleurs grises qui présentent les nuances nickel, argent, platine et castor.

Il y aura une augmentation marquée dans l'emploi des tons orange et tout or—les tons ocre jaune, tout or et écru, paraissant dans les plumages, les garnitures en tissus et ornements.

#### LES ACHATS

Dans le commerce, l'initiative a sa plus grande valeur au point de vue des achats, car c'est sur les achats que reposent toutes les affaires du magasin. L'acheteur pour un magasin de détail doit avoir cette largeur de vues si nécessaire à l'homme qui veut réussir dans la vie, dit "The Buyers' Magazine".

On pense quelquefois que la connaissance des valeurs est tout ce que l'on doit exiger de l'acheteur, mais cette connaissance des valeurs est simplement un des éléments d'un groupe général. Outre une connaissance des valeurs, une connaissance spécifique du stock est beaucoup plus utile en raison de son application.

Une connaissance parfaite des marchandises achetées est la chose primale essentielle à un bon acheteur, pour lui permettre de voir immédiatement si la qualité des marchandises en montre dans la salle d'échantillons justifie leur achat.

L'acheteur devrait aussi être un vendeur expérimenté.

S'il ne possède pas cette qualité, il peut se faire qu'il soit, et c'est ce qui arrive souvent, trop optimiste au point de vue de ce qui se vendra.

Les marchandises offertes ou en montre lui semblent bonnes, et il peut se figurer qu'elles se vendront très facilement. Ou bien un acheteur qui n'a pas une expérience réelle dans la vente, n'est pas au courant de ce que peut faire un bon vendeur; il craindra de surcharger de marchandises sa maison et aura ainsi une tendance à faire des achats trop faibles.

On peut confier la vente à un novice, mais on ne devrait jamais lui permettre de faire des achats, car il en coûte peut-être plus d'acquiescer de l'expérience comme acheteur que d'en acquiescer dans tout autre département de la maison de commerce.

RUBANS

Corticelli

RUBANS DE SOIE PUR TEINT.

En Stock à

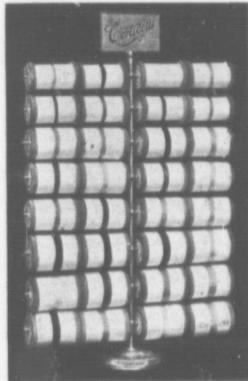
Montréal, Toronto, Winnipeg.

Huit Marques de Petites Largeurs.  
Procurez-vous notre Support d'Étalage.

Taffetas "Defender." Satin "Carmen."

*Articles réellement forts pour la vente.*

*Voyez notre voyageur ou demandez des échantillons.*



**Corticelli Silk Company, Limited**

BUREAU PRINCIPAL A ST-JEAN, P. Q.

ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU LE PLUS RAPPROCHE

SALLES DE VENTE :

22 rue Ste-Hélène, MONTREAL  
24 et 26 rue Wellington Ouest, TORONTO  
138 rue Hosmer, VANCOUVER

56 rue Albert, WINNIPEG  
91a rue York, SYDNEY, N. S. W.

## ACCESSOIRES DE LA TOILETTE

Les nouveaux genres d'articles de cou sous forme de cols de dessous en tissus plissés blancs, écrus ou persans, avec un col de dessus en satin noir, sont des articles qui se vendent bien. Les cols hollandais de ce genre sont ceux qui se vendent le mieux. Toutefois les parures de corsage sont en bonne demande, dit "Dry Goods Economist."

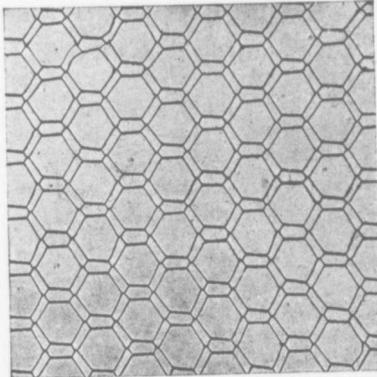
Une autre nouveauté est du type du col haut rabattu. La bande du col s'incline d'environ deux pouces en arrière jusqu'à un demi-pouce en avant. Une aussi grande différence entre l'arrière et le devant d'un col qui doit s'appliquer contre le cou n'est pas faite pour le faire bien aller.

Une nouveauté en cols hollandais consiste en un col en linon sur fondation unie, avec bouts arrondis en avant; sur

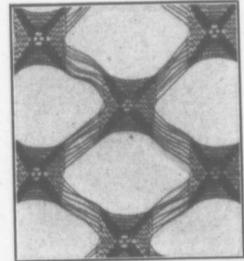
ment aux personnes qui peuvent porter une voilette blanche; elles ajoutent au teint une blancheur crèmeuse.

Les voilettes en dentelle noire se vendent très bien, et les voilettes en dentelle blanche, à cause de leurs excellentes qualités de blanchissage se vendent aussi en grandes quantités. Beaucoup de ces voilettes se portent, la bordure en dentelle en haut fixée au chapeau. Cette manière de les ajuster permet de voir entièrement le dessin et éloigne du visage les motifs du patron, dans le cas où cette broderie ne sied pas aux traits du visage.

Les nets de Bruxelles en blanc, écu, se vendent bien, le blanc en particulier étant grandement employé, cette



Double Net à Mailles Hexagonales.  
Modèle de Debenhams (Canada) Limited, Montréal.



Modèle de Sandersons Limited,  
Toronto.

Les petits cols fichu en batiste ou en net, formés de deux parties à plis droits, une de chaque côté, finis par un volant en dentelle plissée, bordée ou ourlée, sont décidément en faveur. Des variations de ces cols avec un peu de noir pourraient avoir le même succès que les autres modèles en noir.

De petits emplacements en net ou dentelle allover, suivant le contour du col bas, rond et carré, si populaire à présent pour les robes et les corsages, sont une des choses les plus nouvelles dans les articles de cou. On les porte en haut du corsage; ils sont finis par un volant plissé du même net, combinant l'emploi de ce fini populaire pour le col bas qu'est le volant plissé.

Des cols très attrayants sont les cols hollandais, larges de 2 pouces, faits de rangs d'insertions réunis ensemble de batiste entièrement brodée ou de dentelle, avec une bordure étroite coulissée. On ne les porte pas à plat sur le cou; mais on les monte sur la bande ordinaire du col du corsage. Tout en étant assez bas pour donner du confort, ils ne déçoivent pas entièrement le cou.

La popularité des cols blanchis a conduit les manufacturiers à produire plusieurs innovations dans cette ligne. Un de ces nouveaux cols, le col Byron, est en toile unie et brodée.

cette fondation sont piqués des plis en biais oubliés en linon ou batiste, suivant le contour du bord inférieur. Dans quelques-uns de ces cols, les plis de deux en deux sont à motifs.

• • •

Les tissus légers à mailles de grandeur moyenne sont les plus en faveur pour les voilettes et les écharpes. Dans certains centres, la vogue est aux mailles plus petites.

Les mailles hexagonales simples continuent à être en excellente demande. Les nets russes de forme simple et en variations plus nouvelles sont populaires.

Une des dernières nouveautés pour cette maille en vogue ressemble au net russe régulier avec des pois carrés distants d'un pouce; à mi-distance entre ces pois sont de larges lignes transversales formant des carrés d'un pouce. Ces lignes transversales sont composées de quatre fils enroulés de simples fils, et leur construction est semblable à celle des pois carrés.

On pense que pour l'été les voilettes blanches seront mieux représentées. On en a produit avec de nouvelles petites mailles à motifs, ainsi qu'en net russe et en mailles de fantaisie sur malines. Ces voilettes conviennent remarquable-

ment pour les robes et les chapeaux-lingerie.

Les écharpes affectent presque tous les effets nouveaux assez légers pour porter quand il fait chaud. Les écharpes en dentelle espagnole se vendent très bien.

• • •

À cause de la grande vogue pour les transparences et les effets voilés, les couleurs extrêmement brillantes peuvent être employées dans les garnitures et sont même désirables, car l'effet voilé avec chiffon, net, voile ou marquissette obtiendrait entièrement celui des couleurs mates.

Dans les bandes à perles, les plus nouvelles sont en forme de motifs reliés sur net de couleur, le dessin principal étant en fils de bourre de soie. Le contour des motifs et des bords est indiqué par du cordonnet de soie torçé lâche, plutôt lourd, faisant ressortir le dessin.

D'autres jolies bandes sont brodées de lacet ou de point de chaîne lâche.

Tout indique une continuation de: effets métalliques dans les lignes d'automne. On voit des dentelles or en dessins nouveaux. Une belle et nouvelle garniture, effet pompador, consiste en une guirlande à fleurs attachée par un noeud de cravate en couleurs, sur une bande de net, à fils métalliques. De petites perles



## LA CHEMISE BLACK PRINCE DURE LE PLUS LONGTEMPS

Parmi les chemises de travail, la chemise "**Black Prince**" est certainement une de celles qui donnent satisfaction sous tous les rapports.

Cette chemise est en serge noire à envers pelucheux. La serge est d'une qualité et d'un prix plus élevés que celle employée généralement pour les chemises de travail.

Cette serge de haute qualité est garantie de couleur indélébile. Cette couleur ne passe pas et ne disparaît pas même par l'effet de l'eau **bouillante**.

La chemise "**Black Prince**" convient à l'ouvrier, parce qu'elle est taillée très ample.

La chemise "**Black Prince**" a des **manches de pleine longueur**.

C'est là que l'on rencontre un des principaux défauts dans les chemises ordinaires de travail.

Vos clients reviendront au magasin pour d'autres marchandises, si vous leur vendez la chemise "**Black Prince**." On ne **peut pas** trouver une ligne équivalente pour le prix.

Demandez la à votre fournisseur ou écrivez-nous directement.

*The Canadian Converters Co. Limited.*  
*Montreal*

en bois sont groupées entre les guirlandes.

Une autre bande papulaire porte un treillis de fils d'argent maintenu aux coins par des perles en acier. Des perles teintées et de couleur "gun-metal", et des perles en satin sont beaucoup employées sur les garnitures et les bandes.

On emploie plus de perles en bois qu'au paravant. Le jais et l'acier ont leur pla-

dentelles ont des broderies en bourre de soie de couleurs mélangées, suivant la vogue des effets persans.

\* \* \*

#### Tissus pour Voilettes

Les mailles claires, ouvertes sont la note pour les tissus à Voilettes, cette saison. Elles produisent un effet de léger reté, convenant spécialement aux voi-

#### MODES PARISIENNES

L'acier taillé est la garniture à la mode pour les robes; la fantaisie des principales couturières lui donne la préférence sur le jais et c'est à peine si l'on trouve une nouveauté dans les accessoires de la toilette où l'acier taillé ne soit pas employé, dit le correspondant à Paris de "The Illustrated Milliner".

Chez Heitz Boyer, un chapeau exquis a une fondation en Leghorn blanc. Non seulement la calotte, mais le dessus et le dessous de la passe sont couverts entièrement de dentelle Chantilly noire, tirée uniment sur la paille. La forme a une calotte plutôt basse, et la passe légèrement retombante n'est ni relevée ni enroulée d'aucune façon. Un peu à gauche et en avant est une magnifique aigrette noire et blanche.

Le shantung en couleur naturelle joue un rôle important dans les chapeaux d'été comme dans les costumes. Dans plusieurs des magasins les plus importants, on voit de grandes formes plates avec de la soie tendue. Une plume-couteau de la même couleur que la soie, se dégradant jusqu'à une nuance faisant contraste en est la seule garniture, maintenue contre la calotte par une boucle ou un autre ornement de couleur crème.

Georgette, comme d'habitude, produit des chapeaux élégants et artistiques. Un de ces modèles est une grande forme en crinoline noire, relevée un peu sur le côté du front, à droite ou à gauche, suivant que cela va le mieux à la personne qui le porte. L'enroulement est si faible qu'il semble que le bord seul soit relevé. Trois splendides plumes en cachemire forment la seule garniture.

Un autre beau modèle de Georgette est du type chapeau de jardin, genre Marie-Antoinette. La forme est en crin du bleu le plus foncé, et la calotte est très basse. Le dessus tout entier du chapeau, jusqu'à trois pouces du bord de la passe large, est couvert de petites fleurs bleues d'une nuance plus claire que celle du crin. Un bandeau de ces fleurs donne au chapeau une inclinaison charmante.

Les plumes sont la décoration des chapeaux les plus élégants. La plume d'autruche simple, d'un éclat métallique ou nuancée cachemire, comme on appelle cette teinte, ses couleurs étant celles que l'on voit dans les célèbres châles en cachemire de l'Inde et de Perse, aura sans doute un long règne de popularité; ces plumes sont en effet si coûteuses que seules les personnes riches peuvent les porter.

Des plumes de ces nuances changeantes ou un groupe de plumes de colorations variées pour produire l'effet kaléidoscopique exigé maintenant par l'influence orientale dominant dans tous les départements d'habillement,



Dessin Chantilly sur Fond en Nouveau Point de Paris.  
Modèle de Debenhams (Canada) Limited, Montréal.

ce dans le dessin formé par les perles en bois et en caoutchouc.

Une des nouveautés les plus attrayantes sur un net allover se compose de lourds fils de soie maintenus ensemble, de deux en deux coins, par des perles en bois, des perles en acier étant employées aux coins intermédiaires, et formant une grande maille carrée.

Les bandes les plus nouvelles et les

lettres d'été. On constate un retour marqué aux variétés à pois Chenille.

En fait de tissus à Voilettes à la verge, la demande la plus marquée en ce moment porte sur les genres à mailles "Hexagonales" et "Treillis."

La Voilette toute faite représentée par notre gravure est un exemple de ce qui a été produit de plus récent dans ces marchandises

# Saison de Rassortiment

Il est d'une importance primordiale que vos stocks de tous genres soient assortis convenablement.

C'est maintenant le moment où nous pouvons vous être d'une grande utilité.

Notre assortiment de **Merceries** est très varié dans toutes les lignes. **Sous-Vêtements** légers pour les chaleurs. Chaussons de fantaisie en Coton, en Lisle, en Cachemire ayant beaucoup d'apparence et qui donneront beaucoup de confort.

Lignes spéciales de **Chemises Négligées** en Indienne, Percale, Gingham, Zéphirs.

Quelques numéros sur lesquels nous attirons votre attention.

1915 1916 908 810 814

Nous n'annonçons pas ces cinq lignes pour en forcer la vente; **nous les vendons** pour annoncer notre département, et nous voulons que la **Chemise Eureka** soit connue de tous.

Elle est de notre fabrication et nous lui donnons **notre garantie**.

**Chemises de travail, et Salopettes de toutes descriptions.** Nous avons des lignes spéciales qui sont des **Occasions de Bon Marché**.

---

## Parapluies de tous genres et de toutes qualités.

---

Nous sommes de grands vendeurs de Collets. Nous tenons un stock très varié des **Success Celluloid, Water Nymph, Pyraline Rubber.**

Voyez-nous pour ce qui pourrait vous manquer en Merceries et nous aurons certainement ce qui vous sera nécessaire.

Ordres par malle exécutés avec soin et promptitude.

---

# A. RACINE & CIE

## MONTREAL

Bureau à Ottawa,  
111, rue Sparks.

Bureau à Manchester, Ang.,  
11a, Albert Square.

Bureau à Québec,  
234, rue St-Joseph.

constituent la garniture en faveur des chapeaux habillés.

Des doublures en paille faisant contraste, appliquées aux passes, se partagent la faveur avec une garniture très employée maintenant—la lame large ou bande en paille doublant la passe.

L'effet cachemire a remplacé l'effet Chantecler. Des effets d'habillement de toute description sont faits, en tout ou en partie, de soie, de satin ou de net, ayant la brillante coloration d'un mélange bien fondu de teintes; l'effet est charmant avec les fins tissus. Pour les corsages et les paletots, on emploie par-dessus une draperie en chiffon noir pour atténuer la coloration.

Les parments, bordures de chapeaux et des toques entières en matériaux souples indiquent le grand emploi qui est fait de ces matières orientales dans le monde des modistes et on s'étonnerait qu'un article puisse être nommé qui ne porte pas un peu de cachemire.

L'ouverture de la saison à Longchamps a été désappointante au point de vue costumes et chapeaux, car il n'y avait rien d'exceptionnel sous ce rapport. Toutefois la tendance au rouge était trop marquée pour échapper aux commentaires. Les chapeaux noirs avec deux nœuds fascinateurs en ruban de brillante couleur étaient grandement en évidence.

Le ruban a une vogue énorme, des nœuds grands et gracieux étant beaucoup employés sur les chapeaux avec passe relevée.

Les passes continuent à être tournées en arrière, en avant ou de côté, et ces gros nœuds sont placés en arrière.

Littéralement des verges de ruban sont employés pour les meilleurs chapeaux, et on a de nouveau recours au peigne caché pour assurer l'inclinaison en avant, qui est maintenant de rigueur.

La reine Hélène d'Italie, raffole des vieilles dentelles. Elle les collectionnait déjà alors qu'elle n'était que princesse du Monténégro. C'est ainsi qu'elle possède le plus beau et le plus précieux mouchoir du monde entier.

Il consiste en un vieux "pizzo di Venetia", dentelle de la plus grande ancienneté, puisqu'elle date de la fin du quinzième siècle, époque des débuts de l'art des dentelles dans la cité des Doges. La pièce, malgré son antiquité, est tout à fait intacte, et on l'estime une dizaine de mille dollars; on prétend même que deux milliardaires américains en auraient fait offrir une somme triple, mais la reine, combien on pense, n'a pas voulu s'en dessaisir.

• • •

Les commis devraient s'avancer au devant d'un client, dès que celui-ci entre dans le magasin. Le client ne devrait jamais aller à la recherche d'un commis.

## LES VETEMENTS MASCULINS

Il n'y a guère plus de dix ans que les premières annonces au sujet des vêtements masculins furent publiées dans des magazines.

Jusqu'alors le marchand détaillant vendait des effets d'habillement confectionnés principalement dans des "sweat-shops" et ne portant pas de nom de manufacturier. Le mot "Ready-Made" était un plaisanterie. Les vêtements n'allaient pas, n'avaient pas de style, ne gardaient pas leur forme. Les vêtements confectionnés étaient destinés aux hommes qui n'avaient pas le moyen de donner leur pratique à un tailleur.

Quand ces premières annonces parurent, les marchands de vêtements se montrèrent sceptiques à leur sujet. L'idée d'un manufacturier essayant de vendre des vêtements portant son nom et soutenu par sa réputation, était suspecte. On n'avait jamais entendu parler d'un manufacturier se servant de la publicité pour vendre plus de vêtements et de meilleurs vêtements. Un jour parut la première gravure de modes de "pose naturelle". Les marchands de vêtements en firent des gorges chaudes. Cette gravure représentait un vêtement plissé aux épaules comme s'il était porté par un homme vivant. Le public demandait des gravures de modes sans aucun pli.

Beaucoup de marchands de vêtements refusèrent de montrer une gravure si bizarre.

Mais le public comprit, comme d'habitude. Il voulait des vêtements confectionnés comme ceux représentés dans les gravures naturelles, garantis par le nom du manufacturier qui expliquait les qualités de ses produits dans les magazines. Quelques marchands de vêtements s'opposèrent à cette demande. Ces obstructionnistes ont disparu. La majorité comprit qu'une ère nouvelle commençait dans son industrie et non seulement vendit ces vêtements, mais coopéra avec le manufacturier pour produire des vêtements mieux faits.

Aujourd'hui tous les confectionneurs en vue de vêtements sont des conseillers nationaux, et tous les détaillants importants vendent une ou plusieurs des lignes de vêtements d'hommes pour lesquelles il est fait de la publicité.

Le "sweat shop" a disparu à peu près. Car des vêtements comme ceux dont nous parlons ne peuvent être confectionnés que dans des ateliers éclairés, propres, sanitaires, par des ouvriers habiles se servant d'une machinerie spéciale.

Les hommes sont bien mis aujourd'hui. Les collégiens portent des vêtements confectionnés. Le mécanicien est aussi bien habillé que le banquier de la dernière génération. Les tailleurs de Londres admettent qu'avec le système des "sweat-

shops" qui existe encore en Angleterre, ils ne peuvent pas rivaliser avec la bonne facture des vêtements d'hommes confectionnés.

Voilà l'amélioration que la publicité et la demande générale ont apportée à la qualité.

Quant à l'augmentation du volume des affaires, elle a été surprenante.

Les marchands de vêtements au détail font maintenant des affaires qui auraient semblé impossibles, il y a vingt ans.

## UNE IMITATION DE CUIR

On lit dans le journal "La Nature":

"Nous avons eu l'été dernier l'occasion de parler de la découverte de John Stuart Campbell, en une notice qui devait nous valoir maintes demandes de renseignements de la part de nos lecteurs. Rappelons que ce produit fabriqué avec des algues marines, des feuilles d'arbre, des balayures, des gommages communes, et une composition chimique qui reste le secret de l'inventeur, peut avoir une grande importance pour les industries du cuir, du linoléum, du caoutchouc. Depuis l'apparition de notre notice, le produit a été soumis à de nombreux essais qui paraissent avoir mis en relief ses qualités. Un architecte-expert bien connu, M. Frank Matcham, l'architecte qui a construit l'Hippodrome et le Coliseum de Londres, et plus de cent théâtres dans les autres villes des Iles Britanniques, a, nous assure-t-on, soumis des échantillons du cuir végétal (du Cam-Veg), à trois épreuves distinctes: 1o Immergé dans de l'acide sulfurique, le cuir est sorti complètement indemne; 2o Soumis à la chaleur intense d'un chalumeau, il n'a ni brûlé, ni émis de fumée; 3o En contact avec une roue de bois tournant à la vitesse de 1,400 révolutions par minute, le cuir ne s'est pas laissé entamer. Il sortit de cette épreuve sans porter trace d'usure. Soumis à l'examen du Physical-and-Chemical Laboratory, le cuir a donné lieu à des expériences non moins concluantes. Un rapport du Dr Howard Adye établit l'homogénéité parfaite du produit; sa conductibilité thermique et électrique est nulle; nulle aussi son inflammabilité, même sous l'influence d'explosifs ou de composés aussi violents que le naphte, le benzol, l'esprit-de-vin. Enfin, sur la requête de l'inventeur, deux institutions techniques, dont les Westminster-Electrical-Testing-Laboratories, ont étudié le produit, en tant qu'isolateur. Les deux rapports montrent que sa résistance spécifique est énorme (4,900,000 mégohms par centimètre cube), et que sa force diélectrique est très grande. Après immersion dans l'eau, sa résistance isolatrice augmente, dit-on, dans des proportions inouïes (30,000,000 mégohms par centimètre cube.)

# AUTOMNE 1910

## Nouveautés en Etoffes à Robes.

Carreautés, Kenilworth, Velvet Robes, Kimona, "La Tosca,"  
 Serge Diagonale, Peluchette, Drap Sédan, Popeline rayée,  
 Popeline Barrée, Delainettes, Draps Béatrice, Glissades,  
 Mohair Soie, Mohair Fantaisie, Tapisserie, Coton,  
 Calico, Bengals, Serge Mélangée, Vénitien  
 Fantaisie, Satin de laine, Permo Noir,  
 Flanelle Electorale, Flanelle Opéra,  
 Cretonne, Caracul Noir, Caracul  
 Fantaisie, Cheviot, Cachemire,  
 Ottoman, Albatros, Sateen,  
 Crêpillé, Tweeds, etc.,  
 Imitation Loutre,

" Ours,  
 " Castor,  
 " Creamer,  
 " Mouton,

Serges et  
 Vicuna  
**SPHINX**  
 Etc.,  
 Etc.,  
 Etc.

**GARNEAU, Limitée,**  
 MONTREAL,  
 242 rue St-Jacques, Chambre 2.

SALLES D'ÉCHANTILLONS:

**OTTAWA,**  
 111 rue Sparks, Chambre 11.

Tapis,  
 Carpettes,  
 Carrés,  
 Prélarts,  
 Linoleums,  
 Toiles Cirées,  
 Camisoles et Caleçons,  
 Couvertes Grises, Blan-  
 ches, et Couvertes pour  
 Berceaux.

Sous-Vêtements pour Dames,  
 Sous - Vêtements pour Enfants,  
 Lingerie, — Mercerie, — Elastic,  
 Collets en toile pour hommes, ligne

### "EMERALD"

Toutes Nouveautés en Collets pour  
 Dames, Ceintures, Jabots, Garnitures pour  
 Robes et Manteaux.

Grande variété de Rideaux, Stores, etc., etc.

**Spécial: COAT-SWEATERS pour Dames.**

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs échantillons  
 des dernières importations. Vous êtes priés de ne pas placer vos  
 commandes avant de les voir.

## VESTON SAC A LONGS REVERS

L'étoffe du veston sac à longs revers représenté par notre gravure est un chevit de fantaisie.

Sa longueur pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 30½ pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine modérément la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers sont faits pour rouler librement et mesurent 1 1-2 pouce à l'entaille. Le collet mesure 1 3-8 pouce à l'entaille et 1 1-2 pouce en arrière. Les poches inférieures sont rapportées et couvertes de pattes avec boutons et boutonnières. La poche extérieure de poitrine est finie par une bande. Les bords ont une double pique à 14 pouce; les coutures sont rabattues et piquées. Les manches sont finies par une manchette retournée et un bouton.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 1-2 pouces au genou et 16 1-2 pouces en bas; il a un rempli de 2 pouces.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9 pces
Longueur à la taille . . . . .	16½ "
Longueur totale . . . . .	30 "
Première mesure d'épaule . . . . .	12 "
Deuxième mesure d'épaules . . . . .	17 "
Mesure d'omoplate . . . . .	12½ "
Mesure de poitrine . . . . .	36 "
Taille . . . . .	32 "
Hanches . . . . .	38 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

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

De A à C, 16 1-2 pouces.

De C à D, 6 pouces.

De A à E, 30 pouces.

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

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

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

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne FH et abaissez la perpendiculaire

De J à K, moitié de la mesure de poitrine.

De K à L, 1 3-4 pouce.

De L à M, 3-4 pouce.

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

De N à P, 3 1-2 pouces

Abaissez la perpendiculaire PQ.

Appliquez la mesure d'omoplate, 12 1-2 pouces, de J à P et élevez la perpendiculaire.

Le point R est à mi-distance entre J et P.

De R à S, 1 1-4 pouce.

Élevez la perpendiculaire SU.

De S à T, 1-12 de la mesure de poitrine.

De S à Z, 1-2 pouce

Au point Z, abaissez la perpendiculaire.

De A à V, 6 1-2 pouces.

De V à W, 1 1-2 pouce.

Tirez la ligne AW.

De A à X, 1-6 de la mesure de poitrine.

Élevez la perpendiculaire XY et formez le dos, tel qu'indiqué.

De Q à 2, moitié de la mesure de taille

Le point 3 est à mi-distance entre Q et 2

Le point 4 est à mi-distance entre P et L.

Tirez la ligne 3-4-5.

De A à Y et de P à 5, première mesure

d'épaule plus 3-4 pouce.

De 2 à 11, même distancé.

De 11 à 12, 1 pouce.

Placez l'équerre suivant les points Q et 12 et abaissez la perpendiculaire.

De 13 à 1, 3-4 pouce.

Formez le bord du devant.

De 13 à 14, 3 1-2 pouces.

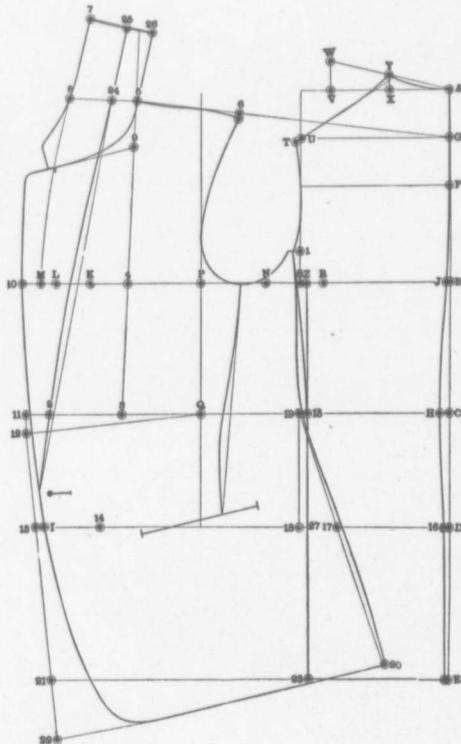
De 27 à 16 et de 14 à 17, mesure du siège

De 17 à 18, 2 pouces.

Élevez la perpendiculaire 18-19.

Tirez la ligne 19-17-20.

De 19 à 20, même distance que de 15 à 23.



Tirez la ligne 5-G.

De 5 à 6, 3 8 pouce de moins que de Y à T.

Formez l'épaule et l'emmanchure

Au point 5, menez la perpendiculaire à la ligne 3-4

De 5 à 8, 1-6 de la mesure de poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 8 à M.

De 8 à l'entaille, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 3-4 pouce.

De 9 à 5, 1-8 de la mesure de poitrine.

Formez la gorge.

De M à 10, 1 pouce

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

## Collet

De 5 à 24, 1 1-4 pouce.

Tirez une ligne passant par le point 24 pour le pli du collet

De 24 à 25, 1-2 pouce de plus que de A à Y en arrière.

De 25 à 26, 1 1-4 pouce.

De 25 à 7, 1 3-4 pouce.

Formez le collet, tel qu'indiqué.

# A Duck. AA Duck.

---

TISSUS DUPLEX POUR ROBES  
ET COSTUMES.

*Les Marchandises Lavables  
Idéales pour Costumes d'Été.*

VOTRE MARCHAND DE GROS LES A  
EN STOCK.

*Veillez à en être bien approvisionné.*



### VESTON SAC CROISE A DEUX BOUTONS

L'étoffe représentée par notre gravure est un worsted de fantaisie non fini pour le veston et le pantalon; le gilet est en tissu lavable. La longueur du veston, pour un homme de stature moyenne (5 pieds 8 pouces) est de 31 pouces. Le veston est ample sur la poitrine et dessine la taille. Les épaules ont une largeur et un fini naturels. La gorge a une profondeur moyenne. Les revers mesurant 2 1/4 pouces à l'entaille et 13 1/2 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 1 1/2 pouce à l'entaille et autant en arrière. Les poches inférieures ont une patte qui peut être rentrée ou sortie. Les bords ont une piqûre double de 1/4 pouce, et les coutures sont unies. Les manches sont finies par une imitation de manchette et un bouton.

Le gilet est à un seul rang de boutons, sans collet, et mesure 13 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1/2 pouces, longueur totale. Le devant est fermé par cinq boutons; le bas est légèrement incliné et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 19 1/2 pouces au genou et 16 1/2 pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle . . . . .	9 3/4 pces
Longueur à la taille . . . . .	17 "
Longueur totale . . . . .	31 "
Première mesure d'épaule . . . . .	12 3/4 "
Deuxième mesure d'épaule . . . . .	17 3/4 "
Mesure d'omoplate . . . . .	13 "
Mesure de poitrine . . . . .	38 "
Mesure de la taille . . . . .	34 "
Mesure de hanches . . . . .	40 "

Au point A, menez deux lignes à angle droit.

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

De A à C, longueur à la taille

De C à D, 6 pouces.

De A à E, longueur totale.

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

De F à G, 2 pouces.

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

De C à H, 3-4 pouce.

Tirez la ligne FH et abaissez la perpendiculaire.

De I à J, moitié de la mesure de poitrine.

De J à K, 3-4 pouce

De K à L, 3-4 pouce.

Le point M est à mi-distance entre I et J.

De M à N, 3 1/2 pouces.

Au point N, abaissez la perpendiculaire NO.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 pouces, de I à N et élevez la perpendiculaire.

Le point Q est à mi-distance entre I et N.

De Q à R, 1 1/4 pouce.

De R à T, 1-12 de la mesure de poitrine

De R à P, 1-2 pouce.

Au point P, abaissez la perpendiculaire.

De A à U, 6 1/2 pouces.

De U à V, 1 1/2 pouce.

Tirez la ligne AV.

De A à W, 1-6 de la mesure de poitrine.

Au point W, menez la perpendiculaire

WX et formez le dos.

De O à Y, moitié de la taille

Le point Z est à mi-distance entre O et Y.

De 2 à 6, 1-5 de la mesure de poitrine.

Tirez la ligne 6-5 et formez la gorge.

De L à 7, 3 pouces.

De Y à 8, même distance.

De 8 à 9, 1 pouce

Placez l'équerre suivant les points O et

9, abaissez la perpendiculaire et formez le bord du devant.

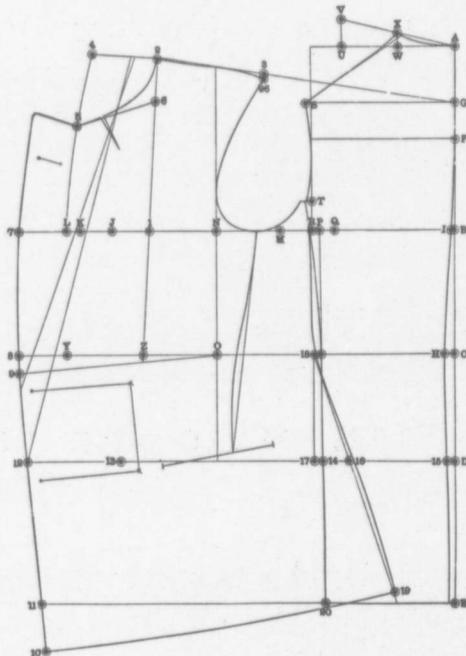
De 12 à 13, 5 1/2 pouces.

De 14 à 15 et de 13 à 16, mesure des hanches plus 1-2 pouce.

De 16 à 17, 2 pouces.

Au point 17, élevez la perpendiculaire 17-18.

Tirez la ligne 18-19 et formez le côté



Le point 1 est à mi-distance entre N et K.

Tirez la ligne Z-1-2.

De A à X et de N à 2, première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce.

Tirez la ligne 2 G.

De 2 à 3, 3-8 pouce de moins que de X à S.

Formez l'épaule et l'emmanchure.

Au point 2, menez la perpendiculaire à la ligne Z1

De 2 à 4, 1-6 de la mesure de poitrine.

Tirez une ligne arrondie de 4 à L.

De 4 à 5, 1-6 de la mesure de poitrine, plus 1-2 pouce.

du devant.

De 18 à 19, même distance que de 18 à 20.

De 11 à 10, 1/2 pouce de moins que le 1-6 de la poitrine

Formez le bas du devant et finissez.

On croit maintenant que la durée extraordinaire des bandelettes entourant les anciennes momies égyptiennes est due à ce que le matériel dont ces bandelettes étaient faites était fini au moyen d'une solution contenant de la glu végétale tirée du caroubier, arbre très commun dans le nord de l'Afrique.

# Modes d'Été.

¶ Nous recevons maintenant des consignations importantes de **Modes d'Été et d'Articles pour Modes.** Ces marchandises comprennent les toutes dernières nouveautés de Paris et de Londres et sont dignes de votre attention. Nous avons un stock assorti de

*Rubans de Velours Noirs et de Couleur, Rubans Moirés, Rubans Satin, Tulles, Chiffons, Nets pour Modes, Soieries, Etc.*

¶ **Ordres par Lettres.**—Un personnel efficace pour les ordres par lettres est à votre disposition; il peut exécuter vos ordres ouverts ou vous envoyer des échantillons convenant à vos besoins.

**Debenhams (Canada) Limited**

18 et 20 rue Ste-Hélène, Montréal.

Québec

Ottawa

TORONTO

Coin des rues Bay et Wellington.

## L'INSTRUCTION COMMERCIALE

Un marchand avait mis son jeune fils au collège et lui avait fait suivre le cours commercial enseigné dans cet établissement. Le cours complété, le jeune homme sortit avec son diplôme. Joie du père, contentement du fils.

Le fils était intelligent, travailleur, attentif; ses professeurs étaient satisfaits de lui; c'était l'un de leurs meilleurs élèves. "Il vous fera honneur un jour", avait dit au père le directeur du collège.

Le père était un de ces braves marchands qui, plus d'une fois, avait regretté son défaut d'instruction. Il avait réussi à s'amasser, grâce à son travail et à son esprit d'ordre et d'économie, assez de biens pour être certain de vivre tranquille, quand l'âge ne lui laisserait plus l'activité voulue pour consacrer aux affaires tout le temps nécessaire.

Son fils étant sorti du collège, il le prit à part et lui dit à peu près ceci:

"J'ai trop remarqué ce qui me manque et ce qui manque à beaucoup de marchands de mon âge, pour avoir voulu te retirer de l'école aussitôt après ta première communion, comme ont été obligés de le faire mes pauvres parents. Tu viens d'être diplômé à la fin de ton cours commercial; tu as une instruction théorique qui m'a toujours manqué et qui m'aurait bien servi dans la pratique des affaires, si j'avais su ce que tu dois savoir aujourd'hui.

"Ne vas pas croire, cependant, que tu saches beaucoup de choses. Mets-toi bien dans la tête, au contraire, que tu as beaucoup plus à apprendre que tu n'as jamais appris et que, toute ta vie, tu devras continuer à apprendre, si tu veux être un commerçant à la hauteur de ton temps."

Le jeune homme s'était imaginé que, son cours commercial terminé, et son diplôme en mains, il n'avait plus qu'à se mettre à côté de son père pour le remplacer bientôt sans avoir beaucoup à apprendre. Mon père, s'était-il dit, n'a jamais su ce qu'est le droit commercial, la comptabilité et tout ce qu'on nous enseigne dans un cours commercial.

Quand je sortirai du collège, papa n'aura rien ou si peu de chose à m'apprendre, qu'il ne me faudra pas grand temps pour me mettre au courant des affaires et diriger son commerce.

Aussi fut-il surpris du petit discours que lui tint son père et plus surpris encore quand son père ajouta:

"Ici, avec moi, tu apprendrais certainement beaucoup de choses que tu ignores; mais, ailleurs, tu pourras également apprendre ces choses et beaucoup d'autres que j'ignore moi-même et qu'il faut absolument que tu apprennes et que tu saches, si tu veux être un commerçant instruit et réaliser les rêves ambitieux que j'ai caressés pour toi.

"Tu vas passer le temps des vacances

après de moi, je vais te dégrossir un peu au magasin pendant ce temps-là et, ensuite, tu feras ton apprentissage chez un de mes vieux fournisseurs qui veut bien se charger de ton éducation commerciale."

Le garçon, nous l'avons dit, était intelligent. Au bout de peu de jours il s'aperçut, en effet, qu'il connaissait bien peu de choses en matière commerciale et que, même pour ce qu'il avait appris au collège, il avait besoin d'un peu de pratique pour s'en servir utilement.



Une addition, tout le monde sait faire cela; notre jeune homme aurait rougi, si on lui eût dit qu'il ne pourrait relever un compte sans faire une erreur d'addition. C'est en attendant ce qui lui arriva.

Un client vint un jour et demanda son compte qu'il désirait payer.

Fais attention aux additions, dit le père à son fils, gare aux erreurs!

Quatre pages à additionner, ce n'est qu'un jeu pour un employé ayant un peu de pratique dans un bureau, mais pour

un jeune homme frais émoulu du collège, c'est un dur et pénible labeur.

Quatre pages, quatre totaux; tous faux. Le jeune homme avait beau faire et refaire ses additions, jamais il n'arrivait au même résultat. Son père était là qui attendait patiemment, regardant du coin de l'œil son fils rouge et en sueur qui n'osait pas avouer son impuissance.

À la fin vaincu et comprenant que son père devait trouver le temps long, il lui déclara qu'il n'y voyait plus.

"Avec de la pratique cela viendra", dit tranquillement le père. "Mon client ne doit revenir que demain, tu recommenceras demain et demain tu additionneras mieux qu'aujourd'hui". C'était vrai.

"Jean", dit un jour le papa, "tu iras à la station. J'ai reçu la facture de marchandises que j'ai commandées, tu en prendras livraison; assure-toi, avant de les charger sur la voiture, qu'elles sont en bon ordre. Laisse-les à la station, si tu vois que quelque chose cloche.

Jean examine les caisses; elles n'étaient pas brisées, il les enlève. En chemin, cependant, il lui semble entendre un bruit de verre cassé dans les caisses, je les aurai lancées trop fort sur la voiture et j'aurai cassé quelque chose de trop fragile, se dit-il.

Le père eut à peine besoin de regarder les caisses que déjà il était convaincu qu'elles avaient été ouvertes; il les souleva et les remua doucement: il y avait du vide et de la casse. Le poids des caisses, vérifié sur la balance, indiquait un manquant d'une cinquantaine de livres de marchandises.

"Vois-tu" mon fils, "il te manque la pratique de ces choses-là; ça viendra avec le temps" et le père expliqua à son fils ce qu'il convenait de faire en pareille occurrence.

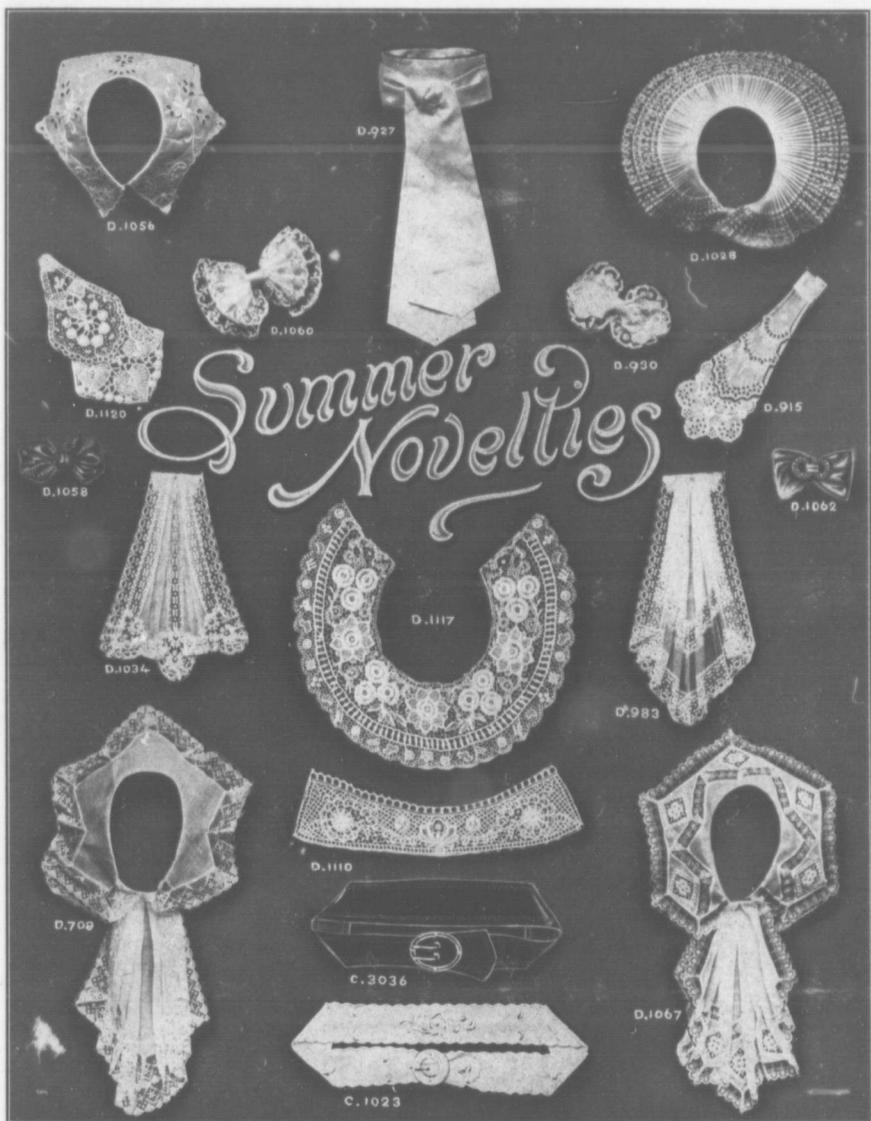
L'expérience du jeune homme ne fut pas plus heureuse quand son père lui demanda, à quelque temps de là, de lui établir le prix de revient de marchandises entrées en magasin et le prix auquel il les faudrait vendre pour en tirer un profit de tant pour cent sur le prix de vente.

La pratique manquait au jeune homme.

Mais, grâce au cours commercial qu'il avait suivi, il était suffisamment renseigné pour se corriger assez rapidement de ses erreurs et faire des progrès dans son apprentissage des affaires.

Bref! nous ne parlerons pas ici du nombre de bévues qu'il fit et qu'il nous avoua, nous donnerons ici sa conclusion:

Un jeune homme qui vient de compléter un cours commercial est sûrement moins ignorant que son camarade qui entre dans le commerce sans jamais rien avoir appris théoriquement des affaires. Dans un collège commercial nous apprenons des choses qui nous servent de suite et d'autres qui ne nous servent guère que plus tard, mais nous avons, sans conteste, une grande avance sur ceux qui,



*Summer  
Novelties*

**R. D. FAIRBAIRN CO., LIMITED**

MANUFACTURERS

PRES., RHYS. D. FAIRBAIRN.  
107 SIMCOE ST.

VICE PRES., F. J. KNIGHT. W. C. CLIFF  
TORONTO, ONT.

entrant en emploi en même temps que nous, n'ont pas suivi de cours. Ces derniers devront apprendre longtemps après nous, et souvent à leurs dépens, ce que nous avons appris au collège sans qu'il nous en coûte autre chose qu'un peu d'attention aux leçons de nos professeurs.

Les cours que nous suivons au collège sont théoriques et quelque peu pratiques aussi; par exemple, nous savons au sortir du collège tenir des livres; nous ne serions pas très embarrassés pour faire des opérations de finance dans une banque, etc., etc.

Ce qui est évident, c'est que nous sommes prévenus au sortir du collège; nous sommes même un peu armés. Notre bagage, à coup sûr, n'est pas bien lourd, mais il est cependant précieux. La preuve qu'il vaut quelque chose, c'est que les maisons de commerce, les banques mêmes, nous ouvrent leurs portes volontiers; avant que nous ayons terminé complètement notre dernière année, nos services sont retenus. Nous sommes placés pour la plupart dès la sortie du collège.

C'est à nous qu'il appartient désormais de devenir des commerçants ou des industriels ou des banquiers pratiques, versés dans la carrière que nous avons embrassée. Le collège nous a mis sur le premier échelon, c'est à nous de gravir l'échelle jusqu'au sommet et à intelligemment égale, à travail égal, nous devons arriver avant celui qui n'a pas eu la même instruction que nous.

C'est ce que mon père avait compris. Mais mon père avait sans doute pour mal une ambition que je ne possédais pas. J'ai simplement continué la maison de commerce qu'il avait créée et je n'ai pas à m'en plaindre. La petite ville que j'habite grandit et prospère, mes affaires augmentent. Le modeste capital que m'a laissé mon père en héritage a grossi. Parfois, je me dis que, si j'avais eu l'ambition de quelques-uns de mes condisciples qui se sont établis dans les grandes villes, j'aurais, sans doute, comme certains d'entre eux, semé aux quatre vents les quelques économies que mon père a si péniblement amassées. Ils n'ont pas retenu les leçons du collège où on nous enseignait le bon emploi des capitaux et du crédit; voulant aller trop vite, ils ont culbuté.

Ni l'instruction, ni la théorie, ni la pratique commerciale ne servent de rien, si on met de côté leurs enseignements.

Marchands qui distinez vos enfants à la carrière commerciale, ne négligez rien en vue de leur réussite théorique et pratiquement; c'est aux commerçants instruits sachant tirer parti de leur instruction qu'appartient l'avenir dans les diverses entreprises. La lutte devient chaque jour plus âpre et les mieux armés seront les vainqueurs.

## HISTOIRE DE L'INDUSTRIE DES TAPIS DANS L'INDE

L'Égypte est considérée comme le pays d'origine de la fabrication des tapis. De là cette industrie s'est répandue dans les autres parties de l'Orient. Memphis, Thèbes, Babylone et Ninive étaient les quatre centres principaux de production. La manufacture de tapis fut entreprise plus tard à Alexandrie et d'Alexandrie elle fut importée dans les Indes Occidentales.



La première mention de la manufacture des tapis se trouve dans Ayin Akbari, histoire du règne du Grand Mogol Akbar. En décrivant l'Hindoustan, l'auteur savant des "Institutes" dit: "Ce peuple était connu par son manque d'eau froide, la chaleur intolérable de son climat, la rareté de ses raisins et de ses melons et il n'y avait pas dans ce pays de manufacture de tapis non plus que d'élevage de chameaux." La manufacture des tapis en soie et en laine fut in-

troducte en même temps que celle des soies brochées.

La plupart des bonnes choses de l'Inde sont attribuées au génie du Grand Mogol qui régna dans l'Inde de 1656 à 1695 et le langage de Abul Fazl, un célèbre auteur indien, donne de la couleur à la théorie que la manufacture des tapis du Nord de l'Inde commença avec Akbar. Déjà au temps de Akbar, on fabriquait des tapis à Agra, Fatehpur, Lahore, Allahabad, Jaunpur, Nerwal, Allore; il est extrêmement improbable que tous ces centres de tissage de tapis aient débuté pendant la durée d'un seul règne.

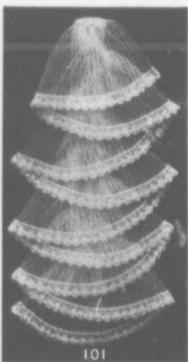
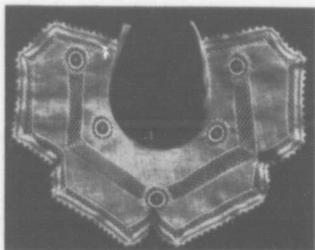
Abul Fazl continue en disant: "Il aurait fallu trop de temps pour décrire la beauté et la variété des tapis Jajam, Shatranjis, Baluchis et des tapis de soie qui sont fabriqués dans cet empire.

Les passages cités ci-dessus indiquent de quelle façon cette industrie était très répandue et il est tout probable que des tapis étaient manufacturés avant l'époque d'Akbar.

Il est aussi très intéressant pour les personnes qui s'occupent de l'histoire des tapis de l'Inde de s'informer de ce que cette industrie doit à l'invasion mahométane. Les tapis étaient-ils manufacturés avant la conquête des Mahométans ou bien l'industrie fut-elle le résultat de l'invasion étrangère?

Sir George Birdwood, auteur anglais éminent sur ce sujet, dit que la représentation des tapis, sur les vieux monuments bouddhistes de l'Inde est en très petit nombre, bien que dans les sculptures de Barhut et dans les peintures des grottes d'Ajanta, il y ait une preuve indéniable de l'identité absolue des dessins dont ces grottes étaient ornements avec ceux qui sont encore en usage dans la caste des tisseurs de tapis de l'Inde. Dans le Nord de l'Inde, la population était mahométane jusqu'à une époque très récente. A Madras également, les tisseurs de tapis sont des mahométans. Peu à peu, ils se formèrent en une caste d'artisans et se dénommèrent "kalibafas", c'est-à-dire tisseurs de tapis. Le fait que le tissage des tapis était fait exclusivement par des mahométans pourrait conduire à la conclusion que ce tissage était un art étranger. Cependant, les tisseurs de tapis sont indubitablement, dans de nombreux cas, des Hindous qui se sont convertis et il n'est pas certain qu'on puisse retracer leur origine jusqu'aux envahisseurs Mongols ou païens.

Cela explique probablement la place inférieure que le tisseur occupait dans la hiérarchie sociale des mahométans de l'Inde. La restriction de l'industrie à une classe particulière de mahométans ne prouve pas grand-chose. Elle peut indiquer que les premiers tisseurs hindous se sont convertis au mahométisme ou elle peut signifier qu'avec la nouvelle



## Trois Articles Leaders

choisis dans notre immense  
 assortiment d'Articles de Cou  
 pour Dames. ::: 200 autres  
 genres. ::: :::



Nous sommes aussi des spécialistes en Nouveautés, Tissus  
 pour Voilettes, Dentelles et Garnitures pour Robes.

**SANDERSONS Limited**

66-68, rue Wellington Ouest,  
 TORONTO, Canada.

croycane, une nouvelle industrie fut introduite dans l'Inde.

On dit en outre que les dessins des tapis du Nord de l'Inde sont des dessins persans. Il est concevable que quelques auteurs futurs puissent prétendre que le tissage des tapis fut introduit d'Europe dans ce pays, parce que beaucoup des dessins des tapis indiens modernes n'ont absolument rien d'oriental. Les dessins se transportent d'un pays à l'autre. Les relations commerciales, les grands pèlerinages religieux d'Orient et dans de nombreux cas, l'antiquité du dessin, font qu'il est difficile d'assigner une origine à un certain dessin. La prévalence de certains dessins dépend à un haut degré du goût, et ce goût est même affecté par les conditions politiques et sociales des communautés. La prévalence des dessins persans dans les anciens tapis de l'Inde, bien qu'elle montre l'influence prédominante exercée par les concurrents mahométans, ne peut plus être considérée comme fixant l'origine de l'industrie.

L'évidence de la terminologie à une valeur similaire. Beaucoup des termes techniques employés dans l'industrie moderne des tapis sont indubitablement des termes persans, de même que la forme du métier et des outils employés dans le tissage. Mais le langage est souvent un guide trompeur. D'anciennes choses apparaissent sous de nouveaux noms et les désignations étrangères n'impliquent pas toujours une origine étrangère. Il est clair, d'après la remarque précédente, qu'il est excessivement difficile de faire une déclaration positive quant à l'origine du tissage des tapis dans l'Inde. Mais il ne peut y avoir aucun doute que les Mongols donnèrent un grand encouragement à cette industrie. Elle se développa sous le patronage royal. Les endroits où les tapis étaient manufacturés au temps de Akbar et qui sont mentionnés par Abul Fazl étaient presque tous ou les sièges du gouvernement comme Agra, Lahore et Allahabad, ou les capitales de vieux royaumes comme Jaunpur. Des ateliers royaux furent aussi établis. La splendeur de la cour mongolienne et l'intérêt personnel déployé par l'empereur attirèrent des ouvriers de toutes les parties de l'empire. Le travail était fait dans les conditions les plus favorables. Il n'y avait là rien de la hâte des temps modernes. Le travail dans la manufacture donnait des loisirs et de la distinction aux ouvriers. Bien plus, une demande constante existait pour des tapis dispendieux. Les nobles de la cour luttaient entre eux pour étaler leurs richesses. Pendant les fêtes publiques et une fois chaque année, quand le Grand Mogol était passé, de riches tapis étaient donnés comme cadeaux. Les tapis servaient également comme couvertures de tentes, comme dais et comme dons aux mosquées. Ils formaient presque entièrement l'ameuble-

ment d'une chambre. Que ce fût pour un banquet, une solennité d'état, une assemblée religieuse, le tapis était indispensable. Le travail du métier n'était pas ruiné par de faux principes d'économie. On employait les matières les plus coûteuses, les dessins étaient travaillés avec soin, les teintures choisies convenablement, et la patience et l'habileté de l'ouvrier convenablement récompensées. Le résultat en est décrit par Abul Fazl avec la légère exagération d'un courtisan : "Sa Majesté a donné un tel encouragement à cette manufacture qu'on ne pense plus du tout aux tapis de Perse et de Tartarie. Des tisseurs de tapis sont établis en grand nombre ici et retirent un immense profit de leur labeur. Le témoignage de Abul Fazl est corroboré par un écrivain plus récent Tavernier, voyageur et commerçant français de la première année du dix-septième siècle dit : "Le travail d'un tapis de l'Inde est admirable."

Ce fut durant le règne du Grand Mogol que la manufacture des tapis atteignit son plus haut point de perfection. Il était inévitable qu'à mesure que cet empire entraît dans la décadence, les anciens centres de manufacture devaient commencer à montrer des signes de déclin et disparaître bientôt. Allahabad, Jaunpur, Lahore, Agra perdirent leur importance comme centres de la manufacture des tapis. D'autre part, Mirzapur commença à croître en importance et, durant le dix-neuvième siècle, son développement fut extraordinairement rapide. Ce développement fut dû à sa position géographique et à l'esprit moderne d'entreprise commerciale et non pas au patronage de quelque cour puissante. De Mirzapur, l'industrie se répandit à Benarès, Jhansi, Cawnpore, Amroha et revint à son berceau d'origine, Agra. Longtemps avant la révolte indienne, les tapis de Jhansi étaient connus pour leur excellence, mais avec l'ouverture du chemin de fer Indian Midland, l'industrie déclina énormément. Mirzapur et Agra sont en ce moment les deux sièges importants de la manufacture des tapis à poil de laine et cette industrie dépend principalement pour son existence, de la demande de l'Europe et de l'Amérique.—(The Buyers' Magazine).

Un client à qui l'on a réussi à écouler plus de marchandises qu'il n'en avait réellement besoin, lorsqu'il n'est plus sous l'influence du vendeur, n'est pas long à se reprendre, et sa mauvaise humeur le pousse à se fournir à l'avenir chez votre concurrent. Il vaut mieux vendre trop peu que trop à un client; dans le premier cas, il y a beaucoup de chances pour qu'il revienne; dans le second cas, il y a plus de chances encore pour qu'il ne revienne pas.

## NOUVEAU SUCCEDANE DU COTON

La ville de Chemnitz, le plus grand centre manufacturier de la Saxe et l'une des plus grandes villes manufacturières de l'Allemagne, vient de voir naître une invention qui apportera sans doute un changement considérable au prix du coton.

Depuis longtemps, on s'occupe beaucoup en Allemagne de découvrir des plantes fibreuses pouvant remplacer le coton, et on a pris un grand intérêt à des expériences plus ou moins heureuses. Des essais faits avec de la ramie et de la "caravonica" ont assez bien réussi, mais n'ont pas obtenu la récompense qui leur était due ni attiré toute l'attention accordée aux expériences faites avec la fibre de l'arbre à kapok, qui croît en Amérique, en Asie et en Afrique. Le fruit de cet arbre contient une graine qui, comme celle du cotonnier, est enveloppée de poils soyeux.

Ces poils sont, toutefois, si courts qu'ils étaient jusqu'alors sans usage pour les fileteurs de coton; on les employait principalement dans l'ameublement et la fabrication des matelas.

La plupart des arbres à kapok croissent à l'état sauvage et ce n'est que récemment que quelques Européens se sont mis à les cultiver systématiquement dans la Nouvelle Guinée et dans l'Afrique Orientale. Des mesures sont également prises pour cultiver ces arbres dans les protectorats allemands.

La nouvelle industrie sera grandement favorisée par le procédé déouvert dans une grande filature d'Allemagne, procédé par lequel il est maintenant possible de filer facilement la fibre de kapok. En toute vérité, la véritable fibre de l'arbre à kapok n'a pas encore été traitée; le nouveau procédé n'a été appliqué qu'à la fibre du "Calotropis Procera", plante qui croît à l'état sauvage dans l'Afrique Orientale; toutefois cette fibre a les mêmes qualités que la fibre kapok. Si donc l'une peut être filée, l'autre peut l'être aussi. Grâce à un procédé dû au professeur Goldberg, de Chemnitz, la fibre friable et fragile de l'arbre à kapok est traitée de manière à pouvoir la filer facilement et on en fait un fil de grosseur allant jusqu'au No 12. Ce fil est de belle qualité, souple, soyeux et tenace. Le procédé en question ne nécessite pas l'emploi d'une machinerie nouvelle; il est basé entièrement sur un système nouveau et quelque peu compliqué de préparation préliminaire et de filature.

Dans les colonies africaines de l'Allemagne, on cultive maintenant toutes sortes de plantes à fibre et les nouvelles plantations d'agaves dans les possessions allemandes de l'Afrique Orientale ont pris un tel développement depuis quelques années, que la production annuelle dépassera 10,000 tonnes et que l'Allema-



## Doublez-vous vos ventes de Bas?

La Garantie de deux Paires Gratuites de Bas Pen-Angle stimule merveilleusement les ventes de bas. Elle rend les clients anxieux de faire des achats. Elle donne de l'activité au comptoir de la bonneterie.

# Bas Pen-Angle

Procurez-vous des renseignements complets au sujet des Bas Pen-Angle et de la Garantie des Deux Paires Gratuites. Plus tôt vous vous mettez en relations avec nous, plus vite vous doublez vos ventes de bas. Envoyez-nous une carte par le prochain courrier.

**PENMANS, LIMITED**

PARIS, - - - - - CANADA

## Sous-Vêtements OXFORD



### ILS VEULENT DIRE SATISFACTION.

Les ORDRES DE RENOUELEMENT arrivent de toutes les parties du Dominion, parce que le public est enchanté de l'ajustage, du style, de la beauté, de l'élégance et de la douceur des

Sous-Vêtements Elastiques genre "Birdseye"

### "ILET"

Ne laissez pas trop baisser vos stocks dans cette ligne favorite; elle force littéralement la clientèle à faire des achats.

Nous manufacturons aussi les

Sous-Vêtements à Cotes en Fine Mousseline Suisse

### "OXFORD",

ligne facile à vendre à de bons prix.

**The Oxford Knitting  
Co., Limited.**

WOODSTOCK, - ONTARIO.

gne pourra subvenir à ses propres besoins.

Togo semble convenir hautement à la culture de l'agave, et on y fait des plantations d'essai. On cultive aussi le kapok dans les possessions allemandes de l'Afrique Orientale, et les exportations de la fibre de cet arbre à destination de l'Allemagne augmentent constamment. Jusqu'ici on a porté peu d'attention aux fibres du cocotier et des nombreux palmiers croissant dans les protectorats, fibres que l'on a laissées perdre. En vue de devenir indépendante des pays étrangers qui produisent des fibres, l'Allemagne va s'occuper de voir ce qu'on peut faire avec le produit de ses colonies.

#### POUR LES COMMIS DE MAGASIN

Pourquoi ne faites-vous pas de progrès? Pourquoi vos supérieurs ne sont-ils pas un bon accueil à vos suggestions et ne leur accordent-ils pas la considération que vous pensez qu'elles méritent?

Si vous n'avancez pas et si vos suggestions ne sont pas prises en considération, vous pouvez être certain qu'il y a un motif à cela, et vous pouvez en chercher la raison en vous-même.

Il n'est pas rare de rencontrer des personnes qui remplissent parfaitement des positions inférieures, qui, si on les consulte sur des questions importantes, sont immédiatement incapables de remplir leurs devoirs ordinaires et qui, au lieu de gagner le salaire qui leur est payé, ne pensent qu'à l'importance des choses qu'elles pourraient faire si on leur en donnait l'occasion et à l'ingratitude de leur patron vis-à-vis des conseils précieux qu'elles lui donnent.

Il n'est pas rare que ces personnes expriment l'opinion qu'il est inutile qu'elles fassent des efforts dans l'intérêt de leur patron, car ces efforts dépassant ceux qui sont absolument nécessaires pour conserver leur situation, ne sont ni appréciés ni récompensés pécuniairement.

Ces employés n'avanceront jamais et on ne leur demandera jamais un avis.

L'homme qui veut réussir doit toujours considérer les devoirs de sa position comme ayant la plus haute importance et trouver le temps de se rendre utile d'autre manière. Si sa valeur ou ses aptitudes ne sont pas immédiatement remarquées ou appréciées, il continuera à faire des efforts jusqu'à ce qu'elles le soient.

Savez-vous si vos supérieurs ne vous mettent pas à l'épreuve pour juger si vous êtes ou non l'employé qui leur convient? Parce que vous avez pris une bonne idée dans une place où vous avez travaillé précédemment ou que vous avez lu ou entendu dire quelque chose qui pourrait être utile à quelqu'un d'autre, pensez-

vous que votre salaire va être augmenté pour 365 jours, alors que vous pouvez ne plus avoir une autre idée de quelque valeur?

Si c'est là ce que vous pensez, vous êtes le seul à le penser. Ce que toute maison de commerce demande, ce sont des employés qui ne fassent pas de bluff, mais vendent des marchandises, chaque jour de l'année. Le patron écoute des employés de ce genre.

#### LA SOIE CHINOISE DE VER A SOIE SAUVAGE

M. Francis Marre donne, dans Cosmos, des détails intéressants sur l'industrie de la soie sauvage en Chine. Une certaine quantité de cette soie, connue sous le nom de "Water eel", est exportée chaque année en France pour y être travaillée dans les manufactures de Lyon et d'Avignon; mais la plus grande partie est expédiée en Amérique, où on en fait un tissu appelé "radjah".

Depuis quelques années, toutefois, une quantité considérable de cette soie est employée à la fabrication des ballons, à laquelle elle convient particulièrement en raison de sa force et de sa résistance.

Cette soie est produite par une variété de ver à soie très commune en Chine, qui se nourrit des feuilles de chêne. La larve se nourrit de feuilles de chêne. La larve "bola", chêne nain qui croît en abondance sur les hauteurs de Ho-Nan, Suchwan et Kweichou. Un climat chaud et humide règne presque toute l'année dans ce district montagneux.

Les cocons du ver à soie du chêne sont traités tout différemment de ceux du ver à soie domestique, qui se nourrit de feuilles de mûrier. On les suspend en longues guirlandes à l'abri du soleil, généralement dans des étables afin de les maintenir à une température chaude et constante. Ils restent ainsi jusqu'à la Fête du Printemps (à la fin de janvier ou au commencement de février); on les suspend alors dans une grande salle, dont toutes les portes et fenêtres sont soigneusement fermées. On pratique une ouverture au milieu du toit pour l'échappement de la fumée d'un poêle placé au milieu de la salle. On maintient le feu constamment allumé pendant vingt jours; au bout de cette période, les papillons émergent des cocons et s'accouplent aussitôt. On sépare alors les mâles des femelles et on place ces dernières dans des paniers en feuilles de palmier, où elles déposent leurs oeufs. Cette opération demande cinq jours environ. Chaque femelle pond une moyenne de soixante oeufs, à peu près dix fois plus gros que les oeufs du ver à soie du mûrier. Après un autre intervalle de quinze à vingt jours, passés dans la salle, qui a été fermée et chauffée comme précédemment, les vers éclosent et sont emportés dans

les paniers à l'endroit où ils trouveront leur nourriture. Les paniers sont placés sous les chênes nains, dont les jeunes branches flexibles sont arrangées par les indigènes, de manière que les vers puissent grimper aisément jusqu'aux feuilles.

Le ver se nourrit pendant deux mois; puis il commence à faire son cocon, opération qui demande une semaine. Les cocons sont recueillis vers la fin de mai, c'est-à-dire trois mois et demi à quatre mois après que les vers ont été retirés de la salle chaude.

La soie est dévidée et filée de deux manières. Dans la première, employée pour produire une soie grossière, le fil est filé de vingt cocons. La soie de cette sorte est manufacturée presque entièrement à Suchwan. Dans la seconde méthode, le fil est tiré de huit cocons, et la soie de cette sorte, qui est produite pour la plus grande partie à Kweichou, est en plus grande demande pour l'exportation.

Une livre de cocons produit généralement 240 grammes (8.46 onces) de soie fine. Le prix moyen varie d'une année à l'autre. En 1907, il était de 15 francs le kilogramme (\$1.36 la livre); en 1908, il était de 22.60 francs (\$2.05 la livre).

La dentelle et la passementerie sont deux secteurs souvent ennemis que la mode accorde cette saison et que nous devons réunir sous la même rubrique. Et cette réunion pour leur bonheur commun, car elles ont le même succès éclatant qu'elles partagent du reste avec les franges de perles, les broderies sur tulle, les tubes en verre mat, les perles de cristal irisées, le jais taillé, les clous de pierreries et toute la série des riens fragiles et scintillants qui garnissent les robes habillées. Les descriptions dans leur infinie variété seraient impossibles et nous devons nous borner ici à souligner leur succès incontestable et les jolis effets qu'ils aident à obtenir.

• • •

On peut imperméabiliser certains tissus en les trempant dans une solution de cellulose, dans de l'acétone, de l'éther, de l'acétate d'amyle ou dans tout autre dissolvant volatil. L'évaporation laisse le tissu couvert d'une pellicule de cellulose fermement réunie à la fibre. On peut augmenter l'épaisseur de cette pellicule en répétant l'opération ou en employant une solution plus forte. Les tissus ainsi traités sont absolument imperméables et peuvent être lavés sans absorber l'eau. La toile empesée et soumise à ce procédé peut être lavée au savon et à l'eau sans que l'amidon s'en aille.

• • •

Le plus grand moulin à jute de Sao Paulo, Brésil, a 15,000 broches et 1,500 métiers répartis en deux établissements, propriété de la même firme.

**Barker & Moody, Limited.**

LEEDS, ANGLETERRE.



**Gilets  
Paddock**



Genre Tailleur, toute grandeur, tout style, toute qualité, tout prix.

Nouveautés Anglaises dernier genre en Gilets de Fantaisie pour le Printemps.

AGENTS:

**Geo. Giroux & Co.**

207 rue St. Jacques,  
MONTREAL.

Essayez notre NOUVEAU

**GANT**  
sans  
**COUTURE**

pour la  
**PERFECTION**

dans  
**LE STYLE, L'AJUSTAGE  
LA DURABILITÉ.**

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

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

**Greenshields Limited**

Seuls Agents au Canada  
**MONTREAL**

**COIFFURE "TIDY-WEAR"**  
PATENTED REGISTERED  
**FRINGE NETS**



**LES SEULS** s'ajustant parfaitement, en réels cheveux humains. **FILETS**

**NOTE THE TIGHT HAIR**

Les seuls filets invisibles tenant bien les cheveux en conservant les effets gracieux de la coiffure, la douceur et la régularité des traits. Exigez les filets "Tidy-Wear" avec les cheveux tendus au bas du filet.  
5 Tailles **R20 R22 R23 R24 R25** 10 N ances  
Grand Moyen Grand Extra Couvre-Fine  
tête Maille

**ROSENWALD FRERES, Fabricants**  
LONDRES, PARIS, VIENNE

SPÉCIALITÉ: Filets Cheveux, Crêpons divers, Rouleaux, etc.  
Seuls représentants au Canada: DIECKERHOFF, RAFFLOER & CIE, Ltd.  
Angle des rues Simcoe et Wellington, Toronto.  
525 rue St-Paul Montréal.



**MARQUE TIGER.**

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

**GALT KNITTING CO.,**  
LIMITED

**GALT, - ONT.**



## HISTOIRE DE LA CHAISE

Presque tout ce que nous savons des meubles des Anciens nous est donné par des bas-reliefs, des peintures murales et quelques anciens écrits.

Nous avons des peintures représentant des trônes égyptiens, des sièges majestueux, à l'aspect confortable, enrichis de mosaïque et d'incrustations et d'autres ressemblant à la chaise de cuisine ordinaire. Au musée du Louvre il y a une chaise en bois franc incrustée d'ivoire, datant de deux mille ans avant l'ère chrétienne. On possède aussi des dessins représentant de curieux fauteuils assyriens, de Persopole, richement sculptés et ornés de têtes de licornes; des chaises grecques éclipsant aussi en légèreté tout ce qui a été fait depuis; des chaises romaines dont les bras vont jusqu'à la moitié de la longueur des côtés. Il est probable que c'est en Chine que l'on trouve les modèles de chaises les plus antiques, car les Chinois n'ont apporté que récemment des améliorations à leurs meubles, depuis des milliers d'années.

Si nous remontons à la chute de l'empire romain, nous constatons que le siège de la forme la plus ordinaire était ce que nous appelons un coffre. On s'en servait pour le couchage, la table et pour s'asseoir.

Le banc est probablement dérivé du coffre. Il fut d'abord fait grossièrement d'une planche et de montants verticaux; mais plus tard, on apporta plus de soin à sa fabrication. Les gens de rang inférieur employaient un banc court plus bas que le banc long et dont la forme était carrée ou triangulaire. Les gens de la classe aisée firent couvrir plus tard leurs bancs d'étoffe ou de coussins. Des centaines d'années encore plus tard, ce petit banc ou tabouret représentant l'infériorité, mais indiquant certaines rela-

tions avec la royauté pour les personnes qui approchaient le roi. Nous voulons parler de l'époque de Louis XIV. On lit en effet dans l'histoire: "La possession d'un tabouret était considérée comme le droit de certaines personnes de s'y asseoir en présence de la reine. Ce tabouret fut, à l'origine, accordé aux princesses et aux duchesses; mais dans la suite, on en permit l'usage à toutes les dames occupant un premier rang dans la suite de la reine et dont les maris avaient droit à un siège dans l'appartement du roi. A partir du règne de François II, les cardinaux, les veuves d'ambassadeurs, les duchesses, les femmes de grands d'Espagne, les femmes des chanceliers et celles des gardiens des sceaux eurent la permission d'occuper ces tabourets."

Mais le tabouret conférait moins d'honneur que le siège pilant et encore moins que la chaise.

Un autre siège conférant une dignité réelle était la chaise curule des Romains, conservée par l'Eglise et introduite dans les familles. Elle différait du banc en ce que les sièges étaient séparés par des bras. La facture de la "forme" était de la plus haute catégorie. Cette forme très pesante était faite pour rester stationnaire. On ne pouvait imaginer un siège plus imposant avec son dossier et ses stalles recouverts de cuir repoussé tombant jusqu'à terre, devant un rideau frangé d'or, ses pieds et ses bras ornés de belles sculptures et le reste de son cadre visible incrusté de bronze. D'argent, d'ébène et d'ivoire. Vers le douzième siècle, les dossiers des formes devinrent plus élevés et on leur y ajouta un dais en bois sculpté.

Vers le dixième siècle, le banc simple était muni d'un dossier et de bras. Sa boiserie était d'un ordre plus relevé et souvent des coussins en étoffe piquée y étaient jetés. Au douzième siècle, les dossiers des bancs étaient plus hauts avec un dais sculpté les surplombant comme pour les formes. Les sièges formaient coffres. Ils étaient garnis de coussins mobiles faits d'étoffes dispen-

dieuses; ces coussins avaient une forme destinée à donner plus de confort. A l'endroit exact où le dais se réunissait au dossier était une rangée de petits crochets d'où pendait un magnifique dessin, souvent en cuir doré, destiné à cacher le dossier parfaitement uni. Ainsi nous voyons le banc devenir une splendide pièce d'ameublement, convenant parfaitement aux chambres et aux halls élevés de cette époque.

Tandis que les formes, les couches de repos, les boîtes et les banc étaient des sièges de société, le fauteuil, à l'origine, était un siège d'état. Sans doute il dérivait des premiers trônes égyptiens et, depuis cette époque jusqu'à nos jours, il a significé jusqu'à un certain degré les droits souverains de l'individu. Les premiers fauteuils du Moyen-Age étaient assez primitifs. Parfois les pieds du tabouret dépassaient quelque peu le siège — cela donna naissance au dossier. Au lieu du siège simple en bois, on voit aussi un laçis grossier de courroies en cuir sur lequel était posé un coussin. Peu à peu le dossier du fauteuil devint plus long et on y ajouta des bras de pleine longueur qui encerclaient le corps partiellement. Puis le bois tourné est employé et avec lui on produit de plus beaux effets. Ceci avait lieu vers le douzième siècle.

Au siècle suivant, les formes et les styles des sièges devinrent absolument étrangers. La propagation de l'instruction avait fait connaître aux peuples d'Europe les styles indiens, persans et égyptiens, et on vit alors toutes sortes de monstruosité polygonales encerclant le corps comme une cellule, laissant seulement assez de place pour projeter les pieds en avant, mais plus qu'il n'en fallait entre les bras pour les vêtements volumineux de l'époque.

Le changement dans la mode des vêtements causa plus que toute autre chose un changement dans les styles des meubles. A cette époque, la mode rejeta les étoffes molles, volumineuses et collant au corps et leur substitua de lourds bords, velours, etc. Cela nécessita l'usa-

## A. O. MORIN &amp; CIE

Importateurs en Gros  
de Nouveautés : : :

8 RUE STE-HELENE - 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 ECHANTILLONS DE NOS VOYAGEURS

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

ROBERT HENDERSON & CO.,  
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO

Agents de Vente.

**Révillon Frères, Limitée**

Exportateurs et Importateurs de  
**Nouveautés en Général**

79, rue de Rivoli, - Paris.



Entrepôt Canadien :

184 et 186, rue McGill, - Montréal

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne 1910.

Nous sollicitons respectueusement un examen de nos nouveaux échantillons.

**GREENSHIELDS  
LIMITED  
MONTREAL**

**Sous-Vêtements  
Marque Health**

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

**Vos Ordres seront Exécutés  
Promptement**

**NOUS DESIRONS VOTRE ORDRE POUR  
LES LIGNES "EUREKA" POUR 1910.**

Nos voyageurs sont en route pour offrir et vendre les lignes "Eureka" pour 1910.

Si vous avez tenu les lignes "Eureka" pendant la dernière saison, vous les tiendrez encore en 1910.

Si vous avez vu les lignes "Eureka" sans les acheter, la saison dernière, parce que vous aviez tout ce qu'il vous fallait, vous les mettrez certainement en stock en 1910.



**NOVA SCOTIA  
KNITTING MILLS  
Limited.  
Eureka, N. E.**

Les lignes "Eureka" pour 1910 sont plus complètes et meilleures que jamais. En plus des lignes ordinaires de forte pesanteur, à prix moyen, pour hommes, il y a les articles suivants :

Sous-Vêtements de pesanteur moyenne, irrétrécissables, pour hommes et femmes, pour l'automne et le printemps.

Une ligne de sous-vêtements de forte pesanteur, pour garçons

Sweaters pour hommes, femmes, jeunes filles et garçons.

Couvertures, Fil et Stockinette.

*Les voyageurs de Nova Scotia Knitting Mills iront voir les commerçants dans toutes les parties du Canada. Si votre nom n'est pas sur notre liste, écrivez-nous un mot.*

ge de fauteuils plus larges, ouverts, ayant de larges sièges. De là vient notre bergère. Au quatorzième siècle, les styles changent encore; les sièges lourds, fortement sculptés, presque fixes, sont en évidence. Au siècle suivant des sièges aussi lourds, mais drapés du haut en bas de drap lourd au lieu d'être sculptés, devinrent à la mode. Cette draperie couvrait les côtés et le dossier en produisant un très bel effet; elle s'étendait à quelque distance sous les pieds de la personne assise.

Au siècle suivant encore, cette incommode disparaît, ce changement étant demandé par les chambres plus petites. La voie était ouverte aux sièges modernes.



La mode tend à revenir aux manches plus courtes; il est donc probable que les gants longs seront de nouveau à la mode, cette année.

La mode est également aux collets bas; mais ceux-ci ne le seront pas autant qu'aux Etats-Unis où on demande des collets très bas.

Les costumes en toile se vendent bien. Les genres russes sont l'objet d'une très forte demande.



Les chaussettes pour hommes se font maintenant d'une seule couleur.

#### Personnel

—M. R. A. Brock s'est absenté de la ville pendant quelques jours, la semaine dernière. Il est maintenant à ses affaires à Montréal.

Une conférence internationale est proposée pour la conservation du phoque à fourrure et de tous les mammifères aquatiques, comprenant les baleines, les morues, les lions marins et les éléphants de mer. Quelques-unes de ces espèces sont maintenant presque éteintes, et le gouvernement des Etats-Unis trouve qu'il est temps de formuler une loi internationale pour leur préservation. Les Japonais semblent être les principaux coupables de cette quasi-disparition, car ils se sont aventurés même à l'intérieur de la limite de trois milles dans leur œuvre de destruction.

#### LA FEMME COMMERCANTE

L'histoire ancienne rapporte qu'un jour, Socrate, l'illustre philosophe dont la Grèce révérait la sagesse, causait avec un ami devant la sortie de sa maison, de cette maison qu'on lui reprochait d'avoir faite trop petite, mais qu'il désespérait cependant de voir pleine de véritables amis.

Tout à coup, raconte le chroniqueur, d'après ce que nous lisons dans le journal "l'Épicière", de Paris, on entendit à travers la porte un bruit effroyable, comme celui de charettes cahotantes et d'essieux grinçants, accompagné d'imprécations et de cris aigus. Et comme l'ami, inquiet, l'interrogeait du regard, le sage Socrate de répondre: "Eh! ce n'est rien, c'est ma femme qui se dispute avec sa servante."

L'épouse de Socrate, qui répondait au nom harmonieux de Xanthippe, était douée, sans doute, d'un caractère acariâtre qui devait contraster avec la placidité du philosophe et le lecteur irrévérencieux indulgia peut-être de cette incompatibilité d'humeur le courage stoïque et souriant que montra Socrate en buvant la ciguë qui le délivrait en même temps de la vie et... de sa femme.

À Dieu ne plaise que je veuille établir un rapprochement entre la femme de l'antiquité et celle de nos jours. Je me contenterai de faire observer, pour rester dans mon sujet, que la femme qui, à titre quelconque, s'adonne au commerce, acquiesçant rapidement, si elle ne les possède déjà, les qualités d'amabilité, d'affabilité, de prévenances, qui font le charme de la vie.

En effet, s'il est permis au commerçant, au marchand d'avoir parfois l'air renfrogné ou peu prévenant, si l'on supporte chez l'employé-homme des inégalités d'humeur ou un visage maussade, il n'en est pas de même pour la femme commerçante ou employée. Chez elle, l'air gracieux, aimable, est de rigueur. Elle doit se montrer, en toutes circonstances et quels que soient les manies et les travers des clients qu'elle est appelée à servir, toujours affable, toujours égale, jamais énervée ou agacée.

Parcourez les grands et les petits magasins, vous ne voyez partout, dans les rayons attribués aux employées femmes, que des sourires gracieux, une attention aimable à vous bien servir, une politesse exquise envers la clientèle souvent exigeante et désagréable.

Cette contenance d'esprit, cette application à réfréner les mouvements d'impatience qui s'emparent souvent des plus calmes en présence de gens inopportuns, cette égalité obligatoire d'humeur, cet ensemble de qualités nécessaire influent sûrement à la longue sur le caractère et concourent à l'améliorer, à le rapprocher le plus possible de la perfection.

Ce ne sont pas seulement ces qualités — que l'on pourrait qualifier d'extérieures — qui distinguent les femmes commerçantes. Chez celles que des circonstances diverses ont amené à prendre la direction d'affaires commerciales et industrielles, on constate souvent une largeur de vues, un don d'intuition, un sens très développé des affaires.

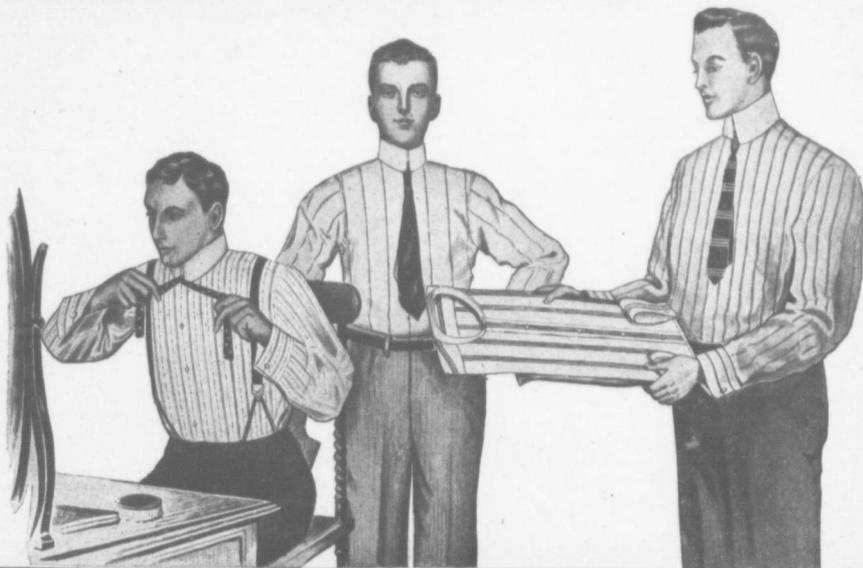
Nulle part ailleurs qu'en France, il n'existe autant de firmes, de raisons sociales féminines, non seulement dans les branches spéciales de la mode ou des tissus, de la lingerie ou de la confection auxquelles les aptitudes de la femme ou ses goûts la disposent plus spécialement, mais encore en d'autres professions où le contrôle d'un directeur paraît indispensable.

Quelque soit le commerce ou l'industrie qu'elle exploite, la femme intelligente qui se met résolument à l'œuvre dans souvent le pion aux concurrents masculins qu'elle trouve sur sa route. Sa compréhension des affaires est peut-être plus vive que la nôtre, son activité n'est pas moins grande, elle soutient hautement la comparaison avec les chefs des maisons les mieux cotées.

Chaque jour, les journaux distribuent sans compter l'éloge à la femme-auteur, à la femme-artiste, à la femme savante. Pourqu'il ne louerait-on pas, à son tour, la femme commerçante? Ne tient-elle pas une meilleure place, une place plus utile dans la société qu'un bas-bleu quelconque, visant au bel esprit, écrivant des romans que personne ne lit ou usurant des vers décadents que nul ne comprend, et dont l'utilité pour la perfectionnement de la Société est encore à démontrer?

Et cependant, malgré les exemples que nous avons partout sous nos yeux, à cause peut-être de préjugés antiques et désuets, la carrière commerciale n'est pas une de celles qui sont envisagées par certaines familles. Dans le choix des professions qui peuvent être embrassées par les jeunes filles, celle de commerçante n'est même pas examinée. On admettra très bien qu'en cas de revers de fortune une jeune femme puisse être professeur de peinture, professeur de musique ou d'autres arts d'agrément, etc., — toutes professions ne rapportant rien sans le talent, que seules quelques privilégiées possèdent, — mais pour une qui réussit péniblement à vivre ainsi, combien sont à la recherche de vagues cachets, d'hy-pothétiques leçons, de rares élèves, combien vivent dans un perpétuel découragement?

Je ne veux pas dire que la carrière commerciale soit la panacée universelle et qu'il suffise de s'y lancer pour obtenir un résultat favorable. Les causes de non-réussite sont nombreuses et personne ne peut se targuer, quelque courage ou quelque intelligence qu'il y déploie, de conjurer



## Chemises de Haute Qualité qui font Impression sur la clientèle élégante.

Combinaisons faites pour attirer l'attention des acheteurs judicieux. Si vous voulez que votre stock soit différent et meilleur que celui de votre voisin, voilà une occasion pour vous de remporter un succès.

Sans aucun doute, nous offrons la ligne la plus forte de chemises de fantaisie qui ait jamais été produite par cette compagnie—les patrons les plus attrayants avec une grande variété de couleurs, combinées à un matériel de la plus haute catégorie et d'un fini parfait.

Nos modèles sont nouveaux et les premiers du genre. Nous favorisons la vente des articles de fantaisie et des nouveautés.

Nous offrons maintenant toutes les nuances les plus nouvelles et mélangeons les tons des couleurs: plis nouveauté suivant les modèles.

En outre, nous tenons une ligne régulière de chemises négligées, de chemises négligées à plis et à plastron, conformes aux styles actuels dans tous les points essentiels.

Le blanchissage impeccable de toutes nos chemises en est un caractère remarquable.

**Le marchand qui tient les chemises M-T obtient en tout temps sa pleine marge de profit. Voyez nos voyageurs. Ils vous montreront pourquoi.**

Avez-vous fait des commandes suffisantes pour votre commerce d'été? Rappelez-vous que plus tard les marchandises vont être encore plus rares. Nous avons le stock en ce moment. Faites nous connaître vos besoins.

**MATHEWS, TOWERS & COMPANY**  
MONTREAL, - CANADA.

rer le mauvais sort. Mais, toutes proportions gardées, c'est une de celles qui donnent le plus d'indépendance et qui récompensent le mieux le travail et l'application que l'on apporte à l'accomplissement de la tâche.

#### L'HOMME D'ACTION

L'homme d'action est partout en demande. Il ne cherche pas les positions, ce sont les positions que l'attendent. Il ne se plaint pas, il agit. Il donne des résultats, et ces résultats accomplis parlent plus haut en sa faveur que des colonnes de journaux subventionnés. L'homme que le monde recherche, celui qu'il récompense, c'est l'homme d'action. Le découragement et les insuccès sont des riens sans signification pour lui; les résultats sont des choses substantielles qu'il s'efforce d'atteindre. Ses manières et ses mouvements ont un air de succès assuré. Il n'y a pas de difficulté à le distinguer dans une foule. On peut le découvrir aussi facilement que le caractère opposé qui ne connaît que découragement et insuccès; ces deux choses laissent une empreinte des plus visibles sur le maintien. Les hommes qui peuvent accomplir quelque chose dans l'industrie, le commerce et la finance sont aussi rares que ceux d'un caractère opposé sont en grand nombre. L'arbre de l'opportunité, chargé de fruits d'or, attend toujours l'homme d'action. Les occasions ne sont pas rares; elles sont abondantes, plus abondantes que jamais depuis que le monde existe. Elles attendent le pauvre garçon qui travaille sans s'occuper de l'heure. Les hommes qui consultent toujours l'horloge ne font jamais grand-chose en quoi que ce soit.

Les hommes qui réussissent à quelque chose ne regardent jamais l'heure pour savoir s'ils peuvent s'arrêter; ils savent que le temps a été fait pour les esclaves, non pour les hommes virils qui agissent avec enthousiasme.

Les employés qui consultent souvent l'horloge resteront toujours dans des situations subalternes sans espoir d'avancement. L'homme qui produit des résultats peut, absorbé par son travail, oublier de prendre ses repas ou d'aller se coucher, mais l'homme de caractère opposé sera toujours prêt à quitter l'ouvrage avant l'heure. La concentration de la pensée et un but dont il ne dévie pas sont les caractéristiques de l'homme actif. L'homme qui n'arrive jamais à rien est caractérisé par un relâchement de la pensée et des buts divers.

Le public apprend bientôt à différencier ces deux hommes et leur accorde la considération qu'ils méritent. L'homme qui arrive à des résultats fait toujours prime, il n'a jamais besoin d'implorer pour faire accepter ses services, il est toujours le bienvenu, le succès suit ses pas, l'insuccès se tient à l'écart.

## TISSUS ET NOUVEAUTES

### LA FABRICATION DE LA DENTELLE EN BOHEME

Près de Wamberg, dit le consul des Etats-Unis à Prague, dans vingt-cinq villages des environs, la population se livre à la fabrication de la dentelle à la main, et 3,000 familles travaillent, chaque hiver, aux coussins, le travail commençant dès l'arrivée du froid, alors que les travaux des champs ne sont plus possibles. Garçons et hommes, filles et femmes se mettent à faire de la dentelle. Les garçons commencent à apprendre cet art dès l'âge de quatre ans, et les filles, à six ans. Jusqu'à l'âge de quinze ou seize ans, on envoie les filles à l'école que le gouvernement a établie à Wamberg pour l'enseignement de la fabrication de la dentelle. Les élèves sont payées pour leur travail dès qu'elles deviennent capables et, afin de les encourager à dessiner elles-mêmes leurs dentelles, on les envoie trois fois par semaine à un cours de dessin. Deux fois par semaine, les enfants des écoles publiques sont obligés d'assister aux classes de l'école régulière du gouvernement pour l'enseignement de la fabrication de la dentelle.

Quand les enfants deviennent experts dans la fabrication de la dentelle, ils reçoivent 21-2 à 31-4 cents par heure et travaillent sept heures par jour; ils gagnent ainsi de 15 à 20 cents par jour. Les spécialités de Wamberg sont la dentelle toile d'araignée, dentelle qui n'est faite ailleurs en Europe, et la dentelle cloître, également spéciale à la Bohême; ces deux variétés sont de la dentelle de fil. Le gouvernement établit le prix qui doit être payé pour la dentelle faite dans l'école, et cette dentelle n'y est pas vendue publiquement, mais il y a des agents autorisés à la vendre.

Il existe une société pour la propagation des industries artistiques parmi les paysans, dont le siège est à Prague, et qui vend cette dentelle faite à la main à 25 pour cent au-dessus du prix de la production et ce profit paie la location du magasin et les gages d'un commis.

Beaucoup de paysannes vont de maison en maison, dans certaines parties de la Bohême et de la Moravie, achetant des portions de costumes de paysan, des broderies faites à la main, des dentelles, produit de l'industrie du foyer, et les revendant aux habitants des villes. Les broderies anciennes sont en grande demande; elles sont employées pour les devants de corsages de dames et pour l'ornementation des rideaux et des draperies. Plus la broderie est ancienne, meilleur est le prix que la vendeuse en obtient, car ses couleurs sont plus durables que celles des broderies modernes.

Ce que les autres pensent de vous est toujours intéressant, mais ce que vous pensez de vous-même est la seule chose importante.

### CHEVEUX ET POSTICHES

Il y a plus de quatre mille ans, les Egyptiennes de haut rang portaient déjà des perruques et les femmes des anciens Germains vendaient les leurs aux patriennes de Rome. L'industrie des posticheurs ne date donc pas d'hier, mais actuellement cette profession est devenue un véritable art, monopolisé par Paris et la description des opérations compliquées auxquelles se livrent les Figaros "selects" de la capitale ne saurait manquer de pliquer la curiosité de nos lectrices.

Entrons à la suite d'une cliente chez un de ces artistes capillaires et assistons d'abord aux tortures qu'il va lui infliger au nom de la mode et de la coquetterie.

La future martyre choisit son supplice, ou en d'autres termes son genre de coiffure, parmi les innombrables modèles des vitrines du magasin. Jeunes ou vieilles, dames du monde ou actrices, duchesses, marquises ou bourgeoisesses cossues trouveront dans l'étalage des types à leur convenance.

Mais nous voici dans un salon particulier. Notre patiente s'est assise confortablement dans un fauteuil en face d'une glace et elle a endossé un peignoir. Le perruquier défait alors son opulente chevelure, puis il s'empare du flacon de "henné". Avec une brosse ou un pinceau, il étend cette bouillie verdâtre sur les cheveux de la dame. Ensuite il lui enveloppe la tête dans une serviette pendant une heure. Après quoi, il lui enlève cette bouillie pâteuse à l'aide d'un abondant schampooing. La tête renversée dans une sorte de cuvette de nickel, échançurée et montée sur un pied, la malheureuse femme reçoit sur sa chevelure d'innombrables brocs d'eau tiède. Au tour maintenant du séchage. Le supplice du feu après le supplice de l'eau! C'est une sorte de calorifère de forme spéciale, et chauffé au gaz. On l'approche du dos de la cliente et durant une demi-heure, l'air chaud arrivera sur les cheveux et le crâne de la martyre, déversé par un tuyau flexible que l'opérateur dirige à son gré.

Le coiffeur a terminé son rôle de teinturier. Il va prendre celui d'ondulateur et il transforme, en ondes souples, les mèches raides.

Mais pour se faire teindre les cheveux et se les faire onduler... il faut en avoir. Or, plus d'une fille d'Eve les a perdus! Dans ce cas, elle a recours à une foule de petits "postiches" qui se placent avec une habileté infinie sans que personne, par la suite, en puisse rien deviner.

Il y a d'abord les "crépons" qui se glissent soit sous le rouleau de cheveux du front, soit dans le chignon de derrière. Ensuite viennent les "bouffants de devant", sorte de bande montée sur une gaze de cheveux retenue en place par un élastique très fin qui passe autour de la tête; les "marceaux" qui garnissent les

# RUBANS

*Visitez nos Magasins*

Consultez nos Voyageurs ou écrivez-nous directement, et vous serez mis en contact avec le stock le mieux assorti au Canada.

## RUBANS DE VELOURS.

Envers en Satin ou Coton, six qualités, Noir et Couleurs.

## RUBANS EN TAFFETAS ET EN SATIN.

A partir de la petite largeur de comptoir jusqu'à la plus grande largeur pour Modes. Toutes les couleurs, comprenant les nuances populaires en ce moment, Blanc, Crème, Toscan, Champagne, Bleu Ciel, Rose, Noir.

The D. MCGALL COMPANY, Limited,  
TORONTO.

WINNIPEG, MONTREAL.

OTTAWA, QUEBEC.

tempes et la "boucle" ou mèche frisée. Souvent d'ailleurs, afin de faciliter les choses, les postiches de front, de côté et de derrière la tête sont réunis par de petits caoutchoucs et forment alors ce qu'on nomme une "garniture".

Après la teinture et l'ondulation, reste la coiffure proprement dite. Le comble de l'homme de l'art sera d'adapter la mode au genre de beauté de chacune de ses clientes. En outre, dans toute grande maison de coiffeur pour dames, il existe aussi un salon de maquillage et de défrayage de la figure.

Toutefois, avant de devenir mèche ou natte, bandeaux ou perruques, frisures ou crépons, les cheveux naturels doivent subir une série de manipulations dans des ateliers spéciaux.

Un ouvrier dit "douilleur" commence d'abord par assortir les mèches par nuances. Puis il procède à leur "détrépage en pointes", au moyen d'une carde. Pour cela, il étend la mèche sur cette dernière et l'y maintient grâce à une deuxième carde. Il tire ensuite à lui les pointes qui dépassent la partie inférieure du plateau de l'instrument et il en forme un premier bottillon. Comme, d'autre part, la carde qui retient les cheveux peut se déplacer, l'avance d'un cran, amène à lui les nouvelles pointes en saillie et obtient une seconde mèche d'une longueur inférieure à la précédente. Il recommence les mêmes manoeuvres jusqu'à épuisement de toute la "cardée", sans même négliger les cheveux de petite taille qui, trop courts pour confectionner les nattes, se transformeront ultérieurement en crépés. On doit, en effet, ménager une aussi précieuse marchandise.

Vient ensuite "l'éteillage" ou nettoyage, auquel succède "l'étrépage en têtes". Ce travail très difficile consiste à réunir ensemble toutes les têtes des cheveux qui, à l'état brut, se trouvent mêlées aux pointes. Le douilleur les noue ensuite par leur sommet et les assortit par nuances dans divers cartons.

Trois ou quatre jours plus tard, on lave les nattes et on les accroche le long des murs du laboratoire. Là, les mèches tordues se ressuient et quand elles sont sèches on les roule sur de petits cylindres de bois ou de verre qu'on enveloppe de papier et qu'on ficelle très serré. On porte ces mottes à l'étuve et quelques jours après on les rotire; les cheveux en sortent alors tout frisés.

Le crépé s'obtient de façon différente. On natte les mèches sur deux fils tendus parallèlement, puis on plonge la tresse longue et mince ainsi réalisée dans l'eau bouillante, on sèche à l'étuve, on coupe ultérieurement les fils et on n'a plus qu'à délier les cheveux pour qu'ils s'échappent en une masse crépeuse et bouffante.

Tous les matériaux qu'utilise le "posticheur" sont prêts, voyons maintenant cet artiste à l'oeuvre. Comme outils, il

emploie des aiguilles, des canevaux, des fers à friser, des épingleuses et des têtes en carton ou en bois. Ses aides implantent au poinçon, un à un, les cheveux sur la toile qui sert de base à la perruque; quant à lui, il les dispose avec goût sur le moulage de la tête de sa cliente qu'il a devant lui et qui lui donne les mesures exactes du postiche à exécuter.

D'ailleurs, les industriels parisiens qui ont centralisé ce genre de négoce utilisent encore des "cheveux chinois" venant non seulement du Céleste-Empire, mais du Japon et l'autrdes pays d'Asie. Marseille reçoit annuellement 880.000 livres de ces cheveux plus gros que les cheveux européens et de qualité inférieure. A leur arrivée, ils doivent non seulement subir des lavages, des triages et des nettoyages, mais, grâce à des procédés chimiques variables selon les usines et dont les possesseurs gardent jalousement le secret, on les amincit et on les décolore à l'eau oxygénée. On les teint ensuite avec des mixtures diverses, de façon à obtenir tous les tons, depuis le blanc uni jusqu'au noir le plus foncé en passant par le blond vénérone ou l'acajou. On est même parvenu à produire chimiquement des cheveux blancs pour suppléer aux cheveux blancs naturels fort difficiles à se procurer. —

Jacques Boyer.

(Je M'instruis).

#### LA QUESTION DU VIEUX STOCK

Le report d'un stock d'une année sur la suivante est un problème pour chaque marchand.

Ce qui cause le plus d'ennui dans le commerce, c'est l'obligation de reporter des marchandises d'une année sur l'autre et d'emplier du stock. Dans la plupart des cas, cela est dû à ce que le marchand ne fait pas assez d'affaires proportionnellement à l'importance du stock qu'il tient. En règle générale il n'aurait nullement besoin d'un stock plus fort pour faire un tiers ou moitié plus d'affaires. Il perd de l'argent par la dépréciation du stock qu'il tient et, dans une multitude de cas, il n'est pas assez clairvoyant pour se rendre compte qu'il gagnerait de l'argent en vendant plus de marchandises pour des milliers de dollars, à un profit moindre, si de cette manière il pouvait conserver un stock frais et propre.

Supposons que le coût de l'annonce de ventes spéciales absorbe tous les profits d'une telle liquidation, un lot de marchandises disparaîtrait, qui, autrement seraient placées dans le stock à reporter et devraient être, vendues éventuellement à une perte considérable. De plus ce stock reporté tient de la place sur les rayons qui devraient être occupés par des marchandises nouvelles. Chaque ballot de marchandises reportées sur l'année sui-

vante est une tache à la réputation de modernisme de votre magasin.

Le marchand qui reporte un fort stock à l'année suivante commet une grave erreur. Car ne vous imaginez pas que le public n'a pas une idée bien nette du genre de marchandises que vous avez en magasin. Il y a peu de choses qui facilitent plus l'invasion des maisons recevant des ordres par correspondance que le fait d'un marchand qui ne tient pas les articles modernes qui peuvent être obtenus dans les grands magasins des grandes villes. Si vous laissez les maisons vendant par correspondance s'introduire dans vos affaires, il viendra un moment où vous devrez consacrer plus d'argent à la publicité, non pour créer des affaires, mais pour vous sauvegarder et reprendre la clientèle que vous avez perdue. Un dollar dépensé maintenant aurait probablement autant d'effet dans ce sens que dix dollars dans quelques années. Ce sujet est trop complexe pour le traiter entièrement ici, mais il est certainement pénible de constater qu'un marchand, en face des efforts faits par les maisons faisant affaires par correspondance, puisse ne pas voir la nécessité d'employer tous les moyens à sa disposition pour contrebalancer ces efforts.

Cette question de la liquidation du vieux stock peut sembler n'avoir pas beaucoup de rapport avec celle de la publicité. Cependant il faut vous rendre compte que c'est une question de publicité; chaque détail de votre commerce est en relations étroites avec votre publicité; celle-ci est en effet partie intégrante de vos affaires. Chaque fois que vous réduisez le prix d'un article, vous faites de la publicité; que vous le sachiez ou non, et, chaque fois que vous l'ignorez du vieux stock pour faire de la place à du stock nouveau, vous faites savoir à vos clients que votre commerce est essentiellement moderne.

On n'a pas enseigné aux marchands à considérer ces choses à un juste point de vue. Si leur publicité n'augmente pas du tiers ou de moitié leurs affaires au bout de deux ans, ils perdent patience.

Ils ne se rendent pas compte que ce sont eux les fauifs et que, si le public ne peut pas obtenir les choses les plus nouvelles et les plus modernes dans un magasin, il va les demander ailleurs. — (The Merchants' Journal).

Les expéditions de laine de La Plata, pendant le trimestre finissant le 31 décembre 1909, ont été de 128.349 balles des ports de l'Argentine et de 20.386 balles de Montévidéo. Sur ce nombre, les Etats-Unis ont reçu 11.126 balles et Buenos-Ayres et Rosario et 4.407 balles de Montévidéo.

Au Commerce.

Mai 1910.

# Tissus Lavables Pour Vêtements d'Été de Dames et d'Enfants.

## **Mousselines à Robes.**

Dix-neuf lignes différentes et une variété de dessins dans chaque ligne, dont le prix varie de 5 à 37½c. la verge.

## **Ginghams Ecosais.**

Les nuances, cambries unis, carreaux et rayures les plus attrayants que nous ayons jamais offerts à 10 et 15c. la verge.

## **Draps à Costumes.**

Cordé, uni, piqué, shantung, panama, cordé-croisé, mersilda et ramie coton, de 9 à 22½c. la verge, dans toutes les nuances les plus populaires.

## **Etoffes pour Complets.**

Toile union rayée, toile rayée, toile pongée mercerisée, toile rayée mercerisée, doubles rayures du même ton mercerisées, fil teint fini français, toile popeline mercerisée, toile mercerisée cordée même tissu, de 15 à 28½c. la verge. Nous recevons tous les jours des ordres de renouvellement de ces étoffes pour complets.

## **Indiennes Crums.**

Nous avons encore en stock un bon assortiment du Tissu "Standard"

**JOHN MACDONALD & CO.,**  
**TORONTO** *Limited*

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

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

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

# INVENTAIRE

Nous ferons notre inventaire le 31 mai. Avant cette date notre immense magasin devra être débarrassé des Marchandises de Printemps. Les valeurs offertes dans nos divers départements valent la peine que vous

**VISITIEZ NOTRE MAGASIN.**  
Vous y trouverez de nombreux articles  
**STIMULANT LES AFFAIRES.**

Laissez-nous vous aider dans vos ventes du mois de Mai.

**Greenshields Limited**  
**MONTREAL**