

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

TISSUES & DRY GOODS

MONTREAL

MARS, 1912

No 3

ETOFFES À ROBES DE PRIESTLEY.

Les Serges Crème pour Costumes sont reconnus comme leaders pour le Printemps 1912. Nous avons fortement conseillé aux Détaillants d'acheter ces articles, et beaucoup l'ont fait.

Des marchands qui devraient les avoir ne les ont pas; d'autres auront besoin d'en avoir davantage.

LA "CREME" DES SERGES est la Serge Crème à Costumes

Priestley

Produits légers, moelleux et lourds.

Les styles de printemps seront centralisés sur la serge. Le décret de la mode est que la Serge est le principal des tissus à costumes de printemps. Comme beauté de tissage et valeur remarquable, les serges du plus haut choix sont celles de

PRIESTLEY

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez pour ce dont vous avez besoin. Nous avons ces serges en pesanteurs légère, moyenne et lourde.

Livraisons.
Immédiates.

1912

sera une Année de Serges.

Les principales autorités en fait de modes sont unanimes à déclarer que la Serge sera le tissu à costumes le plus populaire pour la saison du printemps.

Les Serges à Rayures
"Double Pencil"

Priestley

sont nos principales Serges pour Costumes et Jupes de Printemps.



Vous pouvez vous procurer ces électros en en faisant la demande. Ils sont utiles pour vos annonces dans les journaux. Nos tissus noirs et de couleur sont, comme toujours, à la hauteur du type élevé qui a toujours caractérisé les Etoffes à Robes de Priestley.



Serges Sandown à Manteaux.

C'est une Année pour les Serges.

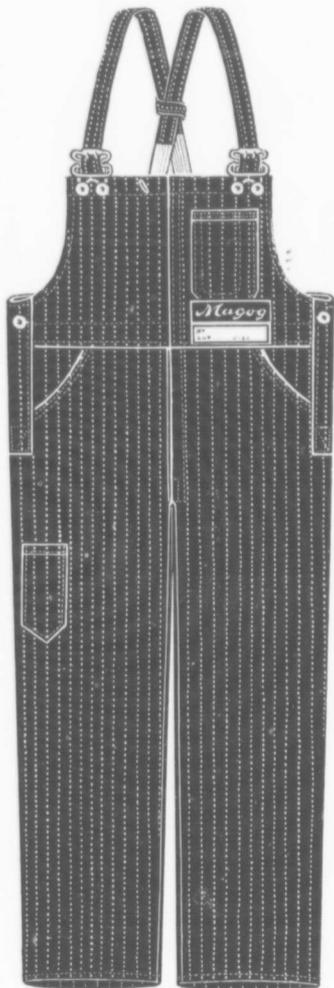
Les Serges Sandown de
PRIESTLEY
pour
Manteaux

sont les meilleures au monde.

Enroulées sur le
"Varnished Board".

Seuls Agents pour les Etoffes à Robes de Priestley.

GREENSHIELDS LIMITED.
MONTREAL.



MAGOG

Le Nouvel Overall Vendu Sous Double Garantie.

La manufacture garantit le couil portant la marque



éstampée sur le tissu. Ce couil est d'un bleu indélébile — qui supporte le lavage et ne passe pas.

Notre étiquette est une garantie du vêtement, quant à sa grandeur, à sa confection et à son fini.

Cet overall à bavette, d'une coupe très ample, est ouvert des deux côtés et doublé (pas de déchirure). Doubles piqûres partout. Poches insérées.

Remarquez les fortes bretelles élastiques—les grandes doubles boucles en laiton et les boutons rivés en laiton.

Demandez à votre Marchand en Gros un échantillon de l'Overall Magog et ses prix. Faites-vous un devoir de voir cette nouvelle ligne—vous aurez besoin de la tenir.

The Canadian Converters Co. Limited.
Montreal

QUELQUE CHOSE DE NOUVEAU

Tooke



Tooke

SAKTA
MADE WITH
LOCK BUTTONHOLE
2 FOR 25¢

**F
A
U
X
C
O
L
S**



Tooke

PETER PAN
2 FOR 25¢

Faux-col habillé, confortable, de 2 pouces, avec coins descendant bas, et devant exceptionnellement fermé. Cet effet de devant fermé est assuré par la nouvelle Boutonnière "Lock Buttonhole" de Tooke, qui a fait un tel succès de notre "Viceroi".

Autres nouveaux modèles Tooke: "Golf Club" et "Field Club". Des livraisons peuvent être faites immédiatement.

Taillé dans de fines toiles mercerisées, faites spécialement pour nous. Cinq nuances — blanc, bleu, tan, noire et héliotrope.

Le meilleur col mou sur le marché à \$1.10.

Nous tenons aussi une qualité à \$1.50. Les cols mous seront plus populaires que jamais cet été.

Faites une commande dès maintenant.

TOOKE BROS., LIMITED, MONTREAL.

Manufacturiers de Chemises, Faux-Cols et Cravates, et Importateurs de Merceries pour Hommes.

MAGASIN A WINNIPEG,

91 RUE ALBERT.

Vêtements
qui
vont bien.

Pullan Garment

Confectionnés pour la
première fois en 1902.

Pullan Garment

Confectionnés pour la
première fois en 1902.

Vêtements
qui
se vendent.

Modèle Importé.
Diagonales,
Whipcords, Serges, Tweeds.
\$10.00 à \$13.50.



Le Printemps 1912 Sera Distinctement une Saison pour COSTUMES COMPLETS.

SERGES—Nuance Tan Prédominante—

Costumes de \$10.00 à \$22.50.

Il vous sera profitable d'avoir un Vêtement-Echantillon.

“WHIPCORDS”—Nuances Tan et Grises.

“Whipcords” canadiens tout Laine.

Nouveautés Élégantes, \$15.00 à \$19.50.

Genre tailleur—Parfaitement Finies.

TWEEDS—

Tweeds Nouveautés Tachetés.

Nouveaux Modèles, \$11.00 à \$15.00.

Procurez-vous un Costume-Echantillon.

PALETOTS DE PRINTEMPS ET D'ÉTÉ.

Nouveautés dans les styles de New-York.

Serges et Tweeds de couleur Tan, \$8.50 à \$15.00.

Assortiments d'Echantillons envoyés sur demande.

ORDRES DE REASSORTIMENT.

Comme Pâques arrive de bonne heure,
il y aura une presse énorme dans la deman-
de pour les Paletots et Costumes Nouveau-
tés pendant le mois de mars.

Prévoyez dès maintenant ce qui vous
sera nécessaire et laissez-nous vous envoyer
quelques vêtements-échantillons des nou-
veautés ajoutées à notre assortiment.

Si vous n'avez pas reçu le nouveau Ca-
talogue, demandez-en un exemplaire.



Nouveau Modèle de Printemps.

Effet de côté.

Tweeds, Panamas et Worsteds
\$10.50 à \$13.50.

Edifice
Pullan
Toronto,

M. Pullan & Sons

COMMERCE EXCLUSIF de MANTEAUX, COSTUMES ET JUPES

Rues BAY et WELLINGTON, - TORONTO.

Bureau
Succursale:
Edifice
Lindsay
Montréal.

Tissus et Nouveautés

TISSUES & DRY GOODS

Revue Mensuelle

Publiée par La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants du Canada, Limitée, 80 rue St Denis, Montréal, Téléphone : Est 1185, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1 00, strictement payable d'avance ; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.
Représentant spécial pour la province d'Ontario : J. S. Robertson Co., 152 rue Bay, Toronto.

Vol. XIV

MONTRÉAL, MARS 1912

No 3

LE BANQUET DES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS

La section des Marchands de Nouveautés, de l'Association des Marchands Détaillants, donnait son deuxième banquet annuel, le 21 mars courant, au Club Canadien. Un grand nombre de membres avaient répondu à l'appel, ainsi que plusieurs représentants des différentes sections commerciales de l'Association. Plus de cinquante convives s'étaient réunis sous la présidence de M. J.-O. Gareau.

Il sied de dire que le commerce de Montréal était dignement représenté; les marchands de nouveautés canadiens-français les plus avantageusement connus avaient tenu à faire de cette petite réunion, un succès, et ils y ont certes bien réussi. La Chambre de Commerce de Montréal était représentée par son vice-président, M. A. Fortier. La Chambre de Commerce française, par M. Obalski, M. F.-C. Larivière représentait l'Association des Marchands de ferromerie; M. Georges Lebel, les marchands de bois; M. J.-A. Jacob, l'Union du Commerce; M. A. Lamiel, le Bureau provincial des détaillants, et M. J.-G. Watson, le Bureau fédéral; M. Thomas Dussault, les marchands de chaussures; M. N. Beaudry, les bijoutiers, et M. J.-A. Labonté, la succursale de Montréal des Marchands Détaillants.

Après un copieux repas, qui fut souvent entre-coupé de bonnes réparties de part et d'autre, M. le président Gareau fit part des lettres d'excuses reçues de Son Honneur le maire Lavallée, de l'hon. juge Gervais, de M. A. Chaput, président de la Chambre de Commerce, de M. Révol, président de la Chambre de Commerce française, de M. Falardeau, président de l'Association des Détaillants de la province de Québec, de M. Martin, président des marchands en gros, et de M. Deslauriers, président de la section des marchands de chaussures.

M. Gareau, président, proposa la santé de l'Association. Il dit le vif plaisir qu'il éprouvait à voir si nombreuses les personnes qui avaient bien voulu se rendre à l'invitation de l'Association. Il se déclare surtout très heureux de voir certains détaillants qui n'ont pas l'habitude de venir à ces réunions être présents ce soir-là, et il espère que désormais ils ne manqueront pas de se réunir à ceux qui sont si contents et si honorés de les voir avec eux.

M. Gareau retraça les différentes phases du commerce dans les différents pays du monde. Il insista sur les sacrifices que de tous temps s'était imposé l'Angleterre pour avoir des colonies afin d'étendre et de développer son commerce, ce même commerce qui devait la placer à la tête des nations. Il montra ce que faisait la force des Etats-Unis n'était autre chose que son prodigieux commerce. M. Gareau termina en disant qu'il souhaitait que le commerce fasse aussi la grandeur et la prospérité du Canada.

M. A. Fortier, représentant la Chambre de Commerce,

dont il est vice-président, prit ensuite la parole. Il présenta d'abord les excuses du président qui, par des circonstances exceptionnelles, avait été empêché de venir. Il félicita le président, M. Gareau, d'avoir su réunir à ce banquet les représentants de presque toutes les branches commerciales de Montréal, et fit ensuite les éloges de ces commerçants qui, partis du bas de l'échelle, avaient pu, par leur travail, se créer des positions des plus enviables.

M. Fortier appuya sur la nécessité de faire instruire les enfants; leur faire donner des notions commerciales assez étendues pour qu'ils puissent mener à bien leurs entreprises futures. M. Fortier fit remarquer que, quelles que soient les opinions politiques que l'on possède, on devait être reconnaissant au Gouvernement Gouin de tout ce qu'il avait fait pour le développement de l'instruction et par conséquent pour le bien public.

M. Fortier termina en disant que les commerçants canadiens-français devaient se réunir au moins une fois par mois et à toutes les branches de commerce pourraient exposer leurs requêtes et voir les démarches à entreprendre pour sauvegarder leurs intérêts.

M. Obalski, représentant la Chambre de Commerce française, se leva ensuite pour remercier l'Association d'avoir bien voulu inviter cette autre association qui s'intéresse tant à toutes les choses canadiennes, et qui tout en comprenant certains membres non commerçants suit de si près toutes choses commerciales en ce pays du Canada. M. Obalski fit remarquer que la Chambre de Commerce française, quoique représentant un tout petit groupe, ne faisait pas bande à part et s'associait toujours de cœur et d'action dans tout ce qui peut contribuer au développement du commerce et à la prospérité du pays.

M. Obalski dit qu'il regretta vivement que M. Révol, président de la Chambre de Commerce française n'ait pu se rendre à l'invitation de l'Association des marchands détaillants, mais promit de faire part à la Chambre de la cordialité qu'on lui avait témoigné et les marques d'amitié et de sympathie dont il avait été l'objet des commerçants canadiens à cette belle réunion.

M. Boivin, ex-président de l'Association provinciale des marchands détaillants, proposa ensuite la santé des invités. Il parla de l'appui de la Chambre de Commerce de Montréal, qui se montre toujours prête à rendre service à l'Association et qui avait envoyé à ce banquet pour la représenter, son vice-président, M. A. Fortier. Il fit part de la sympathie que témoignaient les marchands détaillants à la Chambre de Commerce française, qui représente à Montréal les intérêts de cette ancienne patrie, la France, que les Canadiens-français ont toujours aimée et aimera toujours. M. Boivin eut

un mot aimable pour chacun des invités qui étaient venus représenter les différentes branches de l'Association.

M. J.-G. Watson, représentant l'Association Fédérale des Marchands détaillants, adressa la parole en anglais. Il déclara qu'il était heureux de constater qu'on avait enfin réussi à réorganiser et à solidariser les différentes branches du commerce. Il fit appel aux membres de l'Association, pour venir assidument à toutes les réunions de l'Association, afin de présenter leurs avis et leurs objections qui peuvent être utiles au commerce de détail.

M. A. Laniel fit un rapide exposé de ce qu'avait fait l'Association des Marchands Détaillants pour l'amélioration du commerce de détail, et des efforts qu'elle tente journellement, à mesure que se lèvent les problèmes nouveaux, pour en trouver la solution et amener du bien-être et du "mieux" dans la situation de ses membres.

M. J.-A. Labonté, président de la succursale de Montréal félicite les marchands de nouveautés du succès de leur réunion présente et il déclare que les marchands de Montréal, la métropole canadienne, doivent les tout premiers donner le bel exemple de la solidarité, et se grouper étroitement pour se tenir dans le sillage du progrès.

M. J.-A. Jacob, président de l'Union du Commerce, se fait le porte-parole des employés de magasin et des commis-voyageurs et assure que son association sera toujours heureuse de travailler de concert avec celle des Marchands-Détaillants pour l'amélioration du commerce de détail. Abordant la question de la fermeture de bonne heure, il dit que les employés de magasins se trouvent satisfaits du règlement actuel qui leur accorde deux soirs de fermeture de bonne heure par semaine, et qu'ils ne cherchent pas à en obtenir un troisième, sachant fort bien que tout ce qui pourrait nuire aux intérêts de leurs patrons, serait à l'encontre de leurs propres intérêts.

M. O. Lemire, propose la santé de M. J.-O. Gareau, l'actif président de la Section des Marchands de nouveautés. Dans toute organisation commerciale, — dit-il, — à la tête de tout mouvement destiné à créer du progrès, il y a une personnalité dont la présence seule donne de la confiance et est une puissante impulsion pour la marche en avant. Dans la Section des Marchands de Nouveautés, M. J.-O. Gareau a été cet homme; depuis la fondation de l'Association, il en a été un des vigoureux piliers qui en ont assuré son édification fortement charpentée, il s'est penché avec intelligence et ardeur sur tous les problèmes de notre branche, et ses suggestions ont toujours porté leurs fruits pour le bien de tous. Tous les membres de l'Association des Marchands Détaillants lui sont reconnaissants de son zèle et de son dévouement.

Est-il besoin de dire que la plus franche cordialité ne cessa de régner pendant ce banquet qui comptera comme un des mieux réussis et des plus joyeux, il n'y eut qu'un tout petit point noir dans cette fête, ce fut l'absence du président de l'Association des Marchands de Nouveautés en gros, dont on escomptait la présence et dont la défection fut très remarquée et commentée par les convives, on s'est montré surpris qu'il ne se soit tout au moins fait représenter par un de ses officiers.

Étaient présents au banquet: — J.-O. Gareau, président; Adélaïde Fortier, de la Chambre de Commerce du District de Montréal; F.-C. Larivière, président de la Section des Quincailliers; N. Dupuis, E. Jacques, N. Gauvin, W. Warren, Philippe Lamy, Ernest Trahan, L.-M. Cornélius, J.-B. Marsolais, J.-A. Labonté, président succursale de Montréal; A. Rouleau, secrétaire; F. Gélinas, J.-O. Martineau, Joseph Corbeil, I. Cardin, Z. Arcand, O. Lemire, Armand Giroux, W.-U. Boivin, secrétaire de la Chambre de Commerce; Georges Lebel, président des Marchands de Bois; Jules A. Jacob, président de l'Union du Commerce; A.-S. Vallières,

vice-président des Marchands de Nouveautés; A. Laniel, 1er vice-président du Bureau Provincial; J.-E. Bénard, 2ème vice-président du Bureau Provincial; Thomas Dussault, ex-président des Marchands de Chaussures; Eug. Desmarais, Z.-O. Tourangeau, Narcisse Beaudry, président des Bijoutiers; Eugène Viau, Thos.-P. Oakes, J.-O. Authier, O. Legendre, F. Gagnon, A. Geoffron, L.-P. Dion trésorier; A. Girard, Leblanc et Girard, J.-E. Lefebvre, Paul Gagnon, Léonidas Jetté, J.-U. Genest, Jos.-C. Brien, J.-P. Gervais, Albert Girard, J.-G. Watson, ex-président Fédéral; J. Obalski, vice-président de la Chambre de Commerce Française; J.-A. Beaudry, secrétaire provincial; A.-D. Sauvageau, T.-H. Masson, E. Bourbeau.

LES DERNIERES NOUVELLES DU COMMERCE

Un coup d'oeil général sur les conditions du commerce de Nouveautés

L'amélioration des conditions du commerce de nouveautés, qu'on pouvait noter, il y a déjà quelques semaines, n'a fait que s'accroître et se développer. Ce changement favorable est à enregistrer non seulement pour les grands centres de distribution, mais également pour les villes moins conséquentes, aussi bien dans l'Est que dans l'Ouest.

Cette amélioration des affaires est particulièrement marquée sur les tissus pour robes, comprenant principalement les soies, les velours, les peluches, les lainages, les worsteds et les cotons. Les acheteurs se montrent moins réfractaires, ils se décident plus volontiers à s'approvisionner, en prévision d'importantes ventes prochaines et le seul malaise qu'on puisse souligner provient de la difficulté qu'ont les vendeurs d'effectuer leurs livraisons aussi rapidement qu'on le leur demande.

D'importants achats pour l'automne ont été traités sur les velours et autres tissus velus. Les lignes d'articles de coton se tiennent très fermes et les prix semblent à présent, dépendre beaucoup plus du besoin des marchandises, que du coût des matières premières.

Les détaillants se sont prémunis en vue de grosses affaires en dentelles et ont en conséquence, remis des ordres plus importants que d'ordinaire et pour être livrés à une date plus avancée que de coutume.

Les fabricants et les marchands en gros d'articles de fantaisie ont constaté ces dernières semaines une accalmie dans leurs affaires et ont vu l'activité de leurs ventes diminuer sensiblement. On peut attribuer ce fléchissement à ce fait que les détaillants n'ont pas eu l'occasion de se rendre compte de l'orientation des goûts et des désirs du public et qu'ils ignorent encore pour l'instant l'accueil qui sera réservé aux lignes nouvelles qui ont été établies pour la prochaine saison.

Les fabricants d'articles de tapisserie ont fait une bonne saison. Dans cette branche également, le commerce de détail n'a pas encore commencé son débit de printemps, mais l'impression générale est que la consommation de draperies et tissus similaires sera normale, si elle n'est supérieure à la moyenne.

En résumé, les conditions du commerce pour tout ce qui touche aux nouveautés ne sauraient être regardées d'un oeil pessimiste, tout au contraire incline vers un sentiment général de satisfaction qui est une indication évidente que les affaires marchent bien et que les prévisions sont loin d'être alarmantes.

A TRAVERS LA MODE

LES VETEMENTS DE PRINTEMPS

L'ouverture de la saison est bonne. Caractère de la demande

On peut dire, sans exagération, qu'il y a une bonne demande pour les costumes de printemps et tout laisse à penser que les ventes de fin mars et d'avril compteront parmi les plus conséquentes. De fait, pendant ces dernières semaines, beaucoup d'ordres importants ont été placés, et depuis quelques jours, nombreuses sont les réclamations qu'apporte la poste chaque matin aux fabricants, pour envois immédiats des commandes reçues.

Le caractère marquant de ce qui constitue la majorité de la demande actuelle, consiste en grande partie en costumes sculpteurs en serges et whipcords. Ils sont agrémentés de gracieux ornements aux cols et aux revers, la même idée de garniture se rencontrant dans la jupe.

L'effet de coupe évanesce est très prononcée mais est modifiée pour rencontrer l'aspect normal qui convient à la femme simple. L'extrême forme fuyante ne se fait pas avec succès.

Dans les modèles les plus habillés, les taffetas occupent la première place. Ces costumes sont ordinairement garnis de dentelles ou ont le col et les manchettes ornés de lingerie, de ruches ou de tuyauterie de soie.

Les taffetas changeants sont particulièrement en faveur, bien que la demande pour taffetas multicolores soit également prédominante. Les taffetas, brochés de même couleur que le tissu sont très élégants et sont surtout achetés par les maisons qui s'adressent au commerce de haute classe.

On a enregistré quelques ordres pour costumes en "charmeuse", en noir et bleu marine principalement avec cependant quelques demandes pour gris et tannés. Ces costumes sont ordinairement faits avec le corsage de coupe de fantaisie et la jupe confectionnée en effets drapés ou de tunique.

Les costumes tailleurs strictement unis ne sont pris qu'en petite quantité et de préférence pour les plus grandes tailles.

UNE BONNE ATTENTION AU DRAP "TERRY"

Ce tissu gagne en faveur à mesure que la saison avance

Au début de l'apparition du drap "Terry", beaucoup de fabricants se montrèrent plutôt sceptiques quant à la pratique courante de cette nouveauté et ils confièrent leurs ordres à quelques modèles comme spécimens. Bientôt, ils se rendirent compte des avantages de cette étoffe, mais demeurèrent indécis sur le moment où les acheteurs y apporteraient leur attention.

Bien que ce drap ne puisse être considéré comme un article de gros débit, il est demandé en quantité beaucoup plus considérable qu'on ne s'attendait. Les fabricants de beaux articles ont déjà consigné dans leurs livres d'excellents ordres en costumes et manteaux de coton et worsted terry et déjà, les fabricants qui se font une spécialité de marchandises à prix moyens reçoivent nombre de commandes pour modèles confectionnés avec ce tissu.

Les teintes variées de tanné et de gris sont celles qui conviennent particulièrement à ce drap, aussi bien pour costumes que pour manteaux et l'on commence à montrer quelques bons modèles de manteaux d'auto de cette sorte, qui sont vraiment l'idéal pour l'automobilisme parce qu'ils se lavent aisément, ne conservent pas la poussière et ne se froissent pas.

CORSAGES DE TAFFETAS ET DE DENTELLES

Une combinaison nouvelle dans les plus récents modèles

L'emploi de taffetas et de soie, ou de taffetas et de lingerie a été largement marqué dans les nouveaux vêtements pour printemps. La combinaison de taffetas et de dentelle pour corsages est certainement inédite. Cette nouvelle adaptation sera, à coup sûr, bien accueillie. Parfois elle est montrée partiellement en



Robe de velours

Montrant le corsage légèrement en forme de blouse, la jupe drapée avec attache sur le côté.

simples appliques de taffetas dentelé sur les épaules, l'ourlet finissant sur les manchettes, d'autres touches de soie parsemées dans le corsage, y apportent un jeu ravissant de couleur qui harmonise le corsage blanc avec la jupe du costume.

Un autre usage du taffetas avec la blouse habillée consiste dans son adaptation aux trotteurs, boderos et jaquettes. Ces modèles ont été pris en stock par nombre d'acheteurs et il ne fait aucun doute qu'ils jouissent d'une belle faveur auprès du public et qu'ils se vendent en grosse quantité pendant les mois d'été.

Les couleurs préférées sont en plus du noir, le bleu sombre, le bleu changeant et le vert, le bleu et blanc, le brun et bleu, le rouge et bleu, le pourpre et noir.

LA LONGUEUR DES MANCHES POUR LE PRINTEMPS

Les manches de $\frac{3}{4}$ sont les préférées pour vêtements de fantaisie et costumes du dehors

La vogue marquée pour le semi-tailleur est sans doute la cause directe de la faveur des manches longues de $\frac{3}{4}$ ou $\frac{7}{8}$ que l'on rencontre dans presque tous les costumes en deux parties.

Lorsque la manche longue est employée, elle est ordinairement terminée au poignet par un jabot de dentelle qui remonte à mi-chemin du coude, dessinant un fini des plus gracieux.

Comme les manches longues de $\frac{3}{4}$ seraient fort disgracieuses si elles étaient coupées droites, la plupart d'entre elles possèdent une ampleur très franche au-dessous du coude étant coupées un peu dans le genre du kimono; beaucoup sont fixées à l'emmanchure et quelques-unes, quelques pouces au-dessous.

La garniture de la manche consiste ordinairement en une profonde manchette ou cilet de manchette qui correspond au col et aux revers.

Le costume strictement tailleur réclame naturellement une manche de coupe droite et tandis que quelques maisons adoptent la longueur de $\frac{3}{4}$ pour des costumes de serge ou de whipcord unis, le plus grand nombre s'en tient à l'idée masculine et confectionne la manche régulière du veston.

Les vêtements de dessous d'un caractère habillé possèdent également la manche longue de $\frac{3}{4}$. Celle-ci est quelquefois retenue par une large emmanchure, mais le plus souvent, la manche est coupée dans le corps même du vêtement donnant l'idée du châle qui est encore en faveur dans les modèles habillés.

LES JUPES DE FANTAISIE

La demande pour jupes garnies est très prononcée en ce moment

Rarement une saison aura présenté un tel assortiment de jupes ornées de garnitures de fantaisie comme celle du printemps prochain. On peut attribuer ce fait, à l'adoption de la façon semi-tailleur dans le costume féminin et qui demande une jupe garnie dans le même sentiment.

L'idée la plus nouvelle actuellement sur le marché, est la jupe drapée qui se rencontre dans beaucoup de costumes riches, en tissus souples, tels que chiffon, taffetas et charmeuse. Il y a déjà beaucoup d'ordres remis pour cette sorte et les ateliers de confection en préparent en ce moment une quantité importante.

On a fort remarqué un costume ayant à la jupe une légère ampleur froncée sur le panneau de devant, tandis qu'un autre modèle, d'un genre peu différent accusait ce dessin sur le dos au lieu du devant.

Un modèle de la maison Poirer, de Paris, présentait une jupe avec dessus de jupe drapé, l'ampleur étant disposée du côté droit seulement, le côté gauche tombant droit.

Les jupes drapées sont peu commodes à porter et les fabricants ne sont pas disposés à leur accorder grand crédit. Ils les font entrer cependant dans leurs lignes afin de permettre au détaillant d'en acheter quelques-unes pour les besoins de son étalage.

Dans les costumes façon tailleur, les garnitures de côté sont très demandées et l'on remarque quantité de dessus de jupes de toutes espèces.

Les jupes de coupe droite, avec plis sur le côté ou derrière partant au-dessous du genou, sont considérées comme étant parmi les modèles les plus pratiques et les fabricants arguent bien de leur faveur naissante.

ROBES DE MESSALINE DERNIERE NOUVEAUTE

La variété des modèles rayés caractérise la vente de cet article

Durant ces dernières années, les messalines ont été employées avec la rayure étroite dans une telle proportion que lorsque ce mot est prononcé c'est tout de suite la messaline bleu marine avec une toute petite rayure, qui nous vient ordinairement à l'esprit.

Une des dernières nouveautés figurant parmi les plus récents modèles d'une maison tenant des articles à des prix populaires, consiste en tissu messaline bleu marine, rayé d'un filet de rose et bleu de Copenhague, de la largeur d'un cheveu. L'effet est très plaisant et les acheteurs prennent volontiers en stock ce genre qui marque quelque chose de nouveau dans la ligne des messalines.

MANTEAUX COURTS POUR LE PRINTEMPS

De nombreux ordres sont enregistrés pour modèles de fantaisie pour le printemps

Une bonne quantité d'ordres ont été pris pour manteaux courts. La plupart de ceux-ci sont de légers dessous de fantaisie en taffetas ou charmeuse, et on s'attend à les voir portés par les femmes les plus élégantes sur des robes habillées.

Quelques-uns sont taillés en coupes droites, jaquettes de 22 et 24 pouces, avec revers de fantaisie en dentelle ou autre garniture, se fermant en haut sur le côté. Les manteaux de ce caractère sont faits ordinairement de charmeuse noire. Les vêtements de taffetas sont d'un genre plus avancé. Beaucoup sont faits en deux parties mais tous sont munis de manches au coude ou de $\frac{3}{4}$.

En plus de ces manteaux de fantaisie, les fabricants offrent un bel assortiment de "Norfolks" et de "Blazers" destinés au tennis, au golf, au canotage, ou sports semblables. Ils sont faits en tissus rayés ou en couleurs claires unies, telles que rouge, bleu de roi et vert.

LA VOGUE DES COSTUMES EN TOILE

La mode leur est favorable. Prévisions d'une vente importante

Dernièrement, nous demandions à un fabricant de robes s'il recevait beaucoup d'ordres pour robes d'une seule pièce en toile, et il nous répondait: "Combien je serais heureux d'avoir les tissus de toile que j'ai dû liquider pour presque rien l'an dernier! J'avais au début de la saison dernière un joli stock de modèles importés et fabriqués ici, mais les robes en toile se vendent si peu que je dûs me débarrasser de mes tissus de toile à moitié prix. A présent, pour obtenir ce dont j'ai besoin, je suis forcé d'attendre mon tour de livraison, et je m'estime encore heureux quand je puis me procurer ce que je désire tant en qualité, qu'en couleur."

Dans presque toutes les maisons de confection, il y a une excellente montre de modèles en toile et la majorité des acheteurs remettent aux fabricants des ordres assez conséquents.

Le blanc prédominera pendant l'été, on peut estimer qu'il comprend 60 p.c. des robes en toile. Après, viendront les champagnes, les tannés, les moutardes, les bleus et quelques roses.

Parmi les nouveautés prendront place les tissus rayés ou marqués en blanc et noir.

Les toiles unies, les ramies, les crêpes, les toiles souples, etc., constituent une bonne part des ordres remis actuellement.

LES ROBES DE TAFFETAS

Les ordres reçus dépassent les espérances des fabricants

La vogue des robes de taffetas s'est éditée si rapidement et si soudainement que les fabricants qui en ont lancé l'idée et en ont plaidé la cause, sont les premiers surpris de l'accueil favorable qu'elles ont reçu.

Les acheteurs des petites villes sont venus accentuer ce mouvement en faisant choix de robes simples en taffetas pour leur commerce.

Au début, on s'attendait à l'achat de quelques modèles seulement, par simple curiosité, et l'on pensait que seuls les modèles extra élégants attireraient l'attention. Mais l'idée a gagné les articles détaillés à des prix populaires et la quantité de robes en taffetas, prise par les petits magasins est véritablement surprenante.

Les fabricants qui, se basant sur cette prévision qu'un tel tissu ne conviendrait qu'aux articles de luxe et que la vente en serait fatalement limitée, se trouvent actuellement démunis de matière première et font tout ce qu'ils peuvent pour réparer leur manque de flair et obtenir toutes les soies qu'il leur est possible de se procurer afin de pouvoir se tenir au niveau des fabricants plus perspicaces qui se sont approvisionnés en prévision de ventes importantes et peuvent à l'heure actuelle donner prompt satisfaction à tous clients.

Dans la catégorie des robes de prix moyens pour le port du dehors, les tissus rayés, légèrement marqués et les effets changeants sont les favoris. Les modèles glacés, caméléons et fleuris apparaissent en vêtements de haute classe.

Les couleurs, pour le port de la rue, sont largement représentées par les verts et bleus changeants, les bleus et noirs, les bruns et bleus, les tannés et verts, ainsi que les noirs et blancs.

Les nuances légères de pastel sont employées pour les modèles habillés du tantôt et du soir, et les robes de taffetas tout blanc auront également une forte représentation.

LES VETEMENTS POUR ENFANTS

Les fabricants reçoivent de nombreux ordres pour vêtements blancs et de couleurs

Les fabricants de vêtements pour enfants ont reçu d'importantes commandes. De fait, la plupart des maisons ont enregistré des ordres suffisants pour assurer l'écoulement de leur production pendant un certain temps et elles se voient dans l'obligation de refuser des ordres pour des livraisons qui seraient à faire avant 4 ou 6 semaines.

Beaucoup d'acheteurs ont remis leurs ordres en retard cette saison, et comme les fabricants n'ont pas de stock en mains, il leur est impossible d'expédier les marchandises aussi rapidement que le commerce se plairait à les recevoir.

Parmi les nouveautés, on peut noter les robes faites avec de courts peplums semblables à ceux portés par les femmes. Cette idée est habilement traitée dans quelques modèles, particulièrement quand le peplum est très court et découpé.

Des effets de tabliers, panneaux et fichus sont aussi parmi les nouvelles notes de style, celles qui sont le plus en faveur.

On a pris un soin particulier en copiant pour les enfants les vêtements portés par les adultes, de façon à ce que cette transposition comporte l'apparence nécessaire d'une allure juvénile.

On tend à employer beaucoup le ruban de velours comme bandes et ceintures sur robes blanches et de couleurs. L'effet est très élégant. Les contrastes sont très appréciés dans cet ordre d'idées. Par exemple une bande de velours écarlate sied à ravir à une robe blanche, un galon de velours brun or convient parfaitement à une robe bleu pâle, etc.

Le linon tout blanc uni, les "basins" et les "nansoucks" sont

employés pour la confection de robes de petites tailles.

Quelques nouveautés en voiles de coton et marquissette ont pris remarquablement bien.

On a tenté un effort pour la renaissance de la taille longue style Empire, mais sans grand succès.

NOUVEAUX COLS ET MANCHETTES

Les étalages de détail sont garnis de corsages chemisettes avec col et manche réversibles

Ce qui facilite la vente des chemisettes blanches en soie, c'est la possibilité qu'il y a de les porter un laps de temps



Manteau en serge nouvelle rayée

Cols, revers et manchettes garnis de taffetas changeant.

raisonnable sans qu'il soit nécessaire de les blanchir. Cependant, comme le col et les manchettes devenaient rapidement sales, on a apporté dans leur confection une idée nouvelle qui remédie à cet inconvénient.

Les nouveaux corsages de ce genre sont coupés en forme de chemises d'hommes et confectionnés en épaisse soie lavable de modèles rayés tels que lavende, vert, tanné ou rose.

Le col et les manchettes sont séparables du restant du corsage n'étant retenus qu'au moyen de boutons de perle.

Ces cols et manchettes sont réversibles, l'extérieur of-

frant un aspect de soie blanche unie et le dessous étant du même tissu rayé que le corsage.

Lorsque le col et les manchettes sont sales, on les détache du corsage, on les retourne puis on les fixe à nouveau au corsage qui reprend ainsi une apparence de parfaite fraîcheur.

Cette disposition est particulièrement pratique pour la voyageuse, la jeune fille qui aime à pratiquer les sports, la jeune fille de bureau ou de magasin car de cette façon, le rafraîchissement du corsage peut être rapidement opéré.

Ces modèles se détaillent de 3 à 6 dollars.

LES BRODERIES

Le commerce de février et commencement de mars a été légèrement en avance sur celui de l'an dernier:

Les voiles brodés sont considérés comme d'excellente vente pour la saison d'été. Les dentelles suisses et de Plauen accaparent une grande partie des ordres remis en toutes espèces de broderies. Parmi les articles de luxe les préférences vont au Colbert et aux effets d'oeillets

On ne peut pas dire à proprement parler, que les ventes du mois dernier et du commencement de mars aient été sensationnelles, cependant la plupart des grosses maisons de gros accusent une légère avance sur leurs ventes de la période correspondante de l'an passé. Il règne sur le marché un esprit optimiste et on s'attend à de bonnes affaires aussitôt que la saison régulière de détail battra son plein.

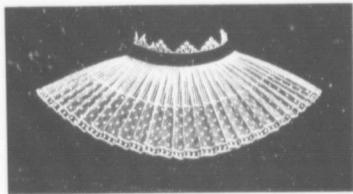
Tout laisse à penser qu'il y aura une forte saison de blanc qui commencera très tôt dans le printemps, les costumes en serge blanche et broadcloth, les robes et costumes tailleurs blancs seront la caractéristique de la saison. Ceci laisse à supposer que la vogue de toutes fournitures de lingerie blanche ne fera que s'accroître progressivement pendant les mois d'été.

Les rapports de l'étranger nous montrent combien les robes blanches brodées furent en faveur, parmi les élégantes, et la femme, aussi bien sur le continent européen que sur le continent américain, saisit toujours avec joie et empressement l'occasion qui se présente de revêtir cette délicate forme d'habillement qui lui convient si bien. De fait, quelle que soit la mode, le vêtement de lingerie brodée est toujours plus ou moins en demande et pour peu que la mode lui soit légèrement propice, cette proportion latente devient en un clin d'oeil considérable.

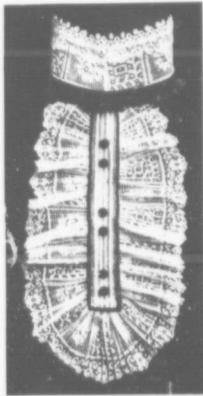
On augure bien des voiles

Les premières ventes de voiles ont été des plus satisfaisantes et la demande sur articles de qualité s'est maintenue d'une façon remarquable, indiquant clairement le bon état des affaires en ce qui concerne les broderies de ce caractère.

Les crêpes de coton ont été pris en suffisantes quantités dans



Jabot double et col avec ruban de velours au cou.—Modèle de R.-D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.



Jabot double et col avec ruban de velours au cou.—Modèle de R. D. Fairbairn Co., Limited, Toronto.

les meilleures classes de marchandises.

Les broderies exécutées sur ce genre de tissu ont été très appréciées et ont donné naissance aux effets les plus nouveaux surtout en Colbert et en broderies d'agarie ou towelling turc.

Sur tous les tissus où elle a été appliquée, la broderie Colbert a remporté le plus franc succès.

Les batistes viennent en tête.

Les effets de dentelle de Plauen et de St-Gall continuent à constituer les gros numéros de vente, étant insérés dans les volants, sous forme de larges bandes ou de médaillons et se rencontrant dans un point nouveau allongé surnommé "Tour Eiffel".

Les divers dessins ci-dessus mentionnés sont également en faveur aussi bien en dentelles qu'en broderies, particulièrement dans les dentelles orientales.

Beaucoup des dentelles en vogue de ce printemps fournissent les dessins qui sont reproduits en broderie.

Parmi les robes de lingerie brodée, les filets et les macramés se sont vendus en grosse quantité.

Les nets brodés sont en bonne tenue

Les maisons qui présentent des volants brodés sur net, obtiennent un joli succès. Ils sont destinés à entrer largement dans la confection des robes de lingerie, cet été.

Les maisons qui se spécialisent dans les robes "demi faites" ont fait de bonnes affaires en voiles de batiste et en grande proportion aussi, bien qu'en quantité moindre, dans les crêpes de coton.

Un article qui se vendit aisément, fut le "voile neige", une espèce de voile tissé de telle manière qu'il donne l'idée de crêpe.

Ce nouveau crêpe est très doux au toucher et offre cet avantage appréciable de pouvoir être blanchi de la manière usuelle, tandis que le crêpe ordinaire ne peut pas être repassé et doit en conséquence être séché, mouillé, pour conserver la forme et la bonne apparence du vêtement.

Autant que faire se peut, servez promptement les clients pour que votre magasin ait un aspect d'animation sans cependant provoquer l'encombrement.

GROSSES AFFAIRES EN BRASSIERES

Les ventes de printemps pour ces articles ont dépassé les prévisions les plus optimistes

Les prédictions défavorables qu'on avait fait courir sur l'avenir des brassières ont été démenties pleinement et même ceux qui croyaient fermement à la vogue future de ces articles se sont montrés fort surpris des prix demandés et obtenus pour les modèles exclusifs de printemps.

On peut cependant, être quelque peu surpris, lorsqu'on entend dire, que ces modèles se vendent si gros: \$125 la douzaine et qu'ils trouvent acheteurs assez facilement, en quantité limitée sans doute, mais suffisante pour en assurer le débit. Dans l'assortiment de ces styles, il n'y a pas un modèle qui soit d'un prix de gros moindre que \$6 la douzaine.

Vente de belle marchandise

Cette catégorie d'articles d'un prix relativement élevé, s'adresse évidemment à la haute classe du commerce, mais on peut discerner parmi le public acheteur une tendance bien marquée à mettre un prix plutôt élevé dans ses achats, et cette disposition est bien faite pour favoriser le commerce de détail et favoriser la vente.

On remarque dans beaucoup de magasins de détail une préférence évidente à pousser les articles chers: un magasin vendant à des prix populaires exposera par exemple un article à 50 cents pour la femme dont la bourse ne permet réellement pas une dépense plus forte, mais cet étalage sera relativement restreint, tandis qu'il sera mis en vitrine plusieurs modèles du même genre mais de qualité supérieure à \$1, \$1.50, \$2.00. Et c'est sur ces derniers que se concentrera l'attention du public et on se traitera le plus grand nombre de ventes. Un tel état d'esprit n'est pas à déplorer, mais bien au contraire, à encourager car il favorise le chiffre d'affaires général de l'année et on ne doit pas oublier que les gros sera ce chiffre, moins considérables seront les frais généraux, toutes proportions gardées.



Robe avec volants de dentelle

Jupe faite de volants de dentelle de net, manches et revers de dentelle semblable: echarpe-tunique avec franges fines de petites fleurs pendantes

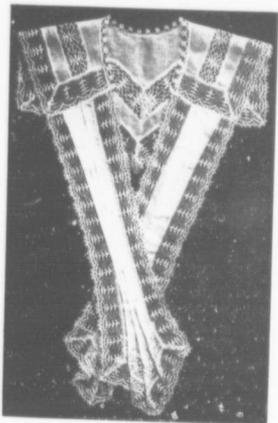
TYPES SPECIAUX DE CORSETS

Combinaisons de fournitures employées pour obtenir des effets fashionables

Les magasins de spécialistes de hauts prix mettent en devanture des corsets présentant un assemblage de différentes fournitures. Le broché de fantaisie et le tricot de forte soie sont employés ensemble dans une forme très pratique. Le broché sera employé pour la partie de devant qui doit nécessairement contenir le baleinage et offrir assez de résistance pour maintenir le buste droit, on le rencontrera aussi dans d'autres endroits du corset sujets à une usure rapide, pour le torse par exemple.

Les parties des dessous de bras s'étendant du devant au dos, juste au-dessus des hanches sont faites en tricot. Ce tissu adhère si parfaitement au corps et est d'un contact si doux, que son usage donne au corset une flexibilité extraordinaire.

Un autre modèle ayant la partie supérieure confectionnée avec les fournitures ordinaires de corset, comporte une partie de tricot en forme de large bande, mesurant environ 12 pouces et disposée horizontalement dans un mouvement circulaire, au-dessus des hanches. Cette bande de tricot atteignant sur le devant jusqu'à la poitrine et étant faite d'espèces de mailles entrelacées, permet un ajustement parfait, sans cependant nuire à l'aïssance.



Effet de fichu — Modèle de R. D. Fairbairn, Limited, Toronto.

LA CHAUSSURE

Les caractéristiques du style pour l'automne 1912.

Les bottines à tiges hautes prédominent dans les nouvelles lignes.

A cette époque de l'année, alors qu'on se trouve encore incertain sur ce qui sera de bonne vente pendant le printemps et l'été, le problème se pose déjà de ce qui sera porté pendant l'automne et l'hiver prochains et les marchands détaillants de chaussures doivent se demander quelle sera l'orientation de leurs achats.

Très prochainement, les voyageurs de toutes les usines de chaussures, sauf de rares exceptions, seront en route, avec les nouvelles lignes d'échantillons. Nous savons que ces lignes d'échantillons sont tout aussi importantes que celles des saisons précédentes, et dans beaucoup de cas considérablement plus variées.

Le discernement dans les achats.

Le discernement dans les achats devient de plus en plus nécessaire, nous voulons dire par là que l'acheteur, mis en face d'un assortiment beaucoup plus important qu'autrefois, doit faire preuve de jugement, et baser son approvisionnement sur sa connaissance perspicace de ce qu'il est sage et profitable de prendre en stock. Nous ne voulons pas indiquer par ceci qu'il est nécessaire de retarder son approvisionnement et d'attendre exagérément pour faire ses achats, bien au contraire, car un tel retard ne peut provoquer qu'un résultat défavorable.

La plus grande partie du stock d'un magasin de chaussures doit être commandé régulièrement à chaque tournée périodique des voyageurs, à condition toutefois, qu'une sélection intelligente soit faite des marchandises qui, selon toutes prévisions, se vendront en forte quantité et de celles qui, de par leur style spécial, seront appelées à une consommation moindre. Les nouveautés peuvent se vendre au commencement de la saison. Tout détaillant doit être suffisamment en possession de son métier pour être capable d'apprécier la différence entre ces deux classes d'articles, les uns destinés à se vendre couramment, les autres devant surtout soulever la curiosité intéressée du public.

Une des nouveautés bien établies dans les lignes pour le prochain automne est la guêtre. En réalité, ce n'est pas à proprement parler, un article nouveau pour le commerce, car il a été déjà mis en évidence, la saison passée, dans maintes parties du pays, mais cette nouveauté n'a pas été vulgarisée parmi le grand public et les fabricants espèrent la consécration de la foule pour ce genre qui, s'il n'est pas inédit, est du moins encore peu répandu.

A vrai dire, l'expérience tentée sur cette sorte d'articles a été en général peu satisfaisante. Un certain nombre de paires furent vendues au prix normal, mais le plus grand nombre fut dispersé dans les ventes d'occasions de la saison. Il faut attribuer cet insuccès à : difficultés d'accès de cette bottine avec la rangée de boutons droite sur le côté.

Il convient de dire que ce défaut a été complètement corrigé et il faut noter un progrès évident dans cette disposition. Dans l'un des nouveaux modèles, le boutonnage au lieu de descendre directement en bas, fait un biais sur le devant juste au-dessous de la cheville, permettant ainsi au pied de s'enfiler dans la chaussure sans aucune difficulté.

La bottine guêtre est la seule variante de la bottine à boutons à tige que nous ayons eue depuis longtemps et cela ne peut que militer en sa faveur. Elle est assez originale pour que la catégorie du public constamment en quête de nouveaux styles y prête attention. Au demeurant, elle ne devra pas être prise en stock exagérément, mais constituer un article de valeur en ce sens qu'il sera remarqué dans les étalages des vitrines ou comptoirs de magasins.

On peut s'attendre à une bonne demande de cet article.

Les tiges hautes et droites sont à la mode.

Pour le commerce courant, les chaussures du modèle à boutons seront celles qui seront de meilleure vente pour le prochain automne.

Les tiges ne présentent aucun changement radical, quelques acheteurs ont passé des commandes pour des hauteurs de plus de 8 pouces, mais en général une dimension normale de 7 pouces et même légèrement au-dessous est préférable.

Les tiges droites sont plus demandées que l'an dernier.

Le modèle à boutons sera de nouveau très populaire. Il répond mieux au port de la femme bien habillée. Cependant, les fabricants offrent plus de chaussures à lacets qu'ils n'en proposèrent l'an passé.

La tendance des formes est à plus d'étroitesse et plus de longueur, surtout pour le débit des grandes villes. Les bouts larges de hauteur moyenne sont également en faveur dans une certaine classe de commerce. Quant aux formes nettement exagérées, elles sont systématiquement écartées.

Les combinaisons de cuirs de différentes teintes, ou de tiges en drap avec l'empêgne en cuir sont considérées comme devant jouir encore d'une bonne faveur pendant la saison d'automne.

Avec l'augmentation du prix des cuirs, la tige de drap s'impose et tend à se propager de plus en plus.

LE BANQUET DES MARCHANDS DE CHAUSSURES DE QUEBEC.

Le lundi 20 février dernier, les marchands de chaussures de Québec, se réunissaient au Café de l'Auditorium pour prendre part à un magnifique banquet auquel avaient été aussi invités plusieurs de leurs confrères de Montréal.

Cette réunion sociale a été l'occasion d'un événement que nous ne saurions passer sous silence.

M. A. Voyer, président de l'Association des Marchands de Chaussures de Québec, prérida dignement ce banquet, ayant à sa droite MM. P.-J. Côté, président fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, et à sa gauche, M. R. Lasalle, ex-président de l'Association des Marchands de Chaussures de Montréal.

Différentes santés furent proposées par MM. A. Voyer, Ls Deschênes, O.-N. Shink, Joseph Plamondon, A. Boisjoli, J.-B. Bélanger.

Des discours forts pratiques furent prononcés en réponse à ces santés par MM. P.-J. Côté, R. Lasalle, L.-F. Fardeau, ex-président de la Succursale de Québec de l'Association des Marchands détailliers du Canada; J.-E. Deslauriers, président de l'Association des Marchands de chaussures de Montréal; Jules Gauvin, président de l'Association des Marchands de Nouveautés de Québec; Octave Feuillault, de la maison J.-H. Bégin; Louis Beaubien, E. Darveau, Ouellet et Brown, de Québec; W. Lessard, voyageur de commerce de Montréal; Côté, Boulterice, de Montréal; Larue, Deschênes, Shink, de Québec, et L.-P. Robitaille, secrétaire-adjoint de la succursale de Québec de l'Association des Marchands détailliers du Canada.

Les convives, en outre des discours pratiques qui furent prononcés, eurent l'avantage d'admirer et applaudir les jolies voix de MM. Deslauriers et Boisjoli dans différentes romances et chants patriotiques.

Nous félicitons les organisateurs de ce banquet sur le succès qu'ils ont remporté et de l'heureuse idée qu'ils ont eue en conviant aussi tous leurs confrères de Québec et de Montréal à ses agapes fraternelles.

LES CHAPEAUX

Modèles de printemps — Différentes sortes de fournitures, formes, couleurs et garnitures

La variété est la note caractéristique des chapeaux pour le printemps et l'été. Les formes rigides sont préférées. Les Milan et les chanvres sont les fournitures les plus en vue. Les fleurs petites et moyennes continuent à être en vogue. Les Paradis, les plumes de Numidie et d'autruches sont toujours en forte demande. Les combinaisons de plumes et de fleurs sont bien accueillies

Bien qu'on s'en tienne, en général, aux formes déjà existantes pour les modes de printemps, on note une très grande variété de styles. Cette diversité tant en fournitures qu'en couleurs et garnitures est tellement prononcée que l'acheteur a nécessairement quelques difficultés à choisir ce qui conviendra le mieux à son commerce.

L'effort des fabricants et des importateurs se porte à multiplier l'emploi des garnitures et cette pratique tend à gagner lentement mais sûrement la tête du mouvement actuel.

Une caractéristique bien marquante de la disposition des garnitures est leur application de façon à laisser à la forme un contour bien défini et sans brisure. De cette façon une quantité souvent considérable de garnitures est employée sans surcharger le chapeau et sans détruire l'élégant cachet d'extrême simplicité.

Les fournitures employées

Le chanvre dans toutes les qualités continue à être très demandé. Les qualités plus dépendantes comme le tagal sont souvent prises pour les modèles plus habillés tandis que les autres variétés apparaissent dans toutes les lignes moyennes et populaires.

D'excellentes affaires sont traitées dans les Milan, Les Milan colorés, de nuances vertes, violettes, bleues, cardinal et brunes figurent en tête des lignes extra exclusives.

Les chapeaux de paille d'Italie sont largement représen-

tés dans les nouvelles lignes et de nombreux ordres ont été pris dans cette catégorie.

Les indications que nous possédons actuellement peuvent nous porter à prédire une grosse consommation l'été prochain, de chapeaux de paille d'Italie avec garniture de fleur et de dentelle.

On a enregistré de bons ordres en Panama, Java et Manille et dans les lignes moyennes à des prix populaires, on note quantité de tresses de fantaisie.

Les formes pressées, rigides sont généralement préférées, quoique les formes douces, souples et flexibles soient encore en évidence.

Draperies pour modèles habillés

Les chiffons doux et unis aussi bien que les chiffons imprimés de motifs floraux sont employés comme draperies pour couvrir la calotte, en combinaison avec le velours et la paille pour modèles habillés.

Un large chapeau de paille d'Italie remarqué récemment avait la calotte garnie de chiffon imprimé en motifs de fleurs; une cape de chiffon étant disposée dans le sens de la hauteur se terminant en effet de bandeau plissé, une écharpe de chiffon semblable garnissait le tout.

Beaucoup de modèles en paille demi-habillés sont recouverts de chiffon uni, et garnis d'un chiffon de couleur, s'harmonisant avec la teinte du fond, cette combinaison est particulièrement séyante.

Les soies de fantaisie; Dresde et Pompadour mélangées avec du chiffon uni se rencontrent sur beaucoup de chapeaux habillés. Des petites fleurs bizarres, des petits rubans et de gracieuses dentelles sont des garnitures appropriées pour modèles de ce caractère.

Le crêpe français est une fourniture toujours en vogue et de nombreux ordres en ont été pris.

Les fleurs petites et moyennes sont préférées

La demande pour fleurs petites et moyennes demeure



STYLES PREDOMINANTS

A gauche: Bonnet de taffetas mauve, garni de roses de taffetas, de plissés de soie et de dentelles d'ombre.

Au centre: Modèle de chapeau de paille d'Italie, le rebord et la calotte recouverts de pétunias de satin; dentelle et guirlande de fleurs.

A droite: Toque en nouvelle maline garnie de fleurs,

excellente. Les arrangements de plumes et d'aigrettes ou les appliqués à plat sont très prisés par le commerce.

On emploie beaucoup de guirlandes de fleurs pour la garniture des bords, spécialement pour les modèles ayant les bords découpés. Les ensembles relevés sont souvent entièrement masqués par une touffe de fleurs, nous avons remarqué un chapeau Milan noir garni dans ce sens d'un énorme bouquet de roses roses françaises.

On peut dire que les toques de fleurs sont toujours en évidence dans les premières montres de printemps et cependant il est juste d'avancer que cet avancement de toques fleuries ne fut jamais plus considérable et plus variée que cette année.

Les plumes et les mondes de rubans en velours et taffetas constituent le gros du contingent des garnitures. On a fait un bon succès à une toque de roses roses d'un gracieux arrangement avec une seule plume d'autruche piquée droit sur le devant.

Les toques faites de larges pensées de velours, de violettes, de myosotis et de roses viennent en tête.

Une toque en forme de bateau faite de Milan noir flexible et ornée d'énormes pensées violettes au cœur jaune, a fait sensation et a été des plus admirées.

Les plumes sont en fortes demandes

D'importants ordres ont été remis en plumes de Paradis, de Numidie et d'Autruches par la meilleure classe de commerce; et les plumes droites, ailes de mercur, cocardes, et fantaisies de toutes sortes sont très répandues.

Le bout des plumes d'autruche se distingue par de charmantes combinaisons de couleurs; comme par exemple, deux teintes douces de la même couleur, ce qui donne un effet de fondus, ou bien même deux nuances bien tranchantes dont l'une pour le corps de la plume et l'autre pour les extrémités.

Beaucoup des plus élégants modèles offrent une combinaison de plumes et de fleurs.

Les guirlandes miniatures sont étendues à la base des plumes ou disposées sur le dessus de la calotte. La pose des ailes ou des fantaisies en hauteur continue à se faire à mi-chemin de la calotte sous un angle de 45 degrés et la méthode de pose sur le devant continue à être hautement en faveur.

Les bordures de plumes d'autruche et autres ont un regain d'actualité pour les modèles où les nouveaux arrangements de bords existent.

UN PERIL POUR NOS INDUSTRIES CANADIENNES

Une concurrence déloyale et frauduleuse

Il est avéré que le trafic d'importation au Canada de marchandises provenant d'Angleterre et entrant ici sous le privilège du droit de 33 1/3 pour cent, accordé à tous produits britanniques, donne naissance à une pratique frauduleuse dont pâtit le fabricant canadien. Nombre d'articles manufacturés en Allemagne, en Suisse ou en France, sont d'abord envoyés en Angleterre et pénètrent ensuite au Canada sous le couvert du tarif de protection dont bénéficient les produits anglais. Cette pratique est évidente.

Les fabricants canadiens aussi bien que les fabricants américains, se trouvent à chaque instant, en face d'articles d'un tel bon marché qu'il leur est impossible de les concurrencer et leur taux de vente sur notre marché, indique clairement et qu'ils n'ont pas été fabriqués en Angleterre et qu'ils n'ont pas supporté les droits du plein tarif.

Autrement dit, par une combinaison plus ou moins honnête, des produits autres que ceux d'origine anglaise, pénètrent au Canada en jouissant du tarif spécial de 33 1/3 pour cent auquel ils n'ont pas droit.

Ce trafic, fâcheusement dénoncé ouvertement, ne semble cependant faire aucun doute.

Le fait de l'augmentation importante des exportations d'Angleterre au Canada est patent, les statistiques du Commerce Anglais, en 1911, en font foi, et bien qu'on ne puisse l'établir d'une façon bien définie, on ne saurait nier qu'une proportion considérable de cette augmentation est due aux marchandises produites sur le Continent et frauduleusement marquées et étiquetées comme marchandises de provenance anglaise.

Les conditions sont particulièrement défavorables à la recherche de telles fraudes, l'absence d'un tarif en Angleterre les favorise et en rend difficile la découverte.

Certains articles sont manufacturés sur le Continent dans des styles anglais, et nantis d'une imitation parfaite de marques déposées anglaises. A leur arrivée en Angleterre, ils sont mélangés avec des articles d'origine anglaise et expédiés ensuite au Canada.

Nulle inspection, ni estimation à la demeure de l'expéditeur anglais; le caractère et la valeur des envois est simplement indiqué par l'étiquetage de l'importateur sur les caisses, celles-ci ne sont d'ailleurs jamais ouvertes pour vérifications. L'opéra-

tion est donc des plus simples.

Supposons par exemple, qu'une consignment de marchandises arrivât à Londres ou Liverpool, venant d'Allemagne; de Suisse ou de France et que les boîtes ou contenants portent la marque suivante:

"FAIT EN ALLEMAGNE"

John Doe,

Liverpool,

Angleterre.

L'exportateur a un agent à Liverpool qui n'a besoin que d'un petit bureau et d'un coin de magasin pour faire ses opérations, car les marchandises ne sont pas destinées à séjourner longtemps à Liverpool, mais sont transportées rapidement aux docks de quelque steamer en partance prochaine pour le Canada. Pendant la nuit, les marques d'origine extérieures sont oblitérées par un lavage à l'acide et les boîtes sont marquées de la façon suivante:

"FAIT EN ANGLETERRE"

Richard Roe,

Montréal,

Canada.

Cet envoi ainsi transformé et maillé, est adressé à un consignataire au Canada et la marchandise y est reçue comme d'origine anglaise et est en conséquence tarifée à 33 1/3 pour cent alors qu'elle aurait dû régulièrement payer un taux d'entrée plus élevé.

Comme on le voit, la chose est fort simple et il n'y a apparemment aucune manière d'arrêter cette fraude. Le Canada n'a pas de consuls appointés dans les ports anglais, il n'y a donc aucune inspection officielle et aucun certificat de l'origine exacte des produits destinés au Dominion. Cette fraude, si elle n'est réprimée à brève échéance, se pratiquera rapidement sur une grande échelle. De ce fait, le Trésor canadien se trouve frustré d'une part de revenus et les manufacturiers anglais et canadiens se voient enlevés une bonne part de la consommation canadienne.

Si le bill de réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada avait été accepté, ce genre de fraude se serait répandu à un

degré colossal aux Etats d'Amérique par l'intermédiaire involontaire du Canada.

Et si l'on se reporte à plusieurs années en arrière et qu'on prenne en considération l'opposition systématique des Américains à ce projet de réciprocité, on est en droit de se demander si la crainte d'un tel état de chose, n'a pas été le motif de leur refus. Ne se sont-ils pas dits, à cette époque, que cette convention de libre échange favoriserait considérablement l'industrie européenne au détriment des douanes américaines, car il serait impossible de déterminer la provenance exacte des marchandises pénétrant aux Etats-Unis par la frontière canadienne.

Il y a quelque temps, les autorités d'Ottawa s'alarmèrent à juste raison, de cette lacune donnant prise à la fraude et considéraient judicieusement, que ce tarif privilégié était un véritable tremplin, permettant aux fabricants européens, spécialement d'Allemagne et de Suisse, de bénéficier de ce droit privilégié en opérant de connivence avec les expéditeurs anglais. Depuis des mois, le gouvernement canadien a ouvert une enquête en Europe à ce sujet, mais cette investigation est malaisée, car ceux qui connaissent le mieux cette pratique se gardent bien de la divulguer, et pour cause. Il faut espérer cependant que les officiels canadiens seront bientôt en mesure de faire un rapport détaillé à leur gouvernement sur cette matière.

Pour notre part, nous savons officiellement, que les exportateurs de Sheffield, vaste centre de quincaillerie et coutellerie anglaises, sont coutumiers de ce trafic.

Ils prennent au Canada de nombreux ordres pour de la coutellerie anglaise; quelques-uns des articles commandés sont achetés à Sheffield, mais la plus grande partie des envois est achetée en Allemagne, transportée en Angleterre où toutes marques pouvant indiquer l'origine sont détruites, puis réexpédiée au Canada comme articles anglais, ne supportant que les 25 des droits qu'une telle marchandise aurait dû payer si elle avait été honnêtement déclarée comme provenance allemande.

La même fraude est pratiquée sur une vaste échelle par les marchands expéditionnaires de Londres qui importent de la bonneterie et de la dentelle de Suisse, des garnitures de robes d'Allemagne, et étiquettent ces produits comme manufacturés à Nottingham pour les faire pénétrer au Canada sous le privilège du tarif spécial. Même trafic se fait sur les machines et les outils.

On pourrait penser qu'il est de l'intérêt du gouvernement britannique de prendre des mesures sévères pour enrayer cette fraude qui va à l'encontre et lèse le marchand honnête et le travailleur anglais; mais, la mentalité particulière de notre époque pour la liberté du commerce est particulièrement mise en évidence dans ce cas.

Il y a environ 25 ans, le gouvernement d'alors, passait une loi de protection, connue sous le nom de "Acte des marchandises de marques" et qui établissait que toute marchandise importée devait être clairement marquée et indiquer le pays d'origine.

Les marchands anglais firent mauvais accueil à cette loi qui, disaient-ils, nuirait au commerce anglais, en les forçant à révéler aux clients coloniaux et étrangers la source de leurs approvisionnements. Néanmoins, pendant 6 ans, cette loi fut mise en vigueur jusqu'au retour au pouvoir des partisans du commerce libre. Depuis elle est devenue lettre morte.

Il y a quelques années, on pouvait toujours remarquer sur les joutets bon marché, les mots: "Fabriqué en Allemagne", à présent il est rare que quelque chose vienne vous indiquer que ce n'est pas un produit d'usine anglaise. On peut en dire autant des soies et nouveautés qui viennent en grosse quantité de France.

Tandis que dans beaucoup de pays, il est exigé que les envois soient portés par l'expéditeur devant un consul pour en certifier l'origine, aucun formalité de ce genre n'est requise par le gouvernement canadien pour les marchandises expédiées d'Angleterre. La seule chose prescrite est une déclaration signée par l'expéditeur spécifiant que l'envoi est régulier et que les mar-

chandises sont d'origine britannique. Ce n'est pas la simple crainte du faux serment qui peut retenir ceux qui ont l'intention de frauder la douane canadienne, quelques scrupuleux s'arrêteraient peut-être à cette pensée, mais ce sera l'infime proportion. Si le Canada avait des agents commerciaux en Angleterre, il serait plus à même de mener à bien une enquête et de solutionner la question.

L'appointement d'un commissaire permanent des douanes, attaché au Bureau des Hauts Commissaires, à Londres, est certes, un pas fait vers la solution; mais il faut que cet officier ait à sa disposition un personnel d'agents spéciaux dont la mission serait de suivre, autant que possible la trace des marchandises destinées au Canada.

La grosse difficulté en l'occurrence, est de suivre la ré-expédition des marchandises entrées en Angleterre, soi-disant pour la consommation, mais métamorphosées alors pour un tout autre but, celui de l'expédition au Canada.

LE NOUVEAU CONSUL GENERAL DE FRANCE AU CANADA

M. Charles Bonin, récemment nommé Consul General de France au Canada est arrivé à Montréal le 10 mars pour y prendre possession de son poste.

Nous lui présentons nos très respectueux hommages et lui offrons nos meilleurs souhaits de bienvenue.

Il nous est agréable de reproduire l'article suivant publié par la revue parisienne "La Canadienne", dans son numéro de février 1912, sous la signature de son président, M. Jacques Bardoux:

"Le Gouvernement français a eu la main heureuse. Son choix sera unanimement approuvé par tous ceux qui ont eu l'occasion d'apprécier l'accueil et de feuilleter les travaux de M. Charles-Eudes Bonin. Nul n'était mieux désigné que le nouveau consul général pour aller là-bas, à Montréal, travailler à resserrer les liens économiques et moraux qui unissent, qui doivent unir la France et le Canada.

Par la distinction de ses manières et le charme de sa courtoisie, M. Charles-Eudes Bonin reste fidèle aux meilleures traditions de cette France d'autrefois, dont le souvenir reste si vivace chez nos amis du Canada. Et, d'autre part, nul n'est mieux préparé que notre nouveau représentant pour leur révéler les plus beaux côtés de la France d'aujourd'hui. Le consul général est, en effet, un des hommes qui ont le plus et le mieux travaillé à doter notre patrie d'un second Empire Colonial. Dès 1886, il débatait au Tonkin et gravissait rapidement les premiers échelons de la hiérarchie administrative. Mais la routine quotidienne et des horizons limités présent à son activité. Il avait l'âme d'un explorateur. Au Laos, en Malaisie, dans les plaines de Chine, sur les plateaux du Thibet, il va, de 1895 à 1901, recueillir de précieux documents pour la science française. Et les loisirs que lui laissent les postes diplomatiques successivement occupés à Pékin, au Caire, à Constantinople, le secrétaire d'ambassade le consacre à recueillir et à classer ses notes: quelques-unes d'entre elles viennent de paraître dans un volume *Le Royaume des Nègres*, qui a été accueilli avec succès et apprécié avec sympathie."

Que les garnitures dont vous avez agrémenté votre magasin et vos vitrines ne descendent pas trop bas pour éviter qu'elles se confondent avec les marchandises exposées.

VOYAGEUR DEMANDE.

Une maison de modes en gros demande un voyageur d'expérience. Références exigées. Il est indispensable de connaître la ligne. S'adresser à "Tissus et Nouveautés", 80 rue St-Denis.

Nisbet & Auld, Limited.

Serges et Cheviottes Bleues POUR Hommes et Femmes.

Notre assortiment de Serges est sans conteste le plus considérable et le plus beau au Canada ; il comprend des marques aussi renommées que

"MONARCH" - "ROCKFAST" - "VICKERMAN"

Ces marques deviennent chaque jour plus populaires, et leurs qualités de durée, la permanence de leur couleur et leur fini lustré forment une annonce durable pour le marchand qui tient ces marchandises.

Vous pouvez avoir quelques échantillons de chaque marque dans votre magasin pour les montrer plus efficacement ; nous pouvons alors vous fournir des lots de vente comprenant notre assortiment complet de ces marques, qui est si considérable qu'une vente est assurée. Notre stock toujours mis à votre disposition de cette manière devrait vous permettre de faire une économie très considérable en douze mois et vous aider beaucoup à maintenir votre stock bas sans nuire à vos ventes.

Montréal
207 rue St-Jacques.

= **Toronto** =

Québec
5 Bloc Parent.

LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE DANS SES RAPPORTS AVEC LE ROLE DE L'ACHETEUR.

L'importance de la lettre dans les affaires

"L'utilité de la lettre dans les affaires est reconnue aujourd'hui comme jamais elle ne le fut," dit M. A.-L. Macbain, l'un des collaborateurs de "The Business Man's Library". Cet auteur est d'avis que la correspondance occupe le premier rang des sciences commerciales. Le degré de réussite d'une maison dépend étroitement de la qualité de sa correspondance. Et cette remarque ne s'applique pas seulement aux maisons de vente par correspondance. Elle est générale.

Au point de vue spécial qui fait l'objet de la présente étude, on peut dire que l'achat, — surtout pour un établissement de la province, — dépend de la qualité de la correspondance, et cela dans une proportion beaucoup plus grande qu'on le pense communément.

Telles sont les raisons pour lesquelles M. A.-L. Macbain a jugé utile d'exposer, dans un chapitre de "The Business Man's Library," comment les meilleurs résultats peuvent être obtenus et comment l'acheteur peut faire de la correspondance un aide puissant dans la lutte pour l'obtention de bonnes marchandises à des prix réduits.

Bien que beaucoup d'hommes sachent exposer, au point de vue théorique, l'influence de la correspondance sur le genre d'affaires, et saisissent parfaitement cette théorie, presque tous sont négligents pour ce qui concerne la pratique. Il n'y a là, évidemment, aucun argument contre la théorie. Il n'y a même pas de danger, — ou bien peu, — qu'un homme d'affaires devienne théoricien dans une mesure trop grande et dangereuse pour ses intérêts. "On trouve plus facilement le théoricien dans les domaines où ses théories ne sont pas démontrables, et l'un des avantages de la théorie dans le domaine des affaires consiste dans le fait qu'elle peut être éprouvée et trouvée bonne ou mauvaise sans délai."

Difficultés spéciales et leurs causes

L'importance de la lettre apparaît dès qu'on veut bien réfléchir au rôle qu'elle va jouer; celui de représentant de l'expéditeur, au nom duquel elle vient s'exprimer. Or, il arrive souvent qu'un acheteur se sent handicapé, limité dans ses moyens, lorsqu'il prend la plume pour discuter d'un achat à effectuer. L'art de la correspondance ne lui est pas familier, et il préférerait infiniment mieux avoir une conversation orale avec son correspondant. Peut-être cela provient-il de ce que la plupart des opérations d'achat ont été effectuées oralement jusqu'à nos jours.

Ce sentiment résulte en premier lieu d'un manque de familiarité avec les méthodes. Il n'est, en second lieu, que la conséquence naturelle du contact habituel avec les voyageurs de commerce. "Le voyageur a acquis une longue habitude du public, et son premier soin est d'utiliser son habileté pour la sauvegarde de ses propres intérêts. Il s'efforce de transformer les acheteurs en amis personnels. Il leur rend des services et déconge toutes relations directes entre eux et sa maison. Ce serait stupide de sa part d'agir autrement, puisqu'il n'arriverait qu'à rendre ses services de moins en moins nécessaires.

Détaillant et maison de gros.

D'autre part, le marchand, et surtout le détaillant de province, ne sait guère comment entrer en relations directes avec son fournisseur de la grande ville. S'il se rend sur place pour faire ses achats, il se peut qu'il y trouve un établissement beaucoup plus important qu'il ne pensait. Il éprouve alors l'impression que la commande qu'il apporte est insignifiante, et que la considération qu'on peut avoir pour sa personne va en souffrir. "Dans sa propre ville, il est quelqu'un; son magasin est considéré comme une grosse maison;

ses commandes sont jugées dignes d'être recherchées." Enfin, la maison de gros peut ne pas avoir en stock les marchandises que l'acheteur de province désirait emporter avec lui.

La correspondance: moyen précieux pour effectuer avantageusement les achats.

Toutes ces raisons tendent à faire croire à l'acheteur de province que le seul moyen de traiter est de se servir de l'intermédiaire du voyageur. "On ne pourrait commettre d'erreur plus grave, dit M. A.-L. Macbain. Un autre moyen réside dans l'emploi de la correspondance."

Le fournisseur reçoit alors par la poste les ordres ou demandes transmis par sa clientèle comme ceux transmis par ses voyageurs. Les uns comme les autres sont l'objet de la même considération. Et l'acheteur simplifie ainsi d'un degré la conduite de ses affaires.

L'allure générale de la correspondance.

L'allure générale de la correspondance est très importante, car elle constitue l'un des éléments d'appréciation de la valeur du client pour le fournisseur, — l'autre élément consistant dans les rapports de son voyageur. Il ne faut donc pas que les acheteurs négligent la correspondance relative aux achats, bien au contraire. A côté d'habitudes de paiement régulières, rien d'aussi favorable à une maison qu'une correspondance précise, nette, bien ordonnée, et bien dans la note des lettres d'affaires.

Il n'est cependant pas indispensable que la valeur littéraire des lettres soit d'ordre supérieur, ni même que les règles grammaticales soient toujours parfaitement observées. Mais il faut et il suffit que ces lettres portent la marque des qualités d'un homme d'affaires.

Le papier à lettres.

Le papier utilisé, comme les impressions qu'il porte, ont leur importance. Les notes hâtives, écrites à la "va comme je te pousse", font toujours une mauvaise impression, et une impression généralement fondée. Les plus grandes facilités existent aujourd'hui pour obtenir des papiers et des impressions de bon goût et de bonne qualité, — à des prix très modérés, — souvent sans dépense supplémentaire.

La disposition des impressions, le choix des caractères d'imprimerie méritent aussi des soins attentifs.

Le secret d'une bonne lettre.

"S'il n'est pas possible à tous les acheteurs d'employer une machine à écrire, leurs lettres peuvent cependant être écrites lisiblement; ils peuvent leur donner les caractères essentiels des lettres d'affaires, bien au point, sans superfluités d'aucune sorte; ils peuvent fournir une communication qui dise ce qu'elle doit dire aussi simplement que possible, et qui prouve que l'expéditeur comprend son affaire."

Le secret d'une bonne lettre est qu'elle a été écrite naturellement "comme on aurait parlé". La coutume a introduit dans la correspondance commerciale nombre de formules et de phrases clichées dont il faut éviter de se rendre l'esclave; elles seraient ridicules dans une conversation, et sont souvent inutiles, sinon néfastes, dans la correspondance.

"Toutes ces choses ont plus de portée et plus de poids qu'un homme même depuis longtemps dans les affaires pourrait le supposer."

La correspondance et le crédit

Au point de vue du crédit, — question vitale, — le fournisseur se laisse souvent guider par son intuition. Or, la

— DEPT. C X —

**Nous sommes les seuls distributeurs au Canada des
Étoffes à robes portant la marque "EUREKA."**

Le bon moyen de tenir votre département d'étoffes à robes bien assorti est d'adopter nos qualités, car l'immense stock que nous tenons vous permet de remplacer la pièce au fur et à mesure qu'elle disparaît du rayon —

Les qualités régulières suivantes, établies et connues depuis longtemps, sont toujours en stock —

**Serges - Panamas - Taffetas - Khantonas - Popelines - Bengalines -
Ottomans - Satins - Whipcords - Vénitiens - Broad cloths.**

En téléphonant ou en écrivant, mentionnez le numéro de la qualité et nous vous ferons la livraison par le retour du courrier.

Qualités de fantaisie qui s'enlèvent rapidement : —

Voiles - Marquisettes - Serges - Panamas avec rayure de Soie.

Voile de Coton fond blanc, avec rayure noire.

" fond noir, avec rayure blanche.

" fond gris, avec rayure noire.

" fond blanc, avec bordure imprimée.

Nos voyageurs sont en route avec la nouvelle collection pour l'automne prochain. Nous espérons que, comme d'habitude, vous attendrez leur visite avant de donner vos commandes.

A. RACINE & CIE., MONTRÉAL.

OTTAWA: 111 rue SPARKS.

QUÉBEC :

68 rue de l'Eglise.

MANCHESTER ANG :

11a ALBERT SQ ARE.

Halifax, Can.

qualité de la correspondance reçue d'un client est un des principaux éléments de cette intuition. Il y a des chances sérieuses pour qu'un correspondant brouillon et défectueux soit un mauvais homme d'affaires, et, par conséquent, soit à la merci, un jour ou l'autre, d'un concurrent plus ordonné.

D'un autre côté la compétence d'un homme se traduit dans l'ordonnance de ses lettres et l'opinion qu'il y exprime touchant tels ou tels détails. Cet homme-là ne fera jamais faillite par défaut de compétence. Son fournisseur le sait, et en tient sérieusement compte.

Les demandes de rabais ou concessions par correspondance

Un point où la correspondance a les rapports les plus étroits avec l'art d'acheter, c'est dans les demandes de rabais ou concessions. "Les prix sont catalogués, c'est vrai, mais ils demeurent un terrain de lutte continue et l'acheteur doit toujours s'efforcer d'obtenir des concessions". Si la méthode directe ne réussit pas, il emploie alors la méthode indirecte (franco de port, remises, escompte pour paiement comptant, etc.). Mais le résultat dépend toujours beaucoup plus qu'on ne le pense "de la manière dont on s'y prend".

Un conseil en passant: ne demandez pas une concession comme s'il s'agissait d'une faveur que vous sollicitez.

Le classement des pièces

M. A.-L. Macbain considère comme un fait acquis que l'acheteur possède une organisation lui permettant de classer méthodiquement sa correspondance, les prix obtenus et tous les détails ou renseignements utiles. Les catalogues et listes de prix doivent pouvoir être trouvés sans aucune perte de temps. Il lui faut de même une organisation lui permettant de surveiller l'état de son stock.

Pour attirer l'attention du fournisseur sur votre commande

Lorsqu'il est nécessaire d'obtenir l'exécution rapide ou en temps voulu d'une commande, il y a, dit M. A.-L. Macbain, deux excellentes méthodes d'attirer de la part du fournisseur une attention spéciale.

La première consiste dans l'emploi de la lettre-express. Elle ne parvient à destination que peu de temps avant la lettre ordinaire, c'est vrai. Mais elle est délivrée par un messager spécial, et ce fait seul suffit à attirer l'attention sur elle.

L'emploi du téléphone produit un effet analogue. Il est peu d'hommes dans les affaires qui n'interrompent pas un entretien pour répondre à l'appel du téléphone.

Malgré qu'il soit bon de ne pas abuser de l'emploi du télégraphe, c'est encore là un bon moyen d'assurer un soin et une hâte particuliers dans l'exécution d'un ordre.

Conclusion

Voici la conclusion de M. A.-L. Macbain: "Par conséquent, l'acheteur qui n'a jamais utilisé la correspondance comme un moyen de s'assurer ce qui lui est justement et profitablement dû, a tout simplement négligé un moyen d'action digne de ses meilleurs efforts, et qui le récompensera de son attention.

"S'il n'a obtenu que de pauvres résultats de ses efforts dans le domaine de la correspondance, qu'il soit bien convaincu que lui seul en est responsable, car d'autres utilisent chaque jour les méthodes d'achat par correspondance, et grâce à elles parviennent au succès. Et s'il n'est parvenu qu'à un demi-succès, il n'a qu'à persévérer et s'appliquer à obtenir de nouveaux et satisfaisants résultats pour les voir apparaître."

(Commerce et Industrie.)

QUELQUES-UNES DES QUALITES NECESSAIRES POUR FAIRE UN BON VOYAGEUR DE COMMERCE.

Il est assez simple de déterminer les qualités requises pour qu'un homme soit un bon voyageur, on peut les résumer par cette unique condition: "Son habileté à vendre les marchandises qui lui sont confiées." Mais, ceci laisse entendre qu'il doit être soigneux, loyal, exact, prompt et posséder ces mille et une qualités qui tendent à en faire un voyageur idéal. De prime abord, les conditions à remplir pour être bon voyageur et bon vendeur, ne sont pas compliquées: "Vendre des marchandises et en consigner exactement les ordres." On peut dire ceptant, aussi simple que puisse paraître ce rôle, que peu de personnes sont susceptibles de le tenir d'une façon convenable. Un tel emploi réclame un imposant bagage de facultés spéciales et ceux qui se sont appliqués à dénombrer les dons nécessaires qu'il exige, se sont rendus compte de la multitude des dispositions naturelles qu'il requiert et de la dose considérable de qualités qu'il nécessite.

Si, lorsque vous vous présentez à une maison, pour remplir un tel emploi, vous semblez posséder les éléments qui constituent un bon voyageur, que vous ayez de l'expérience ou non, vous serez agréé à l'essai; on vous donnera l'occasion de mettre en valeurs vos qualités et de faire la preuve de leur existence en vous. Mais, quelles sont ces qualités? Et comment saurez-vous ce qu'on attend de vous?

Les qualités d'un voyageur en quête d'un emploi sont: une bonne tenue, une apparence convenable, un correction de bon aloi dans l'habillement, une allure dégagée et courtoise et une faculté naturelle de juger la nature humaine. Il doit donner également toutes garanties de loyauté et jouir d'une parfaite réputation. Quelques connaissances de la ligne qu'il désire représenter sont fort utiles. Il faut qu'il soit régulier dans son travail et méticuleux dans son service. A côté de ces qualités qu'on peut classer parmi celles indispensables, il en est d'autres qui peuvent

paraître essentielles mais qui ne sont pas exigées, le plus souvent par les personnes qui vous engagent, nous voulons parler du caractère moral et de la sobriété.

En général, on préfère engager quelqu'un ayant déjà fait un stage dans une maison tenant la ligne dont il sollicite la représentation. Par exemple, le commerce de nouveautés préférera s'adresser à un jeune homme ayant passé quelques années dans un grand magasin à départements et ayant par conséquent de l'expérience dans cette branche. De même, le commerce d'épicerie de fantaisie arrêtera son choix sur une personne ayant tenu un emploi dans une épicerie de détail. Un commis de vente ayant fait plusieurs maisons de détail de chaussures conviendra parfaitement pour voyager dans cette branche.

On arrête plus volontiers son choix sur les jeunes gens pour la raison que les personnes plus âgées sont entichées de leurs habitudes de traiter les affaires et adoptent moins aisément les méthodes particulières d'une maison.

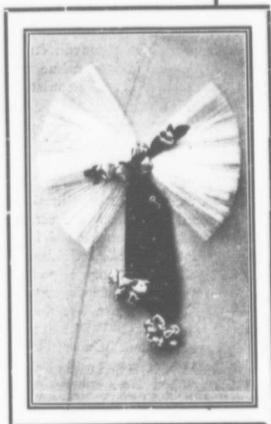
"Quelles sont les considérations qui dictent votre choix d'un voyageur?" demandons-nous récemment au chef du rayon de vente d'une importante maison, et voici ce qu'il nous répondit:

"Le voyageur doit posséder avant toute chose, un extérieur convenable, et cet aspect ne devra pas être de circonstance uniquement pour le jour de l'engagement, mais il devra être journalier et se manifester surtout dans la visite des clients. Il lui faut une certaine connaissance de la nature humaine pour pouvoir évaluer un jugement à première vue sur les personnes à qui il a affaire; il est malaisé de dire en soi consiste cette faculté et la façon de s'y prendre pour en faire usage, mais tout dans la manière d'agir aussi bien que dans celle de parler en est une incessante manifestation.



Nouveautés en Articles de Cou

Qui conviennent aux DÉPARTEMENTS D'ARTICLES DE COU les plus modernes. Nos nouveautés FLORALES sont des plus complètes et leurs Styles ont beaucoup de chic.



R. D. FAIRBAIRN COMPANY, LIMITED

107 Rue Simcoe, TORONTO.

Président: RHYS D. FAIRBAIRN.

Vice-Présidents: F. J. KNIGHT, W. C. CLIFF.

"La bonne apparence est constituée par plusieurs éléments. Le premier est de nature purement physique, non pas que le voyageur doive porter des vêtements de coupe spéciale, mais il est indispensable qu'il se distingue par un aspect net et costu, et qu'il porte sur son visage, l'évidence d'un caractère heureux. Un homme de bonne taille est préférable. Je ne veux pas dire par là que les hommes petits ne puissent réussir. Je connais beaucoup d'hommes petits qui ont eu de brillants succès, mais en général, toutes proportions gardées, je crois que les hommes de haute taille trouvent les difficultés plus menues.

"Plus essentielle d'ailleurs, que le physique, est la façon de s'habiller; les deux vont de pair au demeurant. L'homme qui vient à moi d'une façon ai-cée, gracieuse et correcte et s'exprime dans un langage facile aura toujours ma considération.

"Le voyageur d'autrefois qui prenait des allures sans façons, et frappait familièrement ses clients sur l'épaule n'est plus de mode à présent. Ce n'est plus le genre qu'il nous faut, pas plus que ne l'est celui qui affecte une morgue et un toupet dont l'effet est déplorable.

"Le véritable maintien d'un bon voyageur doit être une audace déferente, si l'on eut employer une telle expression, une sorte de respect soutenu par de la fermeté et de l'assurance. Et c'est précisément là qu'il devient nécessaire de savoir juger la nature humaine pour composer son attitude selon les personnes et les circonstances. Savoir aborder les gens et entrer en relations avec eux est chose très importante pour un voyageur, ce n'est pas la seule, mais c'est un premier appoint qui simplifie joliment le reste du travail.

"Au cours d'une tournée, un voyageur s'adressera à 15 clients différents et chacun d'eux possèdera une nature ne ressemblant en rien à celle du précédent, il s'ensuit que pour chaque personne visitée il sera utile d'employer une façon spéciale.

"Par exemple, certains marchands ont besoin d'être très sollicités, le voyageur qui se présente doit appeler, avec persistance, leur attention sur tel ou tel article et leur en conseiller vivement l'achat, s'il n'agit pas ainsi il n'emportera pas de commande; c'est qu'il a affaire à un homme qui veut être guidé et conseillé. Par contre, il peut se trouver que le même jour, le même voyageur s'adresse à un détaillant qui se trouvera offusqué d'une sollicitation pressante et répondra peut-être qu'il connaît ses affaires et n'a nul besoin de l'aide des autres. La méthode efficace dans le premier cas serait déplorable dans le second.

"Le voyageur doit avant tout être perspicace et deviner la nature des gens auxquels il rend visite et lorsque j'engage quelqu'un, disais le manager qui nous donnait les impressions ci-dessus, je l'observe avec attention pour avoir une idée de son discernement à juger les gens."

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES.

Les Marchands de Nouveautés ont tenu leur assemblée régulière mensuelle le 13 mars courant, dans la soirée, sous la présidence de M. J.-O. Gareau. Étaient présents: MM. O. Lémire, L.-P. Dion, Eugène Viau, A. Rouleau, L.-P. Bédard, Z. Arcand, T. Oakes, M. Lamy, L.-M. Cornelier, M. Cardin, L.-O. Martineau, Vallières, Desjardins, etc.

On a complété à cette réunion, l'organisation du banquet annuel des Marchands de Nouveautés qui aura lieu jeudi prochain, 21 mars, au Club Canadien.

Les membres de l'Association présents à l'assemblée, se sont occupés des nombreuses plaintes formulées par les Marchands de Nouveautés au sujet des ventes faites directement aux consommateurs par certains fabricants et marchands en gros. Cette pratique se rencontre surtout à cette époque de l'année, au moment de l'ouverture de la nouvelle saison de modes.

Il a été décidé qu'une lettre serait adressée aux fabricants et marchands en gros pour les prier de cesser cette manière de faire qui détruit l'équilibre du commerce régulier.

Les marchands de St-Henri et d'Hochelega se plaignent vivement de ce que les employés de certaines usines s'approvisionnent en grosses quantités de marchandises pour leurs besoins personnels et pour ceux de leurs parents et amis. Il y a là, une atteinte directe aux marchands détaillants des dites localités contre laquelle il convient de réagir; c'est ce que M. J.-O. Gareau exprime en invitant tous les marchands de nouveautés à faire partie de l'Association dont l'action est seule capable d'empêcher un pareil abus.

Après ces discussions, rapport est lu de la délégation à Québec, de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada pour entretien avec le Premier-Ministre au sujet de la réglementation des heures de travail des femmes et enfants dans les magasins.

Enfin, pour terminer, M. J.-O. Gareau rappelle le succès de la Convention et remercie le "Prix Courant" et "Tissus et Nouveautés" de l'invitation qu'ils avaient faite à nombre de membres de l'Association, d'assister au magnifique banquet dont tous ont encore le joyeux souvenir à la mémoire.

LA SITUATION COMMERCIALE AU CANADA EN FÉVRIER

La liste des prix de vente en gros établie par le Département du Travail indique pour février un niveau encore plus élevé que pour janvier, bien qu'en ce dernier mois on ait vu les prix les plus élevés depuis 1882-4 et peut-être même depuis 1873. Pendant le mois de février, le chiffre indicateur a passé de 131.4 à 134.3, nombres représentant les pourcentages du niveau moyen des prix pendant la dernière décennie du siècle dernier. Le mouvement à la hausse est largement dû à des avances sur les grains, les animaux, les viandes, les produits de l'industrie laitière et les pommes de terre. Les prix de vente au détail ont aussi avancé, spécialement ceux des produits alimentaires dérivés des lignes mentionnées ci-dessus.

Les grèves en février

Dans l'ensemble la situation en ce qui concerne les grèves continue à être favorable, d'après les derniers rapports du Département du Travail. Quelques différends importants se sont élevés entre patrons et ouvriers; celui ayant le plus affecté les employés est la grève des ouvriers travaillant à la confection des manteaux et des vêtements, à l'emploi de la compagnie T. Eaton, Toronto et Montréal. Environ 600 employés ont été affectés par cette grève. Il y a eu en tout douze grèves pendant le mois de février, concernant 50 firmes et 1,200 employés. La perte de temps qui en est résulté est approximativement de 10,000 journées de travail, tandis que la perte de temps due à la même cause a été de 12,000 jours en janvier dernier et de plus de 32,000 jours en février 1911. A la fin du mois il y avait encore huit grèves non réglées.

Accidents industriels

D'après la liste des accidents industriels établie par le Département du Travail, 61 personnes ont été tuées et 178 blessées en février 1912. En janvier, ces nombres étaient de 86 personnes tuées et 214 blessées, et en février 1911, de 93 personnes tuées et 197 blessées.

Le désastre le plus sérieux du mois dernier est l'explosion prématurée de dynamite, près de Fort Frances, Ont., sur la ligne en construction du chemin de Fer du Nord Canadien; 13 ouvriers ont été tués et 6 grièvement blessés.

LE BANQUET OFFERT PAR "LE PRIX COURANT" ET "TISSUS ET NOUVEAUTÉS"

Pour clôturer dignement la Convention Annuelle des Marchands Détailliers du Canada et l'Exposition de Ferronnerie de Montréal, M. J.-A. Beaudry, directeurs du "Prix Courant" et de "Tissus et Nouveautés", avait eu la délicate attention de convier à un banquet amical, le jeudi 29 février, dans les salles de l'Hôtel de la Place Viger, les délégués de la Convention, les exposants et tous les amis du commerce.

Cette invitation, faite sous les auspices du "Prix Courant" et de "Tissus et Nouveautés", avait rencontré l'accueil le plus favorable et nombreuse était l'assistance qui se pressait à ce rendez-vous où l'on pouvait remarquer aux places d'honneur les plus distingués des commerçants et des industriels, tant de Montréal que de la province d'Ontario et de Québec.

Ce fut une fête charmante, toute remplie de cette bonne et franche gaieté qui fait les heures douces et trop brèves parfois, et la soirée se prolongea très avant dans la nuit, parmi les pétilllements et du champagne et des rires, sans que fit défaut une seconde, l'animation la plus joyeuse.

Le banquet fut servi dans la grande salle du premier, artistement décorée, et fleurie à souhait.

M. J.-A. Beaudry présidait ayant à sa droite M. A.-A. Bittues, directeur de la Gillette Safety Razor Co., de Montréal, et à sa gauche, M. W.-U. Boivin, qui, quelques heures auparavant, avait passé le sceptre de président du Bureau Provincial de l'Association des Marchands Détailliers du Canada à M. L.-F. Falardeau.

Remarqués à la table d'honneur: MM. Armand Chaput, président de la Chambre de Commerce du District de Montréal; A.-F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française de Montréal; O.-S. Perrault, ex-président de la Chambre de Commerce de Montréal; F.-C. Larivière, président des Marchands de fer de Montréal; E.-M. Trowern, secrétaire de l'Association des Marchands Détailliers du Canada; J.-H. Sherard, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens; J.-G. Watson, S. Madole, Napance, président de la "Ontario Hardware Association", etc.

Le menu des mieux composés fut trouvé excellent et les vins des meilleurs crus. Pendant la soirée un orchestre habilement conduit nous fit entendre les morceaux choisis de son répertoire.

A l'heure des toasts, M. J.-A. Beaudry porta la santé du Roi Georges V aux applaudissements de tous, puis s'adressant directement à ses invités, il remercia les Exposants de l'empressement qu'ils ont montré à prendre part à l'Exposition de Ferronnerie et il voit dans ce rapprochement du détaillant et de l'industriel se dessiner une entente qui lui fait bien augurer de l'avenir. Il lève son verre à la santé des délégués de l'Association des Marchands Détailliers, sans oublier les absents et englobe dans son geste tous les amis personnels et les représentants du commerce, les industriels, les détaillants, qui ont bien voulu l'honorer et lui faire l'amitié de leur présence à ce banquet.

Après ces quelques paroles accueillies par un tonnerre d'applaudissements, M. Dufresne chante de sa belle voix de baryton "O Canada" que tout le monde reprend en chœur, avec cette gravité et cet enthousiasme qui s'empare de vous à l'audition d'un chant national.

M. Bittues, le directeur de la "Gillette Safety Razor Co.", qui fut le président du comité d'organisation de l'Exposition de Ferronnerie, se réjouit du succès obtenu et remercie vivement tout les concours qui ne lui ont pas été ménagés, il

souhaite qu'une semblable manifestation se répète l'an prochain et qu'elle soit encore plus considérable que la présente, qui, pour un coup d'essai, est cependant merveilleuse de résultats. Il attribue une bonne part de ce succès à M. J.-A. Beaudry, qui se dévoua à cette idée, et au "Prix Courant", qui la répandit dans les provinces de Québec et d'Ontario.

La petite allocution de M. Bittues prit fin au milieu des applaudissements les plus sympathiques.

M. U.-W. Boivin exprime d'abord à M. J.-A. Beaudry les regrets de M. Falardeau de n'avoir pu assister au banquet, puis il dit toute sa satisfaction de la Convention qui fut la plus belle et la plus intéressante de toutes celles passées. Il remercie son "ami Beaudry", comme il l'appelle familièrement, de son zèle et de son dévouement à la cause de l'Association des Marchands Détailliers du Canada et mentionne tout le profit qu'il a retiré et qu'il retire encore de la lecture du "Prix Courant".

M. J.-H. Sherard, président de la Canadian Manufacturers' Association, parle de la prospérité sans cesse croissante de Montréal qui est, dit-il, "la meilleure ville de la meilleure province du meilleur pays". On est trop souvent tenté de dire qu'elle n'est pas une ville industrielle; grave erreur, cependant, elle possède 500 manufactures employant 100 personnes chacune et payant \$700,000 de salaire par semaine. Il était donc naturel que Montréal eût son exposition de ferronnerie, ce dont l'orateur se réjouit.

Après cette chaleureuse apologie de Montréal qui, comme bien on pense, est saluée et coupée de vifs applaudissements, M. Paul-G. Ouimet nous fit le plaisir de se faire entendre dans l'air du "Toréador" de "Carmen", qu'il enlève en véritable artiste. Sa voix bien timbrée et d'une étendue remarquable a soulevé l'admiration de tous et lui a valu un rappel des plus flatteurs.

Après cet intermède on entend successivement les santés portées par MM. J.-G. Watson, ex-président fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada; A.-F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française de Montréal; Giles, ex-président de la Dominion Travellers Association; Armand Chaput, président de la Chambre de Commerce de Montréal; M.-S. Madole, président de la Ontario Hardware Association; McDonall, secrétaire de la "Retail Merchants Association of Nova Scotia"; E.-M. Trowern, secrétaire de l'Association des Marchands Détaillants du Canada; F.-C. Larivière, président de l'Association des Marchands de Fer.

Les paroles de tous ces orateurs ont été accueillies avec enthousiasme et nous sommes sensibles à tous les éloges qu'ils ont bien voulu décerner à l'oeuvre du "Prix Courant" et de "Tissus et Nouveautés".

Ce banquet restera à la mémoire de tous comme une manifestation de la parfaite entente que nous désirons voir entre les différentes branches du commerce et de l'industrie qui y fraternisèrent si joyeusement pendant ces quelques heures.

Dans vos étalages, créez une impression de nouveauté.

• • •

Il est préférable d'adopter un puissant système de ventilation, quitte à avoir un peu moins chaud plutôt que de subir une atmosphère viciée.

Exhibition de Modes

Pour le mois de mars et les mois suivants,
nous recevrons des consignations des
dernières nouveautés en modes

En fait de

Nouvelles Montures, Draperies en
Crinoline, Fleurs, Soies de tons
Changeants, Braids de Paille, Ru-
bans de Fantaisie, Ornaments,
Filets pour Modes.

Notre Département des Chapeaux offrira
des formes exclusives dans tous les
braids à la mode.

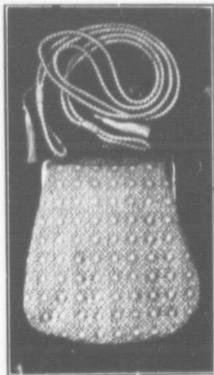
DEBENHAMS [CANADA] **LIMITED**

18-20 rue Ste-Hélène,
MONTREAL.



Sacs à Mains LAVABLES

Sacs à Mains Exclusifs



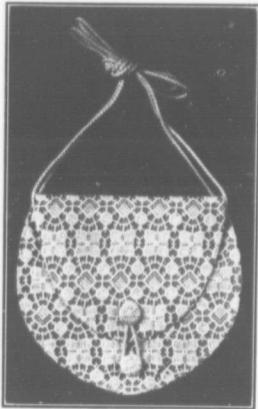
Sac à mains lavable en dentelle allover, sur popeline soie blanche et de toutes couleurs, contenant un porte-monnaie.

Nous faisons de
Promptes
Livraisons.

TÉLÉPHONEZ AUJOURD'HUI
OU ÉCRIVEZ.

Qui se Vendent à Vue

Ces lignes promettent d'être très populaires, cette saison. Elles sont strictement correctes, et leur style exclusif les fera vendre à vue.



Sac à Main lavable en dentelle Macrame sur popeline soie blanche et de toutes couleurs, contenant un porte-monnaie.

MANUFACTURÉS PAR

FLETT, LOWNDES & COMPANY.

LIMITED.

142-144 rue Front Ouest.



Sac à Main lavable, en toile brodée, beaux dessins avec frange en bas, contenant un porte-monnaie—très élégant.

Les Prix Va-
rient de \$6.50
à \$36 la doz.

MAIN 7135.

TORONTO.

HUITIEME CONVENTION ANNUELLE POUR LA PROVINCE DE QUEBEC DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA, INCORPOREE.

Première journée

Mercredi 28 février, séance du matin

La séance d'ouverture de la huitième convention annuelle du bureau provincial de l'Association des Marchands-Detailleurs du Canada, Incorporée, a eu lieu le mercredi 28 février, au manège du 65e, sous la présidence de M. W.-U. Boivin, président provincial. Il avait à ses côtés, M. P.-J. Côté, de Québec, vice-président provincial et M. J.-A. Beaudry, secrétaire provincial.

Celui-ci, au début de la séance, donna lecture des minutes de la convention précédente, puis on procéda à la formation d'un comité de nomination.

Ce comité s'étant retiré dans une salle voisine de celle des délibérations, M. J.-O. Garcau, président de la section des Marchands de Nouveautés, à Montréal, fit un exposé du travail accompli par l'Association et le but qu'elle se propose.

Le conférencier fit voir les difficultés rencontrées par les fondateurs de la société, leur travail, leur énergie et leur persévérance pour conduire l'oeuvre à bonne fin. Dieu merci, le travail accompli n'a pas été fait inutilement puisqu'aujourd'hui l'Association compte des centaines de membres actifs. L'avenir de la société est des plus brillants s'il faut en juger par l'activité qu'apportent les membres; le succès complet, cependant, dépend de la propagande que chacun doit faire auprès de ceux qui ne se sont pas encore ralliés à la cause commune.

La causerie de M. Garcau a été très applaudie.

Voici les noms des délégués qui se sont enregistrés: MM. P.-J. Côté, A. Grenier, J.-D. Picard, I. Brunet, Québec; Jules Verret, Indian Lorette; Jos. Viel et Art.-L. Pelletier, Rivière du Loup; O.-E. Painchaud, Ile Verte; Art.-L. Desaulniers, Ste-Anne de la Pérade; Nap. Mercure, Menville; Robert-H. Mériméau, Hamilton, Ont.; E.-J. Turcotte, East Broughton; Alphonse Plais, L.-A. Picard, P. Beaulieu, J.-L. Demers, Thorford Mines; Alex. Naud, Alfred Naud, Deschambault; P. Gosselin, Magog; R.-C. Chouin, Belleville, Ont.; John Caslar, Toronto; H. Occomero, Guelph, Ont.; W.-F. McPherson, Prescott, Ont.; M.-S. Madle, Nanapané, Ont.; J.-M. Tobin, Woodstock, Ont.; J.-O. Pesant, Oscar Fournier, H. Hanson, Jos.-A. Arcand, A. Rouleau, Dr J.-A. Campagne, W.-U. Boivin, F.-O. Ranger, J.-E. Bénéard, J.-G. Watson, David Deschamps, J.-A. Labonté, O. Lemire, J.-O. Boulrière, J.-E. Bissonnette, Alex. Gougeon, J.-O. Garcau, F.-C. Larivière, J.-E. Deslauriers, L.-A. Phaneuf, G. Bourdeau, Wilfrid Brouillet, J.-A. Phaneuf, A. Bourdeau, A.-F. Révol, J.-E. Hudon, F.-X. Perrault, Modérie Martineau, Thomas Dussault, J.-P. Gervais, E. Bélanger, J.-I. Lussier, J.-D. Boileau, C.-W. Melançon, Hector Fortier, A.-A. Lefebvre, D. Demers, etc.

Séance de l'après-midi

A la séance de l'après-midi, M. W.-U. Boivin présidait. Sur son invitation, M. Labonté, président du bureau de Montréal prit la parole dans ces termes:

Messieurs,

Vous voici réunis pour la huitième fois en une convention fraternelle, qui est une manifestation éloquentte des liens de solidarité qui vous unissent, et de l'esprit de corps qui vous anime.

Ce n'est une joie en même temps qu'un honneur d'être appelé, au nom de la Succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détaillants, à vous souhaiter la bienvenue et à vous dire très simplement combien j'ai de plaisir à constater votre empressement à répondre à notre appel, et à relever de votre présence nombreuse l'éclat de ces réminions où vous se déchaîne

les intérêts de la communauté; aussi bien de ceux absents que de ceux ici présents à l'heure actuelle.

Cette année, vos rangs sont plus serrés que les années précédentes, votre masse est plus compacte, et je suis heureux de signaler cet accroissement qui denote à lui seul un véritable progrès, et prouve d'une façon indubitable le besoin impérieux que vous éprouvez à vous sentir les coudes et à vous unir pour soutenir vos droits.

Vous donnez là, Messieurs, un bel exemple de désintéressement. Notre convention est une sorte de congrès où se groupent nombre d'individus dans le but de soutenir une idée et de défendre une cause. Cette cause n'est pas celle d'une personnalité circonscrite, mais celle d'une Corporation dont vous faites partie, et votre geste de lui prêter votre appui en sacrifiant quelques-unes de vos heures de travail est d'autant plus méritant que vous n'envisagez pas en le faisant, un profit pécunier immédiat, mais que vous le dessinez dans l'espoir de voir surgir de vos débâtements collectives, des améliorations futures dont bénéficieront sans distinction tous ceux qui besognent comme vous sous le même étendard. Laissez-moi vous féliciter, Messieurs, de cette fière intention qui double la valeur de votre démarche et est le gage certain de lendemains de prospérité, d'autant plus qu'elle n'a été dictée par aucun calcul susceptible d'en dénaturer la véritable fin.

On a répété maintes et maintes fois que notre beau pays était en pleine prospérité, et qu'il marchait d'une allure vertigineuse sur les traces de nos voisins, les États-Unis; tandis que les États d'Amérique, à la suite d'un développement fallacieux, ont atteint ou sont proches d'atteindre leur apogée, on peut dire sans hésiter que le Canada a beaucoup à faire encore pour y atteindre, et c'est tant mieux pour le commerce dont vous êtes les pionniers, car cela nous réserve de longues années encore de marche en avant et de possibilité de réussite.

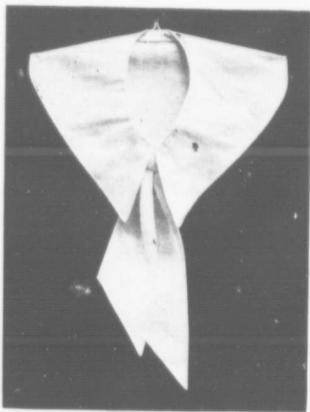
Vous n'avez pas été sans entendre dire de tel pays on de telle ville "Oh! il y a une dizaine d'années, il y avait beaucoup à faire ici, mais maintenant, c'est fini".—Eh, oui, les pays s'usent en se perfectionnant; la concurrence ruine petit à petit les chances de succès, et multiplie les difficultés du commerce; les agglomérations deviennent d'une densité telle qu'on est trop les uns sur les autres; on manque d'air; c'est l'étonnement et la paralysie du commerce. Seules les grosses institutions possédant un capital colossal peuvent profiter de cet état de choses, et de fait, elles absorbent un à un les petits détaillants qui luttent désespérément contre cette emprise meurtrière et ne peuvent résister à leur oppression systématique. Grâce à Dieu, nous n'en sommes pas encore arrivés là au Canada, mais je vous indique à dessin la plaie qui nous menace pour vous montrer la nécessité qu'il y a pour nous de serrer les rangs, afin d'offrir une surface résistante à cet ennemi implacable qui est le corollaire du progrès. Le seul moyen de nous défendre avantageusement et de reculer l'échéance de cette situation à une date très lointaine, c'est de livrer assaut journellement, et en rangs serrés, à tout ce qui constitue une altération de nos droits et une affectation de notre pouvoir.

La vie, que nous soyons dans le commerce ou dans toute autre branche, est une lutte perpétuelle; or la lutte comporte deux éléments: l'attaque et la défense, et ce sont ces deux tactiques combattives qu'il nous incombe de mettre en pratique d'un élan commun, sous forme de protestations d'une part contre tout ce qui porte atteinte à notre métier, et d'autre part, sous forme de suggestions nouvelles, susceptibles d'apporter quelque amélioration à notre condition.

Pour soutenir un bon combat avec chance de victoire, il va sans dire qu'il est besoin d'une bonne armée, à la fois nombreuse et vaillante, et c'est pourquoi, Messieurs, nous les détaillants, nous nous sommes groupés pour défendre notre cause



J158--- COLS STOCK EN TISSU
A VESTE BLANC, à \$2.25
la douzaine.

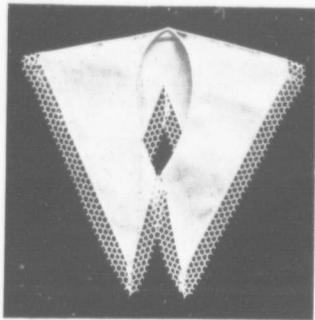


J162---COL ET CRAVATE EN PIQUE BLANC
à \$3.50 la douzaine.

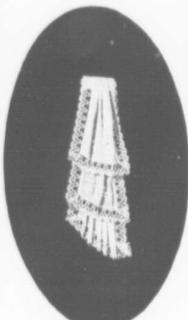


J147 --- COL ET JABOT EN LI-
NON BLANC, à \$2.25
a douzaine.

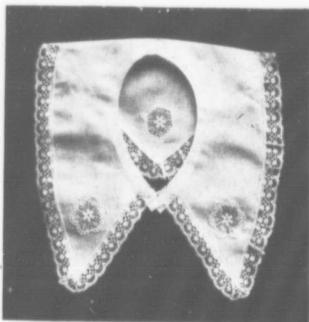
Quelques-unes des lignes populaires pour le Printemps.
Assortiment de choix qui se vendra et plaira à vos clientes.
Combien pouvez-vous en tenir ?
Nous pouvons faire des expéditions immédiatement.



J161--- COL EN PIQUE BLANC Garni
de dentelle, à \$3.50 la douzaine.



J154 --- JABOT EN LINON BLANC
à \$2.25 la douzaine.



J160 --- COL EN LINON BLANC
à \$3.00 la douzaine.

W. R. BROCK COMPANY, (LIMITED)
MONTREAL.

avec les armes pacifiques que sont les arguments et les raisonnements; nul doute que notre persévérant effort ne soit couronné de succès.

En ce jour, les Marchands Détaillants de la Province de Québec, répondant à l'appel de leurs confrères de la Métropole, sont venus nombreux à Montréal, pour discuter avec eux des intérêts communs, et c'est en toute sincérité que je leur dis: "Soyez les bienvenus, vous êtes ici chez vous, nous serons heureux d'entendre vos suggestions, de recevoir vos conseils, tout comme nous mettrons les nôtres à votre disposition. Nous sommes ici pour parler le franc langage d'amis de longue date, et je me fais l'interprète de tous les Marchands de Montréal, en vous tendant les deux mains d'un geste de confiance cordiale."

Je m'en voudrais de terminer ces quelques paroles sans remercier les industriels qui, répondant spontanément à l'appel du Comité d'Organisation de l'Exposition de Ferronnerie, se sont empressés de réaliser ce projet en y établissant des stands du plus haut intérêt, et en offrant ainsi au détaillant de quincaillerie, l'occasion de s'instruire, et par le fait, d'augmenter ses profits. Eux aussi, ils ont, par cette manifestation, fait un peu leur cause des Marchands Détaillants; nous aurions mauvaise grâce à leur cacher que nous leur en savons gré, et lorsqu'aujourd'hui je vous réunis sous ces voûtes tant de généreux concurrents, je ne puis m'empêcher de regarder l'avenir d'un regard optimiste avec un agréable et reconfortant sentiment de confiance.

Encore une fois, merci à tous.

J.-A. LABONTE,
Président,
Succursale de Montréal.

Cette notice de bienvenue fut accueillie par des applaudissements chaleureux.

M. Revol, président de la Chambre de Commerce Française, dit ensuite quelques mots, sur l'invitation du président, pour souhaiter, au nom de sa belle institution, la bienvenue aux délégués, puis il ajoute quelques considérations sur le rôle brillant du marchand détaillier.

Le président du Bureau Provincial, M.-U. Boivin, prend alors la parole:

Messieurs,

Le Président de la Succursale de Montréal de notre Association vient de nous dire en termes des plus aimables tout le plaisir qu'il avait à constater l'empressement des délégués provinciaux à venir à la convention, et je crois me faire le porte-parole de ces derniers en le remerciant sincèrement des termes de bon accueil dont il vient de les saluer.

L'hospitalité de la Succursale de Montréal est certes bien connue des Marchands de la Province de Québec, et c'est pour tous une véritable joie de venir fraterniser pendant quelques heures, avec leurs collègues de la Métropole qui leur réservent un accueil toujours empreint de la plus franche cordialité.

Au demeurant, s'ils sont poussés ici par ce sentiment qu'ils vont rencontrer des compagnons qui sont de véritables amis, il y a dans leur déplacement une pensée plus grave qui leur fait considérer comme un devoir ce rendez-vous où ils sont conviés pour la défense et la discussion des intérêts de tout ce qui touche au commerce de détail.

Les délégués de la Province viennent aujourd'hui aux citadins dans le but de grossir leur nombre et de leur offrir leur appui pour le triomphe de leur cause, ils viennent grossir leur masse pour en imposer aux adversaires de leur institution et leur prouver qu'ils sont prêts à tenter un effort sérieux pour abattre tout ce qui gêne leur marche en avant ou pour édifier tout ce qui peut aider leur prospérité.

En même temps qu'ils s'attachent ainsi à leurs propres intérêts, c'est à ceux du public que veillent les Marchands Détaillants car, ces deux conditions ne marchent pas l'une sans l'autre, et amener quelque amélioration au commerce de détail, c'est ajouter quelque chose au bien-être général et au confort du

public; l'un est le corollaire de l'autre, et vice-versa.

Comme vous le disiez, il y a quelques instants, M. le Président de la Succursale de Montréal de notre Association, le Canada est encore un pays neut qui offre une perspective de longues années de développement, et si cette progression doit amener les conflits qu'il nous signalait avec juste raison, elle doit également permettre aux commerçants détaillants d'en avoir un large profit. Plus un pays devient riche, plus il dépense; au Canada, plus que partout ailleurs, la classe moyenne et la classe ouvrière jouissent d'une aisance incontestable, leurs besoins sont nombreux et leur désir de confort les incite à vivre sur une base qui doit fournir à tous les détaillants une clientèle aussi nombreuse que conséquente. Cette mentalité ne peut que se développer de pair avec le progrès du pays, et les marchands ont là une source productive de revenus qu'ils doivent exploiter sagement et méthodiquement s'ils veulent atteindre au succès.

Sans doute, plus nous avançons dans les temps, plus formidables seront les obstacles qui nous barreront la route, c'est pourquoi celui qui s'isole et dédaigne de se joindre à ses collègues est destiné à tomber. L'avenir est à ceux qui savent s'unir et se grouper. Le nombre fait la force et débite l'avenir. Aujourd'hui, Messieurs, vous donnez un bel exemple de cet esprit de corps et je suis persuadé que de ces réunions, sortira quelque chose de bon.

Vous êtes venus à la convention pour travailler à l'amélioration des conditions du commerce de détail, et nous ne pouvons douter que les idées qui vont y être jetées par l'un et par l'autre ne germent prochainement et ne portent leurs fruits. Nous allons nous pencher sur les problèmes de l'heure présente avec le désir tenace d'une solution, et le nombre aidant, nous pourrions enregistrer une victoire de plus à l'actif de l'Association des Marchands Détaillants du Canada.

Ai-je besoin de demander à tous un peu de bonne volonté et une attention soutenue pendant les discussions? Je ne le crois pas. Le seul fait de se trouver dans cette enceinte prouve le désir dont tous sont animés de faire oeuvre utile, et je les remercie par avance du concours précieux qu'ils veulent bien nous prêter et de l'effort personnel qu'ils veulent bien joindre aux nôtres.

W.-U. BOIVIN,
Président,
Bureau Provincial.

M. J.-P. Côté, de Québec, parle à son tour, de l'importance des marchands détaillants, puis il annonce aux applaudissements de la foule que le gouvernement provincial a pris en sérieuse étude la question qui lui a été soumise au sujet du travail des demoiselles de magasin. M. Côté a été émerveillé de tout ce qu'il a vu à l'exposition et se promet bien de faire part à ses concitoyens des impressions qu'il emportera de sa visite au manège.

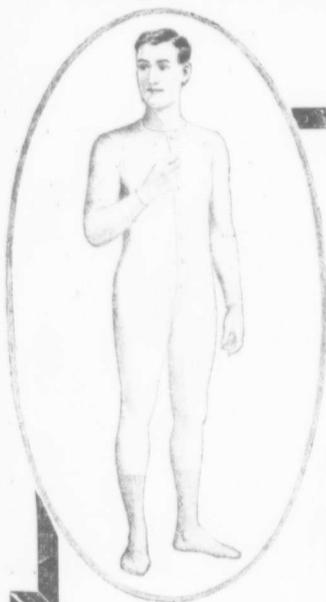
De fort intéressantes causeries sont faites par M. F.-M. Tobin, vice-président du comité des exposants; M. E.-M. Trower, secrétaire fédéral; M. S. Madole, président de l'Association des Marchands de Quincaillerie d'Ontario; M. A.-J. de Bray, principal de l'école des Hautes Etudes Commerciales, sur "l'un des grands facteurs de notre développement commercial"; M. H.-T. Meldrum, secrétaire à Montréal de l'Association des Manufacturiers canadiens, qui nous fait connaître nos industries canadiennes.

Les orateurs d'Ontario ont particulièrement insisté sur la nécessité de l'union des marchands et des industriels, qui ont un commun intérêt à développer leurs affaires commerciales, tout en travaillant patriotiquement au développement de nos industries nationales.

M. F.-C. Larivière ne dit que quelques mots pour expliquer les méthodes en usage dans sa grande maison de commerce.

M. Madole, président de l'Association des Marchands de Fer, d'Ontario, a été très applaudi quand il a dit qu'il transmettait à ses nombreux amis de Québec, l'expression des sentiments

Une Proposition pour Année Bissextile.



Voilà le sous-vêtement
qui fait toujours
une bonne durée. Voilà
le sous-vêtement qui
conserve sa forme
et donne entière sa-

tisfaction. En somme, c'est le sous-vêtement
dernier genre, que les Clients recherchent
dans votre magasin. Soyez donc prêt à leur four-
nir ce qu'ils demandent, et quand ils le
demandent. Mettez en stock les

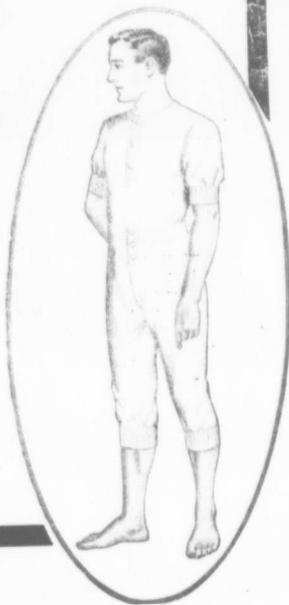
Faites
de la
Ligne Pen-
Angle en Bal-
brigan, votre
LEA DREH, cette
année et voyez vos
Ventes de Sous-Vêtements
augmenter par BONDS.

Sous-Vêtements Pen=Angle.

Combinaisons à Fourche Fermée, Longueur au Genou
ou Longueur à la Cheville—Manches Courtes ou
Manches Longues.

Regardez le sous-vêtement de pleine longueur re-
présenté ci-dessus. Voyez comment il s'adapte
bien à chaque ligne et contour du corps—comment
il cède sans former de poches. Remarquez l'ajusta-
ge **aisé, ample** du Sous-Vêtement de Longueur
au Genou—sa coupe et son style parfaits—sa con-
fection et son fini **bien compris**.

Les **acheteurs avisés** reconnaîtront
la qualité de ces splendides
sous-vêtements dès qu'ils
les verront. C'est pourquoi
VOUS devriez les avoir en
stock.



PENMANS LIMITED, Paris, Canada.

Sweaters—Bas et Chaussettes—Sous-Vêtements.

La Convention de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada. (Suite).

de la plus vive amitié de tous les marchands de sa province. Les comités chargés de l'étude des projets de résolutions se sont mis à l'œuvre dès six heures.

Deuxième journée

Séance du matin

La séance est ouverte à 10 heures, M. W.-U. Boivin préside. Après l'échange de quelques observations relatives à l'interim général, M. W.-U. Boivin, président du Bureau Provincial, s'adresse à l'assemblée, et laissant à son secrétaire, M. J.-A. Beaudry, le soin de faire un rapport général sur le travail de l'année, il traite de l'utilité de l'"Association" dans le discours suivant.

Messieurs,

Monsieur J.-A. Beaudry, secrétaire provincial de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, vous donnera dans quelques instants, lecture de son rapport des travaux exécutés au cours de l'année, ainsi ne vous-je pas anticiper sur son sujet et lui laissant le soin de vous dire tout ce qui a été tenté pour l'amélioration des conditions du commerce de détail, je me contenterai de vous dire deux mots de l'Association, de sa nécessité et de son but véritable.

Le principe de la nécessité du travail d'association ne date pas d'hier, mais devient de jour en jour plus évident, et son côté pratique est si intimement lié à notre genre d'existence que son développement ne saurait faire de doute. Il est destiné à constituer la véritable force d'action dans l'avenir.

Les Marchands Détailleurs ont senti ce besoin prépondérant de s'unir étroitement et d'accomplir leurs forces afin de lutter plus efficacement pour obtenir les changements destinés à améliorer leur situation, et de fait, depuis qu'ils se sont groupés, ils ont acquis des résultats qu'il leur était difficile d'espérer, envisagés au point de vue individuel.

Ils ont compris, qu'une poignée d'hommes réunis dans un effort commun jouissait d'un pouvoir beaucoup plus considérable que le même nombre, agissant individuellement, bien qu'avec le même zèle et la même énergie. Ils ont démontré une fois de plus que dans l'union réside véritablement la force.

En plus de ce point de vue d'intérêt qui les a poussés à s'organiser en association pour faire de leur simple voix une clameur retentissante, les marchands détaillants ont également obéi à un sentiment tout naturel de confraternité et d'entraide mutuelle.

Ce grand mouvement de l'entraide mutuelle dont nos voisins des Etats-Unis nous ont développé les doctrines humanitaires, a fait depuis quelques années d'importants progrès au Canada, et a diversifié sur tout le Dominion, tant dans le commerce que dans l'industrie, les profits les plus appréciables. Chacun en a bénéficié pour sa part et l'élévation progressive de la masse populaire a été considérablement développée par la pratique de l'entraide mutuelle sous quelque forme que ce fut et plus particulièrement par l'appui souverain des associations.

En face d'un mouvement englobant tout ce qui porte le nom d'homme, une simple association peut paraître bien insignifiante et son modeste effort peut sembler puéril. Rien n'est plus faux cependant, car elle constitue une des unités qui, totalisées, formeront ce grand tout qu'est l'espèce humaine. Si petite soit-elle, une association est un rouage de cette immense machine en action, et si elle exécute sa part de labeur, elle contribue à en provoquer l'avancement.

Ce n'est pas une petite chose que d'être un auxiliaire indispensable à cette puissance de propulsion. Ceux qui négligent d'apprécier la valeur d'un tel acte se ferment la porte de l'espoir ouverte sur l'avenir.

Les associations devraient toutes avoir pour but de s'entraider. Dans le commerce moderne, la concurrence abusive pratiquée par certaines maisons a été le coup de masse mortel pour beaucoup de marchands. L'idée d'entraide mutuelle supprime cet abus et désapprouve toute combinaison d'un caractère déloyal. Des hommes qui se connaissent et s'estiment n'entreprendraient jamais sans nécessité aucune chose susceptible de réduire le revenu des intéressés engagés dans la même ligne d'affaires qu'eux. N'est-elle que cet effet, l'existence des associations est suffisamment justifiée. Mais elle peut revendiquer d'autres résultats et dans l'avenir, les associations joueront un rôle encore beaucoup plus prépondérant.

Je vous prie de m'excuser, Messieurs, de cette digression qui ne fait conduire le rôle de l'Association sur le terrain social, mais il m'a semblé que cet aspect de la question valait d'être envisagé et que cela pourrait vous suggérer quelques idées de ce qui peut et doit être fait dans l'avenir.

Et en terminant, je vous dis de toute la force dont je suis capable: Restez unis! Groupes-vous! Joignez-vous étroitement! Et que tous vos amis ont ne font pas moins partie de cette Association se dépient d'y adhérer, c'est une question de vitalité pour eux. S'ils luttent individuellement, ils ne pourront pas pousser leur marche en avant. Soyez unis et vous serez des hommes d'action suivant la voie du progrès. Le mouvement et l'amélioration vont de pair. L'immobilité est synonyme de détérioration et de recul, elle ne saurait être tolérée. Ce qui reste en place se désorganise et tombe fatalement. Celui qui dédaigne l'association de ses collègues se laisse envahir par l'apathie et n'a plus la force de lutter. Restez liés étroitement comme vous l'êtes aujourd'hui, Messieurs, et plus nombreux encore, et vous surmonterez toutes les difficultés, car, aussi intéressantes qu'auraient été les améliorations provenant de votre effort passé, elles ne sont rien comparativement à celles que votre union fera naître dans l'avenir.

W.-U. BOIVIN.

Président du Bureau Provincial.

Cette péroraison est saluée par des applaudissements unanimes qui disent bien haut l'approbation de tous des idées émises par le président.

M. J.-A. Beaudry, secrétaire du Bureau Provincial, prend ensuite la parole, et donne lecture de son intéressant rapport, dont ci-dessous copie:

M. le Président,

M. les Membres du Bureau Provincial,

Me permettez-vous, d'abord, avant de vous donner un exposé rapide de nos travaux, d'ouvrir une parenthèse pour remercier vivement tous ceux qui, laissant pendant quelques heures leurs occupations journalières, sont venus ici, dans la pensée de vous aider, et ont bien voulu sacrifier quelques minutes de leur temps précieux, pour nous les consacrer sans parcimonie à l'établissement d'un programme dont nous nous efforcerons au cours de l'année, de assurer aussi pleinement que possible, la réalisation. Je viens de qualifier votre temps de précieux; certes, ce n'est point là une parole jetée à la légère, nul adjectif ne convient mieux aux heures qui composent vos longues journées, toutes remplies d'un labeur modeste, mais acharné et productif, et c'est de la continuité de votre travail actif et patient que se forge, au bout de longues années, que la distraction du travail a rendu plus brèves, une situation enviable dont on peut

être légitimement heureux et fier. Vous devez vous être mutuellement reconnaissants comme je vous le suis moi-même, d'avoir fait trêve un instant avec vos soucis personnels, pour épouser ceux de tous, et chercher avec nous le moyen le plus efficace de les atténuer ou de les faire disparaître complètement.

Il y a un an, nous étions tous réunis comme nous le sommes aujourd'hui, dans le but d'adopter des résolutions susceptibles d'amener une amélioration aux conditions du commerce de détail, dont vous êtes les soutiens, et si je me reporte par la pensée à ces réunions et que je jette un regard sur le programme que nous nous proposons de réaliser alors, il me semble que le bagage de mon rapport peut paraître inférieur à nos prévisions optimistes, et que tous les points touchés n'ont pas obtenu leur pleine et entière réalisation. Je ne saurais m'en étonner pourtant, les problèmes que nous attaquons sont des problèmes d'hommes des temps modernes et ce n'est pas la baguette magique d'une fée qui peut en provoquer la transformation merveilleuse et immédiate. Seules, la concentration puissante de nos pensées, la mutualité efficace de notre effort, la patience soutenue de notre ténacité peuvent opérer de tels changements; les uns demanderont un temps relativement court, les autres par contre, s'élaborent petit à petit à force d'arguments accumulés et répétés, et exigeront un an, deux ans, parfois plus pour aboutir. Et c'est précisément cela qui doit nous faire comprendre qu'une organisation comme l'Association des Marchands Détailliers du Canada, n'est pas de celles qui se crent hâtivement pour une lutte unique et sans lendemains, mais constitue au contraire un véritable monument solide comme du granit autour duquel viendront se grouper toujours de plus en plus nombreux ceux qui combattent pour la même cause et visent au même objectif.

À la dernière Convention, une résolution avait été adoptée en vue de suggérer au gouvernement de la Province de Québec, d'établir un bureau chargé de recueillir les renseignements devant servir à préparer la législature Commerciale; aucune décision n'a encore été prise à ce sujet, et il conviendra en conséquence de réitérer votre demande pour forcer l'attention des Pouvoirs Publics sur ce point.

TISSUS-NOUV. 4—
Les membres du Parlement ont reconnu en principe le bien-fondé de notre résolution concernant la formation de Sociétés Coopératives, et si une sanction officielle n'a pas encore été donnée à ce sujet, du moins avons-nous la satisfaction de voir que notre protestation n'a pas été sans provoquer quelque inquiétude et sans amener quelque hésitation chez les promoteurs de ces sociétés, puisqu'aucune demande de privilège de ce genre n'a été enregistrée pendant la session présente.

Une résolution s'opposant à tout système ou méthode de nature à détruire l'effort individuel dans l'industrie et le commerce a fait son chemin, et la plupart des fabricants et marchands en gros, aussi bien que le public ont compris que la méthode la plus économique de distribution des marchandises est de passer par l'intermédiaire du détaillant. Néanmoins, cette question est une de celles qu'on ne saurait laisser dormir, il convient de la soulever souvent et d'en poser la réponse comme principe fondamental du commerce.

Notre désir d'encourager le maintien des prix des articles contresignés d'une marque de commerce, a eu un écho dans tout le monde des fabricants et des détaillants, et nous avons pu constater avec plaisir que nombre de manufacturiers avaient adopté ce système de placer leurs marchandises sur le marché, ce qui constitue une véritable garantie à la fois pour le détaillant et pour le public.

En ce qui concerne la recommandation faite au Bureau Fédéral, de l'établissement d'un service de renseignements ayant pour objet de renseigner les membres de l'Association, sur la moralité et la manière de travailler des commis et employés qu'ils désirent prendre à leur service, l'Association a organisé pour la Province de Québec, un service d'information qui fonctionne à l'entière satisfaction des intéressés, et il est à espérer

que le nombre des adhérents ira sans cesse en grandissant.

À la suite de notre résolution pour l'organisation d'un département de commerce sur des bases semblables à l'organisation du Bureau de la Commission des Chemins de Fer, une demande a été adressée au gouvernement fédéral dont nous attendons l'action.

Notre appel pour l'augmentation de la taxe des colporteurs dans la province de Québec a été entendu. Actuellement, les colporteurs sont soumis à une taxe de \$15000 par voiture, et pour chaque district. Si l'on considère que la province comporte vingt-quatre districts, on se rendra compte que la licence de ces ambulants, si elle veut s'étendre à toute la province, est assez rondelette. De plus, il existe une double taxe additionnelle municipale qui frappe chaque voiture de colporteur d'un droit de quarante dollars, l'une dite taxe de village, l'autre taxe de paroisse. Ces mesures prises pour protéger les marchands locaux de l'envahissement d'étrangers sont des plus utiles, malheureusement, ces derniers ont essayé de se dérober à l'impôt en laissant leur attelage à l'écurie et en se mettant en route sur les mêmes chemins avec, pour tout bagage, une serviette bourrée de catalogues représentant les articles différents de leur hazar au repos. Pour enrayer cette sorte de fraude, nous aurons à passer une résolution tendant à ranger dans la catégorie des colporteurs et par conséquent à imposer comme tels, tous ceux qui, accompagnés d'une voiture de marchandises ou non, s'adressent directement aux consommateurs pour effectuer des ventes.

Il a été entrepris par le Bureau Fédéral une campagne d'éducation à l'effet de prouver l'injustice du paiement des frais d'inspection des poids et mesures par les marchands, alors que cette inspection est faite dans le but de protéger le public. Lorsque cette campagne sera terminée, le Bureau Fédéral demandera au gouvernement fédéral l'abolition de cette taxe qui incombe logiquement au Trésor Public.

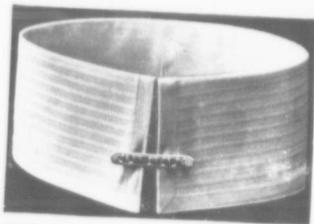
Notre résolution exprimant l'opinion que le Comité Provincial représentant l'Association des Marchands Détailliers du Canada devrait travailler conjointement avec un comité semblable appointé par l'Association des Marchands en gros, et de déterminer le champ d'opération de chacun d'eux, a un heureux commencement d'exécution. Des Comités Fédéraux ont été formés dans certaines lignes de commerce, entre autres la Builder's Supplies Section, et l'on a pu apprécier d'un côté comme de l'autre tous les bénéfices qu'il était possible d'obtenir d'une organisation de ce genre. Aussi est-il à souhaiter que des formes semblables de Comités se multiplient dans toutes les branches du commerce et il sera bon, je crois, d'adopter une nouvelle résolution tendant à en préconiser l'extension pour le plus grand bien des relations commerciales entre les marchands détaillants et les marchands en gros.

Notre dernière Convention avait signalé le fait que des particuliers achètent beaucoup de marchandises des marchands en gros, principalement dans les nouveautés, au moment de la saison et, suivant la pensée de la résolution adoptée l'an dernier, à ce sujet, il a été adressé au cours de l'année, de nombreuses lettres aux marchands en gros, dans différentes lignes, pour leur demander de veiller à la protection du marchand en détail, en refusant de vendre quoi que ce soit directement au consommateur. Le mieux apporté par ces recommandations réitérées, est incontestable, mais il convient de ne pas s'arrêter en chemin et de continuer cette pratique d'éducation qui peu à peu réduira ces ventes illicites à un taux des plus minimes.

Notre sentiment opposé au projet présenté devant la législature de Québec, relativement à l'amendement de l'article 801, du Code de Procédure Civile, a été confirmé par le rejet du bill. Notre opinion était basée sur ce fait que le marchand malheureux pourrait être harcelé toute sa vie durant, par ses créanciers, alors que les actionnaires des Compagnies à responsabilité limitée sont libérés de toute dette, en cas de mauvaises affaires. La présente Convention aura à se prononcer à nouveau sur ce sujet.

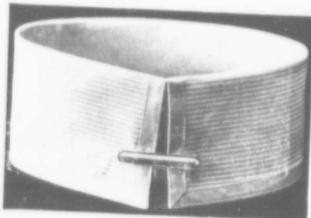
Comme vous le voyez, Messieurs, parmi les résolutions

No. 250 - Piqué Français -
3 Modèles - \$2.10.



Chaque Col
est dans
une enveloppe
séparée.

No. 294 - Reps Français \$2.10



Ces Cols d'un Négligé Charmant Captiveront l'Attention des Dames A première Vue.

FAITES-EN UN ETALAGE dans vos vitrines et toutes les femmes qui les verront en achèteront. Confortables, d'aspect soigné et élégants. Vous ne pouvez pas mettre en stock une autre ligne de Cols Négligés pour Dames, qui fasse plus d'honneur à votre magasin.

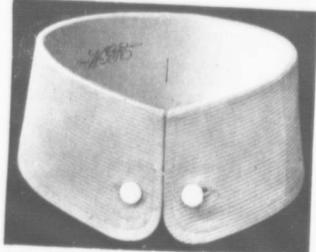
Donnez une commande **Immédiatement** --- et en **Abondance**.

Livraison Immédiate.



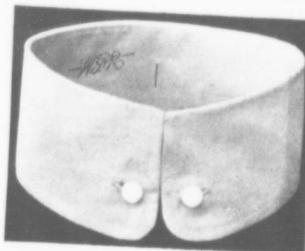
The Williams, Greene & Rome Co., Limited, Berlin

Manufactures à Berlin, Waterloo, Hanover.



No. 299 - Reps Français - \$2.00

Complets avec
Boutons
d'Attache en
Nacre.



No. 226 - Sylkeen - \$2.00

ZIMME

Préparez-vous pour la forte campagne.

Avez-vous donné vos Commandes ?

DANS quelques semaines, après le début de notre forte campagne de publicité dans les journaux, la vente des sous-vêtements Zimmerknit commencera aussitôt.

Vous avez à peine le temps de faire vos commandes et d'en recevoir livraison. Notre manufacture travaille nuit et jour pour livrer les commandes déjà placées.

Tous ceux qui portent des sous-vêtements au Canada penseront aux sous-vêtements Zimmerknit. Vos clients demanderont à voir cette ligne. Soyez prêts à recueillir les profits.

L'année dernière, les ventes Zimmerknit ont dépassé de 51% celles de l'année précédente. Cette année, l'augmentation sera plus considérable. Une partie de cette augmentation d'affaires—de cette augmentation de profits—vous appartiendra si vous agissez maintenant. Vous obtiendrez de nouveaux clients,—de clients qui achèteront d'autres marchandises quand la ligne Zimmerknit les aura attirés à votre magasin.

Il est avantageux de s'en tenir à une ligne qui mène au succès. Zimmerknit est cette ligne depuis cinq ans. Ses qualités de rapport de profit sont prouvées.

Donnez un ordre maintenant par l'entremise de votre fournisseur. Rappelez-vous que le temps est court. Soyez prêt quand la publicité commencera.

Donnez un ordre aujourd'hui !

E. H. WALSH & CO.,
TORONTO.

Agents pour la province de Québec,
les Provinces Maritimes, Manitoba,
Saskatchewan, Alberta.

W. R. BEGG,
TORONTO.

Agent pour la
province d'Ontario.

A. R. McFARLANE,
VANCOUVER.

Agent pour la Colombie
Britannique.

The Zimmerman Manufacturing Company, Limited.
HAMILTON, ——— ONTARIO.

UNDER

RKKNIT



Sous-Vêtements en deux morceaux et en Combinaisons pour

Hommes et Garçons

Avec Manches Longues, Manches Courtes et sans Manches — Caleçons, longueur jusqu'à la cheville et jusqu'au genou—

BALBRIGGAN BRUN
BALBRIGGAN BLANC
BALBRIGGAN DE COULEUR
MESH
POROSKNIT
VELVETIB
LISLE
MERCERISÉ
RAYURES
MERINOS
CACHEMIRE NATUREL
PULLOVERS
JERSEYS D'EXTÉRIEUR
JERSEYS DE GYMNASÉ.

Pour Dames et Jeunes Filles:

Corps, encolure haute et encolure basse — Caleçons, genou à côtes et "umbrella". Combinaisons à encolure basse, genou à côtes ou genre "umbrella".

LISLE BLANC
BALBRIGGAN BLANC
POROUSKNIT BLANC.

WEAR



La Marque qui assure

SATISFACTION

à vos Clients.

BONNETERIE

GANTS

TRICOTS DE LAINE

MANTEAUX

SPÉCIALITÉS EN MERCERIE.

Nos voyageurs sont maintenant en route et offrent les échantillons pour l'Automne 1912. Ne manquez pas de les voir avant de placer vos ordres.

AGENTS POUR LE TISSU RENOMMÉ

"QUEEN'S CLOTH"

(ENREGISTRÉ)

FITZGIBBON, LIMITED.

CARRÉ VICTORIA,

MONTRÉAL.

(LA CONVENTION—Suite)

qui avaient fait l'objet de notre dernière Convention, il n'en est, dont la solution ne s'est pas fait attendre, d'autres ont eu une bonne part d'exécution et demandent un nouvel effort pour être achevées, enfin certaines n'ont pu entrer dans la voie de l'accomplissement et réclament une étude nouvelle que vous voudrez bien leur accorder pour les orienter dans un domaine effectif.

Quoi qu'il en soit, je crois que vous pouvez vous montrer satisfaits des résultats obtenus non pas que toutes nos résolutions aient abouti mais parce que toutes ont fait une trace bien marquée et que notre voix a été entendue; il faut qu'elle retentisse à nouveau, grosse de celle de nouveaux membres et par conséquent plus puissante, et d'un effet plus certain.

Cette année, le recrutement des membres de l'Association pour la province n'a pas accusé la même augmentation que l'année précédente, par contre, l'accroissement du nombre des membres de Montréal a été très important, comme vous le montrera le rapport financier. Il faut attribuer ce fait aux grosses difficultés rencontrées pour la création de succursales en Province, les frais de ces organisations n'étant pas convertis par la contribution des membres locaux. Il y a là une lacune à laquelle il conviendra de remédier promptement.

Avant de terminer ce rapport, permettez-moi de remercier au nom de tous, le Président et les Officiers du Bureau Provincial pour leur zèle et leur dévouement qui ne nous ont pas fait défaut une minute; ils ont donné largement de leur personne pour contribuer à l'amélioration des conditions du commerce de détail et ils ont droit à notre tribut de reconnaissance.

J.-A. BEAUDRY,

Secrétaire du Bureau Provincial.

Lecture est également donnée du rapport financier qui est trouvé très satisfaisant.

De son côté, l'auditeur présente son rapport.

Tous ces rapports sont adoptés à l'unanimité.

Séance de l'après-midi.

L'assemblée commence à 3 heures. Sur invitation du président, M. W.-U. Boivin, lecture est donnée des Résolutions qui sont étudiées, discutées, modifiées et adoptées sous la forme suivante:

RESOLUTION No 1.—La présente Convention émet à nouveau le vœu de voir le Gouvernement de la Province de Québec établir un Bureau de Renseignements, sous la surveillance d'un ministre de la Couronne, afin de rendre la Législation commerciale qui lui est soumise, aussi utile et pratique que possible.—Adoptée.

RESOLUTION No 2.—La présente Convention se déclare radicalement opposée à ce que le Parlement Fédéral accorde des privilèges spéciaux pour la formation de sociétés coopératives, ces institutions allant directement à l'encontre des intérêts des détaillants.—Adoptée.

RESOLUTION No 3.—La présente Convention désapprouve les marchands qui, pour attirer la clientèle, distribuent des primes ou cadeaux à l'achat de tous articles, ou emploient toute autre manœuvre de ce genre qui dénature la véritable fin du commerce; elle se déclare nettement contre ce système et propose que copie de cette résolution soit envoyée au Bureau Fédéral à l'effet d'en adresser la teneur à tous les manufacturiers et commerçants qui ont adopté cette manière de procéder.—Adoptée.

RESOLUTION No 4.—La présente Convention exprime l'opinion qu'il est du devoir et de l'intérêt du marchand détaillant de s'opposer à toute méthode coopérative ou si-

milaire qui tend à supprimer l'effort individuel dans l'industrie et le commerce, le procédé de diffusion de la marchandise par le détaillant étant le plus économique qui soit et celui qui offre le plus de garanties pour le public.—Adoptée.

RESOLUTION No 5.—La présente Convention se déclare en faveur du maintien des prix du détail des articles dits de "Marques", ce brevet commercial étant une garantie de qualité qui assure la satisfaction du public, et elle engage les commerçants à prêter leur appui aux manufacturiers, qui procèdent ainsi.—Adoptée.

RESOLUTION No 6.—La présente Convention désapprouve tout mode de publicité qui est de nature à tromper le public et à l'induire intentionnellement en erreur, tant sur la qualité que sur la quantité, la fabrication ou la provenance des articles qu'elle propose au public; ce genre de réclame qui pare les produits de vertus qu'ils n'ont pas, ne saurait être admis, et la Convention demande au Bureau Fédéral de faire tout ce qui sera en son pouvoir pour faire respecter le public frustré par cette réclame déloyale, et ne pas épargner ceux qui tombent sous le coup des sanctions du Code Criminel à ce sujet.—Adoptée.

RESOLUTION No 7.—La présente Convention préconise et recommande au Bureau Fédéral, l'établissement d'un service de renseignements destiné à faire connaître aux membres de l'Association le nom et l'adresse des personnes qui ne paient pas régulièrement leurs fournisseurs, de façon à les mettre en garde contre toute pratique déloyale de leur part.—Adoptée.

RESOLUTION No 8.—La présente Convention réitère au Gouvernement Fédéral sa demande d'organiser un Département de Commerce sur des bases semblables à celles du Bureau de la Commission des Chemins de fer.—Adoptée.

RESOLUTION No 9.—La présente Convention signale tout le tort fait au Commerce de Détail par les maisons vendant par catalogues, et elle émet l'idée que pour pallier à cet état de choses et enrayer le mal dans la mesure du possible, il serait nécessaire d'ouvrir les yeux du public sur ce genre de ventes et d'entreprendre toute une campagne dans ce sens. A cet effet, les Officiers Exécutifs du Bureau Provincial pourraient publier une brochure montrant au public le désavantage qu'il a à acheter de la sorte; ce fascicule serait acheté par les marchands et distribué à leurs frais dans leurs villes et villages respectifs.—Adoptée.

RESOLUTION No 10.—La présente Convention constate le double préjudice causé aux Marchands Détaillants par les Colporteurs, dans la Province de Québec: préjudice matériel, en leur enlevant nombre d'affaires qui, sans cette concurrence, auraient fatalement passé par leur canal; préjudice moral, en ce sens que les ventes faites par les colporteurs, donnent rarement satisfaction et jettent le discrédit sur le commerce en général, prévenant le consommateur contre tous négociants, sans distinction. En conséquence, elle désire que le Bureau Provincial soit invité à faire les démarches nécessaires auprès du Gouvernement Provincial pour faire augmenter le taux de la licence de ces colporteurs, et pour faire observer rigoureusement la loi des licences de la Province de Québec à ce sujet. Nombre de colporteurs se disent représentants d'usines et échappent ainsi à la taxe provinciale; il conviendrait de les en frapper également, qu'ils soient accompagnés de leur voiture de marchandises ou non.—Adoptée.

RESOLUTION No 11.—La présente Convention est d'avis que la loi Lacombe, dans les termes actuels, ne répond pas au but visé et qu'elle est une source d'ennuis et de pertes pour les créanciers; il conviendrait donc que les Officiers Exécutifs Provinciaux, tenant compte des suggestions qui pourront être faites au cours de cette Convention, pour en redresser la forme présente, soumettent un projet d'amendement à la session courante, si faire se peut.



“LE CLIMAX”

Le “Muffler” qui est en train de révolutionner le commerce des “Mufflers”

Le perfectionnement le plus prononcé qui ait été apporté aux “mufflers” depuis des années est représenté par le nouveau “Climax”, que nous produisons pour la première fois, cette saison.

Il est chaud, confortable et a du style. Son style lui est particulier.

Le “Climax” est fait en coton mercerisé et en soie artificielle, tricoté d’une seule pièce avec bande de con, dont la piqûre diffère de celle des bouts, protégeant la poitrine et faisant ressortir avantageusement la bande de con. Il s’attache par des boutons à pression derrière le cou.

Demandez aujourd’hui des échantillons—c’est un article de vente sûre.

R. M. BALLANTYNE, Limited

Manufacturier des Articles Tricotés de la Marque Beaver bien connue.

STRATFORD, ONTARIO.

SOUS-VETEMENTS

MARQUE “HEALTH”

Notre stock est maintenant au complet dans toutes les Pesanteurs de Printemps pour Femmes et Enfants.

Nous avons aussi un stock complet de Corps pour Femmes, avec manches courtes et sans manches, dans les pesanteurs moyennes, à tous les prix.

Si vous ne tenez pas les Sous-Vêtements de la Marque “HEALTH”, veuillez voir nos échantillons qui sont maintenant entre les mains de nos vendeurs, car nous sommes sûrs que vous placerez un ordre pour le printemps 1912, après avoir vu nos valeurs.

Nous avons en stock une ligne complète de Combinaisons, Pesanteur d’Été pour Dames.

Greenshields Limited
MONTREAL.

Les Gants de Peau

DE PEWNY

Aideront Votre
Département
DES GANTS

Greenshields Limited.
MONTREAL.

Il a été décidé que

Cette Résolution, proposée par M. Beaudoin, secondée par M. Michaud, soit laissée à l'étude, pour discussion, à la prochaine réunion du Bureau Provincial.

RESOLUTION No 12—La présente Convention trouve anormal que l'Inspection des poids et mesures soit à la charge des Marchands; cette vérification destinée à protéger le public, devrait incomber au trésor public. La Convention émet le vœu que le Bureau Fédéral prenne les mesures nécessaires pour faire amender la Loi Fédérale dans le sens ci-dessus.—Adoptée.

RESOLUTION No 13—La présente Convention juge avec raison, que la loi concernant les sociétés coopératives agricoles de la Province de Québec n'est pas suffisamment spécifique, quant aux droits des Cultivateurs à former des Sociétés Coopératives, et qu'il conviendrait d'en amender les termes pour en circonscrire le sens, et pour que les Cultivateurs ne se croient pas en droit de former des Sociétés de Commerce, en s'appuyant sur le libellé de cet acte.—Adoptée.

RESOLUTION No 14—La présente Convention serait heureuse de voir se constituer un Comité Provincial, nommé par l'Association des Marchands en gros, dans les différentes branches de commerce, pour travailler parallèlement avec le Comité Provincial de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée, à la bonne entente entre ces deux classes de commerce et à la cordialité de leurs relations. D'un commun accord, ces deux Comités délimiteraient le champ d'action de chacune d'elles.—Adoptée.

RESOLUTION No 15—La présente Convention s'appuie sur le projet présenté à la Législature de Québec pour amender l'article 801 du Code de Procédure Civile par l'addition de l'alinéa suivant: "Si sur un jugement rendu contre le débiteur, le créancier a fait émaner un bref de saisie-arrest et que sur ce bref le tiers-saisi a déclaré que le débiteur est à son emploi, mais que la valeur de ses services n'est pas fixée en argent, la Cour, sur requête du saisissant, peut ordonner de faire la preuve de la valeur des services du débiteur, et, sur cette preuve, évaluer la quotité du salaire dans le jugement, déclarant la saisie-arrest tenante, et le montant ainsi fixé est traité par la suite, pour toutes les fins de la cause, comme ayant été et étant le salaire du débiteur jusqu'à ce qu'il soit établi, à la demande du débiteur ou du créancier, que le montant ainsi fixé doit être modifié." La Convention ne saurait approuver une telle mention, permettant aux créanciers de harceler un marchand malheureux pendant toute sa vie durant, alors que les actionnaires des compagnies à responsabilité limitée se trouvent libérés de toutes dettes en cas de mauvaises affaires. Il y a là une injustice flagrante envers le marchand détaillant contre laquelle il convient de protester.—Adoptée.

RESOLUTION No 16—La présente Convention estime qu'il est de toute nécessité de pousser à la codification de nos lois commerciales; les services que cette réforme rendrait au commerce seraient d'autant plus précieux, et c'est du devoir des Marchands Détaillants de faire tous leurs efforts pour y aboutir.—Adoptée.

RESOLUTION No 17—La présente Convention, également dans le domaine Législatif, estime qu'il serait de toute justice d'établir une loi de faillite uniforme et plus humanitaire. Il n'est pas équitable qu'un homme, par suite de revers indépendants de sa volonté, soit condamné pendant toute sa vie à payer sur son maigre salaire d'employé, le taux de remboursement d'une faillite qui n'a rien en de dés-honorant.—Adoptée.

RESOLUTION No 18—La présente Convention se faisant l'écho du public en général, et de sa propre voix, déplore vivement l'insuffisance des tribunaux, et en attendant

d'obtenir une intervention expéditive de la justice des tribunaux, propose que l'Association des Marchands Détaillants du Canada crée un Conseil d'Arbitrage qui soit appelé à trancher en première instance les difficultés survenues entre détaillants. Cette jurisprudence officielle éviterait bien des procès et n'empêcherait pas l'amélioration désirée de la jurisprudence commerciale actuelle.

Il a été décidé que

Cette Résolution, proposée par M. Gâteau, secondée par M. Deschamps soit laissée à l'étude pour une prochaine assemblée.

RESOLUTION No 19—La présente Convention estime qu'un degré de développement où en est le Canada, une Exposition Annuelle serait un moyen incomparable pour faire connaître au monde entier le progrès fabuleux du Dominion et attirer une foule de visiteurs venus des quatre coins de la terre. Le profit que retireraient les Marchands Détaillants d'une telle manifestation n'est pas à mettre en doute, et leur Association décide de se joindre au mouvement en faveur d'une Exposition Internationale et à en appuyer le projet de ses suggestions personnelles.—Adoptée.

RESOLUTION No 20—La présente Convention prétend protester contre les intentions de certaines gens qui, sous couleur de philanthropie, entendent régir les conditions de travail des femmes dans les magasins et en limiter le nombre d'heures. Les Marchands Détaillants savent entourer leur personnel féminin de tous les égards qui lui sont dus, et l'on ne saurait assimiler le labeur des femmes travaillant dans les magasins au travail de celles occupées dans les usines, les conditions de confort et d'hygiène étant totalement différentes.—Adoptée.

Après ce travail et la discussion de quelques questions générales relatives au recrutement de nouveaux membres et à la formation de nouvelles succursales, il est procédé au renouvellement du Bureau.

M. J.-W. Watson est nommé président d'élection.

Omnis est élu par acclamation;

Président du Bureau Provincial: M. L.-E. Falardeau, de Québec;

1er Vice-Président du Bureau Provincial: M. A. Laniel, de Montréal;

2e Vice-Président du Bureau Provincial: M. Avila Raymond, de Montréal;

Trésorier du Bureau Provincial: M. E.-P.-E. Beaudoin, de Thetford Mines;

Secrétaire du Bureau Provincial: M. J.-A. Beaudry.

M. J.-G. Watson est nommé Auditeur à l'unanimité.

Le nouveau président élu prend place au fauteuil et remercie les membres de l'Association qui lui ont accordé leur confiance, puis il propose un vote de remerciements au président sortant, M. W.-L. Boivin, pour son dévouement à la cause de l'Association et ses services rendus pendant l'accomplissement de son mandat. La proposition est adoptée avec enthousiasme.

Un vote de remerciements est également accordé, par acclamation, à M. J.-G. Watson, président d'élection, et aux officiers du 65e dont l'accueil a été des plus cordial.

Il a été enfin décidé que les cinq nouveaux membres élus du Bureau Provincial seraient délégués à la Convention Fédérale qui aura lieu en mars, et que la prochaine Convention Provinciale se tiendrait à Québec.

Lorsque vous voyez que des articles nouveaux sont annoncés dans votre journal professionnel, procurez-vous-en un échantillon. Ne retardez pas cette action jusqu'à ce que l'on soit venu vous en demander, parce que, dans ce cas, l'on irait voir chez votre concurrent s'il a été plus actif que vous.



FAIRSEX





Faites l'Honneur

à votre département des paletots pour
Bébés, Enfants et Jeunes Filles

Si vous ne prenez pas votre part des affaires, n'en blâmez pas votre vendeur ni l'emplacement de votre magasin; mais tenez les vêtements "Fairsex". Ils ont aidé d'autres marchands et ils vous aideront sûrement.

Nous nous spécialisons dans les lignes ci-dessus depuis presque un quart de siècle. Notre choix de styles et de tissus surpasse tout ce qui a jamais été offert.

Nos voyageurs iront sûrement vous voir, et votre intérêt exige absolument que vous voyiez votre assortiment avant de placer votre ordre.

HUTNER CLOAK, CO.

Autrefois de New-York.

Spécialités en Paletots pour
Bébés, Jeunes Filles et Enfants. 52-56 Ave. Spadina, Toronto.

FAUX-COLS "ARLINGTON CHALLENGE"

Les Meilleurs Faux-Cols du Monde à l'Épreuve de l'Eau

Siènt bien comme de la toile, donnent la sensation de la toile, paraissent aussi bien et durent cinq fois plus longtemps. Si vous n'avez pas en stock cette ligne supérieure de faux-cols, donnez un ordre immédiatement ou demandez le catalogue.

Ligne la plus complète de faux-cols à l'épreuve de l'eau qui soient faits, à des prix variant de 70c. à \$2.00 la douzaine, et chacun d'eux représente la meilleure valeur possible. En vente dans toutes les maisons de gros.

**The Arlington Company of Canada
LIMITED.**

50 à 64 Avenue Fraser, Toronto, Ont.

Représentant pour l'Ouest: R. J. QUICLEY, Winnipeg, Man.
Représentant pour Ontario: J. A. CHANTLER & CO., Toronto.
Représentant pour l'Est: DUNCAN BELL, Montréal, Qué.

LES ASSURANCES

Au dîner-causerie de la Chambre de Commerce, du 5 mars courant, M. Adélar Fortier fait une très intéressante conférence sur les assurances.

Le dîner-causerie de la Chambre de Commerce a eu lieu le 5 mars courant, au Manège du 65ème et a remporté un gros succès. Les convives étaient nombreux et le conférencier, M. Adélar Fortier, a fort intéressé ses auditeurs par ses remarques pratiques sur les assurances. M. Révol, président de la Chambre de Commerce Française a aussi adressé la parole.

M. Armand Chaput présidait au dîner.

Voici un résumé de la conférence de M. Fortier:

Dans les contrats d'assurances, dit M. Fortier, il y a deux espèces de clauses.

Il y a d'abord une série de clauses uniformes décrétées comme conditions statutaires dans notre province à la suite d'une législation d'Ontario basée sur le rapport de la Commission Royale instituée pour veiller à la protection des intérêts des assurés, par exemple la clause défendant l'assurance concurrente sans la permission de l'assureur. Il y a de plus des clauses modificatives qui doivent être inscrites à l'encre rouge en des caractères voyants, par exemple la clause de co-assurance de 80 pour cent.

A mon humble avis, plusieurs des conditions permissives par la Législature aux assureurs auraient pu comporter une certaine restriction par équité pour les assurés. En passant, je vous soumetts à titre d'exemples les questions suivantes:

1° Ne serait-il pas opportun d'accorder un certain nombre de jours de grâce lorsqu'un assuré transporte son magasin d'une place à une autre, ou bien encore quand les objets assurés sont cédés et vendus par une personne à une autre?

2° Pourquoi un assuré ne pourrait-il pas prendre une assurance additionnelle sans rendre nulle sa ou ses polices antérieures, pourvu naturellement que le montant total de l'assurance ne dépasse pas le montant de la valeur de la chose assurée?

3° Ne serait-il pas possible d'organiser en faveur des créanciers de l'assuré fréquemment devenu insolvable à la suite du feu, un bureau central d'informations de tous les incendies où les différentes compagnies d'assurances seraient obligées de déclarer le montant assuré et l'indication du bénéficiaire en faveur de qui les pertes étaient payables en cas de feu?

Ce bureau pourrait être celui du Protonotaire de chaque district judiciaire, et de cette façon, les créanciers ordinaires pourraient se protéger en donnant un avis au Protonotaire de ne pas payer le montant qui devrait être consigné par l'assurance à l'expiration des soixante jours de grâce qui leur sont accordés après la preuve complète du montant de la perte.

4° Ne serait-il pas juste, de plus, qu'une loi fut passée pour transporter les privilèges sur le produit de l'assurance contre le feu? Je n'explique, par exemple, des fournisseurs de matériaux dans une construction ont une hypothèque légale sur le terrain qu'ils ont contribué à améliorer par leurs matériaux de bois, brique, etc., et jusqu'à l'incendie de la construction ils avaient un droit de préférence sur ce terrain, du moins jusqu'à concurrence de la plus-value fournie par les matériaux, mais qu'il arrive un sinistre par le feu, lors même que le propriétaire a payé une prime d'assurance sur le feu pour un montant complètement suffisant pour payer tous les ouvriers, tous les entrepreneurs et tous les fournisseurs de matériaux, marchands et ouvriers, n'ont plus aucun privilège quelconque. Ils sont tous réduits comme des fournisseurs ordinaires à être payés à un dividende de tant de la sinistre.

En France et en Allemagne on a adopté depuis plusieurs

années, une législation déclarant que l'indemnité due par les assurances sur la vie doit rester sujette au privilège indiqué dans la loi, tout comme le produit de l'indemnité des expropriations, pour l'utilité publique.

Il n'est pas prudent de s'en rapporter au premier agent d'assurance: veu par le soin de la rédaction de nos polices.

Si une personne assure ses bâtiments ou effets, et en fait une description qui ne répond pas à ce qu'ils sont en réalité, au préjudice de la compagnie, ou représente faussement ou omet de déclarer toute circonstance qu'il est essentiel de faire connaître à la compagnie, afin de lui permettre de juger du risque qu'elle assume, cette assurance est de nul effet quant à la propriété à propos de laquelle a été faite la fausse représentation pour réticence, mais lorsque la demande de l'assuré a été préparée par l'agent de la compagnie, cette demande doit être considérée comme étant l'acte de la compagnie.

2° La fausse représentation de l'objet assuré, invalide l'assurance.

3° Tout changement dans l'usage ou l'état de la chose assurée qui peut augmenter le risque est une cause de nullité de la police.

Par exemple: Nous assurons une construction comme résidence, et nous utilisons ensuite le rez-de-chaussée comme magasin, sans notifier promptement la compagnie, la police devient nulle.

Pour pouvoir retirer la perte d'assurance, il faut être resté propriétaire au moment de la perte. On peut très bien transporter les polices avec la chose vendue, mais un avis doit être donné comme dans le transport des créances ordinaires.

Un exemple très pratique de la sévérité de cette prohibition peut se présenter dans le commerce à l'occasion de la transformation d'une société commerciale en compagnie par actions. La corporation ainsi créée est, en vertu de la loi, une personne complètement distincte de l'ancienne société, bien que le nom sous lequel la corporation continue les affaires est absolument identique à l'ancienne raison sociale, et lors même que les anciens associés contrôlent la presque totalité des actions de la compagnie érigée en lettres patentes, octroyées par l'autorité fédérale ou le gouvernement de Québec.

Si une nouvelle assurance est obtenue sur le même bien, sans la permission de l'assurance, la police est nulle.

Cette condition est excessivement rigoureuse, vu que la chose assurée peut comporter une police beaucoup plus considérable que le montant pour lequel on a cru devoir se limiter dans une première assurance, et il nous serait, il me semble, évident, assez juste et raisonnable qu'un homme devrait avoir la liberté de pouvoir assurer jusqu'à concurrence de la pleine valeur de son bien. Cependant, s'il prend cette liberté sans en donner avis à la compagnie, la police est nulle.

Quand on prend une police, on devrait toujours exiger une clause additionnelle disant: "Toute autre assurance concurrente étant permise, pour le passé et l'avenir", afin que le propriétaire ne soit pas obligé d'avoir à demander l'acquiescement de la compagnie.

La section 10 de notre statut provincial d'assurance (Statuts Refondus de Québec, 1903, article 7034) est de la plus haute importance. Elle indique en effet des circonstances qui peuvent justifier la compagnie d'assurance de ne pas payer; par exemple, l'incendie causé par une invasion, une insurrection, une émeute, un tremblement de terre, ou une éruption volcanique, le dommage causé à des effets détruits ou endommagés en subissant quelque préparation dans laquelle il faut les soumettre à la chaleur du feu; le fait de

mettre des cendres chaudes dans des récipients en bois, pour dommages causés à des bâtiments ou leur contenu, pendant que des ouvriers sont à y faire des réparations; la seule latitude accordée à l'assuré est la liberté de faire des réparations casuelles dans des maisons d'habitation pour une période n'excédant pas quinze jours chaque année.

La preuve de la perte doit être faite par l'assuré, lors même que l'indemnité serait payable à un tiers.

Un détail important à noter, c'est que l'avis de la perte doit être fait à la compagnie immédiatement après la perte, et ce par écrit.

Avec l'avis doit être produite une déclaration assermentée, attestant que le feu n'a pas été causé par quelque négligence de la part de l'assuré et spécifiant le montant pour lequel d'autres assurances sont intéressées. Ce dernier détail permettant aux compagnies de se prévaloir de l'omission de l'assuré de les avoir prévenues d'assurance additionnelle et concurrente sans en avoir donné avis à l'assurance intéressée.

L'assuré doit, en outre, produire ses livres de comptes, listes de marchandises et toutes autres pièces justificatives lorsque la chose est exigée; ceci démontre qu'il est très important de faire chaque année un inventaire bien détaillé de son fonds de commerce ainsi que de tous autres effets mobiliers.

Toute fraude ou fausse représentation dans une déclaration faite à l'occasion d'une perte rend complètement nulle la réclamation.

Chaque partie a la faculté d'interrompre l'assurance sans donner aucune raison.

Quand l'avis de révocation de la police est fait par la compagnie d'assurance, cette dernière doit donner un avis d'au moins cinq jours à l'assuré afin de lui permettre de se choisir une autre assurance.

L'assuré n'est pas obligé d'accorder un délai de cinq

jours pour mettre fin à son assurance; mais dans ce dernier cas, la compagnie peut retenir sur la prime le taux, à courte durée (short rate) pour le temps pendant lequel l'assurance a été en vigueur.

Aucun changement, aucune addition ou omission aux conditions statutaires que nous avons parcourues ci-dessus ne peuvent être stipulés contre l'assuré, à moins qu'ils ne soient imprimés en caractères voyants et en encre de couleur différente avec l'avertissement qui suit:

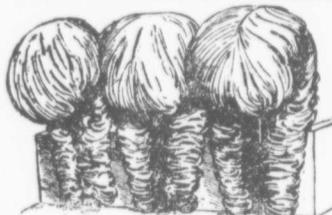
"Cette police est émise sous les conditions ci-dessus avec les changements et additions qui suivent."

Ces changements sont faits en vertu de la loi des assurances de Québec, et restent en vigueur en autant que le tribunal ou le juge auquel sera soumise une question s'y rattachant considérera juste et raisonnable de la part de la compagnie d'en exiger l'approbation.

La principale clause qui prête à confusion est la clause dite de co-assurance. La clause actuelle de co-assurance est celle de 80 pour cent. Elle stipule qu'en considération d'un taux réduit de primes, l'assuré devra tenir une assurance sur la chose assurée jusqu'à concurrence d'une proportion de 80 pour cent de la valeur marchande de l'objet assuré.

C'est une idée complètement erronée de croire que dans ce sens un marchand ne peut jamais recueillir plus de 80 pour cent de la perte en cas d'incendie. Pour comporter un résultat désappointant pour le marchand au moment de l'incendie, il faut supposer que la perte à l'occasion du feu a été inférieure au montant de 80 pour cent de la chose.

Lorsqu'il y a une clause de co-assurance de 80 pour cent, l'assuré doit veiller de temps en temps à vérifier la valeur réelle ou actuelle de l'article assuré; afin de voir à ce qu'en cas de feu il puisse retirer un montant suffisant pour l'aider à continuer les affaires et remplir ses obligations.



S. E. PORTER & CO.

Edifice Birks, MONTREAL.

Agents de Vente pour

DOMINION OSTRICH FEATHER CO., LIMITED.
TORONTO.

S. UEBERREICH, Vienne Vi.,

(AUTRICHE)

MARIAHILFERSTRASSE, 103

Nouveauté en Jabots Rabats, Fichus et véritables
Jabots en point d'Irlande.
Fabrication en gros.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

LES ASSURANCES (Suite)

En vertu de la clause de co-assurance de 80 pour cent, en cas de perte totale, l'assuré recevra le plein montant de l'assurance portée du moment qu'il y avait des assurances pour 80 pour cent de son stock. Il est bien entendu toutefois, sans dire que le stock perdu au moment de l'incendie pour justifier une réclamation couvrait tout le montant de l'assurance portée doit avoir une valeur au moins égale au montant de la réclamation, mais s'il a pris des assurances pour moins de 80 pour cent de la valeur de son stock, il sera perdant pour avoir pris une assurance à un montant inférieur à la proportion de 80 pour cent sur la valeur de son stock qu'il s'était en ligne spécialement à tenir assuré.

En cas de perte partielle, l'assuré qui a omis de remplir son obligation d'assurer au moins pour 80 pour cent la valeur de son stock, se trouve son propre assureur pour la différence, mais cela ne veut pas dire entre 80 pour cent et 100 pour cent de la valeur de son stock, mais la différence entre le montant de son assurance réellement prise et le chiffre correspondant au montant représentant 80 pour cent de la valeur de son stock avant le feu.

Est-ce à dire que l'assuré qui a une clause de 80 pour cent soit toujours en défaut au moment du feu? Pas le moins du monde, mais pourvu bien entendu qu'il ait respecté son engagement de ne pas réduire le montant de ses assurances à moins de 80 pour cent de la valeur de son stock. Si l'assuré, dans notre cas, d'un stock de \$10,000 l'a réellement assuré pour \$8,000, toute perte qu'il subira sera payée intégralement 100 cents dans la piastre, que sa perte soit pour n'importe quel montant inférieur ou égal au plein montant de l'assurance de \$8,000.

Des circonstances spéciales basées sur l'expérience et l'équité ont porté les compagnies d'assurance à émettre des polices particulières ne limitant le paiement des pertes que jusqu'à concurrence d'une proportion de ces pertes.

On comprend qu'en face de certains immigrants dont les assurances ne peuvent pas plus bénéficier de l'honnêteté que des habitudes de prodigalité, elles aient jugé nécessaire de les intéresser à éviter des tentatives de crime d'incendie.

M. Rivet, président de la Chambre de Commerce Française, prend ensuite la parole. Il rappelle la formation récente du comité pour le développement des relations économiques franco-canadiennes. Il conseille au commerce canadien de ne pas trop disséminer les forces destinées à resserrer les relations commerciales du Canada avec la France. Il rappelle surtout qu'il existe dans ce but le Commissariat canadien à Paris, le consulat général de France, la Chambre de Commerce Française, la Chambre de Commerce du district de Montréal, le groupe France-Canada ou groupe France-Amérique. En conséquence, il croit que la fondation d'un nouveau groupe ne servira pas beaucoup aux intérêts économiques de la France et du Canada.

Au nombre des personnes présentes nous avons remarqué MM. Armand Chaput, col. Labelle, Damase Masson, Jns. Filiatrault, W.-E. Boivin, Jos. Contant, J.-B. Lapointe, A.-H. Hardy, M. Renaud, J.-O. Gareau, Ludger Gravel, J.-G.-A. Filion, J.-O. Labrecque, Alex. Prud'homme, M. Révol, A.-J. de Bray, contrôleur Dupuis, Arthur Lemont et nombre d'autres.

LA COMMISSION DU TARIF

Les deux amendements apportés à la Commission du Tarif marquent une véritable amélioration et donnent l'impression que cette institution est destinée à aider le Parlement plutôt qu'à servir de bouchon au Cabinet.

Ces deux amendements stipulent qu'un rapport doit être fait au Parlement dans les quinze jours suivant l'ouverture de la session, (une sorte de rapport interim), et que

l'information recueillie par la Commission soit déposée sur la table des Communes.

On nous dit que le but de ce dernier amendement est de destiner le rapport de la Commission au Gouvernement au lieu du Ministère des Finances; s'il en est ainsi, cette exigence sera utile et profitable à tous les membres du Parlement et au public, en même temps qu'au Gouvernement.

Il est à presumer que cet amendement ne concerne pas les informations "confidentielles" qui pourront être données aux Commissaires. Celles-là ne pourront être rendues publiques, mais nous croyons qu'elles seront bien moins efficaces que celles dont il sera possible d'usurper ouvertement pour amener des changements au tarif actuel.

Les membres du Parlement et les électeurs devront avoir le plus d'informations qu'il leur sera possible d'obtenir; elles devront arriver au Parlement avant que le tarif soit annoncé, afin qu'ils nous puissions tous, être en mesure d'en juger les détails. La critique intelligente d'un tarif, est presque aussi essentielle que son intelligente élaboration, car la censure mal informée peut créer dans le pays un sentiment d'insubordination qui diminuera la valeur des décrets les plus justes du tarif.

Il doit être en effet, possible, quand nos deux partis sont presque d'accord sur les principes sur lesquels doivent s'établir tous tarifs, d'obtenir quelque chose comme un moyen terme d'agrément, et de la sorte, écarter en pratique la question, du domaine de la politique.

Au demeurant cet argument ne sera jamais unanime, il y aura toujours dans le Parlement quelques hommes qui se mettront en marge du consentement quasi universel pour un tarif de protection moderne. Peu importe ces quelques divergences, si la majorité des deux partis trouve un terrain d'entente dans ce sens, le commerce et l'industrie pourront aller de l'avant d'un pas plus assuré.

Récemment, le Président des États-Unis, M. Taft, se laissait interviewer sur sa façon de concevoir l'établissement du tarif.

"J'aime à voir — disait-il — le peuple des États-Unis donner son jugement délibéré sur les résultats du tarif comme il l'a fait l'an dernier; comme vous savez, je suis un fervent d'une politique de protection, je désire la voir se continuer, mais, je désire voir aussi notre parti se fortifier en lui accordant un soutien qui ne puisse être balayé par la première rafale survenant de sentiment populaire.

Et ce projet devra être accompli comment?

Premièrement, en fixant les taux des tarifs à des chiffres non dictés par un groupe de producteurs pour leur propre enrichissement et consentis en échange de leur soutien à notre parti, mais, basés strictement sur la différence entre le coût de production ici et le coût de production à l'étranger, lesquels chiffres seront rigoureusement vérifiés par des procédés excluant le moindre doute sur l'exactitude de ces calculs.

Deuxièmement, en établissant sur une base permanente, une organisation destinée à s'informer des prix de production, de façon à ce que cette opération se poursuive d'une manière ininterrompue et que son travail se fasse de plus en plus aisément. Cette organisation devrait incomber à une Commission du Tarif ou à une Chambre, correspondant un peu à la Chambre de Revision du Tarif que nous avons actuellement."

Comme on le voit, le problème du "Tarif" existe aussi bien du côté américain que sur le sol canadien, c'est une de ces questions qui ne sont jamais solutionnées parce qu'elles sont appelées à être revues souvent, mais tout effort dans ce sens marque un progrès et dénote une véritable amélioration.

Lisez

102, rue Lafayette, Paris (2^e) Téléphone 445-21

MODE COUTURE

La Confection Française

JOURNAL OFFICIEL DE L'HABILLEMENT
EN GÉNÉRAL

ABONNEMENTS

France 6 fr.
L'Étranger 10 fr.
Le numéro 80 centimes

**BULLETIN COMMERCIAL DE LA
MERCERIE, CHEMISERIE, LINGERIE
NOUVEAUTES ETC.**

ÉDITIONS ET ADMINISTRATIONS
102, rue Lafayette
C. GARNIER, 10, Rue de Valenciennes
PARIS (2^e) Téléphone 445-21

"LA CONFECTION FRANÇAISE" est l'organe de publicité de premier ordre touchant le commerce de gros, de détail et d'exportation. Pour tous renseignements concernant le régime, s'adresser à la Société Générale de Publicité "LA RECLAME UNIVERSELLE" 102, rue Lafayette, Paris. Directeur général: W. E. SARGOLSKY. C'est le plus important Marché de France pour la Publicité dans les journaux industriels, techniques et corporatifs.

OUATE

EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et 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.

Table Alphabétique des Annonces

A		H	
Arlington Company of Canada, Ltd., The [Toronto]	38	Henderson, Robert & Co.	42
B		Hutner, Cloak & Co. [Toronto]	38
Brook Co., Ltd., W. R. The	20	N	
Ballantyne, Limited [Stratford]	36	Nisbet & Auld Ltd. [Toronto]	16
C		P	
Canadian Converters' Co., Ltd., The	2	Penman, Ltd. [Paris Ont]	28
Confection française [La]	42	Porter S. E. & Co	40
D		Pu'lan & Sons [Toronto]	4
D'benham [Canada] Ltd	22	R	
F		Racine & Co, Alph	18
Fitzgibbon, Limited	34	T	
Fairbairn & Co., Ltd. [Toronto] R. D.	20	Tooke Bros Ltd	3
Flett Lown les & Co., Ltd	24	U	
G		Ueberreich, S. [Autriche]	40
Garneau Ltée, Québec	43	W	
Greenshields Limited--		Williams, Green & Rome Co., Ltd. [Berlin Ont]	31
Etoffes à robes de Priestly	1	Z	
Pewny	36	Zimmerman Mfg Co., Ltd. [Hamilton]	32-33
Sous-vêtements marque "Health"	36		
Stock de Printemps	44		

SALLE D'ECHANTILLONS

MONTREAL: 242 rue St-Jacques
CHAMBRE 2

SAISON 1912

SALLE D'ECHANTILLONS

OTTAWA: 111 rue Sparks
CHAMBRE 2

Les Etoffes à Robes "Renommée"
sont très populaires. Notre Assortiment
pour le Printemps prochain est au complet.
Nos Serges et Vicunas "Sphynx" sont toujours
en grande demande. La marque est une garan-
tie de leur qualité. Tweeds, Meltons,
etc., etc.

Assortiment de premier choix dans les
lignes suivantes: Lingerie pour dames, Che-
mises négligées pour hommes, Collets, Cravates,
Gants, Bas, Rideaux, Mouselines, Garnitures à
robes, Rubans, Soies, Ceintures, Broderies de
toutes sortes, etc., etc.

PRINTEMPS

GARNEAU Limitée
QUÉBEC

Couvertes de chantiers, Tapis, Rugs, Pavil-
lons, Camisoles pour dames et pour hommes.
Combinaisons, etc., . . . Les commandes par malle
sont l'objet d'une attention toute particulière.
Confiez-nous une commande, et vous en
serez satisfaits.

Notre département de Cotonnades, Fla-
nelles, Guillaumes, Indiennes, Suintings, etc.,
est prêt à recevoir les commandes du Printemps.
Voyez nos échantillons avant de placer vos ordres
ailleurs; il est de votre intérêt de voir
notre voyageur.

SALLE D'ECHANTILLONS

HALIFAX: Keith Bldg.
CHAMBRE 9

Le Commerce du Printemps est Fort a son Début

Et

Des Spécialistes dans chaque Département forment une Organisation qui peut vous fournir le plus avantageusement ce dont vous avez besoin.

DÉPARTEMENTS

- | | |
|--|--|
| <p>A1.—Flanellettes Imprimées et Tissées, Flanellettes Saxony de Couleur, Guingans pour Robes, Guingans pour Tabliers, "Shirtings", Cotonnades à Robe Simple et Double Largeur, Flanelles, Edredons en Coton et Laine, Moleskines.</p> <p>A2.—Tissus Lavables, Mousselines Blanches et Noires, Indiennes (y compris les célèbres Indiennes de Crum), Sateens Imprimés.</p> <p>A3.—Doublures, Sateens, Percalines, Etamines, etc. Doublures en Mirella et Soie Japonaise, Damas, Cachemires en Coton, Rouges Turquoise.</p> <p>A.C.—Cotons Gris et Blancs, Toiles pour Draps, Pantalons, Overalls, Couvertures en Flanellette, Sacs en Coton et en Jute, Denims, Cotonnades, Toiles de Hess, Couvertes à Cheval.</p> <p>B.—Tweeds, Lainages et Garnitures pour Tailleurs, ainsi que Cravettes de Priestley pour Vêtements d'Hommes.</p> <p>C.—Tapis, Rideaux, Linoléum, Prêlarts, Articles de Maison.</p> <p>D.—Mercerie pour Hommes, Sous-Vêtements, Waterproofs, Chaussettes, Cravates, Parapluies, etc.</p> | <p>E.—Dentelles, Rubans, Broderies, Tissus pour Voilettes, Filets, Articles de Cou, Parapluies de Dames.</p> <p>K.—Bonneterie, Tissus, Gants, Gants Tricotés, Sous-Vêtements de Dames, etc.</p> <p>G.—Gants de Peau, Mittaines, Mocassins, etc.</p> <p>H.—Etoffes à Robes, comprenant les Etoffes à Robes bien connues de Priestley, Tissus pour Blouses, Corsages, etc.</p> <p>L.—Toiles, Toiles de Table, Serviettes de Table, Essuie-Mains, Toiles à Essuie-Mains, Toiles de Fantaisie, Mucuoirs, etc.</p> <p>O.—Confections, Blouses, Jupes, Costumes d'Enfants, Lingerie, etc.</p> <p>S.—Soieries, Velours, Velveteens, Crêpes, etc.</p> <p>T.—Articles de Tablette, Bimbeloterie. Dessus de Tates d'Oreiller et Couvre-Pieds Brodés, Laines à Reprendre et de Fantaisie, Articles de Fantaisie, Poupées, Jouets Mécaniques, etc.</p> |
|--|--|

Nous sommes toujours prompts, dans chaque département, à livrer les commandes pressées.

Des valeurs attrayantes et nos assortiments considérables et variés vous aident à employer avantageusement nos stocks.

Ordres par lettre toujours exécutés promptement et avec satisfaction.

GREENSHIELDS LIMITED

Montréal.