



# Cassids et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

AVRIL 1906

## "PRIESTLEY"

QUEST DE L'ANGLETERRE

### Broadcloths Chiffon ne se Tachant pas

Chaine Worsted la moins pesante. x x x  
Trame de la Meilleure Laine Australienne.

Ce sont les Broadcloths les plus légers au monde.

D'une Texture Forte  
Souples à Manier  
Lustre Permanent

LIGNE COMPLETE EN NOIR ET EN COULEUR

Nous prenons maintenant des ordres pour livraison en Automne.

FINI PERMANENT NE SE TACHANT PAS.

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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

SEULS AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA.



## Nous sommes dans "LE MOIS PLUVIEUX." Avez-vous acheté vos Parapluies?

Voici quelques-uns de nos articles procurant des profits :

Parapluies de Dames B11, B12, B13, B14 à détailler à.....	\$ .80
Parapluie de Dames 651, — quelque chose de très spécial, à détailler à.....	.50
Parapluies s'ouvrant automatiquement pour Hommes — tige en acier, à détailler à.....	1.00
Parapluie Primus — s'ouvrant automatiquement — nouvelle monture, à détailler à .....	1.50



## "TISSUS pour VETEMENTS D'ETE?"

Oui, monsieur. En voici trois de nos meilleurs."

Lustres unis et de fantaisie, à détailler de 25c. à \$1.50
Eoliennes unies et de fantaisie, " " 70c. à 1.50
Mousselines de fantaisie, nouveaux patrons, " " 7½ à 37½

Nous avons une grande variété de mousselines blanches unies.  
Rendez-nous visite et voyez-les.

## Oui, nous sommes toujours dans les CONFECTIONS,

et nous avons un bon stock de marchandises up-to-date, telles que :

Blouses en soie, manches courtes, "Marque Invader," de..	\$3.50 à \$6.50
Chemises de nuit pour Dames,..... à détailler de	.50 à 2.50
Jupes en homespun gris, pour Dames,..... " "	3.50 à 5.50
Jupes de dessous en damas de laine noire, pour Dames, " "	1.50 à 5.50

et quantités d'autres bonnes choses.

Servez-vous de notre département d'ORDRES PAR LETTRES.



# THE W. R. BROCK COMPANY, (Limited)

Montréal, Que.

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co's), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2947, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL Can.**

Vol. VII

MONTRÉAL, AVRIL

No 4

## AVIS AUX ABONNÉS

Les abonnés de ce journal qui ont l'intention de changer d'adresse au 1er mai, nous rendraient service en nous faisant connaître, aussitôt que possible et avant le 1er mai, la nouvelle adresse à laquelle "Tissus et Nouveautés" devra leur être livré après cette date. Tout en nous rendant service, ils seraient certains, ce faisant, de recevoir "Tissus et Nouveautés" sans interruption.

Ceux de nos abonnés dont les numéros de rue ont été changés par suite de la division de la cité de Montréal en Quartier Est et Quartier Ouest, nous obligeraient également en nous faisant connaître leur numéro nouveau.

La Direction.

## ASSEMBLEE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DU CANADA

Cette Association a tenu son assemblée annuelle, le jeudi 18, janvier à l'Hôtel-de-Ville de Québec.

Un nombre considérable de membres étaient présents. Nous remarquons entre autres, les échevins Duquet, Vincent, Turgeon, M. J. A. Beaudry, secrétaire provincial de l'Association, Jos. Savard, M. Matte, Elz. Paquet, D. Morin, A. Grenier, Dussault, M. Boyce, Pouliot, de Myrand et Pouliot, Guillot, de Marceau Cie, S. Martel, M. Trépanier, J. A. Lesage, Etienne Dussault, M. Shank, J. L. O. Proulx, A. W. Bédard, O. Marceau, Léonard, Déchène, P. E. Bélanger.

Avant l'ouverture de la séance, Son Honneur le maire Tanguay est venu souhaiter en ces termes la bienvenue aux membres de l'Association :

"M. le Président, MM. les officiers et membres de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada,

M. le Président et Messieurs,

Le maire de Québec est heureux de vous souhaiter la bienvenue sous le toit hospitalier de l'Hôtel-de-Ville et d'ac-

cueillir à son début l'association nouvelle qui vient ce soir affirmer son existence en procédant à l'élection des officiers de la branche de Québec.

Vous êtes chez vous dans cet édifice, siège de notre administration civique, et le maire et les membres du conseil sont toujours heureux d'y voir accourir ceux dont ils sont les mandataires et leurs invités. Il y a plus. Nous saluons avec bonheur tout mouvement qui se fait parmi nous dans un but d'avancement et de progrès.

Notre siècle continue l'œuvre commencée par celui qui vient de finir et développe de plus en plus l'œuvre de centralisation de toutes les forces vives de l'humanité. Nous admirons tous les résultats merveilleux de l'Association étendue à toutes les sphères de l'activité humaine.

Vous-mêmes, Messieurs, en avez donné une preuve dans l'influence irrésistible que vous venez d'exercer sur ceux qui sont chargés du gouvernement de notre pays.

Le jour où vous le voudrez, vous serez cent mille pour appuyer les justes réclamations que vous aurez à faire entendre, et connaissant votre patriotisme et votre esprit éclairé, nous avons l'assurance que cette influence puissante ne s'exercera jamais que pour le plus grand bien de tous et pour la plus grande prospérité de notre cher Canada.

Vous avez tous nos souhaits, Messieurs, et je vous laisse à l'accomplissement de l'œuvre pour laquelle vous êtes réunis."

Lé président, M. Chabot, et le vice-président, M. Béland, remercièrent tour à tour le maire Tanguay, d'être venu encourager les membres de l'Association par sa présence et ils espèrent que ses souhaits rencontreront les vœux que se proposent les Marchands-Détailleurs.

Cette assemblée annuelle est présidée par M. J. A. Chabot, il est assisté de M. T. Béland, 1er vice-président;

M. L. F. Falardeau, 2e vice-président, J. P. Bertrand, secrétaire et L. E. Martel, trésorier.

A l'ouverture de la séance, le président donne après avoir remercié les membres d'être venus en si grand nombre, les raisons de la convocation de l'assemblée et prie le secrétaire, M. L. P. Bertrand, de lire les motions suivantes, qui seront présentées par l'Association des Marchands-Détailleurs, à la prochaine session du Parlement fédéral :

1<sup>o</sup>.—Que le Bureau Provincial de la Province de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, incorporée, soit requis de faire application à la prochaine session de la législature provinciale, pour demander à ce qu'un comité soit nommé par le gouvernement, pour s'enquérir des conditions actuelles du colportage dans les villes et les villages de la Province, en vue de remédier au tort considérable que les colporteurs causent aux marchands-détailleurs. Nous considérons que les communications et le transport sont aujourd'hui assez faciles et les marchands-détailleurs qui paient la plus grande partie des taxes pour le maintien des municipalités et autres pouvoirs publics ont droit à un peu plus de protection.

2<sup>o</sup>.—Que l'article 35 a "Certificats pour hôtels confirmés en premier lieu" soit biffé.

b. Que l'article 36, paragraphe B.—"Taxes sur transferts" soit amendé de manière à ce que exception soit faite pour les magasins de liqueurs en détail, et que la taxe sur les transferts de licences pour la vente en détail des liqueurs enivrantes soit fixée à la somme de \$100.00, y compris les timbres sur l'application.

c.—Que la licence soit la propriété pour le commerce en gros et en détail des liqueurs enivrantes" soit biffé.

d.—Que l'article 113 "comptes des épiciers séparés quant aux liqueurs" soit biffé.

e.—Que le temps fixé pour l'application par certification de certificats soit le 1er mars.

f.—Que la licence soit la propriété de l'épicier sans attache aucune sur le local.

3e.—Que considérant que l'inspection des Poids et Mesures s'est toujours faite aux frais et dépens des marchands en général qui font usage du plus grand nombre de Poids et Mesures, nous considérons qu'il est injuste que cette taxe spéciale pour l'inspection des Poids et Mesures soit payée par les marchands, vu que cette inspection est faite pour la protection et le bénéfice du public en général. Par conséquent, nous demandons que le Bureau Fédéral de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, incorporée, fasse application à la prochaine session du Parlement fédéral dans le but d'obtenir les changements nécessaires à la loi concernant l'Inspection des Poids et Mesures, pour qu'à l'avenir les frais et dépenses se rapportant à cette inspection soient payés par le gouvernement.

Après avoir expliqué ces diverses motions, M. Béland demande que l'Association vote une motion demandant au gouvernement de maintenir la taxe imposée sur les commis-voyageurs et qui a pour but de protéger les marchands de gros, les manufacturiers et même des marchands-détailleurs. Il croit que le montant de taxe de \$300 est une somme insignifiante pour tout le commerce qui est fait au Canada.

M. T. Béland donne alors l'avis de motion suivant :

Qu'à la prochaine séance il proposera de prendre en considération la taxe imposée par le gouvernement sur les voyageurs de commerce étrangers au pays.

M. J. A. Beaudry, avant la clôture de la séance, adresse la parole aux membres de l'Association. Il conseille aux marchands-détailleurs de causer de ces diverses motions adoptées avec leurs députés. C'est en propagant ses idées que l'Association remportera des succès. Déjà, ils ont couronné nos efforts, dit-il, car les timbres de commerce sont abolis. Mais il n'en faut pas rester là; l'Association a encore plusieurs lacunes à combler. Et après avoir parlé de questions d'un vif intérêt pour les marchands, il souhaita succès à l'Association de notre ville.

#### ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES MARCHANDS DÉTAILLEURS DU CANADA

##### Section de Montréal

L'Assemblée générale annuelle de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, succursale de Montréal, a eu

lieu le 22 mars, au No 88 de la rue St-Denis, sous la présidence de M. J. G. Watson.

Deux cents personnes assistèrent à cette importante réunion.

On remarquait entre autres: MM. J. G. Watson, J. O. Gareau, Frs Martineau, P. Daoust, J. A. Beaudry, Jean Lamoureux, A. Prévost, J. A. Labonté, T. Montpetit, A. Guay, C. R. LaSalle, J. A. Doré, John Durand, Jos. Versailles, L. J. Soucy, F. Moretti, H. Lesage, etc., etc.

Après la lecture et l'adoption des minutes de la dernière séance, M. le président Watson a fait rapport du travail accompli par la succursale de Montréal depuis sa formation. Il a fait l'histoire de l'organisation qui en premier lieu ne comptait que trois sections. Maintenant, la succursale compte 10 sections différentes, avec mille membres environ.

M. Watson dit qu'il est certain que les marchands-détailleurs se rendent compte aujourd'hui de la nécessité de s'organiser pour protéger leurs intérêts, et dans une large mesure, ceux du public.

Le rapport du trésorier est lu et adopté. On constate que la balance en caisse est très satisfaisante.

M. J. A. Beaudry, secrétaire de l'association, lut ensuite son rapport. Il rappela que la succursale de Montréal a été fondée le 11 octobre 1905, et que l'année fiscale se termine le 23 janvier 1906. Par conséquent, son rapport ne couvre qu'un espace d'environ 3 mois.

Dès son début, dit-il, l'association a été appelée à surveiller la mise en vigueur de la loi prohibant les "Timbres de Commerce." Vingt-deux causes ont été instituées contre un certain nombre de marchands et de compagnies de timbres, ce qui a eu pour effet d'amener un dénouement satisfaisant pour tous les marchands.

Le Comité de Législation s'est également occupé des amendements à apporter à la charte de Montréal et s'est principalement intéressé à l'amendement concernant les règlements du colportage.

Des résolutions ont aussi été passées demandant au Bureau provincial de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, de faire application au gouvernement provincial pour amender le code municipal en ce qui concerne le colportage dans les campagnes.

Ce comité a également fait application au gouvernement provincial pour amender le code de procédure dans les Cours de Circuit, afin de rendre la collection des petits montants plus économique et dans un plus court délai.

Résolution a été également passée, demandant au Bureau fédéral de l'Association de faire application à la prochaine session du gouvernement fédéral pour

obtenir que l'inspection des poids et mesures soit faite aux frais et dépens du gouvernement.

Divers amendements ont également été demandés en ce qui concerne la loi des licences de la province de Québec, surtout pour ce qui regarde les épiciers de la ville de Montréal, principalement à l'article des licences de gros et de détail, et à l'article concernant les transferts de licences.

Après la lecture de ce rapport, plusieurs résolutions furent passées entre autres:

Résolution nommant un comité pour s'enquérir de tous les détails concernant la manière dont sont prélevées les taxes d'affaires et autres, avec instructions de trouver moyen d'égaliser le pourcentage payé par les différentes classes de commerçants;

Résolution recommandant au bureau provincial d'adopter les mesures nécessaires pour faire cesser le commerce de détail fait par les marchands de gros;

Résolution demandant à ce que des mesures plus énergiques soient adoptées pour protéger la santé publique, en ce qui concerne la distribution de la viande malsaine et impropre à la consommation. Les bouchers qui font partie de l'association exigent que les viandes mortes apportées de la campagne soient inspectées avant d'être livrées aux consommateurs.

Les bouchers demandent qu'une distance de cent verges soit exigée entre chaque étal privé en dehors des limites des marchés, et que la licence pour chaque étal ne soit obtenue que pendant le mois de mai, ce qui aura pour effet d'empêcher des gens irresponsables d'obtenir une licence à l'automne et de faire un commerce légalement irresponsable.

La dernière résolution a rapport à l'uniformité des prix. Elle a pour objet d'empêcher les fausses représentations dans les qualités des marchandises.

On procéda ensuite à l'élection des officiers qui donna le résultat suivant:

Président, J. C. Watson, réélu; 1er vice-président, J. O. Gareau, réélu; 2me vice-président, Frs. Martineau, réélu, trésorier, P. Daoust, réélu; secrétaire, J. A. Beaudry, réélu; auditeurs: L. J. A. Filion et P. Braneau.

Après avoir voté des remerciements aux officiers sortant de charge, l'assemblée se dispersa.

#### AMENDEMENTS A LA LOI DES LICENCES

Par suite des divers amendements apportés par la Législature de Québec à la loi des licences, la section VIII se trouve profondément modifiée.

Dept. C

Dept. C

# Eureka

Nous sommes les seuls représentants au Canada pour les lustres, Mohairs, et Siciliens en noir, couleur et de fantaisie portant cette marque.

Le succès obtenu l'année dernière dans ces lignes nous a permis d'en placer une grande quantité au mois de juillet dernier aux anciens prix, de sorte que n'étant pas obligés d'envoyer de répétitions d'ordres, nos clients peuvent compter sur les mêmes prix pour leurs répétitions d'assortiment.

Les tweeds de nuances claires pour Costumes ont eu une grande vogue ce printemps et seront en grande demande pour la saison de l'automne.

Le commerce de l'été va commencer bientôt et les tissus vont être en demande.

Nous avons un beau choix de Crêpes de Chine, Voiles de Paris et Eoliennes brodés dans les nuances nouvelles, aussi quelques lignes de haute nouveauté en tissus français choisies à Paris au mois de Février sur la dernière collection pour cette saison.

Nous avons toujours en stock les lignes régulières suivantes: — CREPELINE, ROXANA POPLIN, DRAP VÉNITIEN ET AMAZONE dans toutes les couleurs.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec les lignes d'Etottes à Robes pour la saison de l'Automne. Le choix est beau et nous demandons à Messieurs les Marchands de bien vouloir attendre leur visite avant de donner leurs commandes.

## A. Racine & Cie

340-342 rue St-Paul, MONTREAL.



Nous la donnons en entier telle qu'elle se lit actuellement dans la loi:

#### SECTION VIII

*Des Voyageurs de Commerce ne résidant pas dans la Province et représentant des personnes, etc., n'ayant aucune place d'affaires en Canada*

341c.—Toute personne ne résidant pas dans la province et désirant agir comme voyageur de commerce en sollicitant ou en prenant des commandes pour, ou en vendant, ou en annonçant, ou en offrant en vente des effets, produits ou marchandises autres que des boissons enivrantes, sur échantillon, catalogue ou liste de prix pour une personne, une société ou une corporation n'ayant pas de siège d'affaires en Canada, devra préalablement obtenir une licence à cet effet du percepteur du revenu de la province pour le district dans lequel elle commence ses opérations dans la province.

"Chaque telle licence doit mentionner le nom du licencié ainsi que le nom et l'adresse de chaque personne, société ou corporation qu'il représente. Cette licence est accordée pour six mois et expire le premier jour du mois de mai ou de novembre postérieur à son octroi (selon le cas.)

Ces voyageurs de commerce sont tenus de faire et signer une déclaration solennelle, devant une personne autorisée à recevoir les affidavits de cette province, indiquant les nom et adresse de l'établissement de commerce qu'ils représentent, la nature des affaires et s'ils sollicitent des commandes dans le commerce de gros ou de détail, ou les deux, ou du consommateur.

Toutefois, aucun voyageur de commerce d'une autre province du Canada, qui autorise des voyageurs de commerce de cette province à faire affaires dans cette province sans avoir de licence, n'est tenu d'y prendre une licence en vertu du présent article.

341f.—Toute personne ne résidant pas dans la province et agissant comme voyageur de commerce en sollicitant ou en prenant des commandes pour, ou en vendant, ou en annonçant, ou en offrant en vente des effets, produits, ou marchandises, autres que des boissons enivrantes, sur échantillon, catalogue ou liste de prix, pour une personne, une société ou une corporation n'ayant pas de place d'affaires au Canada, si elle n'est pas porteur d'une licence à cet effet alors en vigueur, est passible d'une amende d'au plus mille piastres et d'au moins cinq cents piastres pour chaque infraction.

Et toute personne, société ou corporation représentée par ce voyageur de commerce est conjointement et solidairement responsable avec ce dernier du montant du droit et de l'honoraire de la licence.

Dans les poursuites instituées en vertu de cet article contre des voyageurs de commerce, tout tel voyageur de commerce peut être examiné comme témoin par la Couronne."

341g.—Toute telle personne doit exhiber sa licence à tout percepteur du revenu de la province, ou à toute personne autorisée à cet effet par un percepteur du revenu, et, à défaut de ce faire, cette personne est considérée comme n'ayant pas de licence et est punie en conséquence. (5 Ed. VII, chap. 14, sec. 2.)

341h.—Aucun voyageur de commerce licencié comme susdit ne doit prêter sa licence à un autre sous peine d'une amende de trois cents piastres pour chaque offense. (5 Ed. VII, chap. 14, sec. 2.)

Tout percepteur du revenu de la province, ou son assistant et toute personne autorisée par lui à cet effet, par écrit, peut examiner le registre de tout hôtel, taverne, hôtel de tempérance ou maison de pension au sujet des dispositions des articles 341e, 341f, et 341g, et tout refus de permettre cette inspection rend le propriétaire ou préposé de tel hôtel, taverne, hôtel de tempérance ou maison de pension passible d'une amende de cinquante piastres, et à défaut de paiement, d'un emprisonnement de trente jours.

La taxe sur les voyageurs de commerce ne résidant pas dans la province et représentant des personnes, etc., n'ayant aucune place d'affaires en Canada est modifiée comme suit:

Pour chaque licence semi-annuelle pour une personne ne résidant pas dans la province, pour agir comme voyageur de commerce en sollicitant ou en prenant des commandes pour ou en vendant, ou en annonçant ou en offrant en vente des effets, produits ou marchandises, autres que des boissons enivrantes, sur échantillon, catalogue ou liste de prix, pour une personne, une société ou une corporation n'ayant aucune place d'affaires en Canada:

Vendant aux marchands de gros	seulement . . . . .	\$ 50 00
Vendant aux marchands de détail . . . . .		100 00
Vendant au consommateur . . . . .		200 00

Cependant tout voyageur de commerce prenant des commandes pour des machines, matériel, outils et fournitures pour fabrique, lorsque ces articles ne peuvent être obtenus dans cette province, quoique vendant au consommateur, doit payer cinquante piastres pour sa licence.

#### LA LOI CONTRE L'USURE

Le projet de loi contre l'usure fixe à 12 pour cent l'intérêt maximum que les prêteurs pourront exiger des emprunteurs pour toute somme au-dessous de \$500; encore cet intérêt doit-il comprendre tous les frais inhérents au prêt, sauf

les frais d'actes susceptibles d'être taxés.

Dans ces conditions, le taux d'intérêt de l'argent, du loyer proprement dit de l'argent ou du revenu pour le prêteur peut tomber si bas qu'un emprunteur ne trouve pas de prêteur désireux d'observer la loi. Plus la somme à emprunter est petite et plus les frais accessoires sont proportionnellement élevés. Si ces frais sont, par exemple de \$5.00, ils représenteront 5 pour cent sur \$100 et 1 pour cent seulement sur \$100, en supposant que le prêt est consenti pour un an. Mais, dans la pratique des affaires, 90 jours sont déjà une longue échéance. Supposons qu'un prêt soit fait à 90 jours pour le montant de \$100 et que les frais quelconques prévus par la loi contre l'usure soient de \$5.00 — la chose est parfaitement possible — cette somme de \$5.00 représente alors un intérêt de 20 pour cent par an, c'est-à-dire 8 pour cent en sus du taux permis par la loi.

L'article 4 du projet de loi dit donc une absurdité, quand il déclare que le tribunal pourra modifier les clauses et conditions de l'opération, quand il sera allégué que le montant d'intérêts payé ou réclamé excède le taux de douze pour cent par année "y compris les sommes demandées pour escompte, commission, déboursés, recherches, clauses pénales, boni, renouvellements ou tous autres frais quelconques à l'exception des frais d'actes susceptibles d'être taxés.

Une telle clause, si elle était votée, n'empêcherait pas les prêts à taux usuraire qu'aucune loi ne fera cesser, car l'usurier de profession saura toujours éluder la loi, si prévoyante et si draconienne qu'elle puisse être; mais elle forcerait les emprunteurs à aller tout droit chez l'usurier. En effet, le prêteur sérieux ne consentira pas un prêt dans les conditions que nous venons d'exposer.

La loi, en voulant protéger de cette manière les petits emprunteurs, leur rend les emprunts pour ainsi dire impossibles.

Les emprunteurs qui paient des taux d'intérêt élevés sont ceux qui n'ont pas de garanties ou n'ont que des garanties purement hypothétiques à offrir au prêteur. Avec de bonnes et solides garanties, rien n'est plus facile que d'emprunter à un taux variant de 5 à 6 pour cent et quelquefois moindre.

Quand un prêteur demande 15 ou 20 p. c. d'intérêt à son emprunteur, il n'est pas nécessairement un usurier. La raison du taux élevé de l'intérêt est l'absence de bonnes garanties et le risque inhérent à de tels prêts. Le prêteur d'argent professionnel qui est visé par la loi risque son argent et est exposé à des pertes, comme l'est le commerçant en marchandises avec ses clients et peut être plus que ce dernier encore.

On n'a pas encore songé heureusement à négocier sur le taux pour cent de bénéfices que ne doit pas dépasser le mar-

## UN ENTRETIEN AU SUJET DE FOURRURES

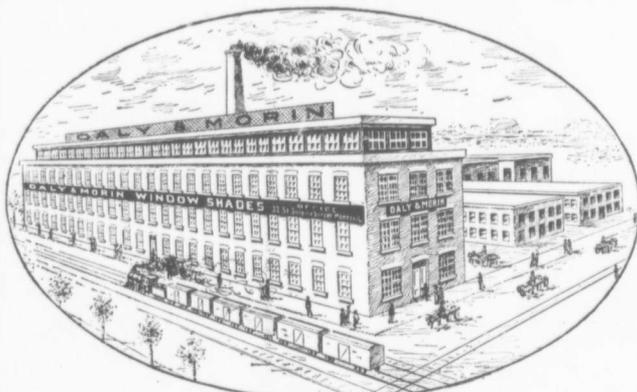
Il est évident que vous connaissez parfaitement que les peaux de Chat Sauvage et d'Astracan, ont subi une hausse importante depuis l'année dernière, les rapports des journaux de commerce vous ont renseigné à ce sujet ; mais ce que vous ignorez probablement, c'est que je vends ces deux lignes de fourrures absolument le même prix que l'année dernière. N'allez pas croire cependant que c'est à perte que je maintiens les anciens prix ; il est vrai que le profit que je vais faire sur ces deux lignes de fourrures sera bien limité, mais ayant eu l'avantage d'acheter ces peaux avant la hausse du marché, j'ai décidé d'en faire bénéficier mes nombreux clients.

Nul doute que vous saurez profiter de cette occasion pour acheter à bon marché toutes marchandises en Chat Sauvage et en Astracan dont vous pourrez avoir besoin pour l'automne prochain, et il est dans votre intérêt d'attendre la visite de mon voyageur, qui vous soumettra un assortiment de fourrures manufacturées aussi varié que considérable.

**J. ARTHUR PAQUET,**  
**QUEBEC.**

Succursales : TORONTO, WINNIPEG, OTTAWA et MONTREAL.

**Achetez-vous vos Stores de Chassis a des Prix Corrects ?**



NOTA: MANUFACTURE DE LACHIRE



Stores pour Chassis



Poles  
 et Accessoires



Dentelles  
 et Franges



Tubes et Accessoires  
 en Cuivre



*Le nouveau Catalogue est  
 prêt maintenant et est  
 envoyé sur demande.*

**DALY & MORIN, 32 RUE ST-SULPICE, MONTREAL**

chand dans la vente de ses marchandises Et cependant on légifère sur le taux pour cent d'intérêt que ne doit pas dépasser le prêteur, qui n'est en somme qu'un marchand opérant sur l'argent au lieu d'opérer sur la marchandise.

L'emprunteur connaît les taux courants des prêts et s'il consent à emprunter à un taux débattu avec son prêteur pour un temps déterminé, c'est qu'il ne peut emprunter à moins ailleurs et qu'il considère que le service vaut ce qu'il le paie pour la durée du prêt.

Le contrat passé entre le prêteur et l'emprunteur est un contrat librement consenti par les deux parties et il de vrait être respecté.

Le mal, quand mal il y a, n'existe pas pendant la durée du contrat, il ne vient qu'après l'échéance, si le débiteur ne s'est pas exécuté. Le prêteur a alors des exigences auxquelles l'emprunteur n'est pas en mesure de résister et plutôt que de voir saisir et vendre ses meubles, effets, etc., il en passera volontiers par toutes les conditions que lui imposera le prêteur si celui-ci est homme à profiter des embarras de son débiteur.

Que la loi protège le débiteur contre la rapacité du créancier, c'est tout ce qu'on demande à la loi et tout ce qui devrait rester dans le projet de loi contre l'usage, nous le détachons de l'article 2 du projet:

"Ce taux d'intérêt sera réduit à six pour cent par année à partir de la date du jugement dans toute instance, action ou autre procédure en recouvrement de la somme due."

#### LES CREDITS DANS LA MARCHANDISE SECHE

Nous avons appris de bonne source qu'à la dernière assemblée de l'Association des Marchands de Nouveautés en Gros de Montréal tenue le 5 avril, il a été question de diminuer considérablement les termes de crédit accordés actuellement au commerce de détail.

Plusieurs tentatives dans ce sens avaient été déjà faites, mais, par suite du manque d'unanimité, les démarches n'avaient pas abouti.

Il paraîtrait que maintenant, par suite des adhésions reçues de toutes les maisons de gros des différentes parties du Canada, ce projet a été mis à exécution pour le commerce d'automne.

#### LA CULTURE DU COTON EN EGYPTE

Le "Mail and Empire" a publié une série de lettres intéressantes, dues à la plume de M. Geo. H. Hues, de Toronto, donnant une description de la situation actuelle dans le pays des Pharaons. Parmi les premières de ces lettres, il en est une datée du 25 mars dernier, qui a trait à la culture du coton dans le Delta du Nil. Nous donnons quelques extraits de

cette lettre. Plusieurs lettres de la série ont été publiées ce mois.

"Le coton égyptien dont nous entendons tant parler est cultivé presque entièrement dans le Delta. Pendant que le chemin de fer traverse les champs de coton, nous sommes à même de voir par la fenêtre du wagon où cette fibre fine et longue est produite.

"Pendant la guerre civile des Etats-Unis, de 1861 à 1865, alors que les ports étaient bloqués, le coton haussa par sauts et par bonds, jusqu'à atteindre le prix de \$1.00 par livre. L'Egypte ouvrit les yeux et se mit à cultiver le coton dans le Delta et elle a accru sa production au point d'en tirer un revenu annuel de cinquante millions de dollars.

"Le coton cultivé en Egypte rapporte au moins deux cents de plus par livre que le coton cultivé dans d'autres pays. La graine, au début, était tirée du célèbre coton Sea Island des Etats du Sud. C'est sa fibre qui est d'un pouce et demi de longueur qui donne au coton égyptien sa grande valeur. On ne peut produire le fil fin que du coton à longues fibres. Le sol fertile du Nil produit une récolte de plus de cinq quintaux par acre ce qui est deux fois la quantité que les planteurs américains obtiennent de leurs terres.

"On parlerait peu du coton égyptien, si ce n'était sa qualité, car la quantité produite annuellement est seulement d'un million de balles de cinq cents livres chacune et si toute la superficie qui a été livrée à la culture par la nouvelle digue d'Assouan était employée pour le coton, on ne pourrait produire plus d'un million et demi de balles dans le pays.

"Le gouvernement de Washington s'est récemment assuré, par une enquête sérieuse, que les Etats-Unis avaient le sol, le climat, les ouvriers pour produire annuellement de 70 à 80 millions de balles de coton de 500 livres chacune. L'an dernier, les Etats-Unis ont produit 13 millions et demi de balles; c'est plus que n'en exigeait la consommation mondiale et le prix ayant baissé de plus de moitié, les planteurs ont commencé à brûler leurs récoltes pour en réduire l'excès."

Des nouvelles venues de Londres, à la date du 17 mars dernier, ont parlé d'une entreprise qui devait avoir pour effet d'augmenter la superficie de terrain propre à la culture du coton en Egypte. Il appert que le gouvernement égyptien vient de décider de la construction d'une nouvelle digue sur le Nil, près du village d'Esneb à environ 100 milles d'Assouan où la grande digue a été récemment construite. La dépense de la nouvelle entreprise est estimée à \$11,000,000 et l'entreprise sera confiée à la maison Aldred & Co. qui a construit la digue d'Assouan. On calcule que quand le travail sera parachevé, chaque côté de la rivière, sur une

distance d'environ 240 milles sera irriguée de manière que la culture du coton pourra y être facilement établie.

#### TENEZ-VOUS PRET POUR LA BELLE SAISON

La belle saison sera bientôt arrivée et on a déjà commencé d'une manière générale à nettoyer les magasins de vente au détail et à leur donner un air brillant. Quand un client entre dans un magasin qui a tout au moins un air de décence à l'extérieur et voit qu'à l'intérieur tout est dans le chaos, le désordre, que les vitrines d'étalage ne sont pas bien tenues est que l'atmosphère est viciée, il est probable qu'il ne désirera pas renouveler sa visite. Parmi les marchands entreprenants, il en est relativement peu qui n'aient pas déjà donné l'attention voulue à ces détails, qui sont réellement d'une grande importance; mais ceux qui ne l'ont pas encore fait devraient se rendre compte qu'il est grandement temps d'y songer et de se mettre résolument à l'ouvrage.

Les marchands, propriétaires de petits établissements et occupés pendant la journée, ne pourraient mettre mieux à profit un peu de temps après leur journée finie, qu'en consacrant quelques heures de temps en temps à l'examen soigneux de leur stock pour l'arranger de manière à donner une bonne apparence générale au magasin.

Un petit stock bien tenu, arrangé et disposé avec soin peut faire plus d'effet qu'un stock beaucoup plus important qui reste indéfiniment sur les rayons sans qu'on y touche jamais pour essayer une nouvelle disposition.

#### PERSPECTIVES DU COMMERCE DE LA BONNETERIE EN 1906

Par Thomas A. O'Callaghan

L'année 1906 est destinée à faire époque dans les industries américaines et tout indique que ce sera une année où l'expansion du commerce en général atteindra un point auquel il semblait impossible d'arriver, il y a quelques années. Cette expansion sera non-seulement supérieure à celle qui s'est produite les années précédentes, mais elle la dépassera de beaucoup. Quand les lignes de marchandises sont bonnes, quand les affaires sont florissantes, il est de mode d'être optimiste et de tout voir en rose et, dans des circonstances ordinaires, il serait peut-être prudent de serrer un peu les voiles du navire, car le beau temps peut ne pas durer. Mais quittons nos idées optimistes et examinons sous son vrai jour l'édifice commercial du pays; voyez s'il y a quelque chose d'imaginaire, d'immatériel dans cette grande prospérité: profits nets des banques sans égau aupa-

## Nous vous Recherchons

AVEC QUINZE ASSORTIMENTS DE LIGNES D'AUTOMNE EN JAQUETTES, MANTEAUX D'ENFANTS, BLOUSES, "WRAPPERS", JUPES, SOUS-VÊTEMENTS, ETOFFES À ROBES, ETC. . . . .

LA BLOUSE "RAINBOW", NOTRE PROPRE FABRICATION, SERA PLUS EN ÉVIDENCE QUE JAMAIS POUR LE COMMERCE D'AUTOMNE. C'EST UN ARTICLE QUI SE VEND.

---

*KYLE, CHEESBROUGH & CO.,*  
MONTREAL.

## Chaley & Orkin

Nous recevons des nouveautés et des articles de modes des marchés d'Europe et de New-York, tels que

*Fleurs, Tulles, Rubans, Chiffons,*

et nous sommes à nous préparer à une grande exposition des modes d'Été, qui aura lieu à

**MONTREAL le 23 AVRIL,**  
**a QUEBEC et a OTTAWA le 30 AVRIL.**

---

ADRESSE DE MONTREAL: 214 RUE NOTRE-DAME OUEST  
" " QUEBEC: 56½ RUE ST-JOSEPH  
" " OTTAWA: RUSSEL HOUSE

ravant, tonnage des chemins de fer dépassant tous les records connus, récoltes énormes de maïs, blé et coton qui, par leur quantité et les prix rapportés, en font les récoltes les plus riches dans l'histoire du pays; production maximum de cuivre et d'autres métaux aux prix les plus hauts que l'on connaisse — voilà quelques-uns des faits saillants révélés par un examen calme et qui devraient faire penser à chacun que l'époque actuelle est une époque d'espérance et non de pessimisme.

Étant agents vendeurs, nous sommes en relations avec de grandes maisons manufacturières qui, à leur tour, nous mettent en contact avec les plus forts acheteurs du pays; nous savons que partout l'optimisme règne, que partout les ventes ont augmenté, limitées seulement par la possibilité de se procurer des marchandises; partout on fait des préparatifs pour des ventes encore plus importantes.

Un homme réfléchi pourrait dire que la surproduction nous menace; mais une investigation soignée à ce sujet même nous rend confiants dans l'avenir. Au lieu d'une surproduction, nous avons en ce moment une production inférieure à la demande. Des manufactures qui, il y a un an, avaient dû augmenter leur production, ont maintenant une partie de leurs ateliers au repos, parce que la main-d'œuvre est insuffisante; au lieu d'ouvriers qui chôment ce sont les machines qui ne font rien, et cet état de choses est général dans l'industrie de la bonneterie.

Prenez un journal quelconque dans les grands centres de fabrication de bonneterie, vous y verrez des colonnes d'annonces demandant des ouvriers pour les manufactures. Quand on voit des livres surchargés de commandes en même temps que des machines au repos, au repos uniquement parce que la main-d'œuvre manque, il est bon de se souvenir que, dans des circonstances semblables, le pessimisme est l'indice de la faillite.

Quand un marchand se trouve en face d'un tel état de choses, il doit se dire que les bonnes marchandises seront rares; et il ne devrait pas être surpris si des manufacturiers qui, en raison du coût plus élevé de la laine et du coton, ont à payer davantage pour leur fil, lui demandent un prix un peu plus élevé pour leurs produits. Ce marchand devrait considérer que les grands manufacturiers prospères ont toute facilité pour se procurer leur fil à aussi bon marché au moins que les petits manufacturiers. Il devrait se défier énormément des gens qui prennent tous les ordres aux anciens prix, car il est plus que probable que, lorsque les marchandises seront livrées, la seule chose pour

laquelle elles ressembleront à celles de la dernière saison sera le prix. Il est prudent de faire affaires avec des manufacturiers de confiance, qui ne livreront pas d'articles dont la qualité est dépréciée, afin de compenser la hausse des prix.

Souvenez-vous que les bonnes manufactures sont encombrées de commandes, de sorte que, pour être certain que les livraisons seront faites de bonne heure, il faut placer les ordres de bonne heure. Il faut aussi se souvenir qu'il faut du temps pour fabriquer des marchandises et qu'il est plus que probable que d'autres ordres ont devancé le vôtre. Si le fort acheteur n'a pas cela gravé dans l'esprit, et ne prévoit pas de bonne heure ce qui lui est nécessaire pour toute la saison, il s'apercevra que les manufactures de confiance ne peuvent pas s'occuper de ses ordres. Il sera alors obligé de s'adresser à des manufactures de deuxième et de troisième ordre pour les marchandises dont il a besoin.

Il ne faut pas oublier que nous sommes en face d'une production limitée. Acheté libéralement ce dont vous avez besoin et achetez de bonne heure, en vous souvenant que vous avez le droit de vous attendre à de fortes affaires, en raison de la nombreuse population du pays, qui demande des marchandises manufacturées. Si votre commerce est établi sur une bonne base, vous devrez recevoir une bonne part de la demande accrue.

L'acheteur ne devrait permettre à aucune théorie sur le prix du coton d'influencer ses achats. Récemment, j'ai fait un voyage étendu à travers le district cotonnier, et je crois que le prix du coton devrait baisser; mais je ne pense pas qu'une diminution de prix ait lieu avant quelque temps. Tous les planteurs du district cotonnier gardent leur coton prêt pour la vente; ils attendent des prix plus élevés. En raison de sa situation plus prospère, le planteur est dans une position financière qui lui permet d'attendre les événements, et pour attendre, il attendra. Les planteurs du sud ont changé leur ancien cri de guerre "à bas les trusts" d'il y a quelques années pour celui-ci: "amis, tenons-nous bien ensemble, et nous obtiendrons 15 cents."

Comme d'habitude, le fermier en subira les conséquences; car plus longtemps il conservera son coton par devers lui, plus grande sera la quantité à reporter sur la prochaine récolte, et plus le prix du coton augmentera, plus grande sera la superficie plantée en coton l'année prochaine. Toutefois, les planteurs peuvent, grâce à leur situation financière, retenir leur récolte et ils en retiennent une grande partie, sans aucun doute. Aussi il ne faut pas

que l'acheteur soit gêné dans ses achats en vue de la saison par son idée de ce que le coton, dont la culture revient à sept cents, devrait se vendre.

Voyez donc les choses en rose. Souvenez-vous que l'optimisme est la base du succès, que vos affaires devraient augmenter aussi vite que le pays augmente, que, puisque la croissance du pays est beaucoup plus rapide que celle de sa capacité manufacturière, vous aurez un marché beaucoup plus étendu pour le placement de bonnes marchandises; rappelez-vous aussi qu'en raison de la rareté certaine des bonnes marchandises, le marché ne sera pas affaibli par des stocks de surplus ou des lots de job jetés sur le marché, car les lots de job sont le résultat d'une ancienne production, et aujourd'hui nous souffrons d'une production insuffisante.

#### Le "Delineator" pour mai

Le numéro du "Delineator" pour le mois de mai contient, avec gravures et description complète des dernières modes pour le printemps, une quantité de suggestions pour les personnes qui désirent être habillées élégamment, ainsi que beaucoup d'autres points intéressants pour les femmes. Hon. Justice David J. Brewer contribue à ce numéro par un article intitulé: "Woman in the professions" dans lequel il fait des commentaires sur la signification du changement de la condition des femmes pendant le dernier demi-siècle. L'histoire de club par Miss Winslow, intitulée: "The President of Queer", qui tire à sa fin, augmente d'intérêt et l'auteur fournit un article supplémentaire au moyen d'un chapitre intitulé: "Club Women and the Child Labor Questions". Dans l'article "Famous American Songs", Gustav Kobbe raconte l'origine de l'air populaire: "Ben Bolt" et dans un essai historique intéressant sur Annapolis, Hester D. Richardson dépense d'une manière animée l'intérêt qui s'attache à l'endroit où le corps de John Paul Jones repose. Florence Rockwell raconte ses expériences lorsqu'elle jouait les rôles des tragédies de Shakespeare et parle du besoin d'un théâtre national. Avery Abbott et Juliette B. J. Towne racontent de courtes histoires pour les personnes plus âgées et Alice Browne a écrit un conte de fées pour la jeunesse. Il y a dans ce numéro d'autres sujets pour réjouir les jeunes, y compris un chapitre dans une série intéressante "Sunlight & Shadow" et des passe-temps par Lina Beard dans l'article "Campaign for Safe Foods". Mary Hinman Abel parle des matières colorantes et de sujets commerciaux et les pages consacrées à l'intérieur de la maison sont remplies d'idées pour la cuisine ainsi que de nombreuses autres suggestions utiles à la ménagère.

La Dominion Suspender Co. a eu en mains un autre cas qu'elle considère comme une violation de sa marque de fabrique. Elle vient d'obliger une maison de commerce à cesser de se servir d'une certaine marque de fabrique. Eh! bien, une maison de Vancouver apparaît sur la scène. Il semblerait que la Dominion Suspender Co. pousse à l'imitation par la qualité de ses marchandises et sa publicité.

SUGGESTIONS <sup>POUR</sup>  
LE  
RASSORTIMENT

POUR LA

SAISON  
D'ÉTÉ

Nous avons tout ce qui vous est nécessaire en Nouveautés, et nous pouvons **EXÉCUTER TOUS LES ORDRES, le JOUR MEME de LEUR RÉCEPTION.** Chaque Département a un assortiment complet de Marchandises du dernier genre.

Etoffes à Robes

Tissus Lavables

Garnitures de Robes

Ginghams pour Robes

Cotonnades

Toiles

Tapis et Rideaux

Articles de Tablettes

Articles pour Hommes

Lainages et Garnitures pour Tailleurs

Vêtements Confectionnés

Attention Particulière donnée aux Ordres par Lettres

---

GREENSHIELDS LIMITED  
MONTREAL

## COMMENT ON REUSSIT EN AFFAIRES

M. F. C. Larivière, président de la Société Amiot, Lecours et Larivière, a donné le 4 avril, à la Chambre de Commerce du District de Montréal, une conférence très goûtée de ses auditeurs que nous sommes heureux de pouvoir reproduire in extenso dans le présent numéro.

M. Larivière, dont nous publions également le portrait, est bien situé pour traiter du sujet "Comment on réussit en affaires," car il a lui-même réussi. Il parle donc avec expérience et en connaissance de cause et il y a tout profit pour ceux qui n'ont pas encore atteint le succès à mettre en pratique les conseils qu'il leur donne.

## CONFERENCE

Donnée par M. Fred. Larivière, Président de Amiot, Lecours & Larivière, Incorporée, devant la Chambre de Commerce du District de Montréal, à une assemblée générale de ses membres, tenue le 4 avril 1906.

## Comment réussir en affaires.

A la demande de plusieurs de mes amis, membres du Conseil de cette Chambre, dont j'ai l'honneur de faire partie, j'ai cru devoir accepter l'invitation qui m'a été faite de vous communiquer mes vues sur l'important sujet "Comment réussir en affaires."

J'admets bien sincèrement que sur cette question les opinions sont très partagées, néanmoins je vais vous faire part des études sérieuses que j'en ai faites et des moyens que mes vingt-cinq années d'expérience me suggèrent.

## L'ambition.

J'étudierai d'abord la conduite des jeunes gens et je me demande s'ils apprécient à sa juste valeur le temps qui passe si rapidement. — Pour eux c'est le temps de la vision et des rêves, mais c'est aussi le temps de la possibilité, de l'opportunité et de l'enthousiasme. — C'est dans la jeunesse que les caractères se forment et que les destinées se tracent, et tout en confessant qu'il faut avoir confiance en la Providence, je crois que nous sommes appelés, pour une grande part du moins, à préparer nous-mêmes notre position et à déterminer notre destinée.

Ceux qui sont au début de la vie, ont-ils sérieusement pensé à ce qu'ils devraient et pourraient faire, dès maintenant, ayant toujours en vue leur position future. A mon avis ils doivent tendre à devenir des marchands possédant un magasin moderne avec une clientèle considérable pour réaliser des économies sérieuses qui leur permettront de jouer

d'une heureuse vieillesse, sans avoir à dépendre de qui que ce soit, ce dont nous avons de nombreux exemples, non seulement dans le commerce qui nous intéresse, mais dans toutes les différentes branches de l'industrie. Ce devrait être là une de leurs ambitions et nul doute qu'ils ont souvent songé aux moyens à prendre pour atteindre le but qu'ils se proposent, car je erois pouvoir affirmer qu'ils ont tous en vue d'être quelqu'un et d'arriver à quelque chose en ce monde.

Le jeune homme qui se choisit une position doit avoir en vue un but déterminé, et concentrer toutes ses actions, ses pensées et ses désirs vers ce but; car la vie au jour le jour, sans souci du lendemain, est dépourvue de tout attrait pour celui qui la poursuit, et elle est un spectacle navrant pour ceux qui la constatent chez autrui. Pour bien faire comprendre mon idée, une telle vie



M. Fred. C. Larivière.

est semblable à un bateau voguant sur la mer, sans gouvernail et sans bousole, se laissant balloter par les flots, pour aller s'échouer sur un récif ou faire naufrage par collision.

Les jeunes gens ne sauraient jamais attacher trop d'importance, ni donner trop de temps à la solution de cette grave question de leurs aspirations futures, que leurs vœux devraient toujours tendre à élever, car il est certain que la lutte sera rude, dure et pénible, et que très souvent toutes leurs ambitions ne seront pas satisfaites. Mais avec le désir bien caractérisé chez eux d'atteindre le but proposé ils vivront de l'espérance qui est le baume le plus rafraîchissant dans la vie.

J'en appelle maintenant, Messieurs, à votre expérience pour confirmer ce que je viens de dire car beaucoup d'entre nous ont vu disparaître de la scène des affaires, des gens qui étaient appelés à y faire leur marque, mais qui n'ont pu réussir à cause de leur inconstance.

## Application au travail.

On ne saurait réussir en affaires qu'en y pensant continuellement, et il faut bien se mettre dans l'esprit que les désirs ne se réalisent que par un TRAVAIL CONSTANT ET DURABLE. Les élan d'un jour peuvent émerveiller et donner des idées, mais l'expérience prouve que seules l'assiduité et la bonne conduite sont récompensées par des succès et comme nous suivons tous la même route, encourageons-nous à la vue du succès des autres. Tâchons de vaincre cette animosité et cette jalousie, mais évitons le manque de confiance que nous avons tous les uns pour les autres. Au lieu de critiquer, de manquer de charité et même de médire contre nos compétiteurs, disons-nous, il nous est possible de faire comme eux, la concurrence étant ouverte à tous.

Il est bien vrai qu'il n'y aura qu'un premier, mais c'est notre devoir de travailler ardemment et de faire tout en notre possible pour y arriver. Travaillons toujours en ne négligeant rien, de manière que si l'insuccès doit être notre partage, il n'y ait point de notre faute.

Il suffit d'observer, surtout dans les grands centres, pour se rendre compte de ce fait; la cause principale de la non réussite est attribuable aux personnes elles-mêmes au lieu d'être le résultat de circonstances incontrôlables. Observez ceux qui réussissent et vous remarquerez qu'ils ne sont pas au travail d'une manière nonchalante ou en pensant aux plaisirs des soirées, aux amusements du Sport, aux théâtres ou autres récréations semblables.

Je ne veux pas dire que l'on doit s'abstenir de toutes ces choses, mais elles ne doivent pas tenir la première place dans nos aspirations et nos désirs, mais être reléguées à l'arrière plan; car pour réussir, il faut apporter aux affaires toute l'attention et la concentration d'esprit possible, et faire en sorte que toutes nos actions convergent vers ce but. De même que le forgeron ne devient habile dans son métier qu'en forgeant tout le jour, de même le commerçant ne devient expert en son genre de commerce qu'en s'y appliquant constamment.

Pour moi, le marchand qui n'a aucune ambition ressemble à ces machines qui ne peuvent fonctionner sans la force motrice nécessaire et je n'ai jamais vu réussir d'hommes animés de telles dispositions. Ils végètent toute leur vie, satisfaits de ce qu'ils ont, trouvant qu'ils en font toujours assez; ils en viennent à ne plus rien faire et c'est ainsi qu'ils compromettent leur avenir.

## Connaissance de sa branche spéciale de commerce.

Avant de s'établir, on devrait s'appliquer à connaître dans tous ses détails

**Ventes Rapides et Ventes Sures**

# Kingcot

Baissez les prix suffisamment et tout magasin peut vendre rapidement une ligne quelconque de cotonnades.

Poussez à la vente de la ligne correcte..... Poussez à la vente de **Kingcot**..... et sans aucun rabais de prix, la vente est non-seulement rapide, mais sûre.....

Sûre, parce que la ligne **Kingcot** est d'un tissage correct, de modèles corrects et d'une teinture correcte.....

Une vente sûre compte plus dans les cotonnades que dans toute ligne que vous tenez.

Voici les lignes **Kingcot** :

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

Tissus pour Tentés.

Tout voyageur d'une maison de gros de premier ordre peut vous montrer les cotonnades **Kingcot**..... les échantillons pour l'Automne sont particulièrement attrayants.

Supposons que vous appreniez par vous-même pourquoi les cotonnades **Kingcot** peuvent faire beaucoup pour établir la réputation d'un magasin.

# Kingcot

**ROI DES COTONS**

l'utilité de tous les articles que l'on veut vendre, leur usage, leur nature, leur lieu de fabrication et leur valeur. Ne craignez jamais de trop vous renseigner, et travaillez sérieusement à acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir augmenter votre commerce, en sachant où vous procurer avec avantage les marchandises nouvelles qui vous sont demandées.

#### Ponctualité.

Il me semble que la satisfaction personnelle que l'on éprouve à remplir toutes ses obligations devrait être suffisante pour vous inviter à agir ainsi, car l'accomplissement des devoirs et des obligations amène naturellement la ponctualité, qui est une autre des qualités requises pour assurer le succès. N'oubliez jamais de tenir vos engagements, car la ponctualité est le pivot du succès industriel.

#### Persévérance.

Que dire maintenant de la persévérance! Beaucoup de personnes, d'une habileté ordinaire, et sans autre capital que la connaissance parfaite du commerce qu'elles embrassent, sont redevables à leur persévérance ainsi qu'à leur ponctualité et à leur économie d'un succès qui a dépassé leurs espérances, d'où il résulte qu'il ne faut jamais se décourager, mais faire face résolument à toutes les difficultés et s'en servir comme d'un marchepied pour atteindre au succès désiré, car ce qui peut vous paraître insurmontable aujourd'hui, sera facile à accomplir demain.

#### Honnêteté.

La droiture de caractère et l'honnêteté sont indispensables au succès. Faisons toujours ce que nous avons promis; n'affirmons jamais rien sans être positifs, et si, après avoir examiné un fait, vous constatez avoir fait erreur, ne craignez pas de l'admettre. Cette franchise vous gagnera la confiance, non-seulement de vos clients, mais aussi de vos fournisseurs. Tout ce que je viens de dire peut, à mon sens, se résumer dans ce mot:—Le caractère.

#### Le bon vendeur

Le bon vendeur ne peut se contenter de vivre dans une quasi-oisiveté. Il doit faire en sorte que le magasin ne connaisse pas de morte-saison. Il y a des magasins où l'activité règne toute l'année. Il est vrai qu'à certaines époques, elle est plus ou moins grande; néanmoins chez les unes elle existe sans cesse, tandis que chez d'autres marchands, le magasin est veuf de clients. Il semblerait qu'en ces dernières maisons les vendeurs ne soient nullement enthousiasmés de leur situation de vendeurs, et qu'en conséquence, ils n'aient aucun goût pour leur genre de travail auquel ils ne semblent porter aucun intérêt. Cependant la pro-

fession de vendeur, quand on veut sérieusement l'envisager, est celle qui a mené le plus de gens à la fortune gagnée par un travail honnête. Elle fait aimer et respecter davantage les hommes qui en sont possesseurs et qui d'ailleurs sont les meilleurs amis de l'humanité en ce qu'ils aident grandement à la prospérité d'un pays; elle les fait aimer et respecter bien plus que tous ces spéculateurs, ces faiseurs ou autres gens du même genre qui, pour devenir plus riches sèment la ruine dans des centaines de familles et des milliers de pauvres foyers; la profession de vendeur est intimement liée à celle de marchand. Il y a des exceptions, mais elles sont très rares, et on peut dire en général qu'un bon commerçant est un bon vendeur. Le bon vendeur est toujours obligé; car, c'est le moyen de conserver ses clients qui se font un plaisir d'attendre qu'il soit libre pour être servi par lui, en ayant toujours obtenu satisfaction dans leurs relations d'affaires. C'est donc une source essentielle de revenus et de profits qu'il ne faut jamais négliger.

#### Administration — Economie.

L'Economie est une autre qualité essentielle, car une des causes principales des faillites, consiste dans les dépenses exagérées, occasionnées par les rencontres si nombreuses d'amis qui se présentent, rencontres recherchées de celui qui cherche à s'amuser au lieu d'être à son magasin, s'appliquant énergiquement à l'étude de son commerce, se rendant compte de sa situation financière, et étudiant les moyens d'augmenter sa clientèle. Ce principe est tellement admis qu'il est inutile d'en dire davantage. Je crois être dans le vrai en affirmant que le commerce n'est pas un passe-temps, mais un moyen d'acquérir sinon la fortune, au moins l'aisance, et qu'une des principales occupations d'un patron doit être de chercher à réaliser des gains, pour lui d'abord, et aussi d'y faire participer son personnel suivant le mérite de chacun. En effet, c'est une sage politique que de bien payer les bons employés; car un commis qui est satisfait de sa position travaille avec plus d'ardeur, espère pouvoir se créer un avenir dans la position qu'il occupe, s'il est fidèle à son patron, et en résumé coûte à la fin meilleur marché qu'un employé médiocre qui non-seulement chasse votre clientèle, mais donne la marchandise sans la charger ou ne se donne pas la peine de répondre aux clients. De tels employés ne devraient jamais être tolérés dans aucun établissement, car ils sont bien souvent une cause d'insuccès.

#### Choix, surveillance et direction des employés.

Il est universellement connu qu'un patron ne peut voir à tout, notamment dans les grands établissements. Géné-

ralement il n'exerce qu'une surveillance active, s'en rapportant aux chefs de départements pour suggérer des plans nouveaux qui devront rapporter de bons bénéfices. Le patron prévoyant traite tout son personnel avec respect et dignité, se gardant de réprimander un employé en présence du client ou de ses confrères. Cette marque de délicate attention produit d'excellents résultats. L'employé traité avec cette déférence qui, soit dit entre nous, n'est pas dispendieuse, s'attache à son patron, l'estime davantage, et porte plus d'intérêt à son travail. Le patron ne devrait pas craindre et même devrait se faire un devoir de bien enseigner à son employé comment servir un client, lui faire connaître l'emploi des différentes marchandises en mains, appeler son attention sur la supériorité de la marchandise offerte et de cette manière préparer le commis à faire ses ventes avec jugement. Je suis d'opinion que c'est une mauvaise politique, sous prétexte qu'un employé demandera une augmentation de salaire, de ne pas faire le sacrifice de lui enseigner d'une manière intelligente et juste tout ce qui est nécessaire pour faire un bon vendeur.

N'ayons pas peur qu'en félicitant l'employé sur son travail et en l'encourageant à faire mieux, il croit qu'il deviendra l'homme indispensable. Celui-ci n'a jamais existé et n'existera jamais, pas plus dans le commerce que dans aucune autre carrière. Le remplaçant compétent n'est peut-être pas en vue, mais les circonstances le feront apparaître. Celui qui se croit indispensable ne constate son erreur de jugement que lorsqu'il est remplacé; car tout homme sérieux en affaires se dispense toujours d'un tel employé quelle que soit l'importance de la position qu'il occupe. C'est un fait d'expérience que, du jour où un employé se croit indispensable, il commence par moins se surveiller, apporte moins d'exactitude dans l'accomplissement de ses devoirs; il devient arrogant, exigeant, et semble vouloir imposer toutes ses vues; il pose en dictateur et cette attitude jette la perturbation dans la bonne administration d'une maison.

#### Subdivision du travail.

Un patron aux vues larges et modernes doit fournir à ses employés l'occasion de faire valoir leurs impressions, leurs opinions et leur manière de voir dans l'administration d'une maison de commerce, leur laisser assez de latitude pour qu'ils prennent sur eux l'initiative des choses nouvelles, tout en les soumettant à son approbation. Par ce moyen les employés s'intéressent eux-mêmes et développent avec beaucoup plus d'attention leurs idées, et je citerai une phrase de Andrew Carnegie, le multi-millionnaire in diquant d'une façon originale une des principales causes de son succès en af-

Au CommerceAvril 1906.

# PRETS A FAIRE FACE A LA DEMANDE.

---

---

Le volume d'affaires que nous avons déjà faites en *Tapis Tapestry, Bruxelles, Velours, Wilton, Axminster, Laine, Union et Chanvre* pour le commerce de cette saison, nous assure du fait que les tissus, le style et la valeur de nos marchandises sont corrects.

Notre stock est maintenant complètement assorti pour la saison de rassortiment. Ce qui suit vous donnera quelque idée de son étendue et de sa variété :

42 qualités distinctes en *Tapis*, comprenant des centaines de modèles.

18 qualités distinctes de Linoleum  $\frac{3}{4}$  et  $1\frac{1}{4}$  et de Prélarts  $\frac{3}{4}$  et  $1\frac{1}{4}$ , le tout dans une grande variété de patrons.

9 qualités distinctes et 8 grandeurs principales en *Carres de Tapis*. Nous pouvons expédier, sur demande, des échantillons d'un quelconque de ces articles.

On peut choisir parmi des milliers de Rugs, Mattes et Rideaux de Dentelle. Nous vous invitons cordialement à visiter nos magasins.

**Exécution des ordres par lettre, une spécialité.**

---

---

## John Macdonald & Co.

LIMITED

Rues Wellington et Front Est, Toronto.

---

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

M. J. O. TREMPE, 207 rue St-Jacques, MONTREAL.

M. D. FONTAINE, 77 rue Church, St-Roch, QUEBEC.

M. J. H. CARSON, Cowansville, COWANSVILLE.

fares:—"J'aimerais, dit-il, qu'on mît sur ma tombe cette épithape:—C'est un homme qui sut s'entourer d'hommes beaucoup plus habiles que lui". Il faut être bon physionomiste pour découvrir les aptitudes et les talents particuliers de chacun, pour lui assigner sa vraie place, de manière à lui faire produire la plus grande somme de travail possible, déployer toute l'adresse et l'énergie que cette personne possède, et ainsi s'attacher des hommes habiles dans la conduite des affaires. Il faut savoir se connaître en hommes, les juger à leur juste valeur, et je regrette de dire que c'est là un don assez rare. Le proverbe "qui trop embrasse, mal étreint" s'applique aux esprits supérieurs, comme aux intelligences moins douées. Plus une maison fait d'affaires, plus les finances exigent d'attention.

Le travail doit être bien subdivisé de façon à ce que tous les départements soient confiés à des gens compétents, qui voient, pensent et agissent pour la plus grande prospérité de l'établissement.

#### Discernement dans le crédit.

J'ajouterai quelques mots sur le discernement dans le crédit. J'attirerai d'abord votre attention sur ces gens qui se font un devoir de rendre visite aux commerçants, d'abord en achetant des articles pour des montants quelquefois assez considérables au comptant, sans même demander le prix, se réservant de prendre leur revanche par la demande de l'ouverture d'un compte courant dans les 20 jours où ils auront fait votre connaissance. Ils ont de grands travaux à faire, les propriétaires les retardent un peu dans le paiement de leur dû, ils ne sont pas riches, mais ils sont très honnêtes, et si vous leur faites crédit pour un dollar vous les chassez complètement de votre établissement, et vous ne les verrez plus et je vous défie de trouver leur adresse. Une autre classe de gens moins expérimentés que ceux-ci, est celle de ces honnêtes gens très honnêtes dans leurs rapports avec leurs fournisseurs, sincèrement disposés à ne pas leur faire perdre la seule sou, mais qui travaillent pour tout le monde, sans savoir quand et comment ils seront payés.

Vous connaissez les exploiters qui font travailler ces honnêtes gens tant qu'ils peuvent et qui ne les paient jamais, et le fournisseur lui, en est quitte pour la perte de ses marchandises. Vous me demanderez peut-être comment éviter cela. Pour moi, la chose est très facile. Montrez-vous intime avec votre client, montrez-lui que vous êtes intéressés à sa prospérité et mettez comme condition dans l'ouverture de votre crédit qu'il ne travaillera pas pour une personne dont il ne connaîtra pas positivement les moyens, sans vous consulter, et lors

que ces renseignements vous sont demandés, si vous ne les avez pas par divers vous, donnez vous la peine de vous les procurer, dit-il vous en coûter des déboursés, car c'est une dépense bien légitime que celle qui vous fait éviter des mauvaises dettes. Si nous voulions faire de la sorte, nous chasserions de notre ville tous ces spéculateurs à la conscience élastique qui vivent d'expédients, le plus souvent aux dépens des marchands.

#### Vol par téléphone.

J'attirerai aussi votre attention sur un moyen très en vogue pour voler les commerçants. Je veux parler du vol par téléphone. Je vous expliquerai comment les voleurs opèrent, si vous n'en avez pas déjà été la dupe. Le téléphone sonne et appelle: disons M. Venne. C'est Châtillon qui parle. J'ai un ouvrage à faire ce soir, je viens de casser ma paire de tenailles; j'envoie mon homme pour en chercher une. Dix minutes après, un individu se présente. "Je viens chercher la paire de tenailles pour laquelle Mr. Châtillon vous appelle, vous déclarant méfiance vous livrez l'article et envoyez le compte à M. Châtillon. Quelques jours après, en recevant son compte, M. Châtillon vous appelle, vous déclarant qu'il n'a jamais acheté, ni envoyé personne chercher une paire de tenailles chez vous, et vous en êtes quitte pour la perte de votre marchandise. Un autre moyen, c'est le suivant: On vous téléphonera au nom et à l'adresse d'une personne bien connue dans votre quartier: "J'ai un peintre qui commence ses travaux demain matin; envoyez-moi donc 50 livres de blanc de plomb, 5 gallons d'huile, 1 gallon de térébenthine et un pinceau, vous enverrez cela à telle adresse. J'ai des maisons que je fais réparer." De bonne foi, encore, vous ne prenez pas la précaution de téléphoner à M. Un Tel pour savoir si c'est bien vrai qu'il a commandé les marchandises, et vous les livrez à l'adresse indiquée. Quand le compte sera délivré, le client dira:—Je n'ai pas de propriété à l'adresse où vous avez livré les effets. Vous vous rendez vous-même à cette dernière place, et vous y trouverez un chantier en exploitation, tout le monde protestera n'avoir jamais eu la marchandise, ou bien, ce sera une maison inhabitée, et encore là vous en serez quitte pour la perte de vos articles vendus.

Il faut de plus limiter le crédit à accorder au client suivant le capital dont on dispose, mais toujours avec les garanties morales requises. J'insiste sur le risque moral, car j'ai plus de respect pour l'ouvrier pauvre qui paie ses dettes pour faire honneur à ses engagements, que pour le commerçant riche qui paie, parce qu'il ne peut faire autrement; de même celui qui est frappé, par le malheur, sans

qu'il y ait de sa faute, à nécessairement droit à toutes nos sympathies.

#### Comptabilité.

Après avoir parlé de toutes les qualités personnelles et de quelques qualités d'administration, je désire vous entretenir d'un service qui ne reçoit pas chez le marchand, l'attention et l'intérêt voulus, je veux parler de comptabilité. Si les marchands se rendaient compte de toutes les informations et de tous les détails que fournit une comptabilité bien faite, même aux petits commerçants, ils ne feraient pas la fausse économie dont plusieurs d'entre eux se rendent coupables. Quel de plus utile que de se rendre compte de ses ventes, de ses achats, de son fonds de commerce, de son actif et de son passif, du bénéfice réalisé par chaque vendeur, de ses profits, de ses dépenses, etc. Vous admettez comme moi, que, si, au moins une fois le mois, le propriétaire de la Maison de Commerce avait toutes ces informations, il constaterait la marche des affaires et serait en état de donner à son administration l'impulsion nécessaire pour faire prospérer son commerce; car la Comptabilité est la clef du succès.

#### Réfutation des objections à la comptabilité.

Mais, me direz-vous peut-être, ils ne font pas assez de profits dans leurs affaires pour effectuer cette dépense, ou bien ils n'ont pas assez d'ouvrage pour engager un teneur de livres et ils ne peuvent faire eux-mêmes ce travail, car ils ne s'y connaissent pas assez. A la première objection, je répondrai: Ils ne seront convaincus de la nécessité d'une comptabilité parfaite que lorsqu'ils en auront fait l'essai!—C'est alors qu'ils constateront souvent que leurs fournisseurs, malgré la haute perfection de leur comptabilité, trouveront moyen de lui faire payer un mémoire qui appartient à leur voisin, ou bien leur débitent des marchandises qu'ils n'ont jamais reçues, ou encore leur demanderont de payer des marchandises au prix de la douzaine, au lieu du prix de la grosse. Ils feront même des erreurs considérables d'addition et je vous assure positivement que toutes ces choses arrivent sans qu'il y ait mauvaise foi de la part des fournisseurs, mais c'est à eux, commerçants, qu'il appartient de vérifier les comptes et de ne payer que ce qu'ils doivent. Je serais fort surpris, si, de cette source seule, ils ne gagnaient suffisamment pour payer celui qui s'occuperait de cette partie de la comptabilité. Maintenant, quant à la marchandise vendue, savent-ils si elle est toute débitée à ceux à qui elle est livrée, si les calculs de ces ventes sont exacts, si les montants sont portés correctement aux comptes des clients et si enfin la perception de ces comptes se fait ré-

# Geo. H. Hees, Son & Co.

## Vente de Liquidation

.. DE ..

## POLES DE RIDEAUX

UN POUCE ET DEMI PAR QUATRE PIEDS.

**A**YANT un STOCK TROP FORT de Poles en Bois pour Rideaux, nous les offrons au Commerce à un prix qui devrait les faire disparaître promptement. Ils sont finis en imitation de Noyer et d'Acajou, ainsi qu'en Chêne imité, avec garnitures assorties, 2 bouts tournés, 2 supports et 10 anneaux. Ce sont nos articles réguliers, No. 25. Prix par lots de 100, une couleur ou assortis, \$15 00 le cent.

Comme nous devons bientôt déménager dans notre nouvel établissement—No. 52 rue Bay—nous offrons, pour liquidation, de magnifiques occasions dans notre immense stock de

### Marchandises pour Meubles

Ces Marchandises sont exposées dans notre ancien magasin No. 71 rue Bay.

---

## **GEO. H. HEES, SON & CO., Limited**

71, rue Bay, TORONTO.

ENTREPOT: 20, rue Ste-Hélène,

MONTREAL.

gullièrement. Les sommes qu'ils perdent, en ne suivant pas attentivement la collection des petits comptes, seraient suffisantes à payer, je ne dirai pas un, mais deux employés de bureau et, pour vous en convaincre, que les marchands additionnent les sommes qu'ils ont per dues dues par des gens qui étaient solvables quand ils ont livré la marchandise, et qui sont devenus insolubles plus tard on qui ont disparu, et ils verront que c'est une négligence coupable de ne pas tenir une bonne comptabilité. D'ailleurs l'importance de la chose est pleinement établie par le fait que le Gouvernement a cru devoir imposer, sous peine de prison, à chaque commerçant, le devoir de tenir des livres réguliers de compte.

#### Disposition du fonds de commerce.

Le fonds de commerce devrait être divisé par départements en ayant soin de mettre près de l'entrée du magasin, les marchandises les plus attrayantes et les plus jolies, celles qui frappent le plus l'attention de l'acheteur dès son entrée; l'assortiment devrait être disposé de manière à avoir un accès facile aux marchandises le plus souvent demandées.

Je suis persuadé que les comptoirs faits de vitres épaisses sont certainement très en vogue, car ils sont surnommés vendeurs silencieux, et permettent de montrer une quantité innombrable d'articles de toutes variétés.

#### Propreté.

Un magasin devrait être balayé, et la marchandise époussetée chaque jour. Les comptoirs en verre, en été, nécessitent une attention spéciale.

Je ne vous en dirai pas davantage sur ce sujet, tous vous en connaissez l'importance.

Loin de moi la prétention d'avoir épuisé toute l'étendue du sujet. Il me resterait à vous parler:

10. Du règlement et de l'ordre d'un magasin.

20. Du département des Livraisons.

30. De l'annonce.

40. Du soin à apporter à la correspondance.

50. De la manière de tenir le temps des employés.

60. Des achats et de la nature des rapports qui doivent exister entre le commerçant et les voyageurs de commerce.

70. Des frais généraux, comprenant, entre autres dépenses, les salaires, les loyers, le chauffage, l'éclairage, les assurances, etc.

80. De l'intérêt sur le Capital Investi.

90. Des bénéfices réalisables.

100. Du choix d'un site.

110. De la question, sinon la plus importante, du moins la plus difficile, à cause de son application particulière et

de toutes les circonstances qui y contribuent, je veux parler du Capital.

Je ne puis terminer cette conférence sans attirer l'attention des membres sur une communication faite à cette Chambre par M. Geo. Gonthier, dont les talents vous sont connus, ainsi que le grand intérêt qu'il prend à la comptabilité et aux hautes études commerciales.

Dans ce rapport en date du 1er décembre 1900, je constate que M. J. X. Perreault, alors représentant de la Province de Québec à l'Exposition de Paris, avait envoyé le programme officiel de l'école des hautes études commerciales de France; M. Gonthier rendait compte du programme d'une institution de New York, connue sous le nom de "The New York University School of Commerce accounts and Finance," il disait en outre qu'en France et aux Etats-Unis, en Allemagne, en Suisse et en Belgique, par tout on faisait des efforts considérables pour développer et élever à un plus haut degré d'efficacité, l'éducation commerciale dont le besoin se fait sentir avec plus de force que jamais.

En présence de ce mouvement général de tous les pays, tendant à la prépondérance commerciale, car le commerce est un élément essentiel à la grandeur des peuples, que devons-nous faire, nous Canadiens-Français, en vue de favoriser ce mouvement?

Je crois que nous devrions nous efforcer de faire connaître et comprendre à tous nos concitoyens l'importance qu'il y a pour leurs enfants à profiter de tout ce que nos écoles commerciales enseignent actuellement. Car, si on en juge par le nombre d'élèves qui fréquentent les classes les dernières années, ce fait est considéré comme de peu d'importance. Ainsi, au Plateau, si je suis bien renseigné, le nombre des élèves de 6e année est généralement de 40 à 50, en 7e, de 15 à 20 et en 8e, de 10 à 12 et quelques fois moins. Et quel est le résultat? Les enfants laissent l'école sans les connaissances fondamentales de la comptabilité et lorsqu'ils deviennent marchands, ils sont dans l'impossibilité de diriger leurs bureaux et de se rendre compte par eux-mêmes de leur comptabilité, étant obligés de s'en rapporter à leurs employés, ou bien, s'ils restent à l'emploi des commerçants, ils ne sont jamais en état de prendre la charge de Teneur de Livres en chef, dans une maison de commerce où l'on fait une comptabilité sérieuse et raisonnée.

Dans mon humble opinion, ce mouvement serait grandement favorisé et son importance démontrée, si l'instruction donnée dans les classes des finissants pouvait être gratuitement, sans compter que ce serait un immense avantage pour les parents dépourvus de fortune, qui quelquefois ne peuvent laisser leurs

enfants continuer leurs études à cause des besoins de la famille.

Je signalerais le fait que les Frères des Ecoles Chrétiennes, voulant favoriser ce but, accordent à tout élève finissant premier, dans toutes leurs écoles en la Cité de Montréal, le privilège de suivre gratuitement le Cours scientifique de 3 années donné au Mont St-Louis.

C'est pourquoi je demanderais que l'étude de cette importante question soit référée aux Commissions conjointes des Finances, de la Législation et de la Comptabilité.

J'ose espérer que mes remarques seront utiles à ceux de mes concitoyens qui se trouvent au début de leur carrière commerciale.

Je vous remercie bien sincèrement, Monsieur le Président et Messieurs, de la bienveillante attention que vous m'avez accordée.

#### CONSEILS A METTRE EN PRATIQUE

Ne manquez pas de vous procurer l'adresse d'un client, quand cela est possible.

Ayez présentes à la mémoire les annonces faites par votre magasin.

Prenez intérêt à ce que vous faites. Ne vous détournez pas d'un client pauvrement habillé.

Ne tenez pas de conversation avec d'autres employés, quand vous servez quelqu'un.

N'oubliez pas que ce sont les employés actifs qui obtiennent des augmentations de salaire.

N'oubliez pas, si vous voulez de l'avancement, que vous devez le mériter.

N'oubliez pas que, plus vous avez de science commerciale, plus vous avez de valeur.

Ne soyez pas de mauvaise humeur, si un confrère obtient une augmentation de salaire—montrez plus d'activité.

Soyez honnête vis-à-vis de votre patron et des clients.

Ne murmurez pas, si on vous demande un léger travail supplémentaire.

N'oubliez pas qu'un certain nombre de petites ventes vaut tout autant qu'une seule grande vente.

Ne pensez pas qu'en ayant les yeux fixés sur l'horloge, vous ferez fermer le magasin plus tôt.

Ne manquez pas de faire impression sur les clients, de telle sorte qu'ils s'adressent encore à vous quand ils reviendront au magasin.

Ne perdez pas patience avec un client difficile à satisfaire.

N'oubliez pas d'offrir aux clients, après qu'ils ont fait un achat, quelque article autre que celui qu'ils ont demandé.

Essayez de faire autant de ventes que possible.

## Pen-Angle s'adresse aux Détailliers



Comme détailleur désireux de rester dans le commerce et d'y prosperer, vous ne pouvez franchement pas vous permettre de vendre une ligne que vous ne connaissez pas complètement.

Si vous ne savez pas pourquoi une ligne de sous-vêtements est réellement meilleure qu'une autre ligne, vous vendez sur une base de prix.

Cela ne paie pas, du début jusqu'à la fin.

Ce qui paie, du commencement jusqu'à la fin, c'est la vente faite sur une base de qualité.

C'est difficile peut-être au début... si vous êtes allé loin dans la mauvaise voie; mais cela devient de plus en plus facile, à mesure que vous entrez dans la bonne voie.

A la fin, vous arrivez au point où le public dit :—" Vous pouvez vous fier à ce que vous achetez chez Un Tel."

Voilà où vous en arrivez et où vous vous en tenez, quand vous vendez

### Les Sous-Vêtements

#### Irrétrecissables

#### Pen-Angle

Vous arrivez à la base de qualité plus vite avec cette ligne, non seulement parce que nous l'annonçons si largement pour votre bénéfice...

Mais parce que nous avons la qualité dans chaque fil de chaque vêtement qui porte cette marque. Vous pouvez mettre votre réputation commerciale derrière cette marque... la nôtre est derrière elle et derrière vous aussi.

Que pouvez-vous désirer de plus ?

Que pouvez-vous prendre de moins ?

Tout voyageur en Marchandises Sèches d'une maison de premier ordre offre les lignes Pen-Angle. Supposons que vous les examiniez à la première occasion ?

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

## AUX MEMBRES D'ASSOCIATIONS

Quelques préceptes, dont tous les marchands faisant partie d'associations peuvent faire leur règle de conduite:

- 1.—N'oubliez pas votre association. Elle travaille dans votre intérêt, pour votre bien, et ses intérêts sont les vôtres.
- 2.—N'en parlez pas en mauvaise part et ne permettez pas que d'autres en disent du mal, car son but est bon et sera accompli.
- 3.—Pensez-y tous les jours et particulièrement le jour où il doit y avoir une réunion.
- 4.—Ajoutez foi aux rapports faits sur les personnes qui ne paient pas leurs comptes et n'accordez pas de crédit à ces personnes avant qu'elles n'aient payé ce qu'elles doivent.
- 5.—Prenez toujours intérêt à l'association et ne permettez à personne de vous en détourner. Tenez ferme pour elle et faites des efforts pour qu'elle réussisse dans ses entreprises. L'association est en partie votre chose, et vous ne pouvez pas ne pas prendre soin d'une chose qui vous appartient.

6.—Ne vous figurez pas que vous ne retirerez aucun bénéfice de l'association si chaque dollar que vous versez à sa caisse ne vous en rapporte pas cinq immédiatement. A un moment donné, chaque versement d'un dollar que vous au rez fait vous rapportera de nombreux dollars.

7.—Ayez pas de préjugés contre elle ni contre les buts qu'elle se propose; car ces buts sont bons, vous feront à bien ainsi qu'à nous tous.

8.—Soyez francs. N'avez pas l'air de vous mettre du côté de l'association pour chercher par derrière à la faire tomber.

9.—Ne cherchez pas à prendre la clientèle d'un confrère en accordant du crédit à un client connu pour ne pas payer. Vous ne pouvez pas vous le permettre, car si ce client ne paie pas votre confrère, il ne vous paiera pas non plus.

10.—Ne manquez jamais d'assister à une réunion de l'association, quand vous pouvez le faire. Arrangez-vous de manière à pouvoir y assister; vous savez ce nous savons que vous le pouvez.

## LES BONNES MANIÈRES DANS LE MAGASIN

Vos marchandises peuvent être du meilleur choix, vos prix peuvent plaire, votre publicité est tout ce qu'elle devrait être, votre magasin et votre stock sont propres et ont un aspect engageant, votre service est prompt et efficace; mais, en dépit de tous ces facteurs qui contribuent au succès, vous ne réussirez pas, si les commis de votre magasin sont désagréables et n'ont pas des manières engageantes.

Plus d'une vente a été manquée par un simple manque de politesse de la part d'un vendeur, plus d'un client a été perdu pour le magasin par l'entêtement d'un propriétaire ou les mauvaises manières d'un commis.

Les qualités du vendeur ne consistent pas seulement à avoir la parole facile, à connaître les marchandises et à avoir en elles une confiance inébranlable. Le vendeur doit aussi avoir de bonnes manières et accueillir la clientèle dans les formes convenables.

Cela demande une étude de la nature humaine; et celui qui se livre à cette étude sait que le client en général est flatté d'une déférence polie, mais non servile, de la part des personnes avec lesquelles les besoins des affaires le mettent en contact.

Un homme n'a pas besoin d'avoir des manières efféminées pour vendre des marchandises; le meilleur vendeur est l'homme aux manières viriles. Mais il faut bien comprendre que les bonnes manières aident à obtenir toute sorte de clientèle et sont absolument essentielles pour retenir la meilleure clientèle.

## EN CAS D'INCENDIE

Combien y a-t-il de commerçants qui aient jamais pensé à ce qu'ils feraient, ou plutôt à ce qu'ils devraient faire, si un incendie éclatait dans leur établissement? Une question peut-être plus importante se pose: Que feraient les employés?

Il est tout probable que très peu de commerçants ont accordé à cette question toute la considération qu'elle mérite et ont pris les moyens de parer à cette éventualité. La plupart des marchands, il est vrai, sont sans doute pourvus des appareils nécessaires, exigés par les compagnies d'assurance, pour combattre le feu; mais sont-ils, eux et leurs employés, familiarisés comme ils devraient l'être avec l'emplacement et l'emploi de ces appareils? dit "Shoe Trade Journal."

Ce seuil d'eau est-il à portée de la main, pour qu'on puisse s'en servir instantanément à l'occasion, ou bien serait-il nécessaire de courir jusque dans l'arrière-boutique et peut-être d'ouvrir une ou deux portes et de déplacer des caisses d'expédition avant de l'atteindre? Ce seuil est-il placé quelque part dans la cave? Pendant ce temps là, le feu fait des progrès rapides et atteint de telles proportions qu'il faut autre chose qu'un ou deux seaux d'eau pour le mettre sous contrôle.

Autre chose: ce seuil est-il toujours plein d'eau ou bien s'en sert-on à l'occasion pour divers usages, comme le nettoyage du plancher, des vitres de la devanture, etc., et le laisse-t-on vide jusqu'à ce que quelqu'un s'en aperçoive ou

jusqu'à ce qu'on en ait besoin pour éteindre un commencement d'incendie?

Quant aux appareils à main plus modernes contenant ordinairement des produits chimiques, sont-ils placés commodément ou sont-ils tout aussi inaccessibles que le seuil d'eau?

Les employés connaissent-ils la manière de s'en servir? Savent-ils si l'appareil doit être ouvert et son contenu jeté sur le feu? Dans ce cas, a-t-on prévu un moyen pour l'ouvrir ou sera-t-il nécessaire de sortir du magasin pour se procurer un outil quelconque? L'appareil doit-il être retourné bout pour bout et le liquide qui s'en échappe dirigé sur le feu?

Les employés devraient être instruits avec soin de ce qu'ils auraient à faire en cas d'incendie; ils devraient connaître parfaitement le manéuvre des appareils mis dans le magasin pour combattre les flammes. La découverte d'un incendie cause généralement un saisissement, des conséquences désastreuses sont comprises tout à coup; si ce cas n'a pas été prévu, si tout n'a pas été préparé avec soin, chacun agit suivant sa propre impulsion qui peut être utile ou nuisible, tandis qu'une action concertée, qui serait efficace et qu'on obtiendrait par des instructions données d'avance, fait défaut.

Une action prompte et intelligente pour combattre un incendie à son origine réussira à en réduire les effets à un minimum, tandis que le même incendie, si l'on n'est pas combattu avec hâte et intelligence, peut avoir des conséquences désastreuses.

## PROFITS RETIRES DES RENSEIGNEMENTS DONNES AUX COMMIS

Il existe à Savannah, Géorgie, une maison de vente au détail établie depuis longtemps. Cette maison n'a jamais eu de faillite, n'a jamais éprouvé d'insuccès et son personnel n'a jamais changé, excepté pour des raisons naturelles. La raison de cette réussite est racontée de la manière suivante par un membre du personnel:

"La règle de conduite adoptée par la maison et qu'elle a suivie depuis son début jusqu'ici, c'est le système pris de donner tous les renseignements voulus aux commis. Il est vrai que beaucoup de maisons de commerce traitent bien leurs employés et leur accordent la considération donnée généralement aux subalternes; mais il n'est pas vrai que les commis reçoivent des renseignements complets sur le coût des marchandises, les méthodes d'achat et la politique adoptée par l'établissement. Ces trois choses leur sont tenues secrètes autant que possible. Mais dans le cas de la maison dont je parle, il n'y a aucun secret gardé sur les affaires que fait la maison ou qu'elle espère faire. Au lieu

# P. GARNEAU, FILS & CIE

QUEBEC

MAISON FONDÉE EN 1840

**Fournitures  
pour Maison**

PRELATS



LINOLEUMS

**TAPIS**

Tapisseries  
Bruxelles  
& Velours  
Axminster

**Rugs Akbar**

3-3½-4-vgs.

**PORTIERES**

Chenille  
& Damas  
Rideaux,  
Dentelles,  
Appliqués.



66 ANNEES DE SUCCES

Serges et "Sphinx" Marque  
Vicuna Speciale  
SEULS AGENTS

**Etoffes a Robes**

ALPACA-SICILIENNE-SAN TOY  
EOLIANNE-SOIE  
BATISTE DE LAINE, DESSIN FANTOME  
ARMURE-CRAPÉLINE-HENRIETTA  
CRYSTALLINE

Principales  
LIGNES  
que nous of-  
frons à nos  
clients pour la  
belle saison.

Mousseline  
de fantaisie.

Mousseline  
Suisse

Mousseline Toile

Organdi  
& Pongée

Toile Blanche

Marvello Noir

Mersilda en  
différents coloris

d'adopter comme règle de conduite le partage des profits, cette maison de commerce fait part à ses employés de tous les détails de la règle de conduite qu'elle met en pratique. Si vous vous arrêtez à considérer les relations qui existent entre le vendeur et le patron, vous vous apercevrez que l'un vient en aide à l'autre.

"Un exemple vous fera comprendre ce que je veux dire. Figurez-vous une embarcation allant de quai en quai, en face d'un grand port de mer. Remarquez les centaines de petits remorqueurs qui traînent derrière eux des navires fortement chargés et qui leur permettent de décharger leurs cargaisons, d'un rivage à l'autre. Les navires chargés et les remorqueurs dépendent les uns des autres: l'un supplie l'autre. La même chose a lieu entre le marchand et le vendeur; le devoir de l'un sans l'aide complémentaire de l'autre forme quelque chose d'incomplet. Nous avons toujours adopté avec nos vendeurs une politique franche et ouverte. Quand nous recevons des marchandises, elles sont immédiatement enregistrées avec le prix d'achat et le prix de vente. Le livre d'enregistrement n'est pas dissimulé ni tenu sous clef et tous les commis du magasin y ont accès librement et quand ils le veulent; ils ont également tous les renseignements concernant les marchandises, renseignements qui leur permettent de les présenter aux clients et qui leur sont fournis avec plaisir, quand ils les demandent. Cette manière de faire, non seulement le convainc que nous n'avons pas de secrets à cacher, mais leur donne de l'assurance et a pour but d'en faire des vendeurs intelligents.

"La règle de conduite suivie par la maison est basée sur l'opinion réfléchie de ceux qui constituent sa force de travail: car une règle de conduite n'est pas autre chose que la mise en exécution du meilleur plan dans toutes les circonstances. Qui connaît plus à ce sujet que le vendeur? Là encore, le vendeur est fortifié dans ses idées. Son esprit est plus souple pour se plier à l'intention de la maison. Nous discutons aussi avec les employés toutes les choses qui concernent les affaires; nous passons en revue les questions qui se rapportent à la suspension des ventes, au changement de place de certains stocks et ainsi de suite. Leurs idées et leurs suggestions nous aident à établir une ligne de conduite qui est la meilleure à suivre. Cette bride laissée lâche ne l'est pas trop, tout au moins, nous ne nous en sommes jamais aperçus; il est facile de resserrer la main de bride et de la desserrer suivant les circonstances.

"Mais les renseignements donnés aux commis nous ont profité, ils nous ont procuré le succès depuis la fondation de notre maison."

#### EVITEZ DE DISCUTER AVEC LES CLIENTS

Tout vendeur dans un magasin devrait éviter de discuter avec les clients. Si un acheteur fait une objection, répondez lui courtoisement, mais n'entamez pas de discussion. Il faut toujours deux personnes pour argumenter.

Naturellement vous pouvez connaître le sujet en question dix fois mieux que le client, telle peut du moins être votre opinion. Vous pouvez avoir raison; mais il est bon de vous souvenir qu'il y a neuf chances sur dix pour que, si vous triomphez dans le débat, votre client se trouve offensé et que vous perdiez sa clientèle.

Un homme peut souvent dire que, quand il a tort, il aime qu'on le lui dise; peu importe, cela n'est pas exact. Personne n'aime avoir le dessous dans une discussion.

Il se peut qu'un homme aime à s'apercevoir qu'il a tort, mais il préférerait que ce fût à un autre moment. C'est pourquoi quantité d'hommes continuent opiniâtement à s'en tenir à leur argument quand ils sont moralement convaincus qu'ils ont tort, simplement pour le prendre de haut.

Il est aussi de très mauvais genre de discuter avec un commis et un vendeur, quand il y a des clients dans le magasin. Dans un moment pareil, ne parlez même pas entre vous de choses étrangères au commerce. Quoi que vous fassiez, ne chuchotez pas à l'oreille l'un de l'autre, quand vous servez un acheteur. Celui-ci pourrait penser qu'il est l'objet de la conversation.

Si vous avez quelque chose à vous dire, attendez qu'il n'y ait personne d'autre que vous au magasin.

Certains commis de magasin liront ces conseils et en feront des gorges chaudes. Ce sont cependant ces choses qui établissent une différence entre un magasin de premier ordre et un magasin moins bien tenu. A vous de voir quel est celui où vous préférez travailler. Si vous avez assez de capacités pour attirer la clientèle à votre magasin, ces questions se résoudreont d'elles-mêmes, car vous serez trop occupé pour penser à de telles choses.

#### Greenshields Limited

Les affaires dans le département des étoffes à robes constituent un record et des ordres de répétition assez considérables arrivent déjà. Les homespuns et les effets tweed dans les dessins populaires disparaissent aussitôt qu'ils arrivent et beaucoup de dessins dans les nuances sont tout aussi actifs.

Les lustres unis répondent aux prédictions qui avaient été faites de bonne heure et les marchandises à prix populaires ont une vente extrêmement active, tandis qu'on a vendu plus de tissus de haute qualité de cette catégorie que pendant la saison exceptionnelle de l'année dernière.

Les panamas sont les favoris du moment et la demande pour ces tissus est

presque universelle; toutes les catégories, batiste, taffetas ou popelines sont sûres d'être bien acceptées. En raison de la rareté des étoffes à robes désirables, le stock de MM. Greenshields Ltd. est bien assorti et il est rare que cette maison ne puisse pas fournir ce qu'on lui demande.

Une forte demande a eu lieu dernièrement pour les serges crême, les worsted, les panamas, et les homespuns, et les prévisions de cette maison la mettent à même de remplir tous les ordres. Les marchés de Paris et de New-York ainsi que ceux d'Angleterre sont en faveur de ces marchandises et on s'attend à une saison de blanc remarquable. Le stock de la maison comprend de nombreuses qualités en serges, homespuns et panamas, ainsi qu'en mohair, cachemire, "nuqs veiling", voile, taffetas et batiste. Quelques effets fantaisie discrets de couleur crême ont aussi une grande popularité. Des renseignements au sujet des étoffes à robes crême sont fournis promptement.

M. Geo. B. Kent, acheteur d'étoffes à robes est revenu dans la dernière partie de mars de son voyage d'achats pour l'Automne et il est enthousiaste au sujet des lignes Priestley et des étoffes de choix en général. Les prix sont fermes dans toutes les lignes d'étoffes à robes en laine et en worsted, mais quelques contrats avantageux ont été faits. On prédit de nouveau une saison d'étoffes unies dont les leaders sont le broadcloth et les draps vénitiens ainsi que les batistes. Les étoffes croisées de l'Inde, les popelines, et les tissus de cette catégorie, les panamas sont de bons articles de vente. La maison Greenshields estime que les nuances de vert, de bleu et de rouge tiendront la tête dans le champ des couleurs.

M. Shaw, du département des soieries, rapporte que les conditions immédiates sont splendides avec une forte demande pour les soieries taffetas et japonaises avec un fini lustré. Il y a une demande pour les velvettes corduroy et ces articles sont l'objet de très bons ordres d'avance. Les tissus Tussor sont aussi en bonne demande et les effets fantaisie "overcheck" sont approuvés. Dans les couleurs, le noir, le blanc et le crème sont meilleurs que jamais et les gris ainsi que le bleu Alice sont en faveur.

Les cotonnades courantes sont livrées d'une manière satisfaisante et la maison conseille d'acheter en ce moment, car les lignes d'automne sont toutes en hausse. Ceci s'applique aux cotons blancs et écru aux cotonnades, au coton à literie, aux dentelles, etc. L'approvisionnement de la maison en tissus blancs et lavables est satisfaisant, étant données les conditions qui règnent actuellement et les livraisons d'indiennes et de guingamps se font rapidement. D'énormes préparations ont été faites pour un commerce d'Automne qui fera record dans toutes les lignes de flannelettes, etc.

M. Greenshields viennent de recevoir une grande consignment de dentelles, irlandaises, Orientales, "baby Irish et plauen. Dans ces genres de dentelles, il y a une grande variété de allovers. Ces articles sont très rares sur le marché en ce moment et il n'est pas douteux qu'ils seront enlevés rapidement, ce sorte que les marchands devraient passer leurs ordres de bonne heure pour être sûrs d'une prompt livraison. Cette maison s'est assurée un bon approvisionnement de nouvelles broderies à œillets, "beading" et allover, et les demandes des

# Une Garantie de Perfection

Les cravates lavables pour hommes seront sûrement en demande aussitôt que les jours chauds arriveront. Le public demande des cravates meilleures. Ceci concerne les cravates lavables aussi bien que celles en soie.

Nous nous sommes procurés uniquement la meilleure qualité de tissus lavables et nos beaux assortiments produisent autant d'effet que la soie.

Les nouvelles couleurs offertes maintenant par nous sont:—Peony, Rose, Bleu "Bond St." Réséda, Lilas, Lavande, Armour, Saumon, Brun Noisette, Gris Alice, et les effets à dessins blancs mercerisés. Un ordre par lettre sera apprécié et recevra une prompt attention.

## Echarpes de Reid pour Hommes

FABRIQUÉES PAR

**Featherbone Novelty Co.,**  
Limited,

TORONTO.

Bureau de Winnipeg,  
Edifice Hammond.

Bureau de Montréal,  
Edifice Imperial Bank

clients dans toutes ces lignes sont satisfaisantes. L'assortiment des bas de dames est vaste et varié. Les différentes lignes se vendent bien dans les couleurs tan, blanche et noire, et les fantaisies.

Maintenant que les ménagères commencent à renouveler tapis, rideaux, etc. —le nettoyage des maisons étant en ce moment en bonne voie—les marchands devraient voir à ce que leur stock de fournitures de maisons soit complet. Il y aura cette année, une forte demande pour les tapis et prélaris de toutes sortes. Le département de fournitures de maison de MM. Greenshields Ltd. a un stock assez considérable pour exécuter toutes les demandes qu'ils peuvent recevoir. Les rugs sont destinés à avoir une excellente saison cette année, ainsi que les tapis carrés. Ces articles constituent un bon stock et les ordres pour ces marchandises peuvent être exécutés promptement, car les modèles en stock sont les plus nouveaux, les plus populaires et en assortiment complet. Les tapis Axminster, Wilton, Bruxelles, Tapestry et autres sont en bon approvisionnement. Les matings de Chine devraient figurer dans le stock de tous les marchands entreprenants. Les rideaux de dentelle de toutes description ont été mis en magasin en grandes quantités et les consignations arrivent toujours. D'autres lignes en fait de fournitures de maisons ne sont pas moins complètes que celles-ci, de sorte que ce département est capable d'exécuter tous les ordres pour un article quelconque, en fait de fournitures de maisons.



#### LES FLEURS ARTIFICIELLES

La fabrication des fleurs artificielles, connue dès la plus haute antiquité, n'a commencé à prendre un essor vraiment industriel que dans la seconde moitié du XIXe siècle.

On a trouvé des fleurs artificielles en toile de lin dans les tombeaux de Thèbes; l'Inde, longtemps avant l'ère chrétienne, avait poussé cette fabrication à un certain degré de perfection. A Rome, sous les Césars, les dames plaçaient dans leurs cheveux des fleurs artificielles odoriférantes faites d'écorce de papyrus et de soie de diverses couleurs. Le parfum était le même que celui des fleurs naturelles imitées. En Chine, on a découvert des manuscrits du IIIe siècle de notre ère où il est fait mention de fleurs faites avec la moëlle de certaines plantes, les plumes des oiseaux et diverses soieries tissées spécialement pour cet usage.

Cet art s'est surtout développé en Italie, le pays des fleurs, et en Espagne, dans les communautés religieuses.

En France, avant le XVIIIe siècle, on ne connaissait guère que les créations italiennes; mais à cette époque, exactement en 1738, un certain Séguin,

chimiste et botaniste distingué, se mit à fabriquer des fleurs artificielles à Paris et acquit rapidement une grande célébrité. Il utilisait, pour imiter les fleurs chinoises, la moëlle du sureau, les cocons, les toiles et parchemins; il faisait également des feuillages d'argent.

Plus tard, un Suisse du nom de Wenzel, sous les auspices de Marie-Antoinette, imagina d'employer l'emporte-pièce dans la fabrication des fleurs artificielles.

Sous l'Empire et la Restauration, cette industrie, encore nouvelle, fit néanmoins quelque progrès. On cite des artistes tels que Jourdan, Batton, Mme Roux, Mme Prévost, etc., qui se livrèrent avec ardeur au perfectionnement de leur art; mais leurs produits, de véritables petits chefs-d'œuvre, étaient d'un prix tellement élevé qu'ils ne trouvaient place que dans les circonstances exceptionnelles: corbeilles de mariage, etc., et à la cour.

Toutes les tentatives n'avaient donc pu satisfaire la mode; il faut arriver jusque vers 1860 pour comprendre la fabrication des plantes en étoffe, papier ou métal, au nombre des grandes industries parisiennes.

Car, est-il besoin de le dire? c'est à Paris qu'était destinée cette industrie faite tout entière de bon goût. La Parisienne seule est capable de modeler ces frêles pétales de soie, de les assembler avec art, en un mot de remplacer la nature dans une de ses créations les plus parfaites.

Pendant ces quarante années d'un effort constant, la façon des fleurs artificielles a pris un essor considérable. De véritables artistes sont nées qui, du matin au soir, tortillent entre leurs doigts des fleurs, des feuilles de satin ou de soie, pour en faire des guirlandes, des corbeilles, qui n'ont rien à envier aux plus riches productions de nos plus habiles horticulteurs modernes.

Quelques pays étrangers, particulièrement l'Angleterre, l'Allemagne, les Etats-Unis, la Belgique, le Brésil, se sont également livrés à cette fabrication; mais elle demeure chez eux, bien que parfaite, à la remorque de l'art français; impuissants à concevoir, leurs ouvriers se contentent d'imiter. Les communautés religieuses d'Italie et d'Espagne continuent la confection de fleurs et de feuilles artificielles utilisées seulement à la décoration des autels.

La fabrication artificielle des fleurs et des feuilles nécessite l'emploi d'une grande quantité de matières premières qui, toutes, ont leur affectation spéciale. Ce sont, pour la corolle des fleurs et le limbe des feuillages et appendices, les étoffes: nansouk, satin, marceline, velours, jaconas, percale, le

satin coton doit le tissu moëlleux imiter parfaitement la nature pour les fleurs à pétales souples et épais; le papier de riz, le pailon pour les fleurs d'ornement employées dans les églises et au théâtre, les plumes d'oiseaux, la cire, etc. Les pétiolos et les pédoncules sont faits de fil de laiton entourés de coton ou de soie. Le caoutchouc, sous forme de tubes, est utilisé pour l'imitation des tiges. Les baies et les fruits sont constitués par un noyau de coton entouré de pâtes diversement colorées; on emploie la cire pour la confection des fleurs d'oranger; la gélatine, la glycérine, le collodion, la dextrine, la semoule, la chécœrie et... le tabac à priser trouvent leur place dans cette industrie avec divers acides et une gamme de couleurs, malheureusement toxiques, dans laquelle dominent les verts et les roses.

Nous étudierons seulement la fabrication des fleurs et des feuilles en étoffe; celle des mêmes objets en métal, en porcelaine, en celluloid et en perles nous entraînerait au delà des limites permises.

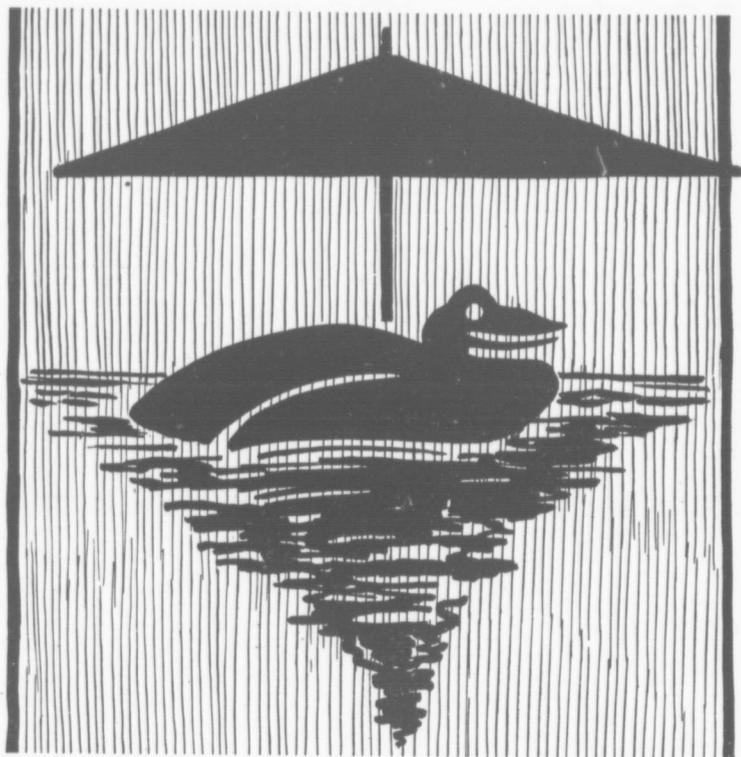
Les étoffes coupées en longueur de 47 ou 59 pouces, sont passées à l'empois, c'est-à-dire imprégnées d'une solution de fleur d'amidon, alun et bleu, préparée avec de grands soins. Voici comment se fait cet empois. Dans une cuve supérieure chauffée par un fourneau à gaz, on fait le mélange d'amidon et d'eau, puis la solution se déverse, après avoir été tamisée à la sortie de l'ouverture, dans un grand réservoir inférieur où elle est agitée constamment par un rateau mobile autour d'un axe central. Une circulation d'eau refroidit la préparation qui est encore tamisée une seconde fois avant d'être utilisée.

L'étoffe est plongée dans cet empois, tordue, puis étendue sur un châssis de bois où elle sèche et reçoit, si elle est destinée à la confection de pétales d'une seule teinte, une application de couleur. Elle est ensuite dirigée sur l'atelier de découpage.

Cette seconde opération se fait à la main ou à la machine, à l'aide d'un emporte-pièce de la forme d'une feuille ou d'un pétale. Il faut employer, pour chaque variété de feuilles et de pétales, un emporte-pièce spécial. Ces variétés étant très nombreuses, on juge aisément de l'importance de l'outillage. Les cuvettes et les gaufroirs, dont nous parlerons tout-à-l'heure, forment avec ces premiers outils un jeu complet.

Afin de ne pas nous égarer dans la multiplicité des opérations, nous allons suivre pas à pas, dans ses diverses métamorphoses, le petit morceau d'étoffe qui doit devenir une feuille; cette spécialisation, ne devant pas nous empêcher, toutefois, de faire une incursion

# CRAVENETTE DE PRIESTLEY



**“LA PLUIE GLISSE DESSUS COMME L'EAU SUR LE DOS D'UN CANARD”**

**RECONNU LE MEILLEUR TISSU POUR VETEMENTS A L'EPREUVE DE LA PLUIE**

Il y a beaucoup d'imitations inférieures, mais le Marchand qui désire satisfaire ses clients insistera pour avoir l'article Véritable.

**LA CRAVENETTE DE PRIESTLEY**

est mise à l'épreuve de la pluie par un Procédé Secret, et on peut se la procurer dans toutes les nuances à la mode.

## GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED  
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

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

dans le domaine des pétales lorsque l'intérêt s'en fera sentir.

A la sortie du découpoir la feuille passe entre les mains d'une ouvrière qui la consolide à l'aide d'une tige très fine de laiton, recouverte de coton, et qui sert en même temps de pétiole, puis elle arrive au gaufrage. Cette opération se pratique à l'aide d'une presse assez semblable, en plus petit bien entendu, à celles qui servent à la frappe des médailles. L'ouvrier possède une cuvette en cuivre et un gaufroir en fonte de mêmes dimensions que l'emporte-pièce. L'un et l'autre instrument portent, gravés, les nervures de la feuille: la cuvette en creux, le gaufroir en relief. La feuille est mise entre ces deux objets et passe sous la presse; un coup de balancier comprime l'étoffe et lui fait épouser sa forme définitive. Au sortir du moule, la feuille présente absolument l'aspect d'une feuille naturelle, sauf toutefois le vernis, le velouté, les marbrures et divers coloris absolument indispensables si l'on tient à présenter un produit parfait.

On donne le vernis à une feuille en lui faisant subir une immersion dans un bain de cire maintenu constamment à une température voisine de l'ébullition. Quant au velouté, il est obtenu par un brossage superficiel à la fleur d'amidon. Les marbrures se placent à l'aide d'une tôle évidée aux endroits convenables et que l'on brosse ensuite au pinceau enduit de substance colorante. Les autres teintes, fondues et irrégulièrement distribuées sur la surface de la feuille, sont appliquées au pinceau et à la main. Il ne reste plus qu'à entourer le pétiole, suivant les cas, de serpente anglaise ou de papier de soie pour lui donner l'apparence absolue d'une feuille naturelle.

Le gaufrage des pétales et l'application des couleurs sur l'étoffe découpée diffèrent des mêmes opérations auxquelles sont soumises les feuilles. Les couleurs sont mises à la main par des ouvriers experts et le gaufrage se fait ensuite à l'aide de pinces et de petites boules métalliques que les ouvrières manient avec une dextérité remarquable. D'informes qu'ils étaient, les pétales sortent de leurs mains aussi parfaits que s'ils venaient d'être arrachés à la fleur. Ils passent ensuite sur la table de l'artiste qui a pour mission de les assembler. Des tas de pétales, d'étamines aux anthères chargées de pollen, de pistils, calices et calicules, sont à portée de sa main. Elle puise à droite, à gauche, avec une pince, et place chaque chose suivant les règles que la nature a établies pour chacun de ses chefs-d'œuvres. L'assemblage terminé, elle le consolide avec un fil de laiton, revêt encore son œuvre qu'elle parachève, la pince en main, et recommence

une autre fleur. C'est encore une artiste, cette ouvrière qui reçoit les fleurs et les feuilles pour en faire des guirlandes, des corbeilles, assemblant avec un goût exquis les roses, le lilas, le jasmin, les orchidées, etc., pour le plaisir des yeux.

Nous devons dire également quelques mots des tubes qui sont faits de caoutchouc ou d'étoffe. Les uns et les autres passent dans une filière qui leur donne la forme voulue; on peint en vert ceux de caoutchouc. Ils sèchent sur un cadre de bois; puis, à l'aide d'un vaporisateur, un ouvrier brunit un côté; ils acquièrent ainsi tout-à-fait l'aspect d'une tige. Lorsqu'ils doivent devenir une tige de rose ou d'acacia, on y ajoute des épines découpées dans deux épaisseurs de caoutchouc à l'emporte-pièce. La machine à faire les tubes d'étoffe est constituée par une table sur laquelle sont montées trois filières par lesquelles passent en même temps trois rubans. Ces filières sont de petits colimaçons, et le ruban, en sortant de ces filières, conserve, en s'enroulant sur un rouet, la forme tubulaire qu'il a acquise. On dispose trois bobines de ruban sur le côté gauche de la machine pour alimenter les trois filières.

Certaines plantes, comme la bruyère, le sapin, ne peuvent être imitées artificiellement suivant la méthode ordinaire. On prépare pour elles, à l'aide d'une machine spéciale, des bandes d'étoffe qui sortent découpées en lamelles très fines retenues par leur base et que l'on enroule ensuite sur les tiges; les lamelles s'écartent irrégulièrement et apportent vraiment l'illusion cherchée.

Enfin, on fait encore usage de tiges naturelles sur lesquelles sont montées les feuillages, les fruits et les fleurs.

On peut classer les fleurs, au point de vue de la fabrication, en deux catégories principales: les unies, comme la pâquerette, le pavot, le bouton d'or, le myosotis, constituées par un seul rang de pétales, sont d'une facture relativement simple; mais les roses, les orchidées, les acacias, les lilas, etc., exigent des, les acacias, les lilas, etc., exigent des ouvrières. Il existe d'ailleurs des fleurs très bien faites dans la première catégorie et, par contre, des fleurs de fabrication ordinaire dans la seconde; mais ces dernières ne peuvent, en aucune façon, donner l'illusion du naturel.

Toutes les fleurs artificielles sont de vente courante; cependant, la rose est, entre toutes, celle qui obtient le plus de succès. Nous pouvons encore citer la violette, le jasmin, le myosotis, le muguet, l'acacia, les orchidées, les pâquerettes, les anthémises, les marguerites, les boutons d'or, les bleuts, les coquelicots, etc., qui sont fort employés à la plupart comme articles de mode et de couture, lorsqu'on n'utilise pas la

fleur naturelle. Les feuillages artificiels sont également très répandus dans le genre dit "plantes d'appartement," les branches pour vases, les corbeilles de table, etc., car ils présentent sur les modèles qu'ils imitent l'immense avantage de rester presque indéfiniment tels quels et de ne nécessiter, en fait de soin, qu'un éponsetage rapide. Enfin il est toujours possible, pour achever l'illusion, d'animer les fleurs d'un délicat parfum.

La fleur artificielle est un ornement indispensable à la coquetterie féminine. Elle a fait partie de toutes les civilisations; elle est de toutes les fêtes, de tous les deuil; elle symbolise l'élégance et la douleur; elle décore les autels et égaye les plus pauvres logis.

On la trouve partout, car elle est presque immortelle.

Lucien Fournier.

Les maisons de modes en gros de Montréal feront une ouverture des Modes d'Été le 23 avril.

Nous engageons vivement les modistes de la campagne à se rendre à ces expositions, car elles pourront se rendre compte des derniers modèles en vogue à New-York ainsi que dans les capitales européennes.

\* \* \*

Il y a présentement un excellent demande pour les chapeaux crinoline, chapeaux qui se prêtent admirablement aux garnitures du Printemps.

\* \* \*

D'après les indications présentes, les chapeaux confectionnés à la main auront une place des plus importantes dans la Mode du Printemps; on semble le préférer de plus en plus aux chapeaux faits à la machine qui, le plus souvent, ont des formes assez dures.

\* \* \*

M. F.-X. D. de Grandpré, gérant de MM. Debenhams' [Canada] Ltd., de Montréal, nous communique ce qui suit:

Les affaires dans le commerce des Modes se sont considérablement améliorées depuis quelques semaines, à la suite de l'accalmie habituelle qui a lieu après les ouvertures de Modes. L'activité actuelle laisse à croire que la saison du Printemps 1906 sera très bonne pour le commerce de gros, ainsi que pour le détail.

La demande actuelle porte sur les garnitures diverses, telles que les fleurs, les tulles et les chiffons. Il est à noter que les tulles, article de généralement peu de durée, se vend surtout dans les grandes villes, tandis que les chiffons, marchandise plus courante et plus durable, sont préférés par les campagnes.

La demande pour les fleurs est excellente et porte en grande partie sur les roses. Quant aux nuances, on recommande surtout les bleus depuis le bleu-clair

Ces lignes d'étoffes imprimées sont maintenant offertes par toutes les maisons de nouveautés en gros du Canada.

*Satine Rayée*  
*Kimona*  
*Komura*  
*Empire Twill*  
*Swansdown*  
 SUPERFINE FLANNEL

DES CENTAINES DE PATRONS, à choisir entre

de nombreux dessins dans les lignes ci-dessus, nous sont exclusifs et ont été faits spécialement pour nous par des dessinateurs de Paris et de New-York.

Nous sommes en contact intime avec ces deux marchés et nous ne regardons pas à la dépense quand il s'agit de nous procurer les dernières nouveautés dans tout assortiment que nous produisons.

DOMINION TEXTILE  
 COMPANY LIMITED



# Debenhams (Canada) Limited

---

OUVERTURE DES  
**MODES D'ÉTÉ**

---

LUNDI, LE 23 AVRIL ET JOURS SUIVANTS

---

## Chapeaux-Modèles

(Nos Chapeaux Garnis sont tous importés)

## et Nouveautés

de

## Paris, Londres et New-York

---

IL EST DE VOTRE INTERET DE TENIR NOS LIGNES DE

Fleurs, Plumes, Tulles, Chiffons,  
Braid en Crinoline et en Paille,  
etc., etc. . . . .

---

43½, Rue St-Joseph,  
QUEBEC.

18, Rue Ste-Helene  
**MONTREAL**

111, Rue Sparks  
OTTAWA

jusqu'au bleu-rose; le vieux rose, le gris argent, le champagne, le réséda, le blanc et le noir.

L'engouement actuel pour les chapeaux Sailors semble devoir prendre fin prochainement, vu qu'à New-York, où cette mode a pris naissance, la demande porte maintenant surtout sur les formes plus habillées.

MM. Chaleyver & Orkin nous disent que les affaires ont été satisfaisantes depuis plusieurs semaines.

La demande pour les formes de chapeaux en crin et pour les "Ready to Wear" dans les formes "Sailor", est très forte. En fait de garnitures, les ventes sont pour les ailes, les fleurs, plus particulièrement les roses.

Les nuances le plus en faveur sont: le le vieux rose, le rouge Bordeaux et Cardinal et le gris pâle.

M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co., Ltd., nous avise que la demande pour tous les articles de modes du Printemps est active.

Elle porte sur les formes à garnir, les fleurs, les tulles et chiffons, les braids.

Les nuances le plus en faveur sont le vieux rose, le gris, le bleu ciel, le rouge Bordeaux.

M. Wm. Alexander, gérant de la maison S. F. McKinnon & Co., de Montréal, rapporte des affaires très actives.

La demande actuelle est grande partie pour les Sailors et pour les petites formes de chapeaux à garnir.

En fait de garnitures, les ventes se font principalement dans les fleurs, les plumes d'autruche, les plumes couteaux et les plumes nuancées.

Il y a pareillement une très forte demande pour les braids en mohair. M. Alexander nous dit que les couleurs le plus en vogue sont: le noir, le blanc, le champagne, le pourpre, le bleu-marin et le réséda.

M. Raoul Mathieu, représentant MM. Chaleyver & Orkin vient de partir pour une tournée d'affaires sur la Côte Nord avec un assortiment complet des dernières nouveautés pour le commerce d'été, ainsi que des velours pour l'automne.

Les voyageurs de la E. T. Manufacturing Co., Ltd., sont présentement sur la route pour la prise des commandes d'automne. Nous recommandons aux marchands d'examiner avec soin les échantillons qui leur seront soumis, car ils représentent les meilleures valeurs sur le marché.

MM. Chaleyver & Orkin, tiendront leur ouverture des modes d'été le 23 avril et exposeront, à cette occasion, les derniers modèles de chapeaux actuellement en vogue à New-York et à Paris.

Ils feront également des expositions à leurs succursales de Québec et d'Ottawa le 30 avril.

## TISSUS ET NOUVEAUTES



### L'INDUSTRIE DE LA GANTERIE AUX ETATS-UNIS

On lit dans le "Bulletin de la Chambre de commerce française de New-York":

La fabrication du gant de peau qui est devenue si importante aux Etats-Unis, a son siège principal dans deux petites villes de l'Etat de New-York: Gloversville et Johnstown.

Le développement continu de cette industrie commence à peser sérieusement sur les expéditions d'Europe, et les statistiques que le Gouvernement publie tous les trois mois en appert sans cesse des preuves nouvelles, puisqu'elles accusent une diminution plus ou moins forte, mais constante, des importations de gants depuis une dizaine d'années déjà.

Cette industrie, qui s'est si bien développée dans cette contrée et dont l'avenir est si vaste, a eu des débuts excessivement modestes. Tout le pays situé, en effet, à l'est du fleuve Hudson et au-dessus de la ville d'Albany, capitale de l'Etat, était couvert d'immenses forêts qui s'étendaient sans interruption jusqu'au Canada. Les colons en occupèrent la partie la plus méridionale et la moins élevée et tentèrent le défrichement de ces hauteurs boisées formant des plateaux où la température était assez rigoureuse en hiver. Ce fut justement pour se prémunir contre le grand froid que quelques fermiers, établis sur les terres à peine défrichées, eurent l'idée d'employer leurs moments de loisirs à faire quelques gants grossiers qu'ils allaient vendre aux bûcherons du voisinage. Ils employèrent d'abord la peau de cheval et la peau de porc tannées à l'écorce, et aussi celle des nombreux cerfs que les bûcherons abattaient au cours de leurs travaux.

Tout rudimentaires qu'aient été ces débuts, ils furent cependant la base d'une industrie riche, mais qui dut subir des transformations successives pour en arriver au degré de perfectionnement qu'elle a atteint aujourd'hui.

Les premiers industriels qui s'établirent dans ce pays n'avaient que peu ou point de capitaux, achetaient à crédit les matières premières nécessaires à leur exploitation, et la plupart ne

payaient leurs ouvriers qu'à l'année, c'est-à-dire en leur délivrant à mesure de leurs besoins des bons que leurs fournisseurs acceptaient, sous escompte, en paiement.

Souvent le fabricant n'écoulait pas son stock de gros gants assez rapidement pour faire face à ses petites échéances; c'est alors qu'il chargeait ses ouvriers d'aller vendre certaines marchandises dans la forêt ou les villes voisines et de rapporter en échange le montant destiné à rembourser les bons à circulation.

Cette industrie, malgré ses éléments de succès et sa réputation grandissante ne pouvait guère progresser avec des moyens aussi rudimentaires; mais les propriétaires de grands magasins d'importation de New-York eurent l'idée d'en tirer parti, et, grâce à leurs capitaux, une industrie moderne capable d'entrer en concurrence avec celle de l'Europe fut fondée.

Il est regrettable, toutefois, de constater que, parmi les grandes fabriques de gants qui existent dans l'arrondissement de Fulton, il n'y ait que peu ou pas de fabricants du métier. Ce sont, pour la plupart, des capitalistes étrangers à cette industrie qui ont choisi des collaborateurs parmi les ouvriers plus ou moins habiles dans cette partie. Malgré cette lacune, la ganterie progresse chaque année, tant au point de vue du chiffre de la production que du perfectionnement, et le temps n'est pas éloigné où les fabricants pourront affranchir ce pays de l'importation européenne, non seulement pour le gant d'homme, mais aussi pour le gant de femme.

On objectera sans doute que les Etats-Unis n'ont pas la matière première pour faire le beau gant de femme, mais il leur sera facile de l'acheter mégissée et teinte, comme cela se pratique aujourd'hui pour le gant d'homme, puisque c'est l'Allemagne qui alimente en peaux d'agneau mégissées et teintes tous les fabricants de Gloversville et Johnstown, aucune maison française n'étant entrée en concurrence avec eux pour cet article dont l'importation s'élève à 5 ou 6,000,000 de dollars, et peut-être à plus.

Ce premier pas fait, il sera facile d'introduire la peau brute d'agneau ou de chevreau et de la travailler ici, le climat excessivement sec se prêtant avantageusement à la fabrication de matières délicates et fermentescibles,



## BONNES MARCHANDISES



Les bonnes Marchandises sont toujours les moins chères. Acheter de Bonnes Marchandises, c'est s'assurer le succès en affaires. Vendre de Bonnes Marchandises c'est s'attirer la clientèle et la conserver. Les Marchands faisant affaires avec nos départements sont positivement assurés de Bonnes Marchandises à des prix corrects.

### ARTICLES BLANCS.

Organdis Unis, Linons de l'Inde, Nansouks, Lawns Victoria, "Mulla," Mousselines légères pour Robes et Mousselines "Book". Assortiment complet de Fantaisies en Articles lavables Blancs, et en Mousselines Suisses à Pois et à Dessins.

### ETOFFES A ROBES.

Mohairs et Lustrés Unis et Fantaisie, Assortiment Complet de Nuances dans les Cachemires, Draps Satin, "Nuns Veilings" et Serges, Crepolines, Eoliennes, Henriettes et Ottomanes à Chaîne de Soie. Nouveautés Pesanteur Légère en Voiles fantaisie. Tweeds Fantaisie, etc., effets Carreautés et à Rayures Gris. Assortiment complet de Vénitienne et Broadcloths. Exhibition exceptionnellement belle de Draps Covert et Cravenette à l'épreuve de la Pluie.

### SOIERIES.

Taffetas Chiffon noir et de couleur, Assortiments exclusifs en Taffetas Soie et Taffetas Fantaisie d'une élégance discrète pour Costumes Chemisettes.

### RUBANS ET ARTICLES

#### DE FANTAISIE.

Stock complet de Rubans Taffetas et Rubans "Baby" Noirs et de Couleur. Volants Noirs, Blancs et de Couleur. Peignes de Côté et d'Arrière, Unis et Garnis. Ligne Complète d'Articles de Tablettes. Grand Assortiment de Mouchoirs. Valeurs Spéciales en Mouchoirs de Toile, Blouses en Soie et Mousseline.

### DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

Les Ordres par lettres reçoivent une **ATTENTION PROMPTE** et **SPECIALE**.

### TOILES.

"Crash" et "Huck" pour Essuie-Mains, Toiles pour Serviettes à Verrerie, Toiles rayées et en Terry Blanc pour Essuie-mains, Assortiment complet de Linge de Table Blancs et Ecrus. Nappes et Serviettes, Unies et Ourlées à jour. Essuie-mains, Unis et Rouge Turquie.

### COTONNADES.

Assortiment complet d'Indiennes et de Mousselines, de Tissus Lavables et de Wrapperettes, de Doublures, Sateens, Mousselines d'Art, Sateens d'Arts et Cretonnes.

### MARCHANDISES COURANTES.

Cotons Jaunes et Blancs, Cotons pour Draps, Cotons pour Oreillers, Flanellettes, "Shakers", Domets, Shirlings, Tissus à Matelas, Cotonnades, Couvertures en Flanellette, "Overalls", "Smocks".

### GANTS, BONNETERIE,

#### ET SOUS-VETEMENTS.

Stock Complet de Gants en Lisle, Taffetas et Soie, Unis et Fantaisie avec ou sans Fermoirs Dôme. Assortiment complet de Gants de Soirée (tous les gants en boîtes de 1/2 doz., grandeurs fortes). Toutes les Lignes Principales de Bas pour le Printemps en Coton Uni, Fil Lisle, à Jour, en Soie, Brodés et Mercerisés. Nouveautés en Pois, Raies et Carreaux Fantaisie, toutes les couleurs. Lignes à prix populaires dans le Blanc. Assortiment sans égal de Corps en Coton, en Coton Mercerisé, en Soie et Laine pour Dames.

# BROPHY-CAINS, LIMITED

Nouveautés en Gros.

Prompts Expéditeurs.

MONTREAL.

et les eaux légèrement calcaires des petites rivières étant de très bonne qualité. D'ailleurs, les essais continuels qui se font dans les mégisseries qui travaillent la peau du pays prouvent que l'on peut, avec les éléments que l'on a sous la main, produire des peaux mégissées capables de rivaliser avec les meilleurs produits de l'Allemagne.

D'autre part tout sert à souhait cette contrée dont l'avenir est vaste; l'immigration européenne ramène, chaque année, un certain nombre d'ouvriers sérieux qui se débrouent aux difficultés croissantes de la vie en Europe et apportent ici le concours de leurs connaissances en échange d'un plus grand bien-être matériel pour eux et leurs familles. Toutefois, avant que la production indigène réponde aux besoins du pays, il s'écoulera encore de nombreuses années au cours desquelles la production actuelle sera peut-être décaplée.

En dépit de cette prospérité, il se produit dans cette région, assez rarement pourtant, des faillites parfois très importantes. L'année dernière, par exemple, deux grosses maisons ont dû déposer leur bilan, avec un passif de \$250,000 pour l'une et de \$500,000 pour l'autre. Cette dernière faillite a atteint principalement les exportateurs allemands et a permis de constater ainsi qu'ils accordent des crédits considérables, peut-être un peu à la légère, tant ils sont désireux de se créer un marché dans ce pays.

Ce ne sont là, néanmoins, que des exceptions, et, dans son ensemble, cette industrie est riche et en progrès marqué. Du reste elle a des débouchés multiples, et tandis que l'on se borne, en Europe, même dans les plus grandes maisons, à avoir quelques douzaines de types différents, il n'est pas rare de voir les commis-voyageurs des principaux fabricants américains entreprendre leurs tournées avec plusieurs centaines d'échantillons. Cela s'explique, d'ailleurs, aisément quand on songe qu'en raison de la rigueur de la température on fait des gants spéciaux pour cochers, camionneurs, manoeuvres, bûcherons, charbonniers, employés de chemins de fer, conducteurs de tramways, joueurs de balles, etc., etc., aussi bien que de très nombreuses variétés de gants de ville ou de soirée pour hommes et pour dames.

Les ouvriers se divisent en plusieurs

catégories. L'ouvrier coupeur *au block* se borne à appliquer sur les peaux épaisses, grossières, une sorte d'emporte-pièce qu'il enfonce avec un maillet et qui découpe ainsi un gant d'un modèle uniforme destiné aux manoeuvres, etc. Ce genre de travail ne demande pas de connaissances spéciales. La journée est de 10 heures, et l'ouvrier est obligé de faire de 8 à 10 douzaines pour lesquelles il reçoit, suivant son habileté, de \$1.50 à \$2.00. Il y a environ 100 blockers.

Le "pull-down" est généralement américain. Il n'a pas de connaissances techniques suffisantes pour reconnaître les peaux sans imperfections et pour tirer le parti le plus avantageux de celles qui en présentent. On ne lui livre donc que des matériaux parfaits. Il reçoit de 40 à 50 cents (2 fr. à 2 fr. 50) par douzaine et produit de 5 à 6 douzaines par jour. Il y a 200 ouvriers de cette catégorie.

Enfin le véritable ouvrier gantier, appelé ici "table-cutter", est généralement étranger de naissance ou fils d'étranger. Il est chargé des travaux les plus délicats qui nécessitent une expérience complète du métier. Ces spécialistes sont recherchés et mieux payés que les autres. Ils reçoivent 88c par douzaine, non compris le dolage, opération faite d'ordinaire à la machine, et livrent un nombre de douzaines très variable, suivant leur habileté. On en compte environ 750.

Il est bon de signaler à nos lecteurs une spécialité tout américaine et peu commune en Europe: celle du gant dit "Mocha", genre suède, fabriqué avec de la peau d'agneau d'Arabie, qui ressemble aux méris, puisque c'est la fleur d'agneau couverte de poils au lieu de laine. On avait d'abord importé cette peau pour les chaussures quand on portait beaucoup de souliers à empeigne de chevrete méric. Quelques mégisseurs eurent alors l'idée de l'effleurer pour en opérer le tannage à l'huile et la transformer en peau remaillée, qui se prêtait admirablement à la confection du gant, mais ne supportait, à la teinture, que le blanc ou les couleurs à l'ocre; de là un usage forcément très restreint. Aussi, pour obvier à cet inconvénient, un fabricant imagina-t-il de procéder au même effleurage en employant le tannage usité pour la mégisserie ordinaire, au moyen de jaunes d'oeuf et d'alun, qui rend la peau susceptible d'absorber toutes les teintures. Dès lors, le gant "Mocha"

fut lancé et a joui depuis d'un succès légitime dans ce pays où, en raison du froid, on aime un gant lourd; mais ce qui est, en l'espèce, une qualité aux yeux des Américains est considéré comme un défaut en France où on préfère, à cause de sa légèreté, le suède ordinaire.

MM. H. Short & Co. nous rapportent que les affaires sont satisfaisantes. La demande pour les articles de fabrication japonaise tend toujours à augmenter.

D'après les derniers avis reçus du Japon, les prix continuent à être très fermes.

\* \* \*

M. E. O. Barette nous dit que les affaires pour Pâques ont été de premier ordre. La demande a été forte surtout pour les cravates Derby dans les nuances grise, héliotrope et bleue.

\* \* \*

M. H. Laurencelle, qui a tout dernièrement passé plusieurs semaines à Grenoble, nous communique quelques renseignements au sujet du marché de la gaterie en France.

Ces renseignements confirment pleinement ce que nous avons déjà publié dans les derniers numéros de "Tissus et Nouveautés" au sujet de la hausse sur les gants.

M. Laurencelle nous dit qu'il faut écartier toute idée d'une baisse dans les prix, au moins pour cette année, car lorsqu'il était à Grenoble, le marché était très excité; les fabricants avaient tellement de commandes en mains qu'ils ne voulaient pas fixer de prix pour les livraisons futures.

La hausse actuelle a été causée par la demande subite venant des Etats-Unis, pour les gants longs; cette demande a été tellement forte aux Etats-Unis que les acheteurs des grands magasins de ce pays sont venus acheter ces gants à Paris, dans les magasins, aux prix du comptoir, quand ils avaient épuisé les



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

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, \$3 a year; four months, \$1. Sold by all newsdealers. MUNN & Co., 361 Broadway, New York. Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

La **Crème**  
Couleur

sera la NUANCE A LA MODE pour les

# Etoffes a Robes

durant toute la saison prochaine.

En prévision d'une Forte Demande pour cette nuance, nous nous sommes assuré un grand assortiment dans tous les tissus populaires, comprenant:

<b>C</b>	LUSTRES	LUSTRES BROCHES	<b>C</b>
	MOHAIRS	SERGES	
<b>R</b>	EOLIENNES	TAFFETAS	<b>R</b>
	BEDFORD CORDS	VOILES	
<b>E</b>	ALBATROSS	DRAP D'ETE	<b>E</b>
<b>M</b>	VENETIANS	HOMESPUNS	<b>M</b>
	PANAMAS	CACHEMIRES	
<b>E</b>	CREPE DE CHINE, Etc., Etc.		<b>E</b>

Nous avons toutes les Lignes ci-dessus,  
Prêtes pour Livraison Immédiate

## GREENSHIELDS LIMITED

MONTREAL

stocks des fabricants. Ces gants, nous dit M. Laurencelle, sont excessivement rares à New-York.

MM. E. O. Barette & Cie, bâtisse Temple, Montréal, offrent aux marchands qui leur donneront une commande de \$40.00 pour les excellentes bretelles de la Dominion Suspender Co., un magnifique "stand" pour faire les étalages de bretelles et de cravates.

MM. Tooke Bros. Ltd., transféreront d'ici au 1er mai leurs salles de ventes situées actuellement rue Notre-Dame, 1824, dans les magasins situés rue Notre-Dame, au coin de Dollard Lane et qui sont maintenant occupés par MM. John Fisher, Son & Co.

M. L. Mander est en charge des salles d'échantillons.

M. Geo. Giroux, représentant MM. E. O. Barette & Cie, vient de partir pour un voyage dans le district du Lac St-Jean.

MM. E. O. Barette & Cie, temple Building, vient de mettre en stock un assortiment complet de cravates, à détailler à 50 cts.

Ces cravates dans les derniers genres et les couleurs les plus nouvelles sont vendues à des prix permettant de réaliser de beaux bénéfices.

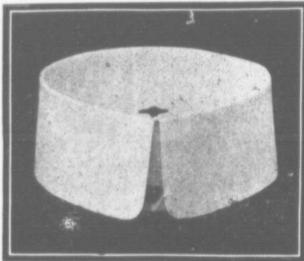
Nous sommes très heureux d'apprendre que M. E. Foster, acheteur de M. J. Tooke Bros. Ltd., est complètement satisfait.

M. Foster a été retenu chez lui pendant plusieurs mois.

M. Geo. F. Pooley, inventeur de la chemise brevetée du même nom, vient d'établir une manufacture de chemises à

Sorel, P. Q. M. Pooley qui vient de partir pour un voyage d'affaires à Winnipeg, nous informe qu'à son retour il ouvrira une salle d'échantillons à Montréal.

MM. Miller Bros. Co., Ltd., viennent de mettre sur le marché, un nouveau modèle de col: le Champion.



Ce col est fait d'après les derniers dessins américains et est appelé à avoir le plus grand succès.

M. H. Laurencelle est de retour à Montréal, après une absence de deux mois passés en Europe.

M. Laurencelle revient avec l'agence pour le Canada de la maison L. Vallier de Grenoble, qui est une des plus importantes dans l'industrie des gants à Grenoble.

La fabrique de M. L. Vallier, à Grenoble, qui est de construction récente réunit toutes les dernières améliorations.

A part les lignes courantes de gants de Kid, la maison L. Vallier s'est fait une réputation des plus enviables dans la fabrication des gants de Suède, qu'elle fabrique au moyen d'un procédé spécial et qu'elle fournit aux principaux magasins de Paris.



#### LE DEGRAISSAGE DE LA LAINE PAR LE SILICATE DE SOUDE

Le dégraissage de la laine est peut-être l'une des plus intéressantes parmi les nombreuses applications industrielles du silicate de soude [verre soluble]. L'idée de son emploi à cet usage paraît avoir pris naissance en Angleterre, par suite du désir des usiniers de rechercher une substance de peu de valeur qui pût être substituée au savon et qui, n'étant pas chargée d'alcali libre, n'attaquât pas la fibre laineuse.

Le silicate sodique possède la propriété d'émulsionner et de dissoudre très vite les substances grasses dont l'ensemble constitue le saint, et cela sans en altérer aucune. Il faut cependant que trois conditions soient réalisées pour que ce résultat soit obtenu: le silicate doit être neutre, sa solution doit être diluée, et le bain de lavage ne doit pas être chaud. La "Conceria Italiana" indique la technique opératoire de son emploi.

Pour préparer le bain de silicate neutre de soude, on emploie généralement 4, 5 1/2 livres de sel pour 22 gallons d'eau, la solution étant portée à 112 degrés F. On y plonge la laine, qui est laissée en contact avec le liquide pendant un temps que la pratique peut seule déterminer. Au sortir du bain, elle est lavée avec soin sous un courant d'eau pure, puis égouttée, exprimée et séchée.

Souvent, le dégraissage se fait en deux temps. On monte le premier bain en

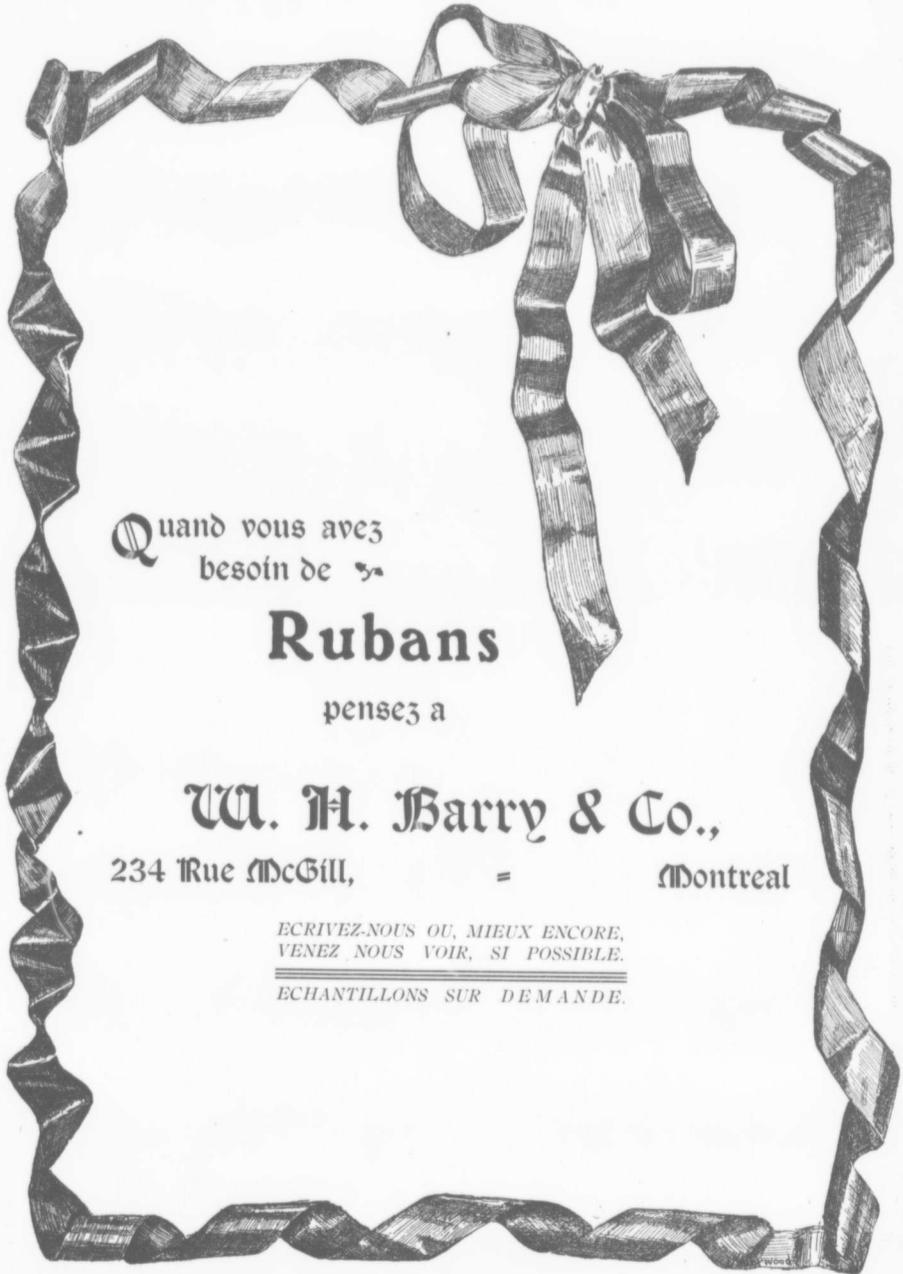
**ROCK RIB**  
STRONG AS GIBBALTAR

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

FOR FINE DRESS

FAST BLACKS





Quand vous avez  
besoin de

**Rubans**

pensez a

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

234 Rue McGill,

=

Montreal

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

*ECHANTILLONS SUR DEMANDE.*

faisant dissoudre 2 parties de silicate de soude dans 100 parties d'eau chauffée à 112 degrés F.; on y laisse la laine de dix à douze minutes, puis on la porte dans un second bain, chauffé à 95-104 degrés qui contient 1 partie de silicate de soude pour 100 parties d'eau. La durée de la seconde immersion est de 15 à 20 minutes. Au sortir de ce bain, la laine est longuement lavée à l'eau froide, puis exprimée et séchée. Il est bon de ne pas l'employer immédiatement.

L'économie réalisée par l'emploi du procédé au silicate de soude est de 40 p. c. environ sur la dépense de savon qui serait nécessaire pour obtenir le même résultat.

M. G. B. Fraser, de MM. Greenshields Ltd., nous informe que la demande en tissus pour le commerce de l'automne est très bonne. Jusqu'à présent, le gros des commandes a porté sur les tissus unis, tels que les Broadcloths, les Box-cloths et les Homespuns dans les nuances bleues, rouges, vertes et noires. En ce qui concerne les prix, M. Fraser nous dit qu'ils sont décidément à la hausse.

M. O. Létourneau, de MM. A. McDougall & Co., nous informe que les commandes de rassortiment pour le Printemps ont été meilleures que l'on ne pensait. Quant au commerce d'Automne, il s'annonce très favorablement.

Les prix des lainages continuent à avancer. Les paiements sont satisfaisants.

M. C. X. Tranchemontagne constate que les affaires sont satisfaisantes. Il remarque avec plaisir que les tailleurs tendent de plus en plus à n'acheter que les meilleures qualités de lainages.

La demande présente porte en grande partie sur les vicunas, les serges bleues et noires et sur les tweeds de fantaisie carreautes.

Les prix, nous dit, M. C. X. Tranchemontagne, sont plus fermes que jamais.

On nous rapporte de tous côtés une excellente demande pour les tissus "Broadcloths". D'après les indications actuelles ces tissus seront de grande mode pour la saison d'Automne.

Par suite de cette demande qui s'étend à tous les marchés il y a eu une forte avance sur toutes les marchandises de ce genre.

La demande pour les tissus de fantaisie destinés à la confection des vestes est plus forte qu'elle ne l'a jamais été. Jusqu'à présent, la flanelle est le tissu le plus en vue.

La demande pour les tissus "Henriettas" est également bonne quoiqu'elle n'ait pas pris les proportions de celle

pour les "Broadcloths." Les prix de ces tissus sont également plus fermes.

MM. A. McDougall & Co. nous informent que dorénavant, M. J. M. Landry, leur représentant à Québec, visitera le commerce de la Beauce, les principales villes situées sur la ligne Intercoloniale, le district du Lac St-Jean et la rive Nord jusqu'à St-Anne de la Pérade.

MM. A. McDougall & Co., de Montréal, viennent de recevoir un assortiment complet des dernières nouveautés en tissus waterproof pour la confection des pardessus d'été.

La maison a également en mains tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de worsteds pour habillements.



M. H. Duverger, de MM. Geo. H. Hees, Son & Co., rapportent que les affaires ont été très actives depuis le commencement de la saison du Printemps. La demande a, en grande partie, porté sur les rideaux, les tissus pour ameublements et autres fournitures de maisons. Les paiements sont réguliers.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur les marchandises d'ameublement de la maison A. Racine & Cie, qui comprennent, tapis, prélatris, rideaux à

## FAITS POSITIFS.

# Les Corsets P. C.

sont dessinés par un Dessinateur Français de Premier Ordre

## Fabriqués à Québec

dans une manufacture bien éclairée, remplissant des conditions Hygiéniques, par des experts Canadiens intelligents,

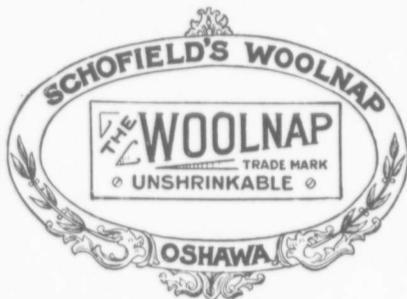
Avec le Matériel absolument le Meilleur que l'on puisse se procurer.

## MARCHANDS,

Encouragez une industrie nationale, en vendant les CORSETS P. C., garantis sous tous les rapports.

Parisian CORSET Mfg. Co.,  
QUEBEC.





## Sous-Vêtements Woolnap Pour Hommes.

Faites grand plaisir à vos clients en leur offrant les Sous-Vêtements Woolnap.

Ils sont **Renommés** pour leurs qualités auxquelles on peut se fier.

**Garantis** ne pas rétrécir, faits de

**Pure Laine,**

**Forme Parfaite,**

**Fini Supérieur.**

TOUTES LES MAISONS DE GROS TIENNENT  
LES SOUS-VETEMENTS WOOLNAP.



la verge et en paires. Ces marchandises de qualité supérieure sont vendues aux meilleures conditions.

**The Moore Carpet Co. Ltd.**

La Moore Carpet Co. Ltd., de Sherbrooke, Qué., a été de nouveau obligée d'agrandir son établissement, à cause de la demande croissante pour ses tapis et rugs maintenant bien connus.

Pendant la première partie de l'année 1905, la Compagnie a fait l'acquisition d'un certain nombre de nouveaux métiers Crossley, ainsi que d'autres machines supplémentaires; mais la demande pour ses Bruxelles Windsor et ses Wilton Kashmir a dépassé considérablement son attente et un agrandissement nouveau a été jugé nécessaire.

Cette Compagnie ne s'occupe que de la fabrication des tapis et rugs Bruxelles Wilton des meilleures qualités et elle s'est fait une réputation enviable pour ses bons tapis, sur la qualité desquels on peut compter et qui ont donné la meilleure satisfaction tant aux marchands qu'aux consommateurs.

Sa nouvelle ligne de tapis pour l'Automne comprend une grande variété, de plus de 200 patrons dans des qualités variées et ne laisse rien à désirer sous le rapport de la variété des modèles et des nuances harmonieuses.

Il faut mentionner particulièrement ses tapis "Windsor Bruxelles". Cette qualité de tapis est un modèle type des tapis Bruxelles, cadre cinq, tissés entièrement à trois filets worsted filés dans sa propre manufacture au moyen de laines importées, et est un des tissus à tapis les plus populaires sur le marché.

Les rugs Sirdar Wilton en petites grandeurs produits par cette maison sont

des copies des rugs d'Orient, et leurs couleurs ont été reproduites fidèlement dans un tissu Wilton à poils coupés épais, ce qui en fait des articles excessivement agréables à l'œil, et qui se vendent rapidement dans tout département.

La Moore Carpet Co. Ltd., a des bureaux à Winnipeg, Toronto et St-Jean, N.-B., où des lignes complètes de ses échantillons sont constamment en montre et où les acheteurs qui leur rendent visite reçoivent toujours un bon accueil. Les vendeurs de cette maison visiteront sous peu le commerce, dans la saison voulue, avec des lignes complètes de marchandises.

Les nouveaux modèles et les nouvelles teintes produits par les fabricants de tapis pour l'Automne, indiquent une tendance marquée pour faire face à la demande qui se produit pour les modèles et les teintes de haute catégorie. On emploie de bonnes nuances brillantes. Pour les tapis de salons, on se sert comme fond des nuances fauve clair et tan, le dessin étant rehaussé de ramages et de petits boutons de roses. De magnifiques effets à deux tons sont fréquemment employés dans les rouges et les verts et plusieurs dessins élégants ont été produits dans une nouvelle nuance de bleu. Pour les salles à manger, les boudoirs, etc., des nuances harmonieuses de brun, de couleur tabac, de teintes Orientales et de dessins de Perse occupent la première place.

Quelques effets très délicats de Delft, à fonds colorés en vert pâle et acide ont été dessinés pour chambres à coucher, avec de petites figures en effets de nuances claires. Les tapis pour passages et escaliers offrent une grande variété de

dessins conventionnels grands et petits. Les rouges et les verts durables d'abord dans ces patrons.

Les lignes pour tapis ont avancé de 5 à 10 p. c. la semaine dernière, aux ventes de Londres et les prix des tapis seront presque sûrement haussés à cause de la rareté de la matière première. Le coton, la toile et le jute sont haussés aux plus hauts prix qu'ils aient atteint depuis des années.

Les stocks de tapis sont assez bas dans tout le Dominion, et on s'attend à une bonne saison dans toutes les sections.



La maison C. M. Lampson & Co., de Londres, a tenu des ventes de fourrures les 19, 20, 21, 22, 23, 26, 27, 28, 29 et 30 mars.

On remarque une augmentation sur les peaux de chat sauvage, de vison et de renard, tandis que les prix des peaux de rats musqués sont soit stationnaires ou plus bas qu'aux ventes précédentes.

\*\*\*

M. John Edgar qui, autrefois faisait partie de la maison Edgar, Coristine & Co., vient d'établir un nouveau commerce de gros de chapeaux et fourrures, sous le nom de John Edgar & Co.

Sous-Vêtements

Pour

**L'Automne 1906.**

de Watson

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

— FABRIQUES PAR —

*The Watson Manufacturing Co.*

Paris, Ont. Limited.



L'Ouverture des Modes d'Été

.. DE ..

**S. F. MCKINNON & CO.**

LIMITED

87 rue, St-Pierre

Aura lieu LUNDI, MARDI et MERCREDI, 23, 24 et 25 Avril. Nous y exhiberons quelques-uns des Chapeaux-Modèles et Bonnets de New-York, de la toute dernière nouveauté, ainsi que les styles les plus nouveaux de chapeaux non garnis, comprenant les nouvelles formes Canotier, qui sont la grande vogue à New-York, Londres et Paris.

Nos acheteurs ont fouillé les marchés Américains pour obtenir les Marchandises correctes en

Chapeaux, Fleurs, Plumes, Rubans,  
Galons Mohair et Paille :: ::

et toutes les Nouveautés en fait de Modes. Toutes les Modistes et tous les Marchands qui peuvent le faire, devraient assister à l'Ouverture d'Été, au

**No 87 RUE SAINT-PIERRE,**  
**MONTREAL.**

Les ventes à l'encan des fourrures de la Cie de la Baie d'Hudson, ont eu lieu à Londres, dans le courant du mois de mars, et ont duré quatre jours. Les prix obtenus sont à peu de chose près les mêmes que ceux obtenus aux ventes de MM. C. M. Lampson & Co.



D'après les derniers rapports reçus de Londres au sujet des ventes à l'encan des laines brutes, tenues à partir du 13 mars, les prix ont été des plus fermes depuis le début jusqu'à la fin des enchères.

L'avance sur diverses qualités telles que les Cross-Breds, les Medium Cross-Breds et les Lambs Wool, a varié de 5 à 15 p. c. La plupart des laines offertes ont été accaparées par les manufacturiers anglais et américains.

Les prochaines enchères des laines brutes auront lieu à Londres, le 8 mai. On estime qu'à cette vente il ne sera offert que 150,000 balles de laine. Cette quantité ne sera pas suffisante pour satisfaire aux besoins de l'industrie et il en résultera certainement une hausse sur les prix des soieries et des lainages.

On nous rapporte une excellente demande pour les rubans de taffetas et moirés dans les grandes largeurs. Ces articles sont très recherchés pour les ceintures.

M. W. H. Barry, chef de la maison W. H. Barry & Co., nous avise que les affaires continuent à être des plus actives.

La demande porte en grande partie sur les rubans unis en taffetas, en soie Liberty, Duchesse dans les nuances rouges, bleu marin, bleu clair et vert réséda.

Les prix des rubans ont fortement augmenté chez les manufacturiers.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce de la maison W. H. Barry & Co. Cette firme qui importe directement des manufacturiers, est en état de fournir toutes les qualités et tous les genres de rubans aux prix les plus réduits. Des échantillons sont envoyés sur demande.

I. Mishkin & Co.

Un exemple frappant de la marche progressive de cette maison est fourni par sa nouvelle ligne de modèles de lingerie pour le commerce du Printemps et de l'Été. M. Mishkin a fait un voyage spécial à New-York, pour s'assurer un tissu nouveau et exclusif, possédant le brillant de la soie, pouvant se laver comme la toile et ayant la qualité de durée indispensable du coton. Déjà des dessins élaborés de lingerie sont offerts à des prix

variant de \$2.50 à \$10. Les marchands désireux de se tenir au courant des dernières modes en fait de blouses, feraient bien d'entrer en relations avec cette maison.



LE COTON EN RHODESIE

Suivant le rapport du directeur de la British South Africa Company, pour l'année échuë le 31 mars 1905, les expériences de culture du coton ont été poursuivies pendant la saison de 1904, avec, en de certains cas, des résultats pleinement satisfaisants. 15,000 pouds de graines environ ont été distribuées par le département de l'agriculture, tant aux Européens qu'aux indigènes, dans le but de faire des expériences dans chaque district, mais les graines ont été reçues très tard, et la saison n'a pas été favorable: ces deux causes ont empêché le succès de ces expériences. L'approvisionnement en graines est important et des mesures seront prises pour qu'elles soient distribuées au début de la saison; on espère amener les indigènes et autres intéressés à planter en grandes quantités.

L'expert en coton américain, engagé



**TRADE MARK**  
**THE GUARANTEED LINE**  
**IDEAL**  
**REGISTERED**

Manufacturiers en gros de:

LITS en CUIVRE et en FER,  
SOMMIERS à "l'épreuve de la Ver-mine," Matelas, Oreille de Plume, Couve-pieds.

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

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

## OUATE EN PAQUETS

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

OUATE DE COTON:

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

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

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

**JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO**

Agents de Vente.

## L'ENTREPOT DES LAINAGES DU CANADA Assortiment d'Automne.

Notre Assortiment en

**Lainages et Fournitures pour Tailleurs**

Est complet sous tous les rapports.  
Il est le plus considérable pour les

**Marchandises Importées et pour  
les Marchandises Canadiennes**

Il est insurpassable pour  
la qualité et les prix . . .

**SERGES GOTSMAN ET BLENHEIM**

Les meilleures lignes sur le marché.

**Voyez nos Echantillons.**

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

SUCCESSALES:

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

## NOS BRETELLES

Sont Estampillées  
et Etiquetées

Trade



Mark

Ce qui est une Garantie  
de la MEILLEURE Valeur.

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

THE

### Berlin Suspend & Button Co.

BERLIN, ONT.

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

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

IMPORTATEURS ET MARCHANDS EN GROS DE

Soies de toutes Pesanteurs, Largeurs et Couleurs  
les.

Arrivage continuel de Nouveautés en  
Marchandises Japonaises de Fantaisie.

VENEZ NOUS VOIR.

## M. l'Homme d'Affaires

Vous n'aimeriez pas qu'un quelconque de  
vos commis arrive à votre bureau avec des  
vêtements vieux et râpés. Vous désirez qu'ils  
paraissent propres, n'est-ce pas? Êtes-vous  
sûr que votre magasin n'a pas mauvaise  
apparence? C'est la devanture de votre ma-  
gasin qui vous fait de la publicité auprès de  
votre client. Elle devrait toujours être bril-  
lante et attrayante.

Nous aimerions vous montrer ce que nous  
pouvons faire en fait d'enseignes.  
Écrivez-nous et nous vous ferons des sug-  
gestions.

The Martel Stewart Co., Ltd.  
Montreal, Canada.

## Quelques Attractions en Nouvelles Marchandises Pour le Printemps.

### Articles pour Dames —

Jupes de dessous fantaisie en Soie, Soie-Moirette,  
Lawn et Alpaga. Cols et Collerettes en Dentelle  
et Soie. Châles en Soie, toutes les nuances.  
Sous-Vêtements en Laine, Lawn et Soie.

### Articles pour Hommes —

Sous-Vêtements en Laine, Mouchoirs, Bonneterie  
pour Hommes, etc.

### Articles de Maison —

Lignes spéciales en Toile de Table: Damassée Blan-  
che, avec serviettes assorties. Essuie-mains et Toile  
pour Essuie-mains en rouleau. Toile pour la table  
à la verge. Dessus de Table en Peluche, grandeurs  
et dessins variés. Dessus de Table en Tapestry,  
grandeurs et dessins variés. Portières, etc., etc.

### Article Spécial en Serviettes de

Table, 22 x 22 pouces.

## L. HIRSHSON & CO.

Acheteurs et Vendeurs de Jobs

1782 rue NOTRE DAME, - MONTREAL

Téléphones: Bell, Main 2715; - - Marchands, 636

NE MANQUEZ PAS DE VOIR  
DES ECHANTILLONS DE . . .

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

## "MARQUE BEAVER"

Avant de placer votre ordre pour  
livraison d'Automne.

PAS DE MEILLEURE VALEUR sur le MARCHÉ

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

Notre nouvelle ligne de **NUAGES** est très at-  
trayante et d'une excellente valeur.

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

par le Rhodésia Cotton Syndicate, a fait de petites plantations à Hartley, près de Salisbury, et à Bamboo Creek, en territoire portugais, une centaine d'acres environ au total. L'expérience à Bamboo Creek a été un succès éclatant, les plantes ont poussé d'une façon luxuriante et leur rendement a été abondant.

La qualité de la mèche est estimée excellente pour du coton américain, et elle accuse une amélioration sur cette variété cultivée en Amérique. A Hartley, la sécheresse a beaucoup arrêté la croissance de la plante, mais on s'attend à une récolte moyenne. La plantation près de Salisbury a également beaucoup souffert de la sécheresse, mais actuellement elle reprend bien et on espère obtenir une récolte d'une bonne moyenne, pourvu toutefois qu'il ne se produise aucune gelée hâtive. Une petite plantation de coton américain sur le Gwibi, où le Syndicat fit ses premières tentatives, a été traitée comme plante vivace et taillée avec grand succès. On a obtenu de cette plantation une bonne récolte de mèches dont la fibre semble être d'excellente qualité. Cet essai démontre que dans cette contrée la culture du coton comme plante vivace réussit mieux que comme plante annuelle.

Si, par des expériences ultérieures, ce fait est prouvé, les perspectives de culture du coton sur une base commerciale seront plus encourageantes, car les frais de culture de la plante vivace sont, en effet, très peu élevés.

On n'a pas encore réussi à déterminer si la culture du coton comme plante annuelle est profitable, mais les expériences faites pendant l'été dernier ont fait faire un pas considérable dans cette voie.

#### LE COTON EN ITALIE

Sait-on que la culture du coton en Italie fut un des rêves de Napoléon Ier?

Il était préoccupé de remédier à la misère légendaire où vivaient tant de Romains. Pour cette extinction du paupérisme, il croyait que le moyen le plus efficace était de développer en Italie des colonies d'étrangers, Piémontais, Allemands, Français, qui eussent formé des villages avec fermes-écoles, pépinières, et dont la fonction aurait été de défricher et d'assainir le sol.

L'admirable fertilité de cette campagne lui suggéra l'idée de la transformer en une vaste région productrice de coton, capable de rivaliser avec la Louisiane.

Dès 1810, le préfet impérial fran-

çais Tournon, écrit: "J'ai fait une très belle récolte de coton... Voilà une innocente guerre aux Anglais." En 1811 15,000 hectares sont occupés à la culture cotonnière, et cinq cents travailleurs y étaient employés. Une année très pluvieuse compromit la récolte. On recommença, en 1812, on recommença en 1813; mais on fut obligé, plus à cause des événements qui suivirent que par suite de l'impossibilité d'acclimatation, d'interrompre les essais d'une culture pour laquelle l'Alsacien Xavier Bucher avait installé une filature dans les thermes de Diocicien.

#### L'INDUSTRIE COTONNIERE AU BRÉSIL

Un journal du Brésil vient de publier la statistique exacte de l'industrie cotonnière au Brésil, une industrie de date récente, mais qui a fait des pas de géant et qui peut aller très loin; car elle possède la matière première à pied d'oeuvre. La culture du cotonnier y est très ancienne puisqu'elle était déjà pratiquée par les Indiens lors de la découverte de la baie de Rio de Janeiro. Aujourd'hui elle est très développée dans les Etats du Nord et elle pénètre déjà dans le centre et le sud du Brésil.

Aussi, les établissements industriels se multiplient-ils sur toute la surface du territoire et on ne compte pas moins aujourd'hui de 108 établissements possédant 715,000 broches et 23,000 métiers. Les Brésiliens attribuent ce grand progrès industriel au régime protectionniste et font observer qu'avant les tarifs protecteurs de 1879 il n'y avait dans tout le pays que trente fabriques de coton et de laine.

Au point où ils sont arrivés, ils se trouvent à nouveau arrêtés par la concurrence étrangère et réclament une augmentation de droits; pour leur donner satisfaction, un député, M. Luiz Alves, vient de déposer une proposition tendant à élever de 25 à 50 p. c. la fraction des droits de douane perçue en or tant que le change sera au-dessus de 13 pence. Cette proposition a été inspirée à son auteur par la hausse du change de 12 à 18 pence qui, dans ces derniers temps, avait réduit de 34 p. c. le prix des articles étrangers importés.

On voit par là que le Brésil est bien résolu à devenir une nation industrielle et qu'il entend tout au moins suffire à ses besoins en attendant qu'il

puisse à son tour devenir exportateur. Encore un marché et un beau marché qui va se fermer avant peu et diminuer d'autant la marge d'exportation des autres pays.

#### LA FIBRE DES BROMELIACEES

Par Charles Richards Dodge

(Traduit du "Scientific American.")

Parmi les collections de fibres de l'Amérique tropicale, exhibées aux expositions qui ont eu lieu aux Etats-Unis et à l'étranger, on a souvent vu une fibre végétale, longue, soyeuse, d'une couleur verdâtre et d'une grande force, bien qu'un expert seul puisse remarquer particulièrement les petits écheveaux suivant lesquels cette fibre est repliée.

Toutefois, quand on en dévide un spécimen, la finesse de la fibre et sa longueur extraordinaires apparaissent; six pieds forment une longueur ordinaire et j'ai vu des fibres qui étaient beaucoup plus longues. Si forte est cette fibre, ou'il est difficile d'en rompre par effort direct quelques filaments sans se couper les mains.

J'ai vu la fibre en quantités très petites dans différentes parties du Mexique, où on l'a vendue parfois jusqu'à \$1.00 la livre. Cette fibre provient des feuilles longues et étroites d'un ananas sauvage appartenant au genre des broméliacées; la nomenclature de cette espèce est si confuse, que j'hésite à la classer, car dans les musées et les expositions, elle a été inscrite sous les divers noms de bromélié des bois, bromélié "pita", bromélié "pinguin", bromélié "karatas," et "karatas plumeri." Ses noms les plus répandus sont pita, pinuella, pinguin, et "herbe de soie," bien que "pita" n'ait aucune signification, et que le terme "herbe de soie" s'applique à un si grand nombre de fibres, qu'il n'a aucune valeur. Les meilleurs noms à donner à cette fibre sont "pinuella" et "karatas."

Dans la région sud-Mexicaine, de Oaxaca à la Vera Cruz, où la plante croît en abondance, la fibre est grandement employée à la fabrication de fins tissus pour lesquels les qualités essentielles sont la résistance et la durée, tels que les carniers de chasse, et des sacs de formes diverses. On l'emploie aussi pour la fabrication du fil à coudre et on s'en servait autrefois pour coudre les chaussures. On nettoie cette fibre à la main et la grande longueur de la feuille mince et étroite, garnie sur ses bords d'épines pointues, rend cette opération très lente; de là, le prix élevé de cette fibre.

## SI VOUS ETES UN MARCHAND ENTREPRENANT

vous avez sûrement remarqué la demande croissante pour les 

# Vêtements à l'Épreuve de la Pluie et de l'Eau

Pour Dames et pour Hommes

Ils sont populaires parce qu'ils remplissent un double but: vêtements légers et élégants pour l'extérieur et protection contre toutes sortes de température. Article à la fois utile et ornemental.

### Les Vêtements marque "Elite" (Imperméabilisés Système Cravenette)

tiennent la tête pour le style, l'ajustage et le dessin. En eux sont réunis le choix des tissus étrangers et domestiques ainsi que le style et le fini, que des années d'expérience peuvent seules produire, et nous les vendons à un prix auquel le plus grand manufacturier peut seul les fournir.

### Nos Echantillons de Rassortiment,

maintenant entre les mains de nos voyageurs, offrent une collection qui n'a jamais encore été égalée au Canada.

Nous pouvons exécuter promptement et avec satisfaction tous les ordres pour livraison immédiate.

Les lignes pour hommes, en fait de pardessus et manteaux pour la pluie, sont maintenant offertes pour l'automne.

## THE MONTREAL WATERPROOF CLOTHING CO'Y. MONTREAL

LA PLUS GRANDE MANUFACTURE DE VETEMENTS IMPERMEABLES AU CANADA.

Je viens d'être informé par un correspondant du Mexique que des efforts sont faits pour arriver à apprêter les feuilles de l'ananas sauvage au moyen d'une machine, et on a produit ainsi, à titre d'essai, de beaux échantillons en petite quantité, de sorte qu'on attend avec intérêt d'autres expériences. Les difficultés du traitement à la machine sont grandement dues au peu d'épaisseur et à la longueur de la feuille, car une machine assez puissante pour enlever l'épiderme dur qui renferme la fibre, a une action trop forte qui la détériore. La production, au moyen d'une machine, d'une fibre bien nette et sans cassure, en quantité convenable pour le commerce, procurerait sans aucun doute aux manufacturiers un nouveau textile qui pourrait figurer dans les usages actuels du lin, tandis que la qualité soyeuse particulière à cette fibre et sa couleur la rendraient propre à la manufacture d'un grand nombre de beaux articles tissés, tels que : sacs de fantaisie et même ceintures pour vêtements d'été.

Sans aucun doute, cette fibre ferait des lignes de pêche d'une qualité supérieure et, avec une préparation plus soignée et le blanchiment, il va sans dire que la fibre pourrait être employée pour une grande variété d'étoffes tissées d'une grande beauté.

L'italien Savorgnan, qui fait autorité en la matière, dit qu'au Brésil et en Guinée, où une plante semblable (si ce n'est la même) abonde, sa fibre fine et soyeuse sert à la manufacture de nombreux articles de luxe. Dans un livre ancien écrit sur le Mexique, il est parlé d'une espèce de bromélie qui produit une fibre très fine, d'une longueur de six à huit pieds, et on dit qu'à cause de sa finesse et de sa force de résistance, on l'emploie communément à la fabrication de courroies de transmission. Elle trouve aussi son application dans la manufacture de nombreux articles tels que les sacs, les tapis, etc.; c'est en outre une matière précieuse pour la fabrication des filets, des hamacs, des cordages et d'autres articles d'un usage général.

Une espèce de bromélie à courtes feuilles pousse dans le Paraguay et l'Argentine, produisant une fibre à peu près semblable, connue sous le nom de "caraguata," produit de la bromélie argentine. Les filaments de cette espèce atteignent rarement une longueur plus grande que quatre pieds, et bien que la fibre soit molle et forte, elle ne soutient pas la comparaison avec la fibre pinuella de la région de Oaxaca. Dans le livre intitulé: "The Capitals of Spanish America," par Wm. E. Curtis, il est fait allusion à une dentelle magnifique appelée:

"manduty" faite par les femmes du Paraguay. Les fibres employées pour cette dentelle sont décrites comme étant très fines et aussi douces et lustrées que de la soie. "Lopez avait les murs de sa chambre garnis de cette dentelle, sur un fond de satin cramoisi, et le dessin figurait une toile d'araignée excessivement fine. On prétend qu'il a fallu le travail de 200 femmes employées pendant plusieurs années, pour couvrir les murs de cette chambre." Le nom "pita" a été donné à la fibre employée pour fabriquer cette dentelle, et ce nom semblerait indiquer qu'il vient de l'ananas sauvage (pine-apple) ou bromélie.

La fibre de la bromélie est très semblable à la fibre du fameux pina, ou ananas des Philippines, qui sert à fabriquer de magnifiques tissus, tels que ceux qui conviennent aux robes de bal, aux mouchoirs d'une finesse égale à celle des fils de la Vierge. Il n'est pas douteux qu'avec une préparation soignée, les fibres sauvages pourraient être employées de la même manière.

#### LES PROGRES DE L'INDUSTRIE COTONNIERE AU JAPON. SES BESOINS DE COTON BRUT

De toutes les industries japonaises, aucune n'a autant progressé, depuis une vingtaine d'années, que celle qui emploie, comme matière première, le coton brut.

Primitivement, les fils de coton employés dans les fabriques de tissages japonaises étaient presque tous d'origine étrangère, et leur importation croissait d'année en année. Cela s'explique par ce fait que les filatures de coton japonaises n'existaient pour ainsi dire pas. En 1863, il y avait en tout, au Japon, 5,468 broches. Bien que ce nombre se soit élevé, progressivement, à 43,700 broches en 1883, à 65,000 en 1886, à 70,000 en 1887, l'appoint de la production "intérieure" de fils de coton était insignifiant, comparativement au chiffre des fils "importés", dont la valeur, en 1888, s'élevait à \$10,800,000. A partir de 1890, de nombreuses manufactures de coton filé furent créées au Japon.

Cet essor eut une répercussion immédiate sur les importations de fils de coton brut. Les premières tombèrent de \$10,800,000 [1888], à \$4,400,000 [1882]. Les secondes passèrent de \$600,000 [1883] à \$9,800,000 [1892].

Le Gouvernement japonais, voyant tout l'intérêt qu'il avait à développer cette industrie nationale, prit, dans ce but, des mesures législatives efficaces, dont les résultats ne se firent pas attendre, et dépassèrent même toutes les espérances.

En 1901, le Japon comptait 81 filatures de coton, avec 1,181,762 broches. Il importait pour \$30,098,250 de coton brut.

Quant aux fils de coton, l'importation avait diminué de 80 pour 100 depuis 1888. En revanche, le Japon en exportait pour \$10,250,000,—sans compter \$3,055,000 de "tissus" de coton.

Depuis lors, les progrès de l'industrie cotonnière ont été tels, que les fils de coton constituent, actuellement, "le plus important article d'exportation du Japon". Ses principaux débouchés sont la Chine, Hong-kong et la Corée. L'exportation des tissus de coton a également progressé, et atteint une somme supérieure à \$5,000,000.

Comme les produits fabriqués au Japon, sans être inférieurs à leurs similaires européens, sont livrés à des prix beaucoup plus bas, ils sont, par suite, préférés même en Australie et sur toutes les côtes occidentales du continent américain.

Cette situation est surtout sensible pour les cotons manufacturés. Au contraire, tandis que les fabriques de cotonnades du Lancashire enregistrent annuellement pour plusieurs millions de déficit, les fabriques similaires japonaises des districts d'Osaka et de Hiogo distribuent des dividendes de 10.7 pour 100.

L'Inde elle-même, après avoir supplanté les cotonnades européennes sur la côte d'Afrique, souffre beaucoup à son tour, dès à présent, de la concurrence des filatures d'Osaka. Cela tient à ce que l'ouvrier hindou, en dépit des avantages considérables qu'il possède sur l'ouvrier européen, se trouve dans des conditions d'infériorité écrasante vis-à-vis du Japonais, celui-ci produisant à 50 pour 100 meilleur marché.

Le salaire moyen des ouvriers ordinaires des filatures et des tissages, est, en effet, au Japon, de 13 cents par jour. Celui des ouvrières est de 6 cents. Les petites filles et les apprentis travaillent pendant un grand nombre de mois, à raison de 3 cents par jour.

La question de la matière première est donc beaucoup plus importante, pour l'industrie cotonnière japonaise, que celle de la main-d'œuvre. Le Japon tire 50 pour 100 du coton brut qu'il emploie, des Indes anglaises, et 33 pour 100 des Etats-Unis. Le reste vient de Chine, de Corée, et, pour une faible proportion, de l'Indo-Chine française.

La Dominion Linen Mills de Bracebridge, Ont., a repris ses opérations et vient de mettre ses produits sur le marché pour le commerce de la saison d'Automne.

Nous avions, du reste, fait pressentir cette nouvelle dans un précédent numéro de "Tissus et Nouveautés."

\* \* \*

La Dominion Textile Co. a, en date du 4 avril, produit ses échantillons de flanelles pour le commerce d'Automne 1906. Les prix sont sensiblement les

# The Moore Carpet Company, Ltd

SHERBROOKE, QUE.

MANUFACTURIERS DE

## Beaux Rugs et Tapis Wilton et Bruxelles

POUR LE COMMERCE CANADIEN

Wiltons Royal

Bruxelles Windsor

Rugs Wilton Sirdar

Wiltons Cachemire

Bruxelles Balmoral

18" x 36" à 9 x 12 pieds

Mattes Togo Lavables pour

Wiltons Burmah

Bains, 18 x 36, 27 x 54, 36 x 36, 36 x 63

### AVIS POUR L'AUTOMNE

Nos nouveaux dessins et nos nouvelles couleurs pour la saison d'Automne sont maintenant prêts pour l'examen et notre variété de patrons en tapis Bruxelles et Wilton est beaucoup plus grande et plus complète que jamais auparavant.

Nous avons produit beaucoup d'effets de couleur nouveaux dans nos patrons anciens et qui nous sont propres, et nous offrons une quantité de nouveaux tissages en Bruxelles et Wiltons à des prix populaires qui intéresseront tous les marchands de tapis.

Ne manquez pas d'examiner nos différentes lignes et laissez nous vous faire des prix avant de placer vos ordres pour l'Automne.

Tous les patrons sont absolument personnels à l'acheteur.

Remerciant le Commerce du généreux patronage qu'il nous a accordé dans le passé, nous demeurons,

Vos dévoués,

**THE MOORE CARPET COMPANY, Ltd.**

BUREAU DE TORONTO: 43, rue Scott,

BUREAU DE WINNIPEG: 23, Bloc Hammond,

BUREAU DE ST-JEAN, N.B.: 53½, rue Dock,

USINES ET BUREAU PRINCIPAL: Sherbrooke, Qué

mêmes que ceux qui étaient en vigueur pour l'Automne dernier, mais il convient de remarquer que ces prix sont plus fermes.

\* \* \*

Nous apprenons que tout dernièrement un des plus importantes filatures de coton du Canada a reçu une forte commande de cotonnades pour le marché chinois. Cette commande a été refusée, vu que la filature n'aurait pas été en état de subvenir aux besoins du marché canadien.



### LA SITUATION DES MARCHES

D'après les différentes entrevues que le représentant de "Tissus et Nouveautés" a eues avec les représentants et les acheteurs des maisons de marchandises sèches en gros, l'avis unanime est qu'il n'y a aucune possibilité de baisse quelconque dans les prix des diverses marchandises de ce commerce, d'ici quelque temps au moins.

### TISSUS ET NOUVEAUTES

Les produits manufacturés sont très fermes dans tous les centres manufacturiers et la cause en est principalement due aux hauts prix de toutes les matières premières sans exception.

D'autre part, les manufacturiers européens sont, d'après les rapports qui nous parviennent, plus indépendants que jamais. Ils n'éprouvent aucune difficulté à écouler leurs produits; leurs stocks ont été enlevés pour remplir les vides causés par la guerre russo-japonaise et les ordres actuels sont plus que suffisants pour absorber tout ce que les manufactures peuvent produire. La demande des maisons canadiennes n'entre guère en ligne de compte en ce moment pour les manufacturiers européens qui, comme nous l'avons dit plus haut, sont absolument indépendants.

Le moment serait, nous semble-t-il, favorable pour établir au Canada de nouvelles industries. Le mouvement d'immigration commencé depuis quelques années va sans cesse s'accroissant et l'augmentation de notre population peut déjà permettre à de nouvelles industries de subsister avec la seule clientèle domestique.

M. M. Greenshields Ltd. nous informent que les commandes pour la saison d'Automne sont nombreuses, de même que les ordres de rassortiment. Les paiements sont réguliers.

M. J. L. A. Racine, de M. M. A. Racine & Cie, nous avise que les expéditions de marchandises ont été très fortes depuis le commencement de mars. Les ordres pour l'Automne, ainsi que les commandes de rassortiment, sont satisfaisants. Relativement au prix des marchandises, ils sont plus fermes que jamais et sans aucune apparence de baisse.

Les remises se font avec régularité.

\* \* \*

D'après M. W. A. Cheesbrough, de M. M. Kyle, Cheesbrough & Co., une certaine demande se fait déjà sentir pour les marchandises d'automne.

On s'attend également à une bonne reprise dans les ordres de rassortiment du Printemps, dès que la température sera plus favorable.

Les paiements sont assez satisfaisants.

\* \* \*

M. R. Brock, directeur-gérant de M. M. W. R. Brock Co. Ltd., à Montréal, nous dit que le début de la prise des commandes d'Automne a été satisfaisant, le gros de la demande a porté sur les sous-vêtements ouatés.

Il y a également des ordres nombreux pour les rassortiments du Printemps ainsi que pour les articles de fantaisie pour l'époque des fêtes de Pâques.

Les prix continuent à être des plus fermes. Quant aux paiements ils sont satisfaisants.



### Voici les AIGUILLES "Marque Archer."

Ceci est un fac-simile de la "Marque Archer," d'Aiguilles à Coudre — les meilleures aiguilles à coudre pour dames.

Vendues 5c. par papier.

Prix pour les marchands, \$1.20 par mille.

5% 30 jours.

Grosses en stock: Nos. 3-7-4-8-5-9-5-10-6-10-1-6-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10.

Si votre marchand de gros ne les tient pas, envoyez-nous un ordre-échantillon. Nous paierons d'avance tous les frais pour la première commande, en tout lieu du Canada, pour que vous les essayiez.

## Wm. Croft & Sons,

ETABLIS EN 1855.

Distributeurs pour le Canada.

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

## Cartes Postales Souvenir

C'EST maintenant le moment de placer votre ordre pour le printemps. Nous publions des séries pour l'usage exclusif des marchands locaux, d'après leurs propres photographies, et nous garantissons le meilleur fini, tant pour les cartes en couleurs ou noires que pour les cartes en blanc.

DEMANDEZ CATALOGUE ET ECHANTILLONS

Assortiment Complet de Cartes de Fantaisie, Cartes Vues du Canada et Albums pour Cartes Postales en Stock

### Offre Spéciale pour Avril

500 Cartes Vues du Canada, Assorties.

500 Cartes Comiques Assorties.

1 Etagère pour Cartes Postales.

Envoyez l'argent avec la commande, car nous n'acceptons pas de compte à moins de \$50

LE TOUT POUR \$10.00

## Illustrated Post Card Co.

185, RUE ST-JACQUES, - - - - MONTREAL

**En Achetant**

des

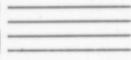
**PARAPLUIES**

pour

**DAMES et HOMMES**

Insistez pour avoir

**"THE 20th Century"**

**DEUX GLISSIÈRES BULB** 

**BREVETÉES**

ou

**DEUX GLISSIÈRES BULB KUP**

**BREVETÉES**

Sur toutes vos marchandises

Ce sont des Garanties de Valeur et de Qualité.

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

M. J. O. Gareau, gérant-général de la E. T. Manufacturing Co., Ltd., rapporte qu'il est plus que satisfait de l'encouragement qui a été accordé à la nouvelle compagnie par le commerce en général. Les affaires pour l'Automne s'annoncent comme devant être de premier ordre.

Les remises se font d'une façon très régulière.

M. S. Harris, de MM. L. Hirschson & Co., qui vient d'arriver d'Europe, nous rapporte qu'en ce qui concerne les manufacturiers du Yorkshire et du Lancashire, il est presque impossible de placer des commandes chez eux, par suite de la demande extraordinaire qu'il y a actuellement, surtout de l'Inde et de l'Extrême-Orient.

Les prix se ressentent de cet état de choses et, par conséquent, ceux qui parviennent à placer des commandes doivent payer des prix très élevés.

MM. Greenshields Western, Ltd., de Winnipeg, et Greenshields & Co., Ltd., de Vancouver, portent en stock l'assortiment complet des produits de la E. T. Manufacturing Co., Ltd.

Nous conseillons aux lecteurs de "Tissus et Nouveautés", qui désirent acheter des porcelaines de fantaisie, de s'adresser à MM. Short & Co., bâtisse du Board of Trade. On trouvera dans cette maison tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait d'articles japonais.

### Le système AJUSTÉ-D'AVANCE

Une découverte vient d'être faite dans l'art de la coupe des vêtements. Cette découverte, destinée à faire une révolution complète dans l'art du vêtement, a été appelée Système Ajusté-d'Avance, par son inventeur... du Lude, ancien professeur et gérant de la "Cutters & Designers School Co." et, aujourd'hui, président de "The Emporium Limited".

Voici en quoi consiste la nouvelle méthode:—

Un vêtement à coutures sans fil, ou à coulisses, est ajusté sur la personne de l'acheteuse ou de l'acheteur. On moule exactement en faisant joier les coutures à coulisses. Le tailleur doit avoir en magasin un certain nombre de patrons-moïdes, des mesures 32, 34, 36, etc., jusqu'à 42 pouces. Il suffit alors d'employer un patron comportant les mêmes mesures que le vêtement moulé, ajusté au gré du client, pour obtenir une coupe irréprochable. L'emploi de ce patron équivalait à placer les pièces du vêtement-moule à plat sur l'étoffe à couper.

Le client peut ainsi voir d'un seul coup d'œil l'étoffe qui produira l'effet le plus agréable quand le vêtement sera fait. On voit donc qu'avec cette méthode, le vêtement est pratiquement "Ajusté d'Avance". L'ajustage et la coupe doivent donc être parfaits.

Les avantages de la méthode "Ajusté d'Avance" sont nombreux; en voici quelques-uns que personne ne discutera: La cliente n'a plus à subir la prise des mesures par le tailleur, opération qui répugne à la plupart des femmes; elle obtient un ajustage exact dans tous les détails, aussitôt son choix fait; elle n'a pas besoin de revenir essayer plusieurs

fois, puisque le vêtement est ajusté d'avance. De son côté, le tailleur commence le vêtement et le finit sans s'inquiéter de l'essayage qui a été fait d'avance. Le vêtement commandé peut donc être livré en quelques heures, au lieu de quelques jours ou semaines. Le système ingénieux qui permet de faire voir l'effet que produira le vêtement fini fait partie de l'invention. On peut se rendre compte par cette description succincte des avantages de la nouvelle méthode: le système "Ajusté-d'Avance" procure à la fois commodité, rapidité et exactitude.

Ce système s'applique également aux vêtements d'hommes.

"The Emporium Limited", la compagnie qui a acquis le contrôle de l'invention, a un capital de \$200,000. Les hommes placés à sa tête sont: MM. C. Du Lude, président; T. Gagnon, secrétaire; A. Savard, trésorier; U. St-Onge, service des achats et gérance des magasins; M. Antoine Robert, le courtier bien connu, a la direction de la partie financière de l'affaire.

La Compagnie a ouvert une succursale au No 851 rue Ste-Catherine Ouest, coin de la rue St-Mathieu, sous la direction de Mde. Jordan, qui a, dans cette ligne, une grande expérience. Car elle a fait partie des meilleures maisons de Montréal et de New-York, en qualité de surintendant du département des ventes, et de Mde. Scully qui était première assistante dans le célèbre établissement de Marshall Field, à Chicago.

Vu l'augmentation rapide de ses affaires, "The Emporium Limited" établira prochainement une succursale dans la rue Ste-Catherine Est.

La compagnie a l'intention d'ouvrir, dans quelques mois, plusieurs autres suc-

### NOS LIGNES SPECIALES

Lainages,  
Flanelles,  
Doublures,  
Bonneterie,  
Sous-  
Vêtements,  
Fils.

The Andrew H. McDowell Co., (Inc.)  
40-42, rue St-Antoine, MONTREAL.

### Mettez en Stock des Articles à Vente Rapide

Vous ne porterez pas de vieux stock, si vous tenez nos marchandises. . . . .

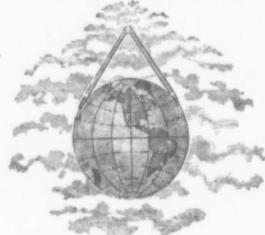
Nous sommes agents pour les meilleurs fabricants Britanniques — une garantie de qualité. . . . .

Les ordres par la maille reçoivent une prompt attention.

**N**OUS AVONS REÇU une forte consignment de porcelaine Japonaise, comprenant: Tasses, Soucoupes, Assiettes, Théières, Services à Thé et à Fruits. Nous nous ferons un plaisir d'envoyer en approbation des caisses assorties de ces articles, d'une valeur de \$20.00 à \$35.00.

**SHORT & COMPANY**  
219, Edifice du Board of Trade, MONTREAL.

## LES BRETelles GLOBE



vous aideront à localiser dans votre ville le commerce des bretelles. Nous pouvons nous occuper d'une manière satisfaisante de vos

## BESOINS EN BRETelles

Donnez nous en l'Occasion.

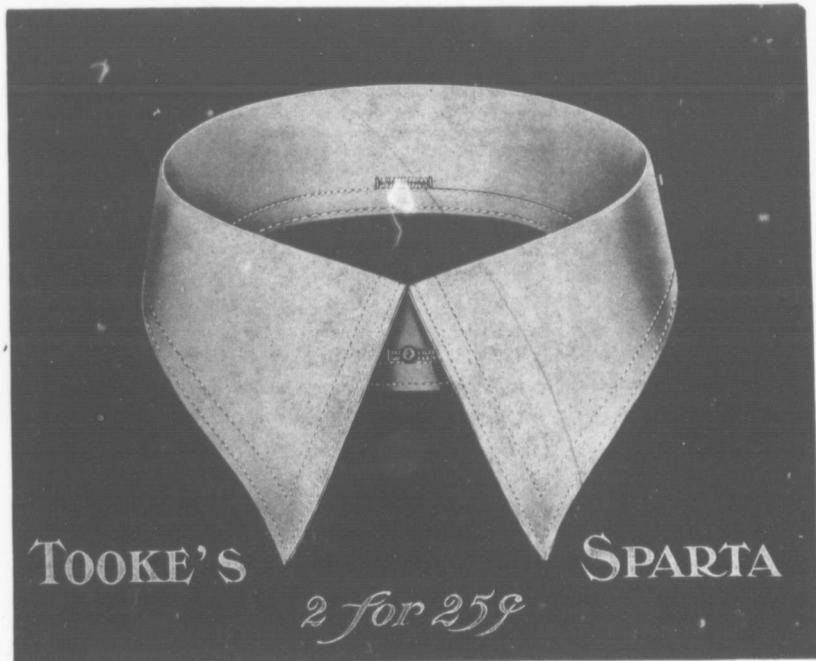
N'oubliez pas d'ajouter quelques-uns des célèbres FAUX-COLS BONIFACE en CAOUTCHOUC.

UNE LETTRE SERA SUIVIE DE L'ENVOI D'UN VOYAGEUR OU D'ÉCHANTILLONS

**THE GLOBE SUSPENDER CO.**  
ROCK ISLAND, P. Q.

LES FORMES LES PLUS NOUVELLES ET LES MEILLEURES

EN FAUX-COLS  
POUR L'ETE



Les Faux-Cols de Tooke à détailler à 2 pour 25c. forment une catégorie par eux-mêmes.

**ILS SURPASSENT TOUS LES AUTRES**

Pour l'Ajustage, la Main-d'Oeuvre et le Travail de Buanderie

**TOOKE BROS. Limited**  
**MONTREAL.**

curiales à Montréal, et de s'établir solidement, soit directement, soit par arrangements, à Toronto, Winnipeg, Québec, Vancouver et autres villes du Dominion. Les grands marchés de New-York, Philadelphie, Chicago, etc., et les principales villes de Cuba et du Mexique seront successivement l'objet des entreprises de l'"Emporium Limited".

Les brevets sont pris en Amérique et au Canada, et des arrangements ont été faits pour assurer à la Compagnie des droits patentés dans d'autres pays. M. Taylor, de MM. Peterstonhaugh & Co., édifice Canada Life, est chargé des brevets.

#### LES MATELAS EN EPONGE

Une nouvelle industrie, la fabrication des matelas, oreillers etc., en éponge, vient d'être entreprise en Floride, dit "Scientific American." On débarrasse les éponges de toutes les matières étrangères qu'elles peuvent contenir, par un frottement énergique dans de grandes cuves d'eau; on les fait ensuite passer dans des tordeuses et on achève leur séchage en les soumettant à l'action d'un courant d'air froid. Les éponges sont alors déchiquetées par une machine, stérilisées, rendues inodoros par un traitement chimique et séchées de nouveau à l'air froid; elles sont maintenant prêtes à être mises en usage.

Les matelas en éponge ne pèsent dit-on qu'un tiers du poids des mate-

las en crin de mêmes dimensions et coûtent les deux-tiers du prix de ces derniers; ils sont très élastiques tout en étant fermes et durables, et sont particulièrement hygiéniques, cette matière n'absorbant pas l'humidité et les émanations qui se dégagent du corps. Un oreiller de 19 pouces sur 26 ne pèse qu'une livre, un oreiller de plume de la même grandeur pèse trois livres.

#### PETITES NOTES

Ne placez pas vos marchandises si haut dans la vitrine que personne ne puisse voir l'intérieur du magasin. Laissez passer un peu de clarté, le magasin n'en sera que plus attrayant.

C'est une piètre manière de faire que d'essayer d'obtenir le patronage du public sous prétexte que vous avez besoin d'argent. Les gens peuvent connaître un concurrent qui en a plus besoin que vous.

Appelez vos clients par leur nom. Appliquez-vous particulièrement à connaître les noms des nouveaux arrivants dans votre localité. Inspirez-vous sous ce rapport de la manière de faire des politiciens.

Cucl que ce soit que vous annoncez, écrivez l'annonce comme si vous pensiez vous adresser aux femmes. Quatre-vingt-

dix-neuf fois sur cent, c'est la femme qui règle les dépenses du ménage.

Personne n'aime avoir affaire avec un individu qui n'est pas propre de sa personne ni dans ses vêtements. On tolère quelquefois un être malpropre, mais on ne l'aime jamais.

Ne vous plaignez pas toujours de votre malheureuse chance. Travaillez et faites vous-même votre propre chance. Celui qui attend que dame Fortune vienne pour l'élever au sommet du succès risque d'attendre dans la peine.

Pour quelques personnes, les dettes sont un stimulant, un aiguillon. N'allez jamais loin dans les dettes avant de savoir quel effet elles ont sur vous. Les dettes en ont écrasé plus d'un.

Le meilleur moyen de placer avec avantage une petite somme d'argent dans l'intérêt de votre propre commerce est de vous abonner à un journal de commerce et de publicité. En eux vous trouverez les meilleures idées des autres marchands pourvus de tout fatras inutile.

Un journal de commerce français raconte l'expérience instructive qu'a faite une fabrique de chocolat. En 1902, cette maison avait dépensé \$60,000 en frais de publicité. L'année suivante, cette somme fut réduite pour des raisons d'ordre

# DOMINION OIL CLOTH Co., Limited

## MONTREAL

FABRICANTS DE

# LINOLEUM

## Prelarts et Toiles Cirées

EN VENTE DANS LES MAISONS  
DE NOUVEAUTÉS EN GROS.



### *M. le Marchand :*

C'est pour moi l'époque du lavage et j'ai une ligne abondante de nouveautés récentes, nous appartenant toutes en propre. Vous verrez difficilement ces Tissus dans les Magasins de Chemises, de Blouses ou de Nouveautés. Tissés en Autriche d'après les dessins et les modèles dus aux idées du dessinateur de LA NIAGARA NECKWEAR CO., ils valent quelques cents de plus que l'étoffe ordinaire. Pas un seul défaut dans un millier de verges et tissage magnifique. En vérité, c'est une collection unique de tissus et de dessins en Etoffes à rayes, à figures et unies, avec de nombreuses combinaisons de couleurs indélébiles.

Le Tissu "BURLO" avec bordure, une nouveauté en 12 dessins, de beaucoup la plus belle chose qui ait jamais été offerte dans les toiles.

Nous pouvons produire un style quelconque de Cravate de notre manière ordinaire et excellente.

Votre dévoué, **705.**

économique et, en 1904, il fut résolu de supprimer complètement la publicité. Cette année-là, les profits diminuèrent de presque \$200,000, tandis que les concurrents de cette maison, qui avaient continué à faire de la publicité jouissaient d'une prospérité inconnue jusqu'alors.

Ayant reçu une leçon dispendieuse, les administrateurs décidèrent, en 1905, d'employer aux frais de publicité une somme de \$120,000, afin de regagner la clientèle perdue.

Traitez l'ordre qui vous est envoyé avec le même soin que vous le traiteriez si le client était près de vous pour en surveiller l'exécution. Le public aime à traiter avec un magasin de confiance. Il est incommode d'avoir à surveiller tous les mouvements de son épicier ou de son boucher.

Il vaut mieux inscrire dans votre agenda cinquante choses et vous décider à ne pas les commander, que de manquer d'y inscrire un seul article dont vous ayez réellement besoin.

Des ouvertures ont été faites au Gouvernement Canadien par un agent du gouvernement Allemand en vue d'améliorer les relations commerciales entre le Canada et l'Allemagne. On pense que dans la révision du tarif il sera tenu compte des propositions de l'Allemagne

Il est bon de noter que le commerce du Canada avec l'Allemagne qui était en 1896 de \$7,212,236, s'était élevé à \$14,225,566 en 1903 et qu'il est retombé à \$7,788,793 en 1905. Pour que les relations commerciales entre le Canada et l'Allemagne puissent se développer, il est nécessaire que les deux pays consentent à retirer quelques-unes des restrictions imposées par leurs tarifs.

N'écrivez jamais une lettre de plaintes sur le moment. Attendez au lendemain; après une nuit de bon sommeil, les choses paraîtront sous un meilleur jour.

Vous pouvez avoir une foule d'idées en tête, et cependant un autre peut penser à des choses qui ne se sont jamais présentées à votre esprit. Etudiez les méthodes de tous les marchands entreprenants près desquels vous pouvez avoir accès.

Etudiez les vitrines des magasins de la ville la plus rapprochée. Si aucun intérêt ne vous appelle dans les grands centres d'affaires, prenez sur vous d'y aller pour étudier les vitrines de magasins.

Les enfants sont les clients qui remarquent le plus les choses. Tout enfant bien traité sera un ami de votre magasin, quand il sera grand.

"Même chez les protectionnistes les plus exagérés, dit le Moniteur de la Cordonnerie, le snobisme leur fait rechercher les articles étrangers. A l'appui de ce dire voici ce qui s'est passé dans un magasin de chaussures de George Street à Sydney [Australie]. Un client [protectionniste enragé] entre et demande une paire de chaussures américaines.

"Le détaillant exprime sa surprise à voir un aussi chaud protectionniste de mander une paire de chaussures importées.

"Le client répondit qu'il ne voulait pas de chaussures de fabrication coloniale. Le détaillant affirma que les chaussures coloniales étaient aussi bonnes que les américaines et, afin de prouver son dire, il montra une paire de chaussures américaines qu'il débaptisa pour la circonstance en la présentant comme article de fabrication australienne.

"Vous ne pouvez contester, dit-il au client, que voilà un article de tout premier ordre: oui, dit le client, mais il ne vaut pas l'article américain importé et il demanda qu'on lui fit voir une paire de chaussures américaine afin de pouvoir comparer. Il est inutile de dire que le fabricant lui apporta une paire de chaussures fabriquées en Australie. Le client les prenant d'étonnement en mains s'écria: voilà des chaussures superbes, je les

## MON. ALBERT, Direction, PARIS, 2<sup>e</sup> Ar<sup>e</sup> MEMBRE DU JURY HORS CONCOURS

### LE COQUET (3<sup>8</sup> ANNÉE) JOURNAL DE MODES.

De tous les journaux de modes est le plus complet, car il renferme: des sites inédits, patrons coupés et à décalquer, travaux de dames et de maisons, conseils d'hygiène, renseignements, littérature, chronique mondaine et industrielle, menus, recettes, itinéraires, gravures colorisées, et 2 grands panoramas colorisés par an, à partir de l'édition No. 4.

SE PUBLIE EN SEPT EDITIONS

	1 an	6 mois	3 mois
UNION POSTALE			
Edition No. 1 (Bimensuelle)	13,-	7,00	5,-
" " 2 (Bimensuelle)	13,-	7,00	5,-
" " 3 (Hédomadaire, simple)	15,-	9,50	5,-
" " 4 (Hédomadaire, la plus répandue)	30,-	16,-	10,-
" " 5 (Hédomadaire)	40,-	21,-	12,50
" " 6 (Hédomadaire)	50,-	26,-	15,-
" " 7 (Hédomadaire, Luxe) avec 2 albums par an	66,-	34,-	22,-

### LES SILHOUETTES PARISIENNES 1<sup>re</sup> ANNÉE

EDITION DE GRAND LUXE

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

### PARIS FIGURINE 2<sup>8</sup> ANNÉE EDITION DE LUXE

SE PUBLIE EN DEUX EDITIONS

Journal de modes spécial de figurines.  
Edition No. 1, Etranger: 1 an 28 fr.; 6 mois 15 fr.; 3 mois 9 fr. 50.  
Edition No. 2, Etranger avec 2 albums par an: 1 an 11 fr.; 6 mois 21 fr. 50;  
3 mois 12 fr. 25.

### LE JOURNAL DES MODISTES (3<sup>6</sup> ANNÉE)

Paraît 2 fois par mois.

SE PUBLIE EN DEUX EDITIONS

Journal professionnel exclusivement édité pour les maisons de Modistes publiant que des modèles inédits: Edition étrangère No. 1: 1 an 13 fr.; 6 mois 7 fr. 50; 3 mois 4 fr. 00; No. 2 les descriptions sont en 6 langues (Union postale) 1 an 18 fr.; 6 mois 10 fr.; 3 mois 6 fr.

### LE JOURNAL DES LINGERES (4<sup>1</sup> ANNÉE)

LINGERIES, CHAPEAUX, ENFANTS, LAYETTE

PARAISANT LE 1<sup>er</sup> DE CHAQUE MOIS

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

### Suppléments.

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

### La Direction

peut aussi envoyer, aux mêmes dates, contre la somme de 10 fr., les 2 magnifiques albums de blouses, corsets, etc., plus de 100 modèles, qu'elle publie pour les Saisons d'été et d'Hiver.

### Edition mixte

pour Robes et Modes.

Moyennant un supplément annuel de 10 fr., pour la France et 12 fr., pour l'Etranger, on peut faire joindre, dans le premier numéro de chaque mois, 4 planches colorisées spécialement de modèles de chapeaux, soit 48 planches par an.

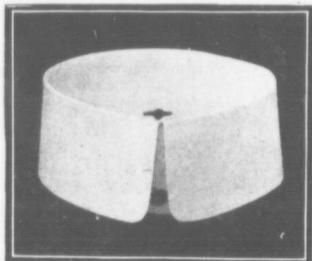
Gravures et Travaux en tissu - 3000 costumes - Patron ordinaire et sur mesure (mousseline et papier) Demandez le catalogue MANNEQUINS.

On s'abonne également chez tous les libraires de France et de l'Etranger et aux Bureaux de poste ou Messageries.

ENVOI GRATUIT D'UN N<sup>o</sup> SPECIMEN SUR DEMANDE AFFRANCHEE.

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

**EN CELLULOID**



**CHAMPION**

Devant 1 3/4". Arrière, 1 3/8".

**ARTICLES DE HAUTE CLASSE.**

Tous les derniers genres de

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

**"CAOUTCHOUC" (FINI TRES**

**BRILLANT ET MAT)**

**"ENTRE-DOUBLES"**

**(IMITATION DE TOILE)**

**ET "IMPERMEABLES."**

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

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

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

**Les Gants  
de Peau de**



**PEWNY**

Sont les Gants

dont chaque paire est accompagnée  
d'une garantie.



Vous ne courez aucun  
risque en les vendant.



NOUS SOMMES LES SEULS AGENTS

**Greenshields Limited,**

MONTREAL

**Hamilton Cotton Co.,**

HAMILTON

**MARQUE "STAR"**

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

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

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

**MARQUE "IMPERIAL"**

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le  
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

**W. B. STEWART**

11 Front St. East, - TORONTO, Ont.

prends, vos articles coloniaux ne peuvent supporter un instant la comparaison avec elles, et le client s'en alla triomphalement en emportant sous son bras des chaussures australiennes que le facétieux commerçant avait baptisées américaines.

\* \* \*

Le "Moniteur officiel du Commerce de Paris, publie l'information suivante sur la crise qui sévit actuellement sur le commerce des vins du Portugal:

Toutes tentatives faites pour remédier à la mévente des vins et sauver les viticulteurs de la ruine, sont pestées infructueuses.

Les cours se sont effondrés, à tel point que les producteurs récupèrent difficilement leurs frais.

D'autre part, le commerce d'exportation se trouve dans une situation difficile par suite de la baisse continue de l'agio sur l'or.

\* \* \*

Le bureau de santé de la ville de New York a envoyé à 60 maisons industrielles

un avis leur rappelant l'ordonnance concernant la fumée et les invitant à s'y conformer.

L'ordonnance exige qu'après cinq jours d'avis, suivis d'un autre avis, des poursuites soient intentées, si rien n'a été fait pour supprimer cette nuisance publique qu'est la fumée.

## RECETTES ET PROCÉDES

Il est fort désagréable de voir la *molesquine durcir*, et difficile de lui rendre sa souplesse première. On peut cependant essayer du procédé suivant. On la met tremper dans de l'eau chaude, puis on l'enduit d'un composé fait de 45 grammes d'alun et d'autant de sel dans un peu moins d'un litre d'eau. On la roule sur elle-même, la face mouillée à l'intérieur, on la laisse ainsi quelques jours, puis on la rince soigneusement, on la torde pour exprimer toute l'eau, et on la frotte, on la pé-

trit dans les mains, on l'étire dans toutes les directions.

\* \* \*

Quand on veut protéger les tapis de l'usure, il faut se rappeler que c'est surtout par le côté qui porte sur le parquet qu'ils s'usent, et qu'il importe par conséquent de mettre en-dessous une de ces épaisses étoffes qu'on fabrique dans ce but spécial.

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

La Maison a pour principe de ne mettre en vente, même aux prix les plus réduits, que des marchandises de premier choix et de très bonne qualité



MOR PLESSIS

Ayez un ardent amour pour les véritables intérêts de la Patrie.



LAFONTAINE

Affirmons nos droits.



CHAPLEAU

N'allons pas négliger nos avantages.

## AUTOMNE 1906

Adressez-vous à notre Maison pour tous vos achats

et vous aurez découvert le chemin du Succès.

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

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

VOYEZ NOS

**Fourniturés en tous genres pour Tailleurs.**

DEMANDEZ A VOIR NOS

**Vecunas, Cheviots et Serges Noirs**

Tweeds et Meltons pour Costumes de Dames

Etoffes à Robes

Twees et Draps pour Manteaux de Dames.

**Notre Spécialité.**

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

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

**C. X. TRANCHEMONTAGNE & Cie**

315 Rue St-Paul, MONTREAL.

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

L'UNION FAIT LA FORCE



PAPINEAU

"Donnez la préférence aux Produits canadiens"



CARTIER

"Travaillons pour le malin de nos institutions."



MERCIER

"Employons notre énergie à développer nos ressources."

# L'Unique DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours



CARROSSERIE  
de.....  
LUXE

PNEUS  
MICHELIN

DOUBLE PHAETON  
Entrées Latérales. Capote América ne Ordinaire.

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

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

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

**The Canadian Motor Car Company**

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

**MONTREAL.**



—M. A. B. Edgar, représentant MM. Tooke Bros., Ltd., voyage actuellement dans le Nord-Ouest.

—M. Sydney Harris, gérant de la maison L. Hirschson & Co., de Montréal et Londres, est de retour au Canada, après un voyage en Europe d'une durée de plusieurs mois.

—M. E. B. Greenshields, de MM. Greenshields, Ltd., est actuellement en Europe.

—M. J. C. Wardell, représentant la E. T. Manufacturing Co., Ltd., vient de partir pour une tournée d'affaires dans la Province de Québec.

—M. Gustave Barette, de MM. E. O. Barette & Cie, visite actuellement le commerce de la Vallée de l'Ottawa.

—M. Henry Duverger, gérant de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., à Montréal, a tout récemment fait un voyage à Jamesville, Wisconsin.

—M. R. Deusch, manufacturier de tapis, a passé plusieurs jours à Montréal, au commencement du mois d'avril.

—M. Ed. Duckett, représentant MM. A. McDougall & Co., vient de partir pour une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. David Nadeau, voyageur de la maison C. X. Tranchemontagne & Cie, vient de partir pour un voyage dans le bas de Québec.

—M. Hassberger, de MM. Short & Co., vient de faire un voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. A. O. Morin est tout récemment parti pour un voyage d'achat en Europe.

—M. J. H. Palmer, acheteur de MM. Debenhams [Canada] Ltd., est attendu à Montréal vers le 1er mai. M. Palmer vient de passer plusieurs mois dans les principaux marchés européens.

—M. Wm. Kearney, représentant MM. C. X. Tranchemontagne & Cie, vient de faire une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. F. X. D. de Grandpré, gérant de Debenhams, [Canada], Ltd., à Montréal, a passé les fêtes de Pâques à New-York.

—M. C. X. Tranchemontagne accompagné de son associé, M. J. H. Bernier, partira pour un voyage d'affaires en Europe, vers le commencement de mai.

—M. F. Chaleyev, de MM. Chaleyev & Orkin, qui vient de passer plusieurs semaines à Montréal, est reparti pour l'Europe.

—M. J. Lortie, représentant MM. A. McDougall & Co., visite actuellement le commerce du Nord.

—M. G. Ferrier Torrance, représentant MM. Geo. H. Hees, Son & Co., vient de faire un voyage dans les Cantons de l'Est.

—M. J. Matthews, l'un des acheteurs de MM. Greenshields, Ltd., est de retour à Montréal, après un voyage en Europe.

—M. Henry Allbright, acheteur du département des soieries et des étoffes à robes de MM. W. R. Brock Co., Ltd., est de retour au Canada, après un voyage en Europe.

—M. Geo. L. Cains, de MM. Greenshields, Ltd., prend actuellement quelques semaines de repos à Hot Springs, Virginie.

—M. Guthrie & Robertson, deux acheteurs de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., viennent de partir pour un voyage d'affaires en Europe.

—M. Wm. Alexander, de MM. S. F. McKinnon & Co., vient de passer les fêtes de Pâques à New-York.

—Mme Low, modiste de la maison D. McCall Co., Ltd., vient de passer les fêtes de Pâques à New-York.

—M. J. Locke, un des acheteurs de la D. McCall Co., Ltd., est allé à New-York, à l'occasion des fêtes de Pâques.

—M. Louis Decelles, représentant MM. D. McCall Co., Ltd., visite actuellement le commerce des Cantons de l'Est.

—M. J. M. Woodland, de Toronto, est attendu à Montréal, cette semaine.

—M. R. R. Bourcier, représentant MM. J. M. Woodland & Co., dans la Province de Québec, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires dans la vallée de l'Ottawa.

## PAGINATION DES ANNONCES

Allied S. G. Co. [The] . . . . .	47	Garneau, Fils & Cie, P. . . . .	21	Moore Carpet Co. [The] . . . . .	45
Baldwin & Partners, J. & J. . . . .	57	Globe Suspender Co., [The] . . . . .	48	Morrice, Sons & Co., D. . . . .	13
Barry & Co., Walter H. . . . .	35	Greenshields, Ltd. . . . .	1, 11, 25, 33, 53-58	Munn & Co. . . . .	32
Berlin Suspender & Button Co. [The] 41		Hamilton Cotton Co., [The] . . . . .	53	Paché & Flammand . . . . .	52
Brock Co., W. R. [The] . . . . .	2	Harris & Co. . . . .	67	Paquet, J. Arthur . . . . .	7
Brophy Cains, Ltd. . . . .	31	Hees, Son & Co., Geo. H. . . . .	17	Parisian Corset Mfg. Co., [The] . . . . .	36
Canadian Motor Car Co. . . . .	55	Hirschson & Co., L. . . . .	41	Penman Mfg. Co., [The] . . . . .	19
Chaleyev & Orkin . . . . .	9	Ideal Bedding Co., [The] . . . . .	40	Racine & Cie, A. . . . .	5
China & Japan Silk Co., [The] . . . . .	41	Illustrated Post Card Co., [The] . . . . .	46	Schofield Woollen Co., [The] . . . . .	37
Chipman-Holton Knitting Co., [The] 34		Kyle, Cheesbrough & Co. . . . .	9	Short & Co. . . . .	48
Croft & Sons, Wm. . . . .	46	McDougall & Co., A. . . . .	40	Stratford Knitting Co., [The] . . . . .	41
Daly & Morin . . . . .	7	McDawell, Andrew H. . . . .	48	Tooke Bros. . . . .	49
Debenham's [Canada], Ltd. . . . .	29	McKinnon & Co., S. F. . . . .	39	Tranchemontagne & Cie, C. X. . . . .	54
Dominion Oil Cloth Co., [The] . . . . .	50	MacDonald & Co., John . . . . .	15	Turnbull Co., C., [The] . . . . .	57
Dominion Suspender Co., [The] . . . . .	51	Martel Stewart Co., [The] . . . . .	41	Watson Mfg. Co., [The] . . . . .	38
Dominion Textile Co., [The] . . . . .	27	Miller Bros. . . . .	53		
Dominion Wadding Co., [The] . . . . .	40	Montreal Waterproof Clothing Co., [The] . . . . .	43		
Featherbone Novelty Co., [The] . . . . .	23				

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

Nos Voyageurs sont maintenant en route avec nos Nouveaux Echantillons de  
**Sous-Vêtements à Cotes Plastiques S'ajustant Parfaitement**  
POUR  
**Dames, Enfants et Bébés.**

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

Sous-Vêtements  
**CEETEE**  
Pure Laine.

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

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

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

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

Marchandises Canadiennes  
pour le Peuple Canadien.



**HARRIS & COMPANY, LIMITED.**

ROCKWOOD ONT

**HOMESPUNS GRIS CLAIR**

Les plus propres. Les plus Nets.  
Les plus Brillants.

Agents de vente :

**MONYPENNY BROS. & CO.**  
TORONTO. MONTREAL.



REGISTERED

**Laine à Tricoter**  
**BEE HIVE**

(Ruche d'Abeilles)

Fabriquée par

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

HALIFAX, Angl.

Les plus anciennement établis et les plus grands Filateurs dans

**TOUS LES GENRES DE LAINE A TRICOTER**

**CONNUS DANS TOUT LE MONDE CIVILISE**

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

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

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

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

Spécialement adaptées pour le tricot à la main et à la machine.

Nous prétendons qu'elles donnent un meilleur rendement et durent plus longtemps que n'importe quelle autre marque.

Nouvelles qualités: Laines Cocoon, Ivorine et Eider "Bee-Hive."  
EN GROSE SEULEMENT. DEMANDEZ DES ECHANTILLONS.

AGENT :

**DUNCAN BELL,**

MONTREAL et TORONTO.

# AUTOMNE 1906

## VÊTEMENTS CONFECTIONNÉS

POUR  
DAMES



ET  
ENFANTS

Nous avons fait des progrès énormes dans ce Département, et nous sommes prêts, cette saison, à offrir un assortiment plus grand et plus complet que jamais. Nous mentionnerons spécialement que nos **JAQUETTES** pour Dames, Jeunes Filles et Enfants ont des styles et des valeurs corrects. Nos **MANTEAUX "BEAVER SKIN," ARTICLES POUR LA TÊTE, MANCHONS** et **SETS** sont la meilleure valeur offerte au Détailleur, dans le Canada.

**FOURRURES.**—Nous sommes dans le Commerce des Fourrures et, ayant fait nos contrats avant la hausse des prix, nous pouvons vous promettre des valeurs de premier ordre.

**VOYEZ NOS** Jupes de Robes, Jupes de dessous en Soie, Sateen et Morine, Articles en Flannelette, Blouses en Soie, Delaine, Flanelle Française, Velours, Sateen et Velvetta pour Dames, Vêtements d'Enfants, et toutes autres lignes Confectionnées.

---

**GREENSHIELDS LIMITED**  
MONTREAL