



Cassids & Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

NOVEMBRE 1907

LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ÉLEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITÉ D'UNE SERGE.



LE DRAP HUGUENOT TOUT LAINE DE

PRIESTLEY

REUNIT L'ÉLEGANCE D'UN CACHEMIRE ET LA DURABILITÉ D'UNE SERGE.

GREENSHIELDS LIMITED - - - MONTREAL

TISSUS ET NOUVEAUTES



¶ **Guettez la Venue** de notre voyageur.
Sous peu, il ira vous voir avec nos
nouveaux échantillons de bonneterie,
d'articles pour hommes et de sous-vête-
ments.

¶ Nous offrons un plus grand assortiment
de marchandises et des valeurs meilleures
que jamais auparavant. Ne pensez-vous
pas que vous devriez le voir avant de
placer votre ordre ?

¶ Si vous ne pouvez pas attendre notre
voyageur, pourquoi ne pas essayer le
Département des Commandes par Lettre.

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

Montreal.

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co.), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2847. Boîte de Poste 217. 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, MONTREAL Can.**

Vol. VIII

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

LA SITUATION DES AFFAIRES

Comme nos lecteurs le verront dans le cours des remarques que nous publions en différents endroits de ce numéro, il y a unanimité dans le commerce de gros, à faire observer que, dans notre province tout au moins, le situation commerciale est excellente.

L'échéance du 4 novembre, une des plus fortes, sinon la plus forte de l'année dans le commerce de la marchandise sèche et des nouveautés s'est très bien passée. Il y a eu évidemment des renouvellements, car il y en a toujours, mais dans une proportion relativement très restreinte et, depuis cette échéance, les collections ont été absolument satisfaisantes.

Quant aux ventes elles sont réellement satisfaisantes et le commerce du printemps, à en juger par les ordres des marchands de détail enregistrés jusqu'à ce jour, s'annonce très bien.

Dans la province de Québec, le développement des ressources que nous possédons se fait avec plus de lenteur peut-être que dans les provinces de l'Ouest, mais nos progrès pour être moins rapides n'en sont que plus sûrs. Nous avons ici plus prononcé que dans l'Ouest, l'esprit de conservatisme, les opérations de nos marchands ont un caractère moins spéculatif et les résultats en sont plus sûrs, plus profitables, moins aléatoires.

On voit d'ailleurs l'effet de cette politique d'affaires car aujourd'hui c'est encore la vieille province de Québec qui fait meilleure figure pendant la période de rareté de l'argent que nous traversons.

A vrai dire, l'argent n'est rare que pour ceux qui voudraient aller trop vite en besogne et qui spéculent sur l'avenir. Les besoins légitimes du commerce et de l'industrie sont assurés à quelque ne veut pas dépasser les limites des possibilités présentes; mais, encore une fois, les banques se refusent et avec raison à tout ce qui de près ou de loin tou-

che à la spéculation. Elles ont serré les freins à temps et en arrêtant les extravagances elles ont forcé ceux qui voulaient aller trop loin à faire retour sur eux-mêmes et à ne pas se lancer dans les aventures. La situation n'en sera ainsi que plus saine. On oublie trop souvent que nous sommes une nation jeune et que nous devons mesurer nos progrès en affaires à la somme des capitaux à la disposition du commerce et de l'industrie. Il faut se souvenir du proverbe: "Qui trop embrasse, mal étirent".

METHODE D'AFFAIRES DISGRACIEUSE

Nous n'en sommes plus à l'époque reculée des bazars en plein vent et des étalages de pleine rue, alors que le bottiquier s'époumonnait pour attirer la clientèle, comme le font des pitres aux barriques des foires et des kermesses dans certaines contrées. Nos moeurs commerciales ont gagné au changement, et, un marchand qui se respecte a d'autres méthodes d'attirer la clientèle et de l'amener à lancer sur le trottoir et de l'amener pour ainsi dire de force dans son magasin.

Un marchand qui, de nos jours, agit encore ainsi, ne peut passer pour avoir un grand respect de soi-même et de la clientèle.

Du reste, quel aspect aurait notre ville si partout, les marchands à la devanture de leurs magasins se mettaient à interpeller les passants pour leur offrir et leur vanter leurs marchandises.

C'est malheureusement ce qui se fait actuellement sur une de nos principales artères, la rue St-Laurent.

C'est une véritable disgrâce qu'on ne saurait tolérer plus longtemps et nous félicitons le président de la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, M. W. U. Bolvin, d'avoir attaché le grelot sur ce point.

LES TRIBUNAUX DE COMMERCE

Avec une connaissance profonde des besoins de la justice et du commerce, le juge Loranger recommandait, il y a quelques semaines, à une assemblée des membres du Jeune Barreau, la création de Tribunaux de Commerce.

De nos jours, il y a en toutes choses un mouvement de spécialisation très accentué. C'est qu'aussi on reconnaît que dans notre état de civilisation très compliquée, chaque jour apporte de nouveaux faits, de nouvelles découvertes, de nouveaux problèmes et de nouveaux remèdes.

On spécialise dans le commerce, dans l'industrie, dans la médecine. Les avocats eux-mêmes spécialisent, les uns ont fait une étude plus spéciale du code criminel et nous avons des avocats criminalistes; d'autres s'en tiennent à plaider des causes civiles. Pourquoi n'aurions-nous pas des tribunaux spécialement institués pour juger des causes purement commerciales, comme il existe des tribunaux pour connaître des affaires maritimes.

Nos tribunaux sont encombrés, on demande partout la nomination de nouveaux juges, le nombre des juges est actuellement insuffisant pour la prompte administration de la justice. On ne peut demander aux juges de faire plus qu'ils n'ont déjà. Or, il est à remarquer que le nombre de causes purement commerciales en suspens est considérable et que l'institution de tribunaux de commerce serait un soulagement et pour les juges et pour les plaideurs.

Les causes commerciales demandent des juges et des avocats spécialement versés dans la législation et les affaires commerciales. La création de tribunaux de commerce avec des juges et des avocats compétents aurait pour effet, non seulement d'assurer une plus prompt administration de la justice, mais de simplifier les procédures et de réduire les frais des plaideurs.

La Chambre de Commerce, dans une résolution passée à sa dernière assemblée, recommande à son tour la création de tribunaux de commerce et nous l'en félicitons.

SOCIÉTÉ DE BIENFAISANCE MUTUELLE DE LA DOMINION COMMERCIAL TRAVELLERS

Il y a eu un grand nombre de membres présent à l'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers Mutual Benefit Society qui a eu lieu dans les salles de l'association, samedi, le 2 de ce mois. Les rapports présentés ont été d'un caractère très satisfaisant et ont été approuvés par tous les membres présents. Pendant l'année 170 nouveaux membres ont été admis et le nombre des membres est actuellement de 1312. Il a été payé \$17,000 aux familles des membres décédés et la réserve actuelle de \$13,500 est intacte.



M. l'échevin James Robinson

Les élections des officiers pour l'année à venir ont donné les résultats suivants: Echevin James Robinson, président; MM. J. Hamilton Ferras, vice-président; Chas. Gard, trésorier; Rég. W. Graham, secrétaire.

MM. David Watson, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, F. J. Dugan et T. J. Parks ont été réélus fidéli-commissaires.

A une assemblée de l'ancien conseil qui a eu lieu immédiatement avant l'assemblée, trimestrielle, une résolution a été adoptée à l'unanimité offrant à M. Jos. W. Rousseau, un des fidéli-commissaires de la société, les cordiales sympathies du Conseil, à la suite du décès de Mme Rousseau, son épouse.

A LA MÉMOIRE DE FEU STAPLETON CALDECOTT

Un simple service de consécration a eu lieu, en l'église St-Paul, à Toronto, à l'occasion du dévoilement du vitrail placé

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

dans cette église à la mémoire de feu Stapleton Caldecott. Ce vitrail, qui occupe la première place dans le transept est, a été placé là par des membres de la famille du défunt. Le recteur, le Rév. chanoine Cody, expliqua aux personnes présentes la signification des divers symboles du vitrail. Au centre est la figure du Sauveur; au-dessus est représenté Moïse, le législateur hébreu. Le texte inscrit sur le vitrail est le suivant: "I will raise up a prophet like unto thee." On voit aussi sur ce vitrail les figures de David et des quatre grands prophètes, Isaïe, Jérémie, Ezéchiel et Daniel. Toute l'idée générale du vitrail, comme l'a expliqué le chanoine Cody, converge vers le Christ placé au centre, comme le facteur d'unification de toute la bible. L'orateur d'unification convenait à rappeler la mémoire de membres de l'église. Il ajouta aussi quelques paroles d'appréciation sur la vie et la valeur du défunt.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

L'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers Association a eu lieu samedi dernier, dans ses salles du Board of Trade.

Un des membres a demandé des explications au sujet de rumeurs qui ont un instant couru que les fonds de l'association avaient été quelque temps en danger.

Le président, M. E. D. Marceau, a répondu que les fonds de l'association avaient été transférés d'une banque dans une autre à la suite de bruits que la banque, où en premier lieu étaient déposés les fonds, était éprouvée et passait par quelques difficultés.

Les explications du président ont été accueillies avec satisfaction par l'assemblée, de même que les renseignements donnés par lui au sujet des valeurs détenues par l'association.

M. Duckett, de St-Hyacinthe, a présenté un projet de pension qui sera discuté en assemblée générale le 14 décembre prochain.

Il a été décidé que le banquet annuel aurait également lieu cette année et le comité à cet effet a été choisi comme suit:

MM. J. Paterson, R. C. Wilkins, A. L. Friedman, Max Murdock, Geo. A. Mann, Ech. Robinson, W. J. Egan, J. B. Giles, J. E. L. Dubreuil, F. S. Côté, O. A. Thibault, F. N. Picard, D. M. Iefèvre, D. Watson, M. Gravel, F. Dugan, P. M. Lemaitre et E. Gullbault.

Ont été mis en nomination pour officiers et directeurs du prochain terme:

Président, MM. Geo. A. Mann, R. C. Wilkins, W. J. Egan; vice-président, MM.

S. J. Mathewson et J. B. Giles. M. Max Murdock a été nommé trésorier par acclamation. Directeurs: MM. J. A. Dawson, P. M. Lemaitre, O. A. Thibault, Charles Patrie, F. N. Picard, S. D. Stewart, S. W. Anderson, Ed. Duckett, Hugh Glanford.

Le scrutin sera fermé vendredi, le 13 décembre à 5 heures p.m. MM. Friedman et Rolland ont accepté de contrôler les bulletins de vote.

L'assemblée générale annuelle aura lieu le lendemain de la fermeture du scrutin.

M. Robert C. Wilkins, le manufacturier bien connu des spécialités "Rooster Brand" dans la ligne des hardes faites, vient d'être mis en nomination pour la présidence de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.



M. R. C. Wilkins

M. Wilkins est, depuis 26 ans, membre de cette association, dont il a été directeur pendant deux ans, et dont il a été à deux reprises, élu par acclamation trésorier, poste qu'il occupe actuellement.

M. Wilkins est bien connu des voyageurs et des hommes d'affaires du Canada d'un océan à l'autre. M. Wilkins est membre du Board of Trade et du Conseil exécutif de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

M. Sam. J. Mathewson de la maison d'épicerie en gros Mathewson's Sons, est un ancien voyageur de commerce, membre du Board of Trade, bien connu d'un très grand nombre d'hommes d'affaires dans toute l'étendue du Canada; il s'est toujours beaucoup intéressé aux affaires de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion.

M. Mathewson ayant renoncé à voyager est à même de consacrer le temps nécessaire aux affaires de cette importante

Debenhams pour les Nouveautés



Ecrivez

pour

avoir

des

Echantillons



RUBANS

Valeurs Spéciales, assortiments complets, en Velours, Satin, Taffetas, Failletine, Etc.,

SOIERIES

Taffetas Noir Garanti, Taffetas changeant (Shot), Taffetas de couleur, Messalines, etc.,

ETOFFES A ROBES

Draps Chiffon dans les nuances les plus nouvelles, Serges, Amazones, etc.

DENTELLES

Allovers, Bordures et Insertions, nouveautés les plus récentes.

TULLES ET CHIFFONS

dans nos qualités standard et une collection complète de nuances.

À MONTREAL, nous offrons en plus les toutes dernières nouveautés en fait de CHAPEAUX NON GARNIS et un assortiment complet de PLUMES DE COQ, D'AIGRETTES, D'AILES DE FANTAISIE, FLEURS, ETC.

Debenhams (Canada) Limited

MONTREAL

TORONTO

18 rue Ste. Hélène

Coin des rues Bay et Wellington

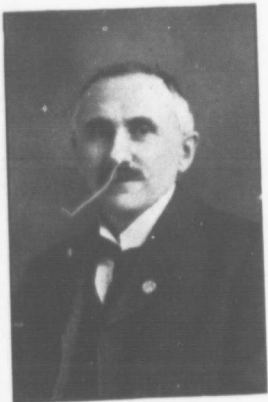
DEBENHAM & CO.

St. Paul, E. C. LONDON,

Wimpol St. W.

Paris New-York Melbourne
Cape Town Bruxelles Boston Sydney
Johannesburg Lyon St. Etienne.

association. L'an dernier sa maison a fait don de \$1,000 au fonds de l'hôpital, don qui a contribué dans une grande mesure à la fondation de deux lits pour les



M. S. J. Mathewson

voyageurs, l'un à l'hôpital Notre-Dame et l'autre à l'hôpital Général. Les amis de M. Mathewson l'ont mis en nomination comme vice-président pour le prochain terme.

LE COMMERCE MONDIAL DES FOURRURES

Etant données les questions fréquemment posées au sujet du commerce des fourrures en général et, en particulier, de l'importance de l'Allemagne dans ce commerce, il est intéressant de lire ce qu'écrivit sur cette question M. J. L. A. Burrell, vice-consul à Magdebourg, dit "Clothier and Haberdasher":

On entend parfois des personnes exprimer la crainte que les animaux à fourrure ne viennent à disparaître. Le commerce des fourrures d'Amérique est plus considérable aujourd'hui que jamais auparavant. Il est vrai que le buffalo n'est plus à considérer comme animal à fourrure et que le castor a presque complètement disparu dans la plupart des contrées. La loutre de mer qui fournissait autrefois 100,000 pelletteries annuellement, n'en produit plus que 400 au maximum; le phoque semble aussi être plus rare, car le nombre des peaux de ces animaux a diminué de 100,000 à 10,000 annuellement; mais d'autres animaux à fourrure ont remplacé ceux-là et l'étendue du commerce des fourrures d'Amérique est aujourd'hui plus grande qu'elle n'a jamais été. Les peaux de bêtes puantes, de rats musqués et de renards rapportent plus que

TISSUS ET NOUVEAUTES

n'ont jamais rapporté celles de castors, de loutres de mer, de phoques et autres fourrures rares. Les dépôts des Etats-Unis et du Canada envoient la plus grande partie des fourrures qu'ils reçoivent aux trois célèbres marchés de fourrures du monde: Londres, Leipzig et Nijni-Novgorod. Les achats sont faits par des courtiers experts en fourrures.

A Londres, les fourrures sont vendues à l'encan pour une somme moyenne de \$5,000,000 par an. La principale vente, à Nijni-Novgorod, Russie, a lieu au mois d'août. Là sont vendues toutes les fourrures asiatiques, tels que peaux de moutons de Perse, peaux d'Astrakan, peaux de chèvres de Mongolie, de martres zibelines de Sibérie, d'hermines, fourrures rares d'écureuils et, bien qu'en très petites quantités, des peaux de loutres et de phoques.

Le marché de Leipzig se tient au moment de la grande foire des pelletteries, à Pâques. Acheeteurs et vendeurs s'y rendent de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud, de la Perse, de la Chine, de la Sibérie, du Japon, du Thibet et d'Angleterre. La foire dure deux semaines: c'est une relique intéressante de l'époque du moyen-âge et elle conserve toujours son importance. Comment se fait-il que l'Allemagne, qui ne produit pas d'animaux à fourrures, joue un rôle aussi important dans le commerce des pelletteries? C'est à cause de la teinture et de la préparation des pelletteries. Des villes entières se livrent à la préparation des peaux brutes. L'Autriche et la Russie produisent les meilleures peaux d'écureuils pour doublures; mais toutes ces peaux doivent être envoyées en Allemagne pour y être apprêtées. Cet apprêt consiste en partie à extraire la graisse des peaux sans tacher la fourrure, ce qui est d'une grande importance pour l'hermine, le renard blanc et l'ours blanc. Beaucoup d'apprêteurs finissent les pelletteries avec de mauvaise graisse au lieu de beurre ou ne font pas disparaître convenablement l'odeur désagréable des eaux, parce qu'ils ne les traitent pas avec des copeaux d'acajou.

L'Allemagne occupe le premier rang pour la teinture de toutes les peaux de moutons, ce qui est attribué à la composition de l'eau des rivières d'Allemagne et aux propriétés de l'argile de ce pays.

Il est envoyé annuellement, aux ventes de Leipzig et de Nijni-Novgorod, 200,000 peaux de renards anglais, 500,000 peaux de renards allemands, 300,000 de renards russes, 93,000 de renards rouges d'Amérique et plus de 50,000 peaux de renards d'Alaska de toute espèce.

C'EST UN FAIT ACQUIS

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

DECES

Jedi, le 17 octobre, ont eu lieu à la Pointe aux Trembles, comté de Portneuf, les funérailles de feu Madame Rousseau, épouse de M. J. W. Rousseau, voyageur de commerce de la maison Brophy Cairns, de Montréal.

Un nombreux cortège venu de Montréal, de Québec et des paroisses environnantes avait tenu à rendre à la défunte un dernier hommage en l'accompagnant à sa demeure suprême.

Le service funèbre a été chanté par M. A. Pampalon, curé du Cap Rouge, cousin de la défunte, accompagné de diacre et sous-diacre.

Le choeur de chant exécuta une messe harmonisée.

Le deuil était conduit par M. J. W. Rousseau, ses frères, MM. Raoul et Téléphore Dionne et son beau-frère, M. L. S. Rousseau.

Remarqués dans le cortège: MM. Th. Pampalon, N. P.; Edouard, Phidime et Réal Pampalon; les docteurs Larue, Delle, MM. Olivier Darveau, Praxède Jobin, Joseph Grenier, Adolphe Larue, A. S. Gauvin, marchands à la Pointe aux Trembles; J. E. Wright, J. B. Lemieux, J. E. Talbot, A. Labine, J. B. H. Mont, genais, J. E. Lavergne, M. Griffin, M. l'échevin Proulx, Lieut. J. Trempe, Ernest Lamy, de la maison Brophy Cairns, Montréal; Bruno Charbonneau, MM. J. S. Myrand, Jules Gauvin, Cyrille Paguy, Félix Léplany; Jos. Thivierge, de la maison J. A. Fortin; Achille Côté, D. Fontaine, W. Maynard, D. Gendron, J. F. Lemieux, J. B. Lemieux, H. Boque, Raoul Miquelon, David Lefebvre, Paul Saucier, J. L. A. Noël, de Québec et nombre d'autres, dont les noms nous échappent.

Un grand nombre de tributs floraux et d'offrandes de messes ont été envoyés à la famille affligée. Entre autres une couronne de la maison Brophy-Cairns et une croix, par les employés; M. et Mme J. E. Garneau, une couronne; M. et Mme J. F. Dubreuil, une croix; M. et Mme Chas. Rousseau, une couronne; MM. Kearney, W. J. Wilson, J. E. Lafond, F. X. Marsan, B. J. Bergeron, une couronne, etc., ainsi qu'un très grand nombre d'offrandes de messes.

L'inhumation a eu lieu au cimetière Belmont de Québec, au terrain de la famille Rousseau.

Nous réitérons à la famille éprouvée l'expression de nos profondes sympathies. L'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion a passé à sa dernière assemblée, une résolution de condoléances dans laquelle elle exprime à M. J. W. Rousseau, l'un de ses fidèles collaborateurs, toutes ses sympathies dans le deuil qui le frappe.

Recherchez le Commerce de la Haute Classe.

LES commandes spéciales sont une des fantaisies de la haute classe. Recherchez-les, cela vous paiera. Ces personnes requièrent quelque chose d'exclusif, quelque chose de différent des autres, quelque chose que n'aura probablement pas Madame Van Riche de la rue voisine, quelque chose que ne pourra pas se procurer Mademoiselle de Style. De plus ces personnes ne s'occupent pas du prix et paient généreusement.

Ce genre de travail est une de nos spécialités. Nous avons constamment en magasin des milliers de peaux préparées à la façon inimitable de Paquet — toutes prêtes à être taillées à une minute d'avis pour les gens qui veulent quelque chose sortant du commun. Ayez votre part de ce genre de commerce. Si votre nom n'est pas encore sur la liste de nos voyageurs, envoyez-nous un mot et nous l'y mettrons immédiatement.

• • Fourrures • •
qui restent Vendues.

VANCOUVER,
WINNIPEG,
TORONTO,

LA COMPAGNIE
PAQUET
LIMITÉE.

MONTREAL.
OTTAWA,
ST. JEAN, N. B.

Division du Gros

Bureau Principal et Manufacture: QUEBEC, P. Q.

Pour éviter toute confusion, veuillez adresser: DIVISION DU GROS.



Aucun Sous-Vêtement ne l'égale pour l'élasticité, la qualité, l'ajustage, le finissage et la durabilité.

“Rappelez-vous que nous sommes, au Canada, les seuls Fabricants
-- de Véritables Sous-Vêtements à Côtes à l'Aiguille à Ressort.” --

Quand vous faites voir à un client la merveilleuse élasticité des

Sous-Vêtements Ellis

Côtelés à l'Aiguille à Ressort,

Vous pouvez être sûr que la qualité générale, l'ajustage et le finissage seront également appréciés.

The Ellis Manufacturing Company, Limited

HAMILTON, ONT.

MONYPENNY BROS & CO., Toronto et Montréal, Agents de vente.

LE MAGASIN A DEPARTEMENTS

Par Hartley Davis

Résolution, l'acheteuse venant des faubourgs, détourna la tête des étalages engageants placés dans les vitrines du



Entrée "L" de "The Big Store", New-York

grand magasin à départements, en se dirigeant vers l'entrée principale, l'air bien décidé. Mais à l'intérieur, elle ne pouvait échapper à la tentation, car on ne peut pas parcourir un magasin à départements, les yeux fixés sur le plancher, ni les tourner au plafond, à moins qu'on ne désire être bousculé de côté et d'autre... Immédiatement, l'acheteuse fut arrêlée par certain article élégant, très bien disposé, au comptoir de la bijouterie. Depuis si longtemps, elle désirait une de ces chaînes d'éventail, et là, on en offrait au prix d'occasion qu'elle avait attendu, prix ridiculement bas.

Les lèvres serrées et forte dans sa résolution, l'acheteuse des faubourgs passa en se félicitant de son courage, en y mêlant des regrets, ce qui arrive assez souvent quand on résiste à une tentation... mais réellement, il fallait qu'elle se procurât une de ces ceintures... et cette algèbre était justement ce dont elle avait besoin pour porter avec sa nouvelle robe, à un dîner auquel elle était invitée. Elle s'arrêta d'une manière coupable, pendant une seconde, puis continua son chemin en toute hâte. L'étoffe de cette blouse devait avoir coûté plus que le prix qu'on en demandait, et la blouse était ravissan-

TISSUS ET NOUVEAUTES

te. On ne peut pas avoir un trop grand nombre de blouses. Et ces bas! — l'acheteuse des faubourgs sentit que sa résolution l'abandonnait à la vue de chaque rayon d'occasions et, en guise de défense, elle se dépêcha d'aller à l'arrière du magasin.

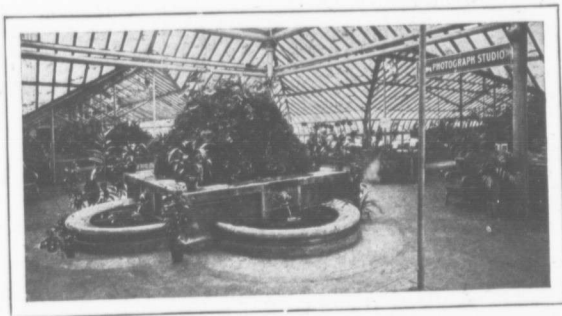
Elle acheta les crochets et les agrafes pour lesquels elle était venue au magasin, en paya le prix qui était de 5 cents et demanda qu'on les lui expédiât chez elle, à Orange, N.J. La vendeuse lui demanda alors avec diplomatie si elle ne pouvait pas emporter le petit paquet avec elle — la maison n'aimant pas à faire de livraisons pour des paquets qu'on pouvait porter si facilement. Mais l'acheteuse des faubourgs ne pouvait réellement penser à emporter le paquet, parce que sa bourse était pleine et qu'elle allait faire des visites. En outre, elle ne pouvait pas voir ce que cela faisait au magasin, puisque la voiture de livraison passait devant sa maison tous les jours. Aussi, la vendeuse dit que les crochets et les agrafes seraient livrés, et l'acheteuse des faubourgs, déterminée à maintenir sa résolution, s'échappa par une porte de côté.

Les crochets et les agrafes lui étaient vendus à un prix peut-être un peu inférieur à celui que le magasin avait réellement payé au manufacturier — presque tous les articles courants au comptoir des articles de tablettes se vendent au prix coûtant ou au-dessous du prix coûtant. Pour les vendre, il en coûtait au moins deux cents et le coût de la livraison dans les faubourgs était de 25 cents, de sorte que la perte nette pour le magasin pour cette distribution était de 27 cents.

Comment des magasins à départements peuvent-ils s'en tirer avec des ventes de cette sorte?

offre partout "Un enchantement et un piège pour y prendre les passants", et c'est un effet qui est produit par de grands efforts. En vérité, l'arrangement des départements est l'une telle importance qu'il peut produire le succès ou l'insuccès. Henri Siegel, qui a établi et développé quelques-uns des plus grands magasins à départements du pays, a consacré à cette question des années de réflexion et d'expérience et il décide toujours en personne de la place où les départements devront être et de l'espace qu'ils devront occuper. Dans d'autres magasins, l'arrangement des départements est déterminé à la suite de nombreuses conférences. La règle générale est simple quoique chaque magasin, bien entendu, ait à résoudre des problèmes difficiles qui lui sont particuliers. Les articles de luxe, comme la bijouterie, sont toujours placés au premier plan, où ils sont les premiers à attirer l'attention quand le public entre dans le magasin, et les derniers à attirer leur yeux quand il quittera le magasin. Des départements, comme ceux consacrés aux manteaux, aux costumes et aux modes, sont situés aux étages supérieurs où ils peuvent avoir quantité d'espace et où les clients peuvent être servis confortablement, sans se trouver dans la foule.

Le comptoir des articles de tablette peut vendre des marchandises au prix coûtant ou au-dessous, parce qu'il fournit de la clientèle aux départements plus attrayants. Aucun autre département n'attire un tel flot constant de monde dans l'intérieur du magasin, sans publicité. C'est parce qu'on y vend les articles particuliers dont les femmes ont besoin continuellement tous les jours, et une bonne section de ces articles bien placée dans le fond du magasin, tiendra occupés plusieurs départements qui, autrement, pour-



Une serre dans le magasin de Siegel-Cooper Company, New-York

raient lutter pour leur existence. Les prix inférieurs au prix coûtant ne s'appliquent qu'aux articles ordinaires; en ajoutant aux départements des nouveautés sur lesquelles on fait un profit très con-

sidérable, les prix inférieurs au prix coûtant ne s'appliquent qu'aux articles ordinaires; en ajoutant aux départements des nouveautés sur lesquelles on fait un profit très con-

Geo. H. HEES, SON & Co.

LIMITED.

Toronto,
52 rue Bay

Montreal,
Coin des rues ST-PIERRE
et des RECOLLETS

NOS MANUFACTURES A TORONTO.



MANUFACTURIERS DE

Stores pour Chassis

“ Poles ” de Rideaux
Rideaux Bobbinet
Panneaux en Dentelle pour Portes
Dessus de Meubles
Rideaux Tapestry
Rideaux Chenille
Dessus de Tables

Draperies
Soieries, Burlaps
Tentures
Peluches
Velours
Fournitures pour Tapissiers
Quincaillerie pour Tapissiers.

RIDEAUX DE DENTELLE

Nous faisons une spécialité de Rideaux de Dentelle, tant de notre propre fabrication qu'importés.
Prix de 25 cents la paire à \$25.00 la paire.

N.B.—Ayez sous la main nos nouveaux Catalogues et Livres de Couleurs.
Les Ordres par la Maille reçoivent une prompte attention.

N. B.— Nous vendons nos marchandises
à un prix qui donne de forts profits
au détaillant.

Geo. H. Hees, Son & Co.

LIMITED

sidérable, le tout peut rapporter des profits raisonnables.

L'idée populaire est qu'un magasin à départements est simplement le groupement, sous un seul toit, d'un grand nombre de commerces séparés. Mais on a



Atelier de chaussures dans le magasin de Wanamaker, Philadelphie

déjà essayé de réunir dans un seul magasin plusieurs commerces pour diminuer le coût du loyer et d'autres frais fixes, et on a cessé cet essai qui n'a pas réussi. Le succès du magasin à départements repose sur un principe entièrement différent: la spécialisation. Les départements ne sont pas indépendants, mais ils forment des centres d'activité hautement spécialisés, se conformant à certaines lois rigides qui gouvernent l'établissement entier.

L'ancienne méthode de faire les affaires était simple et très élastique. Le propriétaire achetait à aussi bon marché qu'il pouvait, d'habitude en quantités qui n'étaient mesurées que par sa capacité de vente et par son crédit. Il marquait les marchandises en signes connus de lui, indiquant que parfois le coût réel et il laissait son commis faire autant de profit qu'il pouvait sur le client. Le propriétaire dépendait donc complètement de l'habileté de ses commis pour son profit: le commis qui en imposait le plus aux clients était le meilleur vendeur et recevait un salaire relativement élevé. Le pourcentage du coût de la vente était ainsi énorme. Se fiant beaucoup sur sa propre persenneté pour attirer la clientèle, le propriétaire s'établissait d'habitude à l'entrée du magasin pour accueillir les clients et réglait les discussions. Aujourd'hui, la différence entre l'ancien et la nouvelle méthode de faire les affaires est la même que celle qui existe entre les ateliers de l'ancien temps où tout était fait à la main et les manufactures où la machinerie fait l'ouvrage. La machine produit des articles exactement semblables et de grandeurs types, et le coût de la production est réduit énormément, comme chacun le sait. Les méthodes modernes employées pour conduire un magasin à départements représentent l'introduction dans la vie commerciale de cette idée de manufacture, autant qu'il

est question d'uniformité, d'automatisme et de production dont le prix est réduit. Comme la manufacture, le magasin à départements est lui-même une machine énorme, extrêmement compliquée, et le magasin qui se rapproche le plus de la perfection automatique dans ses opérations est celui qui réussit le mieux. Il est probable que le facteur le plus important dans le développement de la machinerie du magasin à départements est l'idée d'articles d'un prix unique, marqué en chiffres ordinaires. Cela rend possible la vente des marchandises à peu près par elles-mêmes. Le marchandage, la caractéristique la plus importante de l'ancien système, est presque complètement éliminé. La principale fonction du commis est de voir à ce que la machine fonctionne convenablement. Ce n'est plus à lui à fixer le prix de vente, pas plus qu'à l'acheteur. Je ne sais pas quelle est l'origine de cette idée. On raconte qu'un gantier à Paris l'a mise le premier à exécution et qu'il s'est ainsi enrichi. Le premier des grands magasins à départements, le "Bon Marché", à Paris, qui fait plus du double des affaires de tout autre magasin de l'univers, adopta le plan, quand il ouvrit ses portes. A. T. Stewart introduisit ce système en Amérique, avant la guerre civile, et John Wanamaker fut prompt à reconnaître sa valeur.

Un autre principe important du système de spécialisation dans le magasin à départements, c'est que tous les départements doivent faire à peu près le même pourcentage de profits.

Les manufacturiers qui vendent aux magasins à départements se demandent souvent comment ce principe fonctionne. Je connais un de ceux-ci qui, un jour, alla

quantités, à raison de 6 cts la pièce" dit le manufacturier; le prix de vente est de 25 cents."

"Très bien, dit le gérant, nous vous donnerons une commande, mais nous vendrons l'article à 15 cents."

"Non, le prix de vente doit être de 25 cents, insista le manufacturier. Nous avons pris de fortes commandes à cette condition."

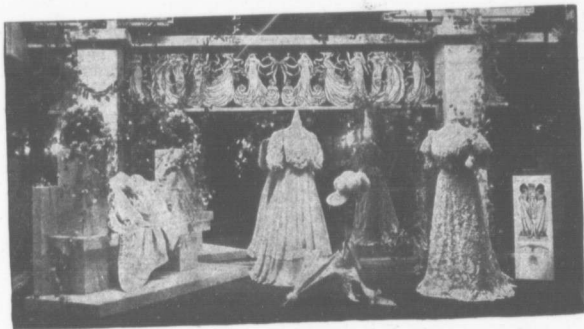
"Nous ne pouvons pas tenir l'article à ce prix" dit le gérant.

Quelque temps plus tard, le même manufacturier alla trouver le même gérant avec un autre article qui pouvait plaire aux acheteurs, et le gérant était prêt à faire un achat quand la question du prix de vente fut débattue. Le manufacturier cita le prix, expliquant que l'article rapporterait un profit de 40% au magasin.

"Nous ne pouvons pas le tenir, dit le gérant, le profit n'est pas assez fort."

Le manufacturier s'en alla, persuadé que chaque département de ce magasin faisait les affaires d'après ses propres idées. En réalité, c'était la spécialisation qui fixait le pourcentage du profit.

Le premier article aurait été placé dans un département qui renouvelle son capital très lentement. Il est évident qu'un département qui fait pour \$100,000 d'affaires par an sur un capital de \$10,000 peut vendre chaque article avec une marge de profit beaucoup plus petite qu'un département qui fait des affaires de \$40,000 avec le même capital et l'inconséquence apparente du gérant est parfaitement raisonnable quand on se rappelle que la spécialisation exige que tous les départements fassent dans un an à peu près le même pourcentage de profits.



Exhibition dans le magasin de Marshall Field Company, Chicago

trouver le gérant d'un grand magasin de New-York, avec une nouveauté qui impressionnait tout d'abord.

"Cet article semble promettre beaucoup" dit le prudent gérant "Combien coûte-t-il?"

"Nous pouvons vous en four- en

C'est alors le volume des affaires et non les profits individuels des départements qui font la grande prospérité d'un magasin à départements. Beaucoup de propriétaires de grands magasins maintiennent que le principe fondamental consiste à réduire tous les rouages de la

LES
MARCHANDS

Ayant un bon stock de

CHEMISES,
FAUX-COLS,
CRAVATES, Etc.

DE

TOOKE

s'apercevront, à chaque inventaire, que leurs
ventes sont toujours en augmentation.

Les Marchandises de Tooke ont une Valeur Réelle.

Les Marchandises de Tooke procurent la répétition
des commandes.

TOOKE BROS.

LIMITED

MONTREAL

vente au coût le plus petit possible et à fixer des prix tels qu'il n'y ait pas de profit réel sur les marchandises. C'est-à-dire que ces magasins essaient de vendre les marchandises exactement au prix qui est porté sur leurs factures, plus les frais de vente. Pour leur profit, ils doivent compter sur leurs escomptes, les 5, 6 ou 7% alloués pour chaque paiement au comptant. S'ils suivaient la coutume qui règne dans presque toutes les autres sphères d'activité commerciale et qui consistent à laisser les comptes courir de 10 à 30 jours, ils ne pourraient pas faire un profit au prix auquel ils vendent les marchandises.

Les chiffres réels concernant le volume des affaires des grands magasins sont gardés secrets et, sauf un eul ca, ceux que nous donnons ici ne sont que des estimations. Toutefois ils sont assez près de la vérité. Marshall, Field & Co., de Chicago, sont à la tête des magasins à départements des Etats-Unis. Le décès du chef de cette maison eut pour résultat la publication du volume total des affaires pour l'année 1906, total qui atteignit \$26,500,000. Ce chiffre s'applique au commerce de détail, il ne faut pas l'oublier, le commerce de gros atteignant un chiffre double de celui-là, ce qui fait un total d'environ \$70,000,000.

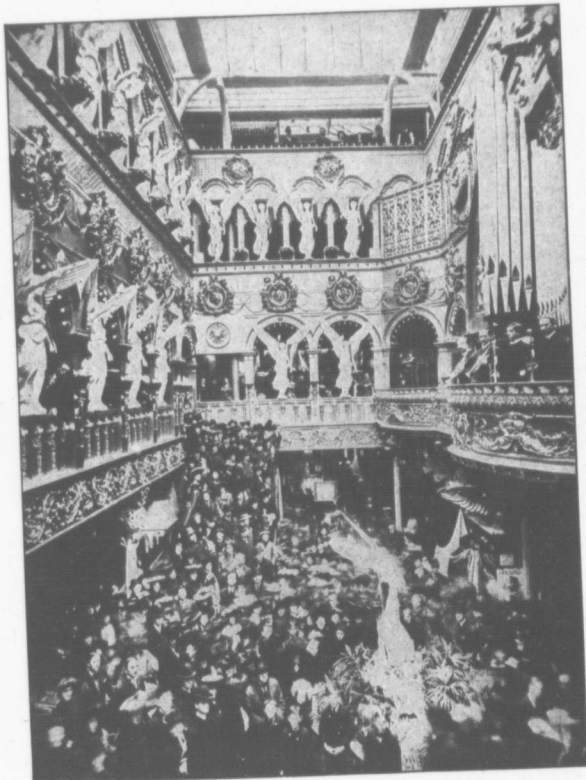
Vient ensuite le magasin de John Wanamaker, de Philadelphie, avec un volume qui est à peu près de \$20,000,000; tandis que le magasin de Wanamaker, de New-York, occupe le premier rang dans ce pays, avec que-que chose comme \$17,000,000. La Siegel-Cooper Company et la R. H. Macy & Company sont des rivaux qui se suivent de près, tandis que la Simpson Crawford Company, la B. Altman & Company, Jas. McCreery & Co., et Stearn Bros, de New-York, occupent un haut rang.

Quand on connaît le volume d'affaires d'un magasin à départements, on peut estimer assez exactement les profits nets. Ils varient de 5 à 7% des ventes totales. Les profits des deux magasins Wanamaker sont d'environ \$2,500,000 par an, tandis que les magasins Macy et Siegel Cooper font chacun de \$800,000 à \$1,000,000 par an.

Ces grosses maisons de commerce sont, pour la plupart entre les mains d'un petit nombre d'hommes. Depuis que Robert C. Ogden, qui était le chef du magasin de New-York s'est retiré, John Wanamaker et ses fils sont propriétaires de la totalité des deux grands établissements. Le magasin Siegel Cooper est contrôlé par B. Greenhut et son fils B. J. Greenhut qui est le chef actif de la maison et par quatre membres de la famille Cooper, bien qu'une partie considérable des \$10,000,000 que vaut le stock soit entre les mains de petits actionnaires. Deux frères, Isidore et Nathan Strauss, sont propriétaires des magasins Macy, mais

les fils de ce dernier, Jess, Percy et Harry, y ont un intérêt. Henry Siegel est président de la Compagnie qui possède le magasin Siegel Cooper de Chicago, le magasin Simpson Crawford et le magasin de la 14ème rue à New-York, ainsi que le magasin de la Compagnie Henry Siegel à Boston. Jos. Stillman, président de la National City Bank de New-York, possède de forts intérêts dans ses affaires. Les deux grands magasins McCreery et les magasins Adams-O'Neill, ces derniers

stock aussi bas que possible. Toutes les marchandises doivent être renouvelées souvent. Sous l'ancien système, un magasin achetait un approvisionnement de marchandises courantes pour toute une année et un approvisionnement d'autres marchandises pour une saison. Mais il n'en est plus ainsi maintenant et la méthode moderne fait retomber sur le manufacturier et le marchand de gros les risques qui autrefois, étaient courus par le magasin de détail, ce qui produit une



Audition musicale dans le magasin de

Wanamaker, Philadelphie

faisant autrefois des affaires séparées, et ayant chacun une grande bâtisse en propre, le magasin Hahne, à Newark, et le magasin McCreery, à Pittsburg, sont la propriété de H. B. Claffin & Co., la plus grande maison de marchandises sèches en gros qui ait entrepris le commerce de détail principalement pour garantir son commerce de gros.

Comme c'est le volume des affaires qui compte, chaque magasin à départements essaie, bien entendu, de maintenir son

grave désorganisation dans les affaires de ceux qui fournissent les marchandises aux grands magasins.

La plupart des femmes savent qu'en règle générale les articles offerts comme occasions sont vendus au-dessous du coût réel de manufacture. On suppose en général que la vente d'articles d'occasion sert à un double but : attirer le public au magasin et se débarrasser des vieilles marchandises. La première de ces choses est toujours vraie, tandis que la se-

Kingcot

Le Roi des Cotons

GINGHAMS,
ÉTOFFES A ROBES,
GINGHAMS,
POUR TABLIERS,
SAXONYS,
FLANELLETES,
DOMETS,
TISSUS POUR TENTES,
SHIRTINGS,
OXFORDS,
DENIMS,
GALATEAS,
TISSUS A MATELAS,
COTONNADES.

Kingcot

Le Roi des Cotons

AVEZ-vous jamais vu les échantillons KINGCOT pour le Printemps ?

Les Commis-Voyageurs de toute bonne maison peuvent vous les montrer.

Dites au premier qui se présentera que vous désirez examiner les échantillons des Cottonnades KINGCOT pour le Printemps.

Nous savons qu'ils vous plairont.

Nous savons qu'ils satisferont vos clients sous le rapport de la qualité et du prix.

Les Cottonnades KINGCOT aideront votre commerce.

Si vous les mettez en stock, vous vendrez plus de Cottonnades.

Vous vous rendrez aussi compte de ce fait quand vous verrez les échantillons pour le Printemps.

Kingcot

conde ne s'applique qu'à environ un dixième des ventes d'occasion. Le manufacturier subit la perte, car il y a une perte très considérable, des autres neuf-dixièmes.

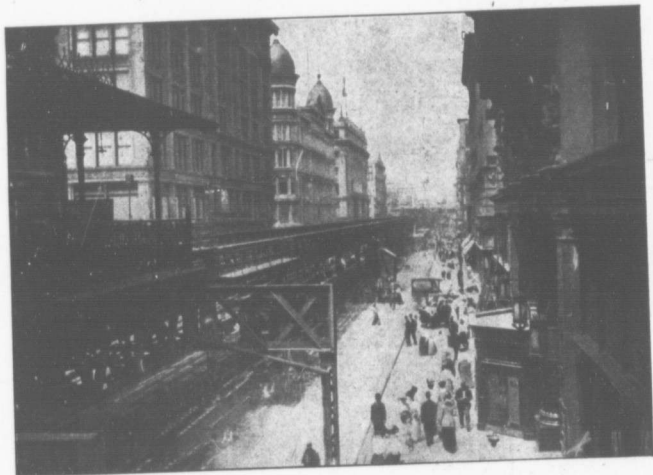
C'est un axiome, parmi les propriétaires de magasins à départements, qu'il y a toujours un manufacturier consentant à vendre une partie de sa production à un grand sacrifice, cela peut-être parce qu'il se trouve lui-même encombré de marchandises pour lesquelles il n'y a pas de demande au prix auquel on voulait les vendre; mais quelle qu'en soit la cause, le résultat est une vente d'occasion dans un magasin à départements. Dans tous les cas, sauf une vente d'occasion sur dix pour laquelle le magasin se débarrasse de ses marchandises qui n'ont pas été vendues, le magasin fait son profit régulier.

C'est le gérant des ventes qui est chargé de surveiller les achats et les ventes, et il peut faire prospérer ou il peut ruiner un grand établissement. Il assume une partie des devoirs qui autrefois incombait au gérant général, au gérant de la publicité, et souvent à un des membres de la firme. En premier lieu, ses devoirs consistent à s'assurer que les marchandises sont achetées le plus avantageusement et sont vendues aussi rapidement que possible.

La tâche du gérant des marchandises est extrêmement variée, ses connaissances sont d'une étendue extraordinaire. Le prix de la soie en Italie, le temps qu'il fait sur place, une hausse dans les fourrures à Londres, la capacité d'un commis gagnant \$12 par semaine, sont des questions journalières qui le concernent.

Pendant une matinée que je passai

lume des ventes. Par conséquent, il est continuellement entre Charybde et Scylla, il s'expose à être à court de marchandises ou à en être encombré. Il a l'oeil sur chaque département et tous les matins, à 9 heures, on lui fournit un état exact de ce qui a été vendu la journée précédente et du stock qui reste en mains. Chaque article du magasin est marqué avec un ticket indiquant la date à laquelle il a été reçu et celle à laquelle il a été mis en vente. Si certaines marchandises ne se renouvellent pas, il envoie chercher l'acheteur en charge du département, pour lui fournir des explications. Quand les explications ne sont pas satisfaisantes, le gérant des marchandises charge deux ou trois vendeurs expérimentés de son personnel particulier, employés exclusivement à ce genre de travail, d'aller dans ce département et de trouver ce qui



Vue du district des magasins de la Sixième Avenue, New-York

On a créé un modèle-type pour les achats d'un magasin à départements, avec autant de soin que pour faire la vente, bien que le procédé ait été plus long. Autrefois, les propriétaires du magasin faisaient eux-mêmes tous les achats. Puis, comme les départements s'agrandissaient, cette partie du travail a été confiée aux chefs de départements qui furent après acheteurs et qui étaient responsables envers le gérant général ou un des propriétaires — méthode qui règne encore dans beaucoup de magasins les plus importants. Il y a six ans, le rusé John Wanamaker s'aperçut qu'il y avait un défaut dans ce système, et il établit un modèle-type d'achat en introduisant le gérant des marchandises. D'autres établissements suivirent son exemple.

avec un gérant des ventes à New-York, celui-ci autorisa, après une conversation de cinq minutes, l'achat de marchandises pour une valeur de \$35,000, ce qui dépassait la limite allouée à un département. Quelques minutes plus tard, il refusa de sanctionner l'achat de marchandises au montant de \$100, pour un autre département. Puis, il passa presque une heure à faire une enquête au sujet d'une plainte faite par une cliente, disant qu'un porte-monnaie en argent, qu'elle avait payé \$10.50, pouvait être acheté dans un autre magasin pour \$7.50. Il savait d'avance ce que cet article particulier avait coûté à Vienne et le droit auquel il était soumis. C'est l'ambition du gérant des marchandises de maintenir les stocks bas et d'augmenter les ventes, c'est-à-dire le vo-

ne va pas. Si les prix sont trop élevés, on les baisse. Si les commis préposés à la vente sont incapables, on les remplace. Si les styles ou les couleurs ne sont pas populaires, il est certain qu'on en fera une vente d'occasion. Car il vaut mieux vendre des articles pour presque rien que de les garder en stock indéfiniment.

(A suivre).

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



Etoffes à Robes pour le Printemps 1908



Nous avons pris des peines exceptionnelles pour que nos assortiments fussent absolument corrects jusque dans les plus petits détails. La collection est facilement la plus grande et celle qui nous fait le plus d'honneur dans notre histoire.

Nos voyageurs offrent maintenant des échantillons pour le printemps. Comme ils représentent les meilleurs styles et le meilleur matériel pour la nouvelle saison, un examen vous récompensera amplement.

Les valeurs se recommandent bien d'elles-mêmes aux acheteurs les plus importants et les plus exigeants. Nos lignes d'articles ordinaires se vendent toutes aux anciens prix.

Tissus Lavables 1908

Ce département n'a jamais été mieux préparé pour rendre un service effectif.

Dentelles et Broderies 1908

Notre assortiment comprend non seulement les articles ordinaires dans toutes les lignes, mais tout ce qui est nouveau dans les effets filet ou à mailles carrées.

Lignes Spéciales pour le Commerce de Noël

MOUCHOIRS

Lignes brodées suisses à tous les prix de \$1.25 à \$1.50 par douzaine. Assortiment spécial de Mouchoirs en boîtes de fantaisie appropriées.

DEUX VALEURS SPECIALES

Mouchoirs à Ourlet à Jours pour Dames, le "Corker," à détailler à 50c. Mouchoirs d'Hommes, le "Tip Top" à détailler à 10c. Demandez à voir ces articles quand vous visiterez le magasin ce mois-ci.

NOUVEAUTES POUR NOEL

Sets de peignes de fantaisie, en boîtes réparément, genres Parisiens les plus nouveaux à prix populaires. Effets d'incrustation proéminents.

Sacs de fantaisie en genres nouveaux. Ceintures Nouveauté, effets à Perles et de Dresde.

Sachets à mouchoirs à effets floraux, toutes les couleurs à détailler à 25, 50, et 75c.

Le Dry Goods Economist dit : "Les Cols en Toile Brodée continuent à être une des fortes lignes, et il y a une forte demande pour de petits nœuds et d'autres articles allant avec eux."

Nous avons les cols, les nœuds et les jabots, pour fournir à cette demande assurée.

BROPHY-CAINS, LIMITED,

Carre Victoria, MONTREAL

NOUVEAUTES EN GROS.

PROMPTS EXPEDITEURS.



Élegant modèle de demi-toilette avec parement en avant de moire de soie.



Modèle en velours bleu nattier avec un abondant pompon de plumes d'autruche.



Dept. C

Dept. C

Saison 1908

ETOFFES A ROBES.

Lustres,	Voiles,	Taffetas,	Satins,
Mohairs,	Eoliennes,	Sorentos,	Vénitiens,
Siciliens,	Marquissettes,	Roxanas,	Box Cloth,
Popelines,	Crêpe de Chine	Crepolines,	Vicunas.



N'oubliez pas que nous sommes les seuls représentants au Canada des lignes de Lustres, Mohairs et Siciliens portant la marque

" EUREKA "

EXIGEZ CETTE MARQUE.

COMME HAUTE NOUVEAUTE,

Les Tissus Rayés, Clairs et les Voiles de Paris, rayés dans les nuances Crème, Gris Perle, Brun Doré et Marine seront très populaires, la saison prochaine.

DRAPERIES.

Serges,	Tweeds Anglais	Tweeds à Pardessus,
Cheviots,	Tweeds Ecosais	Etoffes Imperméables,
Vicunas,	Tweed Canadien	Cravenettes.

NOUS ENVOYONS DES CAHIERS D'ECHANTILLONS SUR DEMANDE.



ALPHONSE RACINE & CIE.

340-342 Rue St-Paul, Montreal

Bureau à Québec :
70 rue St-Joseph
L. J. A. NOEL

Bureau à
Manchester, Ang.

Bureau à Ottawa :
111 rue Sparks
P. E. BISSONNETTE.



Gracieux modèle en satin noir, avec broderie pailletée d'argent.



Chapeau en satin pourpre riche, avec ruban de gaze d'argent.



*Magog***Indiennes**

DE LA

*Colonial***Dominion Textile Co.****Printemps 1908**

¶ La Ligne pour le Printemps est pleine de surprises—les plus nouvelles idées en tissus et les effets imprimés les plus rares et les plus riches. :: :: :: ::

¶ Votre maison de gros a un assortiment qui représente cette ligne. :: :: ::

Demandez à voir ces numéros :

No. E. 24.25" No. C. 31.32"

No. B. 31.32" No. D.C. 31.32"

LAWNS DE PERSE

"Il y a plus de profit sur les Indiennes Canadiennes"





RAPPORT DE LA MAISON DEBENHAM SUR LA MODE

Voici le dernier rapport que la maison Debenhams (Canada) Limited, a reçu de sa maison de Paris, à la date du 18 octobre, au sujet des modes d'automne:

"Pour les chapeaux, les grandes formes cloche avec calotte élevée continuent à être en vogue. Depuis quelques jours, ces formes apparaissent en Beaver à longs poils. Leur garniture consiste en plumes, principalement en longues et riches plumes d'autruche de toutes les nuances, ainsi qu'en Roses en Velours, en Pensées et en Dahlias.

"Les nuances Eminence et Violet ne sont plus beaucoup employées par la meilleure clientèle; mais les nuances suivantes: Mordoré, Vieux Bleu, Gris, Eléphant, Vert Bottalle, Mousse, Grenat et Chaudron, sont très bonnes, ainsi que la nuance Tan.

"Pour les robes, la Serge ou le Marin est bien en évidence, ainsi que les étoffes carreaufées et à rayures dans les couleurs foncées; les draps unis sont employés tout autant qu'autrefois dans les nuances mentionnées ci-dessus ainsi que dans la couleur cerise. Une nouveauté très frappante est un drap uni avec une rayure Chevron imprimée dans les nuances foncées.

"Pour le soir, on porte de la Mousseline Ninon, du Cachemire de Sol. A quantités de nets et de tulles avec beaucoup de belles Broderies et Dentelles, spécialement des effets de Filet et du Filet Brodé.

"La principale garniture pour robes du jour continue à être le Braïd ainsi qu'un petit nombre d'effets Brodés Japonais.

"On essaie d'introduire les Bordures et cet essai semble obtenir du succès."

DESCRIPTION DE MODELES DE CHAPEAUX

Chapeau, page 18. — Modèle charmant en satin noir lustré, garni de plumes d'autruche. Cette forme a un bord excentrique, étroit à droite, s'élargissant en arrière et à gauche. Elle est drapée en avant, où une bande de broderie argentée est posée sur une plume couteau courte en satin noir. En travers de la face antérieure, deux plumes blanches courtes sont placées, leurs barbes frisées en arrière et les tiges se joignant au centre. En arrière sont montées trois plumes grises de trois nuances.

La forme a une calotte de grandeur moyenne, dont les proportions sont à peu près les mêmes que celles usitées pour les chapeaux plats en feutre. Le bord est

TISSUS ET NOUVEAUTES

excessivement gracieux et est fini par un petit fil métallique recouvert de soie noire. Un bandeau très étroit, avec une petite torsade en malines noire, supporte le chapeau.

Il est impossible de copier ce modèle très exactement, à moins d'avoir une forme satinée. Toutefois, on peut confectionner un chapeau semblable avec une forme plate en feutre souple, ou avec une forme en velours lustré à laquelle on aura donné des dimensions convenables.

Chapeau, page 18 — En satin lustré, d'une riche couleur pourpre, avec un large bord ondulant et une calotte moyenne. Le bord est fini par un fil métallique couvert de soie d'une nuance exactement assortie à celle du chapeau. Une grosse touffe de plumes d'autruche est montée en avant et à gauche. Un noeud gracieux de ruban en gaze d'argent est placé près du devant parmi les plumes d'autruche. Le ruban est tissé de manière que les fils de soie noire entremêlés avec les fils d'argent forment un dessin.

Chapeau, page 16. — Cet élégant modèle de demi-toilette est fait d'une forme en feutre dans la nuance taupe; en avant, il a un revers en soie blanche moirée et est bordé d'un braïd de soie étroit assorti au feutre. Le bord est relevé en avant et s'abaisse très légèrement en arrière et sur les côtés. La calotte de hauteur moyenne est entourée de marabout duveteux blanc. Une grosse touffe de plumes d'autruche défrisées et de couleur naturel est montée à gauche et en avant. Un bandeau étroit faisant tout le tour supporte le chapeau et est entouré de malines blanches.

LES CHAPEAUX EN FOURRURE

Des modèles exquis en fourrures riches indiquent déjà ce que seront les chapeaux en hiver. Les fourrures devenant chaque année de plus en plus rares et de plus en plus coûteuses, le chapeau en bonne fourrure devient de plus en plus un objet dont les femmes favorisées de la fortune sont fières. Même maintenant, il n'y a pas d'autre chapeau qui tente autant l'acheteuse à payer un prix élevé, quelque prudente qu'elle soit, dit "Illustrated Miller".

Les fourrures qui ont le plus de vogue jusqu'à présent sont l'hermine, la marte zibeline, l'écureuil teint et la marte "Baum Marten". On peut prédire en toute sûreté que le vison sera tout aussi apprécié que les autres fourrures. La marte "Baum Marten" est un des meilleurs choix, car cette fourrure conserve très longtemps son lustre. On teint l'écureuil si habilement et cette fourrure est réellement si belle, qu'elle soutient favorablement la comparaison avec d'autres fourrures coûteuses valant leur pesant d'or, et qu'elle imite si bien.

Au taux de consommation qu'en fait le commerce, ces petits habitants des bois formeront bientôt une race éteinte et cette fourrure deviendra une rareté.

Tous les modèles de chapeaux en fourrure sont peints jusqu'à présent et presque tous offrent une combinaison de dentelle, de fourrure et de rubans. Les fourrures préparées de manière à donner l'idée de l'animal tel qu'il paraîtrait étant vivant, font un si bel effet sur les chapeaux qu'on peut s'attendre à de plus nombreux résultats surprenants et beaux de l'art de la modiste et du fourreur. Un cas à considérer est celui d'un chapeau avec une calotte ronde formée de remplis d'un haut brillant et ayant un bord étroit en forme de diadème, autour duquel un petit animal s'est entortillé, comme ayant rampé jusqu'à la position qu'il occupe; ses pattes de derrière et sa petite queue reposent en effet sur la tête de sa belle maîtresse. La fourrure de cet animal est du "Baum Marten", mais sa forme ne paraît pas différer de celle du vison, et il faut deviner son identité.

C'est à peine s'il y a une fourrure qui ne puisse être employée avec succès par une bonne modiste. Toutefois les variétés à longs poils demandent à être traitées avec précaution.

La femme heureuse et fortunée qui possède un petit morceau de "seal" devrait en prendre soin comme d'un trésor et s'en servir pour orner un chapeau qu'elle portera au milieu de l'hiver. Cette fourrure et l'exquis "broadtail" forment les calottes moites les plus riches et les plus belles et, employées de cette manière, elles n'ont pas besoin d'être taillées. La mode qui consiste à faire la couronne d'un matériel et le bord d'un autre, s'applique particulièrement aux chapeaux en fourrure.

Les aigrettes et les plumes d'autruche se voient sur de nombreux modèles de fourrure. De belles fleurs d'hiver pourront y figurer avec un effet également bon, et de riches ornements ne peuvent jamais être employés mal à propos; mais l'idée qui, en ce moment, semble être la plus en faveur, est celle de la combinaison de fourrure et de dentelle.

Cela veut dire de la bonne dentelle, la meilleure que l'on puisse se procurer. Tous les détails de ces riches chapeaux doivent être à l'avenant. Comme conséquence, ces chapeaux n'ont rien de gros, sauf la facture de la modiste. Quand même, un beau chapeau en fourrure est le plus économique de tous les produits modernes de la modiste. Il n'est jamais démodé ni mis hors d'usage, tout le temps que durent beaucoup d'autres chapeaux et, quand on en prend bien soin, on peut très bien lui donner une autre forme. C'est un chapeau que la cliente et la modiste peuvent refaire avec une satisfaction complète.

Une Garantie



de Perfection

Cravates pour les Fêtes Prêtes pour Livraison.

L'année dernière nous avons reçu une forte demande pour les cravates, juste avant Noel et on nous priait de nous "HATER."

Nous n'avions pas en mains de stock préparé et notre manufacture était trop occupée par les commandes pour satisfaire à ces requêtes.

Nous avons prévu la même demande, cette année et nous avons fait pour notre stock un vaste assortiment de cravates "four-in-hand" en soie à \$4.00 la douzaine et au-dessus, que nous pouvons livrer

A une Minute d'Évis

Notre meilleure attention sera accordée à votre commande

Echarpes de Reid pour Hommes

FAITES PAR

Featherbone Novelty Mfg. Co., Limited

BUREAU A MONTREAL:
Edifice Imperial Bank

Toronto

BUREAU A WINNIPEG:
Edifice Hammond

20 NUANCES
POUR LE PRINTEMPS 1908

(VERITABLE BENGALINE DE REID)

LA MEILLEURE POUR
CRAVATES D'HOMMES

INVENTAIRE

30 NOVEMBRE

Afin de faire de la place à nos nouvelles marchandises pour le printemps, arrivant en décembre, nous avons beaucoup de lignes à liquider à des prix spéciaux.

Il sera avantageux pour vous de visiter notre magasin ce mois-ci. Nous avons des marchandises à des prix qui conviendront à votre clientèle.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

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

Tapis et Fournitures de Maisons

DANS CE DÉPARTEMENT, LES MARCHANDS
TROUVERONT LES DERNIÈRES IMPORTATIONS,
LES PATRONS LES PLUS NOUVEAUX ET DES
MODÈLES EXCLUSIFS POUR LE RÉASSORTIMENT
ET POUR LE PRINTEMPS 1908.

Carrés d'Art

TAPESTRY, BRUKELLES, AKMINSTERS SANS
COUTURES, VELOURS ET LAINE, UN BEL
ASSORTIMENT.

Cretonnes, Mousselines d'Art,
Rideaux de Dentelle,
Linoléums, Prélarts, Mats.

ASSORTIMENT SANS EGAL DE

Couvertures Grises et Blanches
et de Confortables.

TOUT ICI POUR VOTRE DÉPARTEMENT DE FOURNITURES DE MAISON.

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Western Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

Greenshields & Co. Limited
Vancouver, C. A.

M. de Grandpré, de la maison Debenhams (Canada), Ltd., nous dit que les afaires et les collections sont très bonnes.

Les soies et les lainages de haute qualité sont très fermes, et en très forte demande; les lainages de qualité moyenne tout en étant en bonne demande sont un peu moins fermes. Il est à remarquer d'ailleurs, que, depuis environ une dizaine d'années, la demande pour les marchandises de haute qualité a augmenté de 25 à 30 pour cent., au détriment des marchandises de qualité moindre.

Les fabricants de soieries à la verge ou en rubans quoique offrant des dates de livraison plus rapprochées qu'il y a quelque temps, semblent être encore assez surchargés d'ordres pour ne pas accorder de concessions sur les prix. Les commandes pour l'automne ont été placées à une avance de 5 à 7½ p. c. sur les prix des mêmes marchandises du printemps dernier. Il en est de même pour les lainages de haute qualité.

La demande est très bonne pour les soies Taffetas fin souple ainsi que pour les étoffes à robes dans les couleurs unies. Le velours qui, au début, semblait vouloir prendre difficilement est maintenant en très forte demande, c'est un des grands articles du jour.

Les rubans, voiles et voilettes se vendent également très bien.

Dans les plumes pour garnitures de chapeaux, les plumes d'autruche tiennent toujours leur place, mais les plumes de fantaisie à effet souple genre "fluffy ruffle" sont également en vogue.

Quant aux chapeaux, ceux en feutre pressé à forme Niche sont très en faveur. Les "Flops" qui avaient été lents à partir ont eu une plus grande demande qu'on ne s'y attendait et se vendent actuellement très bien.

Les couleurs préférées sont les suivantes: noir, cuir, champagne, brun, bleu marin et quelques verts. Le blanc a été très bon au commencement de la saison, mais à mesure que la saison avance les couleurs foncées prennent le pas sur le blanc.

M. Des Trois Maisons, de la maison J. M. Orkin & Cie, nous dit que, dans le commerce de la mode, les affaires sont très bonnes. La demande pour les marchandises de la saison du printemps est meilleure encore que l'an dernier à pareille époque. Malgré l'avance considérable des prix qui a eu lieu depuis quelques années sur les soieries, rubans, etc., la demande est excellente, il en est de même pour les tulles et les chiffons.

Il y a une bonne demande également pour les plumes et surtout la plume biondine. Les fleurs de tout genre seront certainement l'article le plus en vogue durant la prochaine saison.

Les paiements se font très régulièrement est malgré la prétendue rareté de

l'argent, on ne constate aucun ralentissement dans les collections. L'argent rentre aussi bien que possible et, d'après les apparences, collections et commandes, la confiance dans notre province surtout, se fait pas défaut.

Il y a, nous dit-on, chez MM. Révillon Frères, une bonne demande pour les soieries, les dentelles-gulpures et les dentelles suisses. Pour les soieries il y a une tendance à la hausse, de même que pour les rubans qui sont également de bonne vente. Dans les dentelles on voit peu de variétés dans les modèles jusqu'à présent.

Les paiements se font régulièrement.

En raison de l'expansion considérable qu'ont prise ses affaires dans ces dernières années, la maison Debenhams (Canada), Ltd., a décidé que, dès la saison prochaine, elle enverrait deux acheteurs en Europe: MM. J. H. Palmer et M. E. Petit.

Les voyageurs de la maison J. M. Orkin & Co, sont tous partis sur leurs routes respectives avec leurs échantillons de nouveautés en articles pour la mode.

M. Henry Bogue et son assistant viennent de partir pour la Beauce et le Bas du fleuve dans les intérêts de la maison J. M. Orkin & Cie.

La maison J. M. Orkin & Cie a retenu les services en qualité d'acheteur de chapeaux en forme, de M. Reed, autrefois de la maison S. F. McKinnon & Co., Ltd.

*Bonneterie
et
Mercerie*

CRAVATES

M. E. O. Barette, de la maison E. O. Barette & Co., nous avise que les affaires sont actuellement plus actives que l'an dernier à pareille époque. Jamais la demande de cravates pour l'époque des Fêtes n'a été meilleure.

La demande porte en grande partie sur les Four in Hand d'une largeur de 2 1/2 à 2 1/2 pouces.

Il n'y a, à vrai dire, pas de nuance prédominante, mais on remarque toutefois, une tendance au retour des couleurs brunes.

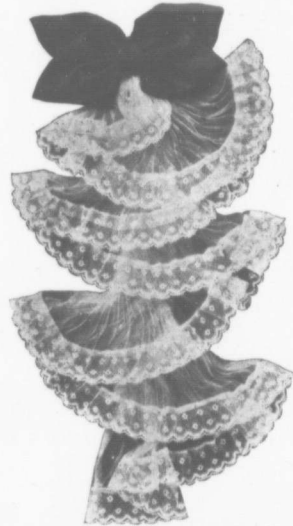
Parmi les nouveautés de la maison en fait de cravates, M. Barette nous signale le Four in Hand plié et coupé sur le demi-biais.

ARTICLES DE COU

Les manufacturiers sont très occupés à la production d'articles pour Noël. A cette époque de l'année, les marchandises en boîtes sont toujours en demande, et le commerce a été tenté cette saison par

quelques très belles valeurs dans cette ligne.

Les cols durs en toile n'offrent que peu d'améliorations ou n'en offrent pas du tout. La plupart des détaillants ont en mains un assez bon assortiment, mais ils disent qu'il se fait très peu d'affaires dans ces lignes. Le Canada n'est pas seul sous ce rapport, car, dans certaines parties des Etats-Unis, les ventes de ces articles n'ont pas été très remarquables.



Jabot séparé en chiffon et dentelle.
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Des affaires bien meilleures ont été faites avec les cols rabattus mous et brodés ayant une bande large, modérément raide. Les noeuds fantaisie de toute espèce ont une bonne vente à mesure que le costume tailleur prend de plus en plus d'importance. Les genres Jabot, Beau Brummel et Marie-Antoinette deviennent de plus en plus populaires, car l'un est fait pour être porté avec l'autre.

La vente des costumes tailleur aidera aussi celle des parures pour manteaux, vente qui a été plutôt décevante sur le marché local, quoiqu'elle ait été remarquable en Europe.

À Paris, on voit maintenant le col stock extrêmement élevé, avec des pointes qui montent jusqu'aux oreilles. Ce genre a été adopté à New-York et c'est la dernière nouveauté dans cette ville en fait d'articles de cou.

Dans les grandes villes comme Montréal et Toronto, la condition du marché des articles de cou est quelque peu décevante. Certains des plus grands magasins de ces deux villes refusent

Printemps 1908

Immense Assortiment de Nouveautés en **Etoffes**
à **Robes et Costumes**, pour la Nouvelle Saison.
Voyez les échantillons maintenant en possession de
nos voyageurs et demandez les qualités suivantes :

Mohairs pastel rayés, Taffetas à carreaux satinés, Bengalines, Tartans, Costume mélange, Ottomans, Drap Vénitien, Crépolines, Voiles, Khantonas, Loriento à carreaux, Baratheas, Rozellas, Popelines, Mohairs, Brillantines, Alpacas rayés, Mélange à carreaux, Granite Rayé, Drap Sédan, Voile Rayé, Taffetas, Mohair glacé, Rayés soie et laine, Mélange Pastel, Panama de laine, Mohair Pékin rayé, Popeline en laine, Armures, Cachemire laine, Cachemire coton.

INDIENNE

Notre assortiment est au complet et
nos dessins sont variés et de bon goût.

INDIENNE

Notre Drap à 6½ cts.

Notre Drap à 8 cts.,

Notre Drap à 9½ cts.,

Notre Drap à 10 cts.,

Notre Drap à 10½ cts.

Sont les meilleurs sur le marché.

Commandez sans réserve, les prix sont encore à la hausse.

**TWEEDS—DRAP ITALIEN—DRAP A PARDESSUS
TAPIS—PRELARTS.**

P. Garneau, Fils & Cie, - Quebec

242 RUE ST-JACQUES
MONTREAL.

SALLE D'ECHANTILLONS :

INGLESIDE BUILDING
VANCOUVER.

MACHINE PARLANTE

Beau Cadeau de Noël



Cette machine, avec 6 Cylindres, peut être
vendue en détail, avec un beau profit,
pour \$6 00

GREENSHIELDS LIMITED

Greenshields Wertern Limited
Winnipeg, Man.

MONTREAL

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

MATINÉES

SOIE, CREPE DE CHINE
CHIFFON, DENTELLE,
MOUSSELINE, LINON,
:: POINT DE TULLE ::

Le "Nec Plus Ultra" de la
Perfection:

Matinées Parfaitement Ajustées dites "Pearl"

Coufectionnées d'après la Célèbre Forme de
Palmenberg & Son, Patron de 1907 : : :

Demandez-les à votre marchand.

PEARL M'F'G CO.
BROMPTONVILLE, QUE.

La principale différence entre les

GANTS de STOREY

et ceux de qualité inférieure, c'est
—ARGENT DANS VOTRE POCHE,
aussi longtemps que vous restez
dans le commerce des Nouveautés.

LES GANTS de STOREY

sont toujours demandés par les personnes difficiles, parce que LES MEILLEURS GANTS sont une preuve de bon goût et de manières raffinées. Si vous voulez avoir la clientèle payante, mettez en stock et recommandez les gants de Storey.

W. H. Storey & Son
ACTON, ONT. Limited

FAUX-COLS, MANCHETTES, ETC.

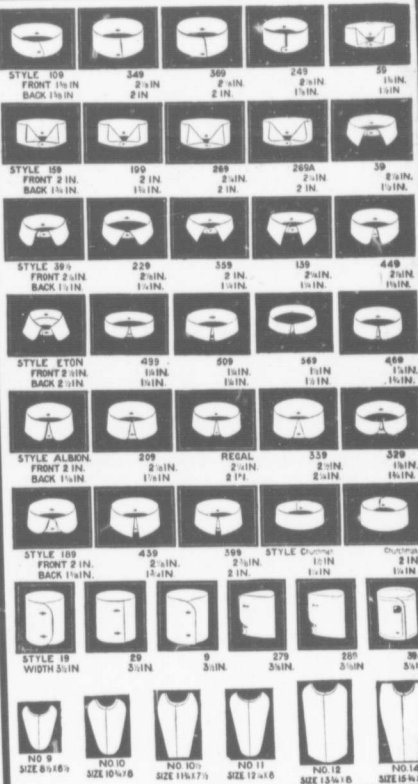
EN

"CAOUTCHOUC"

"ARLINGTON"

La Meilleure Fabrication.

QUELQUES-UNS DE NOS STYLES



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

AGENTS:

DUNCAN BELL
Montreal Que.

J. A. CHANTLER
Toronto, Ont.

toute espèce de nouveauté dans cette ligne, et cela malgré le fait que lorsqu'une exhibition extraordinaire sera faite on qu'une ligne d'occasion d'un assez bon

La ceinture en sole obtient un regain de faveur. On remarque quelques modèles très jolis. Les ceintures en cuir de toute sorte auront une forte demande.



LES MARCHES DE LAINE D'Australasie

Saison 1906-1907

L'accroissement de la production de la laine a été considérable; en trois ans le nombre de moutons a augmenté de 23 millions; le record de plus de deux millions de bales a été atteint, l'année 1906-1907 comportant une augmentation de 229.733 bales sur l'année précédente, et de plus de 700.000 sur la saison 1903-1904. Une hausse notable dans les prix a concouru avec ce mouvement d'expansion. Les valeurs atteintes n'ont jamais été aussi élevées: la prospérité générale dans le monde entier, l'augmentation de la population et la capacité de consommation plus forte sont les raisons principales de cet état de choses; plus particulièrement l'Australasie est redevable aux Industries pastorales de la situation exceptionnellement favorable qu'elle occupe; sur un chiffre de \$300,000,000 que celles-ci ont produit, environ \$200,000,000 proviennent de la laine.

Le rendement de la laine par tête de mouton est sensiblement plus fort en 1906 qu'en 1896, puisqu'il a suffi de tondre 49.5 moutons, pour obtenir une balle, alors qu'il en fallait 59.65 il y a vingt ans. Le nombre de bales obtenues pour 1.000 moutons est environ d'un quart plus élevé aujourd'hui, puisqu'il s'élève à 20.2 alors qu'il n'était que de 16.75 en 1896. Ces résultats font honneur aux éleveurs, qui, par des croisements rationnels, ont sensiblement amélioré la race.

L'Europe recherche la laine australienne, l'Amérique ne suffit pas à sa consommation et l'Extrême-Orient offre de nou-



Dernier genre de Paris et de New-York.
Modèle de Rhys D. Fairbairn.

genre sera produite, le comptoir sera encombré. Un magasin, dans chacune de ces villes fait, dit-on, de belles affaires dans cette ligne. Chacun de ces magasins fait constamment un étalage en vitrine et a en stock un bel assortiment des principales lignes et des dernières nouveautés.

Dans les articles en chiffon, le col à bande étroite ou le col stock, avec un noeud de dentelle ou de ruban, est l'article de vente, ou bien, c'est le petit col stock à pointes. On offre, pour porter avec les blouses fantaisie en net et dentelle, avec col attaché, des bandes de col étroites en velours surmontées d'un ruché et garnies de broderie sur ruban.

Pour le commerce des jours de fête, des genres assortis de ruchés sont mis en boîtes. Quant aux marchandises en chiffon, c'est le col stock qui se vend le plus. Contrairement à la coutume habituelle, le col stock avec jabot n'est pas demandé.

Dans les magasins qui ont affaire à la haute clientèle, les écharpes en chiffon, les boas en plumes d'autruche, en marabout et en plumes de coq se vendent pour costumes du soir et costumes habillés.

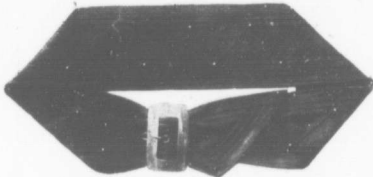
LE COMMERCE DES CEINTURES

On s'attend à une saison exceptionnellement bonne dans le commerce des ceintures, principalement pour les ceintures en élastique, ornées d'acier taillé, car depuis quelque temps les ceintures en cuir ont été beaucoup portées et le public recherche maintenant quelque chose qui fasse plus d'effet.

Pour les genres souples, en cuir écrasé, le goût du jour est aux nuances ordinaires.

La ceinture "Fluffy Ruffle", bien qu'elle soit depuis quelque temps sur le marché, est toujours en bonne demande. C'est une ceinture unie, avec d'habitude cinq morceaux de métal placés à intervalles, sur toute sa longueur. La largeur de deux pouces semble avoir la préférence en ce moment.

MM. A. O. Morin et Cie, nous disent que les affaires sont satisfaisantes et la collection très passable vu les circonstances du marché financier. L'échéance du 4 novembre s'est très bien passée.



Ceinture en cuir cordé, ornée d'or, avec boucle en nacre.

Modèle de Rhys D. Fairbairn.

Il y a une bonne demande de rassortiment pour les marchandises d'hiver notamment pour les bas en laine et les foulards.

veaux marchés; les Japonais ont doublé et triplé leurs achats au cours de cette année, la Chine et les Indes construisent des filatures.

RHYS D. FAIRBAIRN, LIMITED

Créateurs de Modèles et Manufacturiers



ARTICLES DE COU POUR DAMES
CEINTURES POUR DAMES
VALANTS PLISSES
RUCHES



HUGH HENRY, 204, rue St-Jacques, Montréal,

107, rue Simcoe, Toronto.

SOUS-VETEMENT
"CEETEE"

PLUS D'ARGENT POUR VOUS.

SOUS-VETEMENT
"CEETEE"

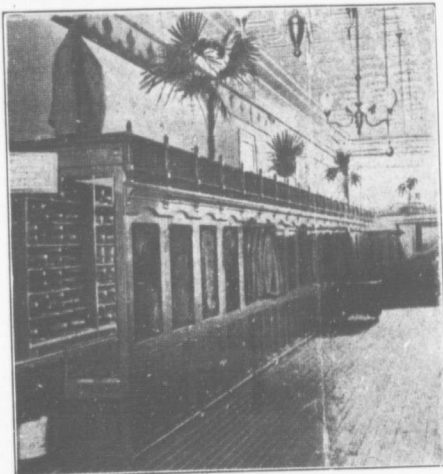
Sous-Vêtement "Ceetee"

Et Sous-Vêtement à Cotes Elastiques S'ajustant Parfaitement

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

THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED
GALT, CANADA.

Systeme Patenté de Garde-Robes "Weir"



Section de Magasin Moderne muni de notre Systeme.

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

Garde-Robes à Sections—
Chacun est complet par lui même.
Salles d'Essayage, Escaliers ou Fausses
Devantures, tous de style, dimensions
et hauteur uniformes.
Capacité: Haute stature, largeur 30 pouces—50 Costumes. Petite stature, 25
Costumes et 25 pantalons dépareillés.
Tringles avec anneaux en bois dur ou en
métal. Liste de prix et catalogue sur
demande. Estirés fournis.
Ceux qui ont l'intention d'acheter sont
spécialement priés de voir notre Glissière
pour pantalons et nos Comptoirs pour
Costumes—la seule chose du genre en
existence.

Weir Wardrobe Co. of Canada,
LIMITED

Bureau Principal et Manufacture à Mount Forest, Ont.

Manufacture aux Etats-Unis, - Mason City, Iowa.

Aux marchands-tailleurs désireux d'acheter dans des conditions exceptionnelles de bon marché des tissus de laine dans les genres les plus nouveaux, nous conseillons de faire une visite ou d'écrire à MM. Mark Fisher, Sons & Co.

Ces messieurs viennent de terminer leur inventaire et ont décidé d'écouler à très bas prix les lignes dont l'assortiment n'est plus au complet. Nos lecteurs devraient profiter d'une pareille aubaine.

Pour les buyers, meltons et étoffes à carreaux, nos lecteurs trouveront un choix immense chez MM. Mark Fisher, Sons & Co. Nous les engageons à ne pas acheter sans avoir vu ce que cette maison peut leur offrir. Leur annonce d'autre part intéresse les marchands-tailleurs comme les marchands de nouveautés. Lisez-la et demandez des échantillons en nous recommandant de "Tissus & Nouveautés".

Dr Jaeger's sanitary woolen system

TRADE MARK



JAEGER UNDERWEAR

Le nom de Jaeger est bien connu dans le monde entier, pour la pureté absolue des marchandises que vend cette maison, et la valeur de ses vêtements de sport en laine pure est reconnue par les sportsmen vivant sous tous les climats.

Cette maison manufacture de nombreux articles spéciaux. Dans la revue que nous avons passée de son stock, nous avons été frappés particulièrement par ses rugs de campement, en poil de chameau, ses sacs de couchage faits de trois couches de duvet de poil de chameau. Les casquettes tricôtées faites par cette maison peuvent être portées comme des casquettes ordinaires ou peuvent être rabaisées de ma-



nière à couvrir les oreilles, la bouche et la poitrine, ne laissant que les yeux exposés. La maison Jaeger fabrique des gants nouveaux pour le tir au fusil, la

conduite en voiture et la conduite des automobiles, des sweaters, des cardigans et des spencers, pour procurer une forte chaleur et donner de la protection au corps. Son stock de sous-vêtements, en pure laine naturelle, est fait pour tous les climats et comprend un grand nombre de pointures.

Cette Compagnie a équipé plusieurs expéditions arctiques et antarctiques, ainsi que des explorateurs des régions tropicales, et les officiers de l'armée de l'Inde apprécient également la qualité des marchandises Jaeger. Le grand explorateur africain, Sir H. M. Stanley, était un fervent partisan des vêtements Jaeger.



United Garment, Shirt Style.

Une courte histoire de la Compagnie aura probablement de l'intérêt.

Il y a environ 30 ans, Gustav Jaeger, docteur en médecine et professeur à l'université de Stuttgart, fut conduit, en raison de sa mauvaise santé à étudier la question des vêtements et du couchage à un point de vue hygiénique et à développer son système d'adaptation des vêtements à la nature physiologique et à la fonction de la peau. Avec une extrême difficulté, il parvint à faire manufacturer certains articles d'après ses idées; lui, sa famille et ses amis se rendirent bientôt compte de l'avantage qu'il y avait à être vêtus uniquement de laine pure. Il commença à répandre ses idées par le monde entier et, à Londres, ses idées trouvèrent un champ particulière-

ment fructueux. Une Compagnie anglaise fut établie pour permettre au public de mettre à profit d'une manière pratique les réformes hygiéniques du Dr Jaeger et bien que ces réformes aient été accueillies au début avec dérision et scepticisme, la Compagnie démontra d'une manière triomphante la valeur de ces réformes. La laine pure, non teinte était un caractère essentiel du système qui fut bientôt reconnu par tous les médecins et par les gens réfléchis, comme basé sur le bon sens et les lois naturelles, de sorte que la vente des vêtements et du couchage Jaeger augmenta rapidement. Bientôt, "les sous-vêtements en laine naturelle" Jaeger



urent imités de tous les côtés; ces imitations étaient faites en laine de diverses qualités et souvent en laine et coton mélangés. Toujours la Compagnie a combattu l'étalage frauduleux des termes "laine pure", "tout laine", etc., et son influence a agi plus fortement que tout autre facteur pour arriver à une description correcte des lainages donnée par les manufacturiers et les marchands et, en général pour relever le niveau de l'honnêteté dans le commerce. Les lignes strictes établies par le Dr Jaeger, quant à la pureté et à la qualité, ont été suivies fidèlement par la Compagnie qui n'a jamais vendu un vêtement adultéré. Il y a maintenant vingt-trois ans que la Compagnie Jaeger a débuté dans le petit magasin de la rue Fore, à Londres; ce magasin s'est

A GUARANTEE OF
BEST VALUE



SUSPENDER

MADE IN CANADA
BY
THE BERLIN SUSPENDER
AND
BUTTON CO.

Agent pour la province de Quebec:

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



?

Pourquoi les marchands qui réussissent le mieux dans le pays se servent-ils de nos

Figure de Cire

Faites d'après Nature ?

Parce qu'elles ajoutent un charme si merveilleux à L'Étalage du Magasin.

A. S. RICHARDSON

MANUFACTURIER

103-105 rue Ontario, TORONTO.
239 rue St-Jacques, MONTREAL

Nous pouvons vous fournir tout ce dont vous avez besoin en fait d'Accessoires pour Etalage de Magasin.

Nous attirons le Public à votre Magasin

Grâce à nos campagnes de publicité extensive. Vous conservez sa clientèle en vendant les sous-vêtements marqués ainsi :



Les affaires portant sur les articles **PEN-ANGLE** sont des affaires satisfaisantes, parce que notre garantie protège et le marchand et le client.

Penmans Limited

Paris, Canada.



PRINCESS RIB

Le Bas élégant pour Garçons et Filles. Fait de Fin double Fil Lisle Egyptien.



ROCK RIB

Aussi fort que Gibraltar



HERCULES RIB

La limite de Résistance

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

Manufacturés pour le commerce de gros par

CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.

E. H. WALSH & CO., SEULS AGENTS VENDEURS

TORONTO ET MONTREAL

Prosperité avec les Overalls.



Pour des profits meilleurs et une plus grande satisfaction générale avec les Overalls, examinez avec soin les qualités des

Overalls "Marque Engineer"

Overalls "Marque Railroad"

Vêtements amples.

Main-d'œuvre garantie. Beaucoup de lignes spéciales. Les prix, à partir de \$4.50, répondent à tous les besoins possibles.

Les chemises de travail, marque "VICTORIA," plairont à vos clients difficiles.

Lignes "up-to-date" de Pantalons de Travail pour Hommes.

Et vous ne négligerez pas l'occasion de nous demander des renseignements.

Rock Island Overall Co.

ROCK ISLAND, P. Q.

ensuite développé pour devenir le grand établissement de la rue Milton et de la rue Moor qui occupe des centaines d'employés. En 1890, une succursale fut établie en Australie avec des dépôts à Melbourne et Sydney et, en 1904, une succursale canadienne fut établie à Montréal, succursale qui est le bureau principal de la Compagnie pour le Dominion. Tel est le développement d'une grande idée.

Le succès du système du Dr Jaeger a eu naturellement pour effet de faire offrir au public d'autres vêtements solidifiant sanitaires, sous une recommandation plus ou moins spéculieuse. Diverses sortes de tissus ont été produites et on a essayé diverses manières de tisser les textiles



Double over Chest
Patent Draught proof
opening in fro. t.
Ribbed Bottom.

telles que le lin et le coton afin que les vêtements ainsi tissés produisent sur les personnes qui les portent à peu près le même effet que les marchandises Jaeger; mais ces essais n'ont réussi qu'à ressortir la valeur du système de laine pure Jaeger.

La Compagnie Jaeger envoie aux personnes qui en fait la demande un joli catalogue illustré où sont représentés tous les divers sous-vêtements que la Compagnie manufacture pour dames, hommes et enfants, ainsi que les vêtements de sport, les vêtements pour le froid, les corsets et vêtements d'intérieur pour dames, etc., etc., produits de la Compagnie Jaeger.



COMMERCE DE FOURRURES A LA
FOIRE DE NIJNI-NOVGOROD
EN 1907

La peau d'écreuil (petit-gris) est le principal article du commerce des fourrures à la foire. L'apport s'est élevé approximativement à un million de peaux. Les prix moyens étaient: peaux d'écreuil (petit-gris) de la Russie d'Enniseï, 32 kopecks (\$0.216) la peau; peaux d'écreuil de la Sibérie: région de l'Enniseï, 32 kopecks (\$0.256) la peau; région de la Lena, 40 kopecks (\$0.32) la peau; région de Yakoutsk, 49 kopecks (\$0.392) la peau; région de Nerchinsk, 50 kopecks (\$0.40) la peau.

La plupart de ces peaux ont été achetées en destination de l'étranger. Au com-

mencement de la foire, la demande a surtout porté sur les sacs de petit-gris à six rangs de peaux dont l'apport a été totalement vendu à raison de 35 à 37 roubles (\$28.00 à \$28.96) le sac. Sac à sept rangs, 40 à 50 roubles (\$32 à \$40). La marchandise sibérienne de meilleure qualité valant de 45 à 53 roubles (\$36 à \$42.4). Sacs à huit rangs, de 70 à 85 roubles (\$56 à \$68), et en qualité extra de 105 à 115 roubles (\$84 à \$92) le sac.

La marmotte fut exclusivement vendue à l'étranger; cette fourrure est peu demandée.

À la foire de 1906, la zibeline de couleur foncée resta, par suite des prix élevés, entre les mains des vendeurs. Dans le courant de l'hiver dernier, une certaine quantité de cette fourrure s'écoula à Moscou avec une réduction de prix et une autre partie fut vendue à la foire d'Irbit avec un rabais encore plus grand à la suite duquel les négociants subirent des pertes sensibles.

Les acheteurs étrangers arrivés à la foire firent des offres à 20 p. c. au-dessous des prix élevés. Si cette nouvelle baisse s'était produite, les vendeurs auraient encore subi des pertes, vu que la marchandise avait été payée en Sibérie à des prix élevés. Le commerce des peaux de zibeline a donc été peu animé. Une certaine quantité de peaux de zibe-

line, de couleur claire, furent vendues aux prix suivants: zibeline de Minoussinsk, de 34 à 36 roubles (\$27.2 à \$28.8); de l'Amour, de 45 à 70 roubles (\$36 à \$56); de Saumisk, de 63 à 70 roubles la peau (\$50.4 à \$56). En peaux foncées de zibeline, il n'y eut aucune importante transaction, à l'exception de quelques peaux vendues de 140 à 160 roubles (\$112 à \$128) la pièce.

Les prix des peaux de renard blanc subirent une forte baisse. Renard de Yakoutsk, 9 à 10 roubles (\$7.2 à \$8); renard de Enniseï, 10 roubles (\$8); renard d'Arkhangel, 6 roubles (\$4.80) la peau.

L'apport de l'hermine a été beaucoup plus grand qu'à la foire précédente. Les demandes de l'étranger pour cette fourrure furent cette année peu nombreuses parce que les gros acheteurs de Leipzig et de Londres possédaient encore des stocks importants de cette marchandise provenant de la foire de 1906. Voici les prix: hermine de Yakoutsk, 1 rouble 50 kopecks (\$1.20) au lieu de 2 roubles 25 kopecks (\$1.80) à 2 roubles 60 kopecks (\$2.05), prix de l'année dernière; hermine de la région de l'Enniseï, 1 rouble 60 kopecks (\$1.25) la peau.

On ne comptait à la foire qu'un petit nombre de peaux et fourrures de chèvre du Thibet. La peau se vendait 4 roubles (\$1.20) et le sac de 30 à 40 roubles (\$24 à \$32).

La martre fut très recherchée en Sibérie par les acheteurs étrangers, de telle sorte que l'apport de cette fourrure à Nijni-Novgorod était insignifiant. La martre au poil soyeux, de 12 à 15 roubles (\$9.60 à \$12); martre de montagne, de 8 à 10 roubles (\$8) la peau.

En fourrures de provenance étrangère, il faut mentionner: une grande quantité de peaux de kangourou (400,000 peaux) et de castor, ce dernier s'est vendu de 15 à 20 roubles (\$12 à \$16) la peau et un apport moindre de peaux de genette, rat masqué d'Amérique, loutre, etc.

À l'exception de 80,000 peaux de karakoul (astrakhan) achetées à Boukhara en destination de l'étranger, presque toute la quantité disponible fut expédiée à la foire. Les prix de cette marchandise à Boukhara étaient élevés parce que tout le stock de l'année dernière avait été vendu et qu'ensuite il se produisit une grande demande de la part des acheteurs étrangers. Environ 1,000 balles de peaux de karakoul furent livrées en Angleterre et aux États-Unis à raison de 92 à 120 roubles (\$72 à \$96) la dizaine de peaux.

La valeur de l'apport des fourrures à la foire, approximativement la même qu'en 1906, s'élevait à 11 millions de roubles (\$8,800,000.)

M. T. A. Durand nous avise que, dans les fourrures, les ventes ont été très bon-

COMMENT VOUS EN TIREZ-VOUS AVEC LES FILS ?

Vous n'y êtes pas du tout pour les profits, si vous tenez des fils faits par des trusts étrangers. Quand les combines et les ententes ont fait monter les prix du gros — et que la douane a perçu les droits d'entrée — il ne reste rien pour le détaillant.



LES FILS DOMINION

sont les fils d'un "commerce équitable." Il n'y a pas de droit à payer sur eux et ils sont faits par la seule compagnie indépendante au Canada.

Nous les vendons directement aux marchands à des prix qui rapportent net un cent de plus par bobine que les fils faits par le trust.

Demandez les prix et une bobine échantillon.

SEULS AGENTS DE VENTE

The Andrew H. McDowell Co., Inc.
MONTREAL et TORONTO.

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 toutes les longueurs désirées.

MARQUE "IMPERIAL"

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

Nouvelles Teintes et Nouveaux Dessins pour le
Commerce du Printemps.

AGENT POUR LA VENTE :

W. B. STEWART

11 rue Front Est, TORONTO, Ont.

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

Toutes nos Riches et
Elegantes Fourrures

A vingt pour cent de réduction du-
rant les mois d'Eté. Nous avons toutes
les **Pelleteries** en vogue en une im-
mense variété. Choix sans pareil de

**Manteaux Mouton de Perse,
Electric Seal et Near Seal.
Collerettes, Etoles et Man-
chons Vison.**

Nous réparons rapidement toutes les
fourrures. Emmagasiner et Assurance
des fourrures pour la Saison d'Eté.

T. A. DURAND

309 RUE ST-PAUL

MONTREAL.

AUTOMNE 1907

HOMESPUNS
HARRIS

Etoffes à Costumes
pour Dames

Draps pour Manteaux

HARRIS & COMPANY

LIMITED

ROCKWOOD, ONT.

nes, pendant tout le mois d'octobre; elles sont encore satisfaisantes en novembre mais sans la température contraire, elles auraient été meilleures encore.

Les collections sont un peu plus difficiles et la rareté momentanée de l'argent fait que la tendance à acheter des fourrures moins dispendieuses se fait sentir.

La Compagnie Paquet, Limitée, vient de publier son catalogue des fourrures pour la saison 1907-08.

Comme toujours, le catalogue de cette maison est superbement illustré et donne une idée exacte des modèles superbes qui sortent de ses ateliers. Avec chaque gravure est un numéro de référence qui permet de se reporter à la désignation complète du modèle, forme, matériel, longueur, etc., etc. La liste de prix qui accompagne le catalogue complète les détails qui ne sauraient trouver utilement leur place dans ce dernier.

La Compagnie Paquet, Limitée, importe elle-même les peaux vertes, et elle est la seule en Amérique qui leur fasse subir, sans s'adresser ailleurs, toutes les préparations nécessaires avant de les transformer en manteaux, pelotots, pèlerines, collerettes, collets, étoles, cravates, colliers, boas, écharpes, manchons, casques, képis, mitaines, gants, etc.

Nous engageons fortement les marchands intéressés dans ces lignes et qui ne les auraient pas encore reçus à s'adresser à la Compagnie Paquet, Limitée, Québec, pour obtenir et le catalogue et la liste de prix pour la saison 1907-08.



Satisfaction complète au sujet du commerce, voilà le message qu'envoie la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Limitée, Toronto. "Les marchands de gros et les manufacturiers ont fait circuler des rumeurs à l'effet que le commerce n'était pas aussi bon que d'habitude, dit cette maison, mais, par notre expérience, nous avons vu que les choses se passent d'une manière tout-à-fait contraire. Les voyageurs de la maison Geo. H. Hees, Son & Co., Limitée, font des affaires remarquables dans ce pays et la firme dit qu'ils n'ont jamais pris auparavant un aussi grand nombre de commandes pour les articles de tapisseries, les rideaux en dentelle, les stores, etc. Leur succès cette saison est attribué en partie à la magnifique collection d'échantillons qu'ils offrent. Jamais autrefois ils ne se sont présentés au commerce avec un assortiment aussi considérable et aussi bien choisis; la plus grande partie de leurs marchandises ont été achetées avant la forte hausse de prix qui s'est produite et la maison est en mesure de faire profiter le commerce des anciens prix. Parmi les nouvelles lignes offertes, il y a une belle ligne de denims provenant de la propre manufacture de cette maison. Cette firme a récemment augmenté ses facilités de production de rideaux en dentelle et est en mesure d'offrir au commerce un assortiment qui est un honneur pour l'esprit d'entreprise des Canadiens.

Les commerçants du voisinage de Montréal devraient visiter le nouveau magasin de cette maison, au coin des rues St-Pierre et des Récollets, où ils trouveront, sans aucun doute, les marchandises qu'il serait avantageux pour eux de mettre en stock.

Amélioration constante des qualités

Il n'y a pas de très longtemps que les manufacturiers canadiens étaient supposés ne produire que les marchandises de la qualité la plus médiocre. Même à cette époque, beaucoup de manufacturiers du pays produisaient des articles supérieurs, mais ils n'obtenaient pas toujours l'estime qui leur était due. Tout cela a été changé depuis quelques années grâce à la confiance nationale croissante dans nos propres moyens. Rendus hardis par le changement du sentiment public et poussés au progrès par les vastes marchés que le développement récent du pays a ouverts, les manufacturiers canadiens sont maintenant plus portés à établir leurs justes revendications quant à la supériorité de leurs articles et, en même temps, ils améliorent la qualité de ces articles et affermissent leur position par tous les moyens possibles. Une maison qui a fait des progrès sous ce rapport est celle de Geo. H. Hees, Son & Co., Ltd., de Toronto. Un exemple du succès de sa politique d'entreprise est donné par l'amélioration constante des produits de son établissement de Valleyfield qui ont, chaque année, une avance marquée sous le rapport de la qualité et des modèles artistiques. La production de Valleyfield comprend les rideaux en tapéstry, les dessus de chaises longues, les dessus de tables et les denims. Ce dernier arti-



The Robert Ryan Co.
REGISTERED
TROIIS-RIVIERES, Que.
Manufacturiers de
**Gants, Mitaines, Raquettes,
Mocassins, (Souliers
Mous)**

Qualité Supérieure. Ajustage Parfait.

Les détaillants peuvent se procurer ces marchandises — qui sont les meilleures — dans les maisons de gros ou chez les "jobbers."
Tenez en stock les marchandises de la Marque "Maple Leaf" et contentez vos clients.

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.

J. M. ORKIN & CIE

IMPORTATEURS DE MODES EN GROS

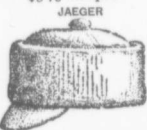
Nous sollicitons de nos clients la faveur de leurs Commandes d'importation pour les Marchandises de la Saison Nouvelle.

Nos voyageurs sont sur leurs routes respectives avec un set d'échantillons complet de Marchandises pour le printemps 1908.

LAINES PURE JAEGER



Dressing Jacket, "Twilight" Design
\$3.75 chaque.



"Fleecy" Knitted Travelling
Cap (Turned up).



"Fleecy" Knitted Travelling
Cap (Turned down).
\$1.00 chaque, doublée ou non



"Cromer." \$1.75



"Teck." \$1.50

Nouveautés pour Noël

LONGUES ECHARPES EN DENTELLE PURE LAINE

No.	Grandeur	Couleurs	Prix de détail Chaque
4934	30x80	Entièrement Blanches	\$0.75
4926	"	Blanches, avec Pois Chenille en Couleur	0.75
4952	"	Blanches, mises seules en Boîtes de Fantaisie.	0.75
4953	30x90	" " " " " "	1.00
4941	25x70	" avec Dessins en Soie de Couleur aux bords	1.00
4906	30x90	Unies Blanches, Grises ou Noires	1.00
4925	34x84	Entièrement Blanches et qualités meilleures jusqu'à \$5.00 chaque.	1.25

CHALES EN DENTELLE TOUT LAINE

4921	Carrées de 48	pouces de côté, Blanches	0.75
4902	" 60	" " " "	1.00
4903	" 72	" " " "	1.25

et qualités meilleures jusqu'à \$6.50.

ECHARPES ET CHALES EN DENTELLE DE LAINE A MAILLES (Chain)

Grande Nouveauté en Crème et Noir . . . \$1.00 à \$3.50 chaque

Châles Honeycomb et de Fantaisie . . . \$1.00 à \$3.50 chaque

POUR HOMMES

Gilets Tricotés	Sweaters	Gants	
Robes de Chambre	Cardigans	Casquettes	
Vareuses de repos	Vareuses de Golf	Pantouffles	
Casquettes Nord-Ouest	Duveteuses (Fleecy)	Doublées ou non	\$1.00

POUR DAMES

Golfers	Robes de Chambre	Spencers Confortables	
Jaquettes de Golf	Jaquettes Kimono	Gants	
Blouses		Pantouffles	

Les prix ci-dessus sont sujets à l'Escompte Commercial ordinaire
Liste illustrée de Prix sur demande.

SOUS-VETEMENTS JAEGER POUR TOUTES LES SAISONS.

Dr. JAEGER'S SANITARY WOOLLEN

MAGASIN DE GROS.

SYSTEM COMPANY LIMITED

301 rue St-Jacques, Montreal.

cle forme une nouvelle ligne qui fait rapidement son chemin. L'assortiment des marchandises produites par cette manufacture est plus complet cette saison qu' jamais, et la firme a dit que les prix sont si bas que les importations de l'étranger sont à peu près réduites à néant. Les rideaux de dentelle fabriqués dans la manufacture de cette maison ont aussi une réputation bien établie auprès des commerçants et la production de cette manufacture comprend non seulement des rideaux de dentelle, et des rideaux combinés, mais aussi des rideaux de mousseline, des stores Bonne Femme, des panneaux en dentelle pour portes, des dessus de lits et des lignes similaires.

Les commerçants situés dans le voisinage de Montréal trouveront qu'il est leur intérêt de visiter le nouveau magasin de cette maison, coin des rues St-Pierre et des Récollets.



M. A. O. Morin, chef de la maison A. O. Morin et Cie est de retour d'Europe où il était allé dans l'intérêt de son commerce.

M. A. O. Morin nous dit qu'en Europe et plus particulièrement en France, les affaires sont excellentes. Tout est cher sur les marchés européens, les prix sont plus élevés que jamais surtout dans les laines et les soieries.

M. A. Racine, jr., de la maison A. Racine et Cie se déclare satisfait de l'échéance du 4 novembre et nous dit que, depuis cette date, les collections ne se sont pas ralenties.

Il y a une bonne demande de assortiment en marchandises d'hiver telles que sous-vêtements, bas, couvertes, en un mot, toutes les marchandises en laine. Malheureusement les manufacturiers de sous-vêtements et d'articles en laine sont en retard dans les livraisons et les expéditions des commandes à la clientèle de détail s'en ressentent fortement.

En ce qui concerne les ordres pour le printemps, la demande est bonne et les voyageurs reçoivent des ordres qui témoignent de la confiance du commerce de détail dans les affaires.

Greenshields Limited, Montréal

Les divers départements de la maison Greenshields Limited, Montréal, sont pleins d'activité. Les ordres sont considérables et les commis voyageurs annoncent des conditions absolument satisfaisantes dans tout le Dominion. De plus, ils sont enthousiastes au sujet de leurs lignes d'échantillons.

Le département des confections de la maison Greenshields fait rapport que ses affaires sont dans une condition excellente. Ceci est absolument vérifié par l'augmentation des affaires relativement à la saison précédente. Les vêtements con-

fectionnés, pour dames et enfants, les jupes pour dames et jeunes filles ont une demande décidément plus forte que dans toute saison précédente. La tendance, considérée en général, est pour les vêtements d'une catégorie supérieure. La maison Greenshields a pris ses précautions complètes pour livraisons faites de bonne heure et entièrement dans toutes les lignes. Elle conseille fortement à tous les marchands de gros de placer leurs ordres de bonne heure, afin d'obtenir les meilleurs prix possible et des livraisons promptes, car le marché, en ce moment, n'offre aucune tendance à la baisse pour tous les tissus. Tout indique que les prix seront plus élevés pour les commandes de répétition. En ce moment, la chose la plus importante qui ait de l'intérêt pour les marchands détaillants, c'est d'obtenir des livraisons de bonne heure, ce qui veut dire pour eux une saison plus longue quand ils débute avec une offre complète de ces marchandises. Cela constitue la meilleure publicité qu'un marchand puisse faire.

Dans le département des marchandises tricôtées, il y a une grande activité et quelque crainte est exprimée qu'il puisse s'y produire un manque. En ce moment, la maison Greenshields fait des affaires énormes en bas et chaussettes pour l'automne et l'hiver. Elle conseille aux marchands d'examiner ses stocks de bas et chaussettes en cachemire, à côtes et unis, car, quand les contrats actuels seront exécutés, il y aura sûrement une grande différence dans les qualités à prix populaires. Bien plus, cette maison attire l'attention de ses clients sur sa marque "Square Knit" qu'elle contrôle entièrement. Cette maison a un bel assortiment de bas et de chaussettes en halbrigan et en laine naturelle qu'elle offre en ce moment au commerce. Dans ces lignes spécialement, la maison Greenshields s'aperçoit que la demande est beaucoup plus considérable pour les marchandises de la plus haute qualité que dans les saisons précédentes. Le marchand qui paie un peu plus pour ces marchandises assure à ses clients une satisfaction générale. Pour les lignes importées, la maison Greenshields offre un assortiment particulièrement bon de marchandises brodées, cou-de-pied en dentelle à l'ivoire et en dentelle ordinaire, ainsi qu'en sole unie, Lisle, Lisle brillant et Lisle mercerisé. Une autre ligne populaire qui est l'objet d'une faveur générale, c'est un bas en lisle avec talon et bout d'une couleur qui ne passe pas. Cette dernière ligne mentionnée est populaire dans tous les marchés du monde. Quant à la question des couleurs, cette maison s'attend à une forte demande pour les nuances tan, les nuances claires pour costumes du soir, blanc étant la couleur dominante.



PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE COTONNIERE

Une nouvelle saison est commencée pour le coton et des conjectures sont faites au sujet de la récolte probable. A la fin du mois d'août, la récolte était estimée par M. Hester, secrétaire du Coton

Exchange de la Nouvelle-Orléans, à 13-510,000 balles et, par M. King, secrétaire du Cotton Exchange de New-York, à 13-593,948 balles. L'estimation du Département de l'Agriculture, qui devait être publiée le 2 septembre, l'a été le 9 septembre; on a dit alors que les chiffres de cette estimation concernaient la récolte au 25 août, qu'ils étaient donc inexacts à la date de leur publication. Les changements usuels dans les probabilités de la récolte des diverses localités ont eu lieu depuis la publication des bulletins des deux Cotton Exchange; mais la diminution signalée dans une localité sera sans doute compensée par une augmentation dans une autre section, de sorte que la moyenne sera bien maintenue.

A en juger par les conditions des années précédentes, on peut s'attendre à ce que ces estimations soient surpassées au moment où la récolte aura été complètement faite, car les estimations de première heure faites au cours des cinq ou six dernières années ont été inférieures d'environ un million de balles aux estimations finales. Si la même chose se reproduit cette année, on peut s'attendre à une récolte de 14,000,000 de balles.

Les prix que l'on désire obtenir pour le nouveau coton est de quinze cents, mais on rapporte que les fileteurs européens possèdent une quantité de coton inusitée pour l'époque, leurs stocks étant estimés à 1,984,000 balles; cette quantité est en excès de 669,000 balles sur celle qu'ils déclarent à la même époque, l'année dernière.

Après les ouragans qui s'abattirent sur les États du Sud, au mois de septembre dernier, les fileteurs européens craignent que la fourniture du coton ne correspond pas à leurs demandes; aussi en achètent-ils plus qu'ils n'en avaient besoin à cette époque ou pour la saison et, en ce moment, ils en ont plus qu'il ne leur en faut.

L'approvisionnement visible de coton américain, en ce moment est fortement en excès de celui des années précédentes. Si on rapproche cet état de choses du fait que les fileteurs étrangers ont un surplus d'approvisionnement et que la nouvelle récolte commence à se dessiner, on voit qu'il existe du coton en excès, ce qui peut avoir un effet appréciable sur les prix immédiats qui sont de 11½ à 11%, base pour le coton "middling"; aussi l'essai fait par les "Cotton Associations" pour faire monter le prix, sans qu'il y ait aucune demande réelle semble-t-il quelque peu présomptueux.

Bien que les achats des manufactures du pays excèdent ceux de l'année passée, les exportations sont considérablement inférieures à ce qu'elles étaient l'année dernière, condition qui peut aussi produire son effet sur les prix futurs. — (Textile American).



La Maison des Gants du Canada

LES GANTS D'AUTOMNE de toutes descriptions sont maintenant en stock et nous pouvons exécuter vos ordres promptement.

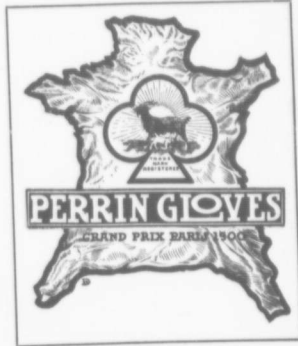
Gants de Peau, Gants de Laine, Gants Doublés.

Notre stock de Gants de Peau est le plus vaste au Canada. Gants Longs ou Courts, toutes les nuances et toutes les longueurs, à des prix populaires.

PRINTEMPS

1908

Nos voyageurs sont maintenant en route, avec un assortiment complet des tout derniers genres et des nuances les plus récentes en fait de gants en tissu et en peau.



PERRIN FRERES & CIE

28 Carre Victoria, MONTREAL

Méfiez-vous des Imitateurs !

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

LE NOM DE

“PATON”

SUR CHAQUE BOITE DE

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

Empêche toute substitution.

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

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

Aiguilles Marque Church

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



SOIE SAUVAGE DANS L'EST DE L'AFRIQUE

Une découverte importante a été faite dernièrement par un Allemand qui explorait la région des lacs de l'Est de l'Afrique. Cette découverte, si elle est véridique, intéressera tous ceux qui font usage de soieries. Voici ce qu'écrivit, à ce sujet, M. G. E. Eager, consul à Barmen, Allemagne, d'après le journal "The Commercial":

"Le voyageur en question a trouvé une soie sauvage qui, non seulement a de l'importance pour l'industrie de la soie, mais qui offrira également de l'intérêt aux savants. Ces derniers pourront sans doute, grâce à cette découverte, retrouver la source qui fournissait la soie aux races anciennes. L'explorateur qui a découvert cette soie a obtenu des concessions territoriales des autorités coloniales anglaises et allemandes.

"Je suis informé que, selon toutes probabilités, les cocons produisant cette soie peuvent être dévidés en un seul fil, si le procédé est fait avec soin, ce qui augmente la valeur de cette soie. Des expériences dans le but de reconnaître ce fait n'ont pas encore été terminées. Outre les cocons, les chenilles qui les produisent fournissent une matière supérieure pour la filature de la soie de déchet.

Les cocons sont enfermés, au nombre de 50 à 800 ou davantage, dans une enveloppe épaisse ou nid, formée d'une substance qui est de la pure fibre de soie et, comme cette substance peut être obtenue en grandes quantités, elle pourrait influencer le marché des déchets de soie d'une manière importante, dès que les opérations d'exploitation auront été entreprises sur une échelle suffisante. Un fait des plus importants concernant cette soie, c'est qu'elle peut être blanche et ramènée à un blanc très beau, ce qu'on ne peut pas obtenir avec d'autres soies sauvages bien connues, dont la plus connue est le tussah.

"La région des lacs africains semble donner de belles promesses pour la production de la soie; il existe là, en effet, des arbres en abondance, dont les feuilles constituent la nourriture préférée des chenilles qui produisent cette soie."

La maison A. S. Richardson informe sa clientèle qu'elle a déménagé dans son nouvel établissement situé 105 rue Ontario, coin de la rue Queen, Toronto.

Le grand espace supplémentaire de plancher acquis par cette maison lui facilitera grandement l'exécution des commandes. Le nouvel établissement est muni des appareils les plus nouveaux et

les meilleurs et de commodités pour l'exécution rapide et exacte des commandes.

Son département d'accessoires de magasins en nickel et en laiton sera sous le même toit, ce qui fera de cette manufacture l'établissement le plus complet de son genre dans le Dominion.

Les clients de cette maison sont cordialement invités à faire une visite au nouvel établissement de Toronto et à examiner sa nouvelle manufacture et ses nouvelles salles d'exhibition.



—M. J. M. Orkin, chef de la maison 14 même nom, vient de partir pour faire un voyage d'affaires en Europe.

—M. Charles Reid, Jr., autrefois de MM. S. F. McKinnon & Co., Ltd., de Montréal, fait maintenant partie de la maison J. M. Orkin & Co., où il est entré en qualité d'acheteur et de gérant pour le département des chapeaux. Depuis qu'il est entré dans ces nouvelles fonctions, M. Reid a fait un voyage d'achat à New-York.

—M. E. O. Barette visite actuellement le commerce de mercerie à Montréal avec les échantillons de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co. pour le commerce des fêtes.

—M. W. L. Doran, président de la Niagara Neckwear Co. et de la Dominion Suspender Co., toutes deux de Niagara Falls, Ont., est de retour au Canada depuis quelques semaines après avoir fait un voyage étendu en Angleterre, en France, en Suisse et en Allemagne.

—M. Ruelland qui était autrefois à l'emploi de la maison Caverhill, vient d'accepter une position de voyageur dans la maison Debenhams (Canada), Limited, qu'il représentera dans le district de la Baie des Chaleurs et sur une partie de l'Intercolonial.

—M. J. M. Orkin, chef de la maison J. M. Orkin et Cie, est parti il y a quelques jours en Europe pour compléter ses achats en marchandises du printemps. Son absence durera environ cinq semaines.

LES GENRES PARISIENS POUR L'HIVER

Le correspondant du "Dry Goods Economist" écrit ce qui suit à la date du 28 octobre:

Le costume tailleur composé d'une jupe à carreaux ou à rayures et d'une jaquette d'un tissu semblable, mais teint à la pièce, jouit pour le moment d'une faveur considérable. L'idée est quelque peu singulière et le résultat n'est pas toujours agréable à l'oeil. Néanmoins c'est une des nouveautés de la saison.

La jupe ne dépassant pas le cou-de-pied que l'on voyait généralement au commencement de l'automne, fait rarement partie des modèles les plus récents. Pour ces modèles on emploie la jupe qui touche

juste le soi, mais cette longueur même ne s'observe que pour les costumes trotteurs. Le costume tailleur plus habillé offre souvent un effet de traîne plus prononcé. Ce genre de costume est souvent complété par un long vêtement du type redingote; mais, bien qu'il soit admis au champ de courses et aux réunions mondaines du même genre, il n'est pas considéré, cette année, comme convenable pour les visites.

La toilette de visites a une blouse d'un tissu semblable à celui de la jupe, s'ouvrant d'une manière quelconque sur la poitrine et demandant, comme complément, une chemisette en lingerie, ou bien la blouse entière est faite de dentelle. Dans d'autres cas encore, au des nombreuses blouses japonaises, on boîères, est portée par-dessus une blouse entièrement en dentelle ou en soie blanche. Cette dernière a des manches descendant presque jusqu'au poignet, tandis que le corsage, qui cache la blouse en grande partie, a des manches larges et courtes, si courtes qu'elles se terminent souvent à mi-distance entre l'épaule et le coude.

Costume de rue

L'ourlet, de couleur autre que celle de la jupe et fait de taffetas ou de quelque tissu transparent, qui a obtenu tant de succès l'été dernier, existe encore avec le même genre de tissus porté chez soi ou pour les toilettes du soir, tandis que pour les costumes trotteurs, un ourlet de velours ou de drap le remplace, le contraste des couleurs dans les deux cas étant toujours observé.

Le triomphe des galons

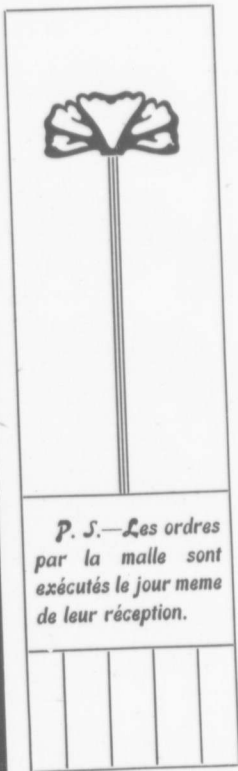
On peut dire que la présente saison est le triomphe des galons pour toutes les descriptions de toilettes d'extérieur, excepté pour celles d'un genre très habillé, ceux du type japonais venant en premier lieu, ainsi que les rubans traités de la même manière. On produit, en France, des imitations admirables de broderie japonaise de toute description. Ces imitations sont extrêmement belles et sont l'objet d'une grande demande. Leur seul inconvénient est qu'elles sont plus coûteuses que la broderie importée. Toutefois comme on ne peut pas obtenir des quantités suffisantes de ces dernières, les imitations se vendent facilement.

Robes en velours miroir à chaîne imprimée

Les grands magasins offrent de magnifiques confections en velours miroir à chaîne imprimée. Le fond en est noir, blanc ou de couleur; le dessin est du genre cachemire que l'on voit d'habitude dans les dessins indiens.

La partie supérieure de la jupe a un dessin allover, tandis que la partie inférieure est couverte d'un dessin très grand

Préparatifs pour le Commerce de Noël



Nous faisons des préparatifs pour notre commerce d'assortiment de Noël, en temps opportun, afin de fournir à nos clients les marchandises mêmes dont ils ont besoin : **Articles corrects, à prix corrects et au temps correct.** En ce moment, le commerce demande des lignes attrayantes, telles que : **Albums à cartes postales, Teddy Bears, Bourses, Sacs à Main, Articles de toilette Sélects, Parfums, Brosses, Cartes de Souhais, Albums de Photographies, Boîtes à Gants, Boîtes à Mouchoirs, Ceintures en Soie, Ceintures en Cuir, Horloges Nouveauté, Boîtes Japonaises à Bibelots, Dessous de Plats Japonais, Paniers à Papiers.**

Les clients désirant mettre en magasin un petit stock d'articles pour Noël devraient nous donner une commande pour une de nos caisses à \$25, \$50, \$75 ou \$100. Ces caisses seront choisies par des hommes au courant des besoins du commerce de détail.

Envoyez-nous aujourd'hui votre commande ; nous emballerons et nous attendrons vos instructions.

John M. Garland Son & Co.

OTTAWA

Marchandises Sèches en Gros.

qui ne l'entoure pas d'une bande droite, mais qui s'étend par intervalles, jusqu'à la partie supérieure. Ces costumes seront adoptés pour les dîners ou le théâtre. Parmi toutes les diverses sortes de tissus de cette espèce, le velours miroir est le plus en vogue.

Importance du corsage sans manches

La place prise par le corsage sans manches est très importante, qu'il s'agisse d'une blouse, d'un boléro ou de tout autre genre. Parfois, il n'y a aucun semblant de manches; d'autrefois, une bande droite dépassant de quelques pouces le creux du bras donne une certaine idée de manche, l'entournure étant, dans tous les cas, extrêmement grande.

Cet arrangement exige naturellement une chemisette ou un gilet comme vêtement de dessous et c'est à ce vêtement, non au corsage de dessus, que les manches appartiennent. Les manches sont longues ou demi-longues, de sorte que, suivant la mode actuelle, la plupart des toilettes comportent ce qui peut être regardé comme un double corsage. C'est un genre très intéressant produisant un effet très habillé.

On peut dire, d'une manière générale, que les manches longues gagnent du terrain, plus pour les robes que pour les manteaux, bien qu'il soit probable que les manches demi-longues conserveront leur part dans la faveur publique. Cela semble être indiqué par la production presque exclusive de gants longs.

Popularité de la serge

La serge a été rarement aussi populaire qu'à présent. Pour les costumes tailleurs ordinaires, on l'emploie autant que le drap. Ce n'est que pour les toilettes plus habillées que le drap lui fait concurrence.

Les couleurs à la mode pour la serge sont le bleu plutôt foncé, la couleur pourpre, le vert et le brun. Parmi ces couleurs les deux premières nommées sont les principales, mais bien que la couleur pourpre soit presque toujours employée comme garniture d'une même couleur, le noir est souvent employé comme garniture sur le bleu, soit sous forme de galon, soit sous forme de soutache. Mais bien que le bleu ne soit pas à présent une couleur principale pour les chapeaux, la quantité de chapeaux pourpres est extraordinaire et on a beaucoup recours pour ces chapeaux à des garnitures de même couleur.

Le chapeau postillon

Une nouveauté, c'est le chapeau postillon, dont le nom suffit à indiquer la forme. Il a été bien adopté et, par quelques femmes, avec beaucoup de plaisir, ce chapeau ayant des dimensions raisonnables et même plutôt petites, une rareté pour

le moment. Mais, les chapeaux absolument monumentaux de la saison actuelle ne conviennent pas au goût de tout le monde, ni au visage de toutes les femmes.

Le chapeau postillon est en feutre ou couvert de satin noir ou de couleur. Quand il est en couleur, c'est généralement en gris ou en brun. Contre la calotte élevée et conique, on place quelques garnitures en plumes raides, non pas des ailes, et trois rouleaux étroits de velours de même couleur entourent la calotte à égale distance.

Bandes de fourrures, dentelle, velours ou drap

Des vêtements, extrêmement élégants, sont composés de bandes alternées de fourrure et de dentelle, ou bien de fourrure et de velours; la dentelle et le velours étant toujours de la même couleur que la fourrure. On emploie dans ce but le chinchilla, le "broadtail", la martre zibeline, et d'autres fourrures. La dentelle qui forme partie de ces vêtements est pesante, mais pas trop épaisse; la gulpure de Cluny est celle qui convient le mieux.

Le vêtement en question est d'une coupe courte, non ajustée, ayant des manches demi-longues ou n'ayant pas de manches du tout et ces deux cas se produisent aussi fréquemment l'un que l'autre. De petits manteaux semblables, mais moins habillés, se composent de bandes de velours et de drap ou de satin; c'est la continuation, sous une forme différente de la faveur actuelle dont jouissent les rayures.

Costumes en velours à carreaux Shepherd

Le costume tailleur fait de velours à carreaux Shepherd est très joli et très élégant, qu'il soit en noir et blanc ou en blanc et couleur. Parfois, les carreaux sont unis; d'autres fois, chacun d'eux a, en son centre, un petit pois de la couleur opposée. Les deux genres sont extrêmement populaires. Ils sont souvent garnis de bandes en biais du matériel bordées de chaque côté par un plissé couteau de satin ou de taffetas noir.

De tels costumes se font pour la plupart dans le genre demi-tailleur et sont considérés comme assez habillés, l'étoffe étant toujours de première qualité. Ils sont complétés par une jaquette courte et non ajustée. Cette dernière, faite dans le goût du moment, n'est pas toujours de la même étoffe que la jupe, le velours noir lui étant substitué, ou même du velours de couleur, si les carrés en couleurs sont d'une nuance foncée, nuance qui, au cas d'étoffe teinte à la pièce, compose la jupe.

D'autres de ces costumes ont des corsages plus ajustés et du genre japonais et on y voit combinés le velours à carreaux et teint à la pièce.

L'ESPRIT CONSERVATEUR EN AFFAIRES

Un grand nombre d'annonceurs semblent se faire une idée erronée de ce qu'est l'esprit conservateur. Avoir l'esprit conservateur signifie en réalité éviter la témérité dans les entreprises et la spéculation; malheureusement l'expression est souvent employée comme excuse pour des méthodes surannées. Toute maison d'affaires a l'esprit conservateur qui refuse d'adopter des systèmes douteux et qui dirige ses affaires suivant des méthodes légitimes, en se conformant aux changements de conditions et en se tenant toujours au niveau des circonstances.

Un annonceur à l'esprit conservateur n'est pas celui qui s'en tient à dire dans ses annonces qu'il est dans les affaires et à insinuer que c'est peut-être lui qui offre les meilleurs avantages sur terre; c'est celui qui offre ses marchandises au public d'une manière ouverte, convaincante, décrivant leurs qualités et disant pourquoi elles méritent la considération des acheteurs. Un annonceur à l'esprit conservateur peut être celui qui emploie de grands espaces pour ses annonces dans des centaines de publications; mais c'est aussi celui qui sait que chaque intermédiaire qu'il emploie lui rapporte des profits, et qui fait rendre à chaque dollar dépensé en publicité des bénéfices proportionnés. C'est une bonne chose d'avoir l'esprit conservateur. Mais ne vous imaginez pas que vous êtes doué de cet esprit simplement parce que vous êtes trop engoué de vos idées pour adopter des méthodes modernes.

COTON HYDROPHILE

Il ne faudrait pas vous imaginer que le coton hydrophile est simplement la ouate telle qu'elle sort de la gousse du cotonnier: cette substance, si utile en chirurgie et dont l'emploi se vulgarise de plus en plus pour de multiples usages, qui a remplacé avec avantage l'ancienne et classique charpie, que l'on ne pouvait point considérer comme réellement propre au point de vue antiseptique ou aseptique, exige une préparation compliquée. Il faut tout à la fois la traiter pour lui assurer une véritable propriété médicale, et la préparer de telle manière qu'elle soit aussi absorbante que possible, puisque c'est une de ses raisons d'être.

On choisit du coton assez gros de fils, puis on l'épure mécaniquement, on le carde, ensuite on le fait bouillir, on le traite par des alcalis; on le blanchit avec la ouate obtenue, on la soumet à une légère action de l'acide sulfurique, on savonne de nouveau, on lave finalement à l'eau pure et on met en paquet avec le plus grand soin, après avoir bien séché comme de juste; on étuve finalement.

AU COMMERCE



TOUTES LES INDIENNES vendues par les principaux Importateurs en Gros et portant la marque ou l'étiquette ci-dessus sont

GARANTIES

par

Calico Printers' Assn., Ltd,
Manchester, Angleterre,

être leur

Qualité "CROWN" Standard
de drap, qui ne changera pas de saison à saison.
Aucune autre qualité ne portera cette marque.

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

HABIT DE SOIREE

L'habit de soirée représenté par la figure 886 est en worsted non fini. Les longueurs de l'habit sont de 19 pouces jusqu'à la taille, 40 pouces, longueur totale pour un homme de stature moyenne. Les épaules sont modérément étroites et surélevées. Les coutures de côté sont

L'enroulement est long et étroit et le devant du gilet est bien incliné. Les bords sont bordés d'un braid étroit et les plis sont repassés. Les manches sont finies par une imitation de manchette fermée par deux boutons.

Le gilet en sole blanche a un collet châle et son ouverture est en forme de V.

Il est fermé par trois boutons placés près

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	91-2	pces.
Longueur à la taille naturelle	17-4	"
Longueur à la taille de façon	19	"
Longueur totale	40	"
Première mesure d'épaule	12-3-4	"
Deuxième mesure d'épaule	18	"
Mesure d'omoplate avec 1-4		"
pouces pour la façon	13-4	"



arondies sur l'omoplate. La largeur du dos en bas est de 21-4 pouces, l'habit fini. La gorge a une bonne profondeur. Les devants qui n'ont pas de revers séparés sont souples. Les revers ont un parement de sole jusqu'à la boutonnière et mesurent 21-4 pouces à l'entaille. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et 1½ pouce en arrière, au centre.

l'un de l'autre. Le bas du gilet s'abaisse et les pointes sont coupées.

Le pantalon est ajusté aisément sur les hanches et dessine la jambe du genou jusqu'en bas; il mesure de 18 1-2 à 19 pouces au genou et de 16 à 16 1-2 pouces en bas. Les coutures de côté ont deux bandes étroites de braid de sole.

Poitrine 39 "

Taille	35	"
Tirez à angle droit les lignes A-E et A-R		
De A à B, 9 1-2	pouces.	
De A à C, 17-1-4	pouces.	
De A à D, 19	pouces.	
De A à E, 40	pouces.	
Aux points B, C, D et E, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.		

NOUVEAUTES POUR LES FETES.

RAYURES OMBRE

Nouveautés
à
Cinquante Cents,
Soixante-quinze
Cents,
et
Un Dollar.

VERTS

BRUNS



Envoyez-nous un ordre ouvert pour
la valeur de Cinquante Dollars.

CHAQUE LIGNE SE VENDRA.

F est à mi-distance entre A et B.
 G est à mi-distance entre A et F.
 Aux points F et G, menez des perpendiculaires à la ligne A-E.
 De B à H, 19 1-2 pouces.
 De H à J, 2 pouces.
 K est à mi-distance entre B et H.
 De K à L, 3 1-2 pouces.
 Abaissez la perpendiculaire L-4.
 Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1-4 pouces, de B à L et élevez la perpendiculaire.
 M est à mi-distance entre B et L.
 De M à N, 1 1-2 pouce.
 Elevez la perpendiculaire N-P-O.
 De P à Q, 1-8 pouce.
 De O à R, 1-6 de la poitrine.
 De R à S, 5-8 pouce.
 De S à T, 1-4 pouce.
 Tirez la ligne S-O.
 De O à 23, 1-2 pouce.
 De C à U, 1-2 pouce, soit 1-8 pouce pour chaque pouce dont la taille est plus petite que la poitrine.
 Tirez la ligne U-U et abaissez la perpendiculaire.
 De V à W, 1-8 de la poitrine.
 Au point W, abaissez la perpendiculaire et formez le dos.
 De X à Y, 1 1-4 pouce.
 Au point Y, abaissez la perpendiculaire.
 Le point 19 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille de façon.
 De Q à Z, 5-8 pouce.
 K est à mi-distance entre L et M.
 3 est à mi-distance entre 4 et Y.
 Le point 22 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.
 Formez le corps de côté tel qu'indiqué.
 De 4 à 5, moitié de la taille.
 De 5 à 6, 2 1-4 pouces.
 Le point 7 est à mi-distance entre 4 et 5.
 Le point 8 est à mi-distance entre L et J.
 Tirez la ligne 7-8-9.
 Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 3-4 pouce, 13 1-2 pouces, de A à T et de L à 9.
 Appliquez la deuxième mesure d'épaules, plus 1 pouce, 19 pouces, de B à 11 et de L à 10.
 Tirez la ligne 9-10-12.
 De 9 à 12, 1-4 pouce de moins que de T à 33.
 De 12 à 13, 1-2 pouce.
 Formez l'épaule et l'entournure du bras.
 Au point 9, menez la perpendiculaire à la ligne 9-8.
 De 9 à 24, 16-6 de la poitrine.
 Menez une ligne arrondie de 24 à J.
 De 24 à 25, 1-6 de la poitrine, plus 1 pce.
 De 9 à 30, 1-8 de la poitrine.
 Tirez la ligne 30-25 et formez la gorge.
 De 5 à 14, 1 pouce.
 Formez le bord du devant par la ligne J-14.
 Abaissez la perpendiculaire 5-15.
 De 15 à 16, 1-6 de la poitrine.
 Appliquez la mesure de taille, 17 1-4 pces, net, de 3 à Y, de X à D, et de N à 2, et formez le côté du devant.

Tirez la ligne 32-16.
 De 34 à 27, 1-2 pouce.
 De 31 à 18, même distance.
 Tirez la ligne 18-27.
 De 27 à 17, 1 1-2 pouces.
 De J à 26, 2 1-2 pouces.
 Au point 25, découpez un V de 3-4 pouce, et formez le bord du devant tel qu'indiqué.
 De 34 à 31, 1-3 de la distance de 34 à 19.

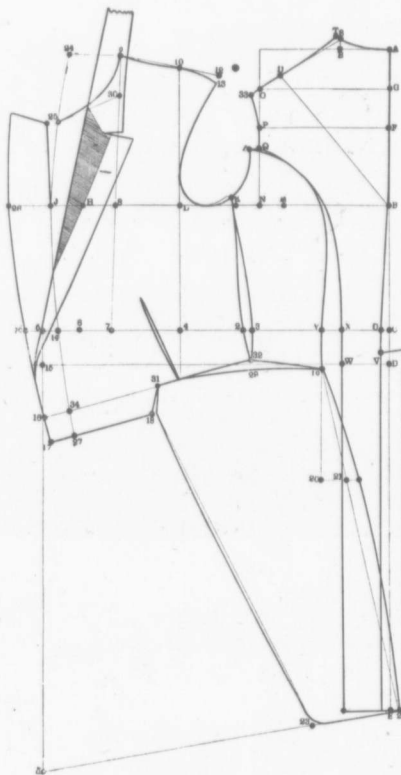
Basques

Abaissez la perpendiculaire Y-20 qui a 9 pouces.

Finissez les basques en arrondissant de 3-4 pouce au point 31 et de 1-4 pouce à la ligne 18-23.

PALETOT HABILLE

La figure 887 représente un paletot habillé en laine noire. Le genre de ce paletot est le genre "box" ample; sa longueur est de 45 pouces, pour un homme de stature moyenne. Les épaules ont une



De 20 à 21, 1 1-2 pouce.
 Tirez la ligne 19-21-22.
 De 19 à 22, 14 pouce de plus que de V à E.
 De 26 à 28, même distance que de 19 à 22.
 Tirez la ligne 22-28.
 De 22 à 23, même distance que de 34 à 31.
 Tirez la ligne 23-18.
 Au point 18, découpez un V de 1-4 pouce.
 Le point 29 est à 5-8 pouce au-dessous du point 32.

largeur naturelle. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement de soie allant jusqu'au bord et mesurant 2 pouces à l'entaille. Le collet, recouvert de drap mesure 1 1-2 pouce à l'entaille et 2 pouces en arrière. Les devants sont souples de manière à s'enrouler librement. Les poches ont des pattes qui peuvent être rentrées ou sorties et les manches sont finies par une manchettes retournée de 2 1-2 pouces. Les bords ont une piqûre invisible.

RUBANS

Nous vous prions de voir nos échantillons pour la Saison du
PRINTEMPS 1908, avant de placer vos ordres.

Nous faisons des prix spéciaux pour les ordres donnés de
bonne heure.

Walter H. Barry & Co.

280 RUE ST-JACQUES, MONTREAL

LA MAISON DES RUBANS DU CANADA.

RÉVILLON FRERES

A RESPONSABILITE LIMITEE

HAUTES NOUVEAUTÉS POUR LA
SAISON DES FÊTES

*Les acheteurs feront bien de s'en rendre compte par
eux-mêmes en venant admirer l'exposition de vraies dentelles
réunies dans notre stock. Dentelles Princesse, Duchesse,
Point de Gaze, Point de Venise, Etc. Mouchoirs, Echarpes,
Berthes, Cols, Fichus.*

*SOIERIES.—Ne faites aucun achat avant de voir nos
hautes marques garanties solides.*

FONDÉE

EN

1723



134-136 RUE MCGILL, --- MONTREAL

PARIS LONDRES NEW YORK LEIPZIG SHANGHAI EDMONTON
MOSCOU NIJNI NICOLAIEV RHABAROSK BOKHARA PRINCE ALBERT

REDINGOTE CROISEE

Les figures 888 et 889 représentent le devant et l'arrière d'une redingote croisée.

L'étoffe est un worsted noir non fini pour la redingote, un worsted à rayures

pouces. La gorge est de profondeur moyenne. Les revers ont un parement en soie jusqu'à la boutonnrière; ils mesurent 21-4 pouces à l'entaille et 13 pouces jusqu'au premier bouton. Le collet mesure 13-8 pouce à l'entaille et est plus large de 1-4 pouce en arrière. Les bords sont piqués invisibles.

Le pantalon est ample sur les hanches et les cuisses et dessine la jambe à partir du genou jusqu'en bas. Il mesure 18½ pouces au genou et 16 à 16½ pouces en bas.

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle 9 3-4 pous



pour le pantalon et une étoffe blanche pour le gilet.

Les longueurs pour la redingote sont : 19 pouces jusqu'à la taille, 42 pouces, longueur totale, pour un homme de stature moyenne. Les épaules ont une largeur et un fini normaux. Les coutures de côté sont bien arrondies sur l'omoplate. Le largeur du dos en bas est de 23-8

Les basques flottent d'une manière modérée et les plis sont repassés.

Les manches sont finies par une manchette rapportée fermée par deux boutons.

Le gilet est à un rang de boutons et n'a pas de collet. Il mesure 13-2 pouces jusqu'à l'ouverture et 26 1-2 pouces, longueur totale.

Longueur à la taille naturelle	17 1-2 "
Ceinture de façon	19 1-4 "
Longueur totale	42 "
Première mesure d'épaules	13 "
Deuxième mesure d'épaules	18 3-8 "
Mesure d'omoplate plus 1½ pouce pour la façon	13 1-2 "
Poitrine	40 "
Taille	36 "

L'Achat et la Vente au point de vue Négatif et au point de vue Positif

Nous ne vous demandons pas d'acheter des marchandises démodées, vieilles, défraîchies, à bas prix, parce qu'elles sont hors de saison, souillées, endommagées, ou des marchandises qui sont chères à tout prix, à cause du temps qu'elles ont passé dans notre magasin et qui a détérioré leur valeur entière.

Les marchandises que nous désirons vendre sont absolument en demande : ce sont des marchandises nouvelles, à la mode, fin de siècle sous tous les rapports, marchandises que les gens achètent et qu'ils pensent à acheter pour se préparer, eux et leur famille, aux saisons d'Automne et d'Hiver. Marchandises qui se vendront sans avoir à employer un vocabulaire qui vous fait perdre votre temps, votre énergie et le respect de vous-même.

Une des maximes du commerçant qui réussit est la suivante : "Faites d'aussi fortes affaires que possible, avec un stock aussi faible que possible." Des marchandises invendables absorbent l'intérêt et souvent privent un marchand de son es-compte pour paiement au comptant. Un stock de marchandises bien assorties, pour lesquelles il y a de la demande et ayant la meilleure valeur possible, attire plus de clients, procure plus de profits et répand plus de dignité sur votre magasin ou votre entrepôt que toute agglomération de marchandises supposées être des "bargains."

Nous vous invitons respectueusement à examiner notre stock de marchandises sèches générales, tapis, fournitures de maisons, articles pour hommes et lainages.

"La vérité est plus forte que la Fiction" et est éternelle. Nous sommes en affaires dans la cité de Toronto depuis le 27 septembre 1849; nous sommes encore en affaires et nous y resterons tant que nous pourrons faire un commerce honnête, honorable et profitable.

John Macdonald & Co., Limited
RUES WELLINGTON ET FRONT EST
TORONTO.

REPRESENTANTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Mr. J. O. TREMPE, 287 Rue St-Jacques, MONTREAL.

Mr. M. D. FONTAINE, 77 Rue Church, St-Roch, QUEBEC.

Mr. J. H. CARSON, (Cowansville) COWANSVILLE.

Menez à angle droit les lignes A-E et A-S.

De A à B, 9 3/4 pouces.

De A à C, 17 1/2 - pouces.

De A à D, 19 1/4 pouces.

De A à E, 42 pouces.

Aux points B, C, D et E, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

F est à mi-distance entre A et B.

G est à mi-distance entre A et F.

Aux points G, F, menez les perpendiculaires à la ligne A-E.

De B à H, 1 pouce.

De H à J, 2 pouces.

De J à K, 1-4 pouce.

L est à mi-distance entre B et H.

De L à M, 3 1/2 pouces.

Au point M, abaissez la perpendiculaire M-5.

Appliquez la mesure d'omoplate, 13 1/2 pouces, de B à M et élevez la perpendiculaire.

De N à O, 1 1-2 pouce.

Au point O, élevez la perpendiculaire O-Q-P.

De Q à R, 1 pouce.

De A à S, 1-6 de la poitrine.

De S à T, 5-8 pouce.

De T à U, 1-4 pouce.

Tirez la ligne T-P.

De P à V, 1-2 pouce.

De C à W, 1-2 pouce.

Tirez la ligne B-W et abaissez la perpendiculaire.

De X à Y, 1-8 de la poitrine.

Au point Y, abaissez la perpendiculaire et finissez le dos tel que représenté.

De Z à 2, 1 1-4 pouce.

Abaissez la perpendiculaire 2-26.

Le point 24 est à 1-4 pouce au-dessous de la ligne de taille.

De R à 3, 5-8 pouce.

Le point 4 est à mi-distance entre 2 et 5.

L est à mi-distance entre M et N.

Le point 36 est à 1-4 pouce au-dessus de la taille.

Formez le corps de côté tel que représenté.

De 5 à 6, 1-2 de la taille.

Abaissez la perpendiculaire 6-15.

De 15 à 16, 1-8 de la poitrine.

De 6 à 8, 2 1-4 pouces.

Le point 9 est à mi-distance entre 5 et 6.

Le point 10 est à mi-distance entre M et J.

Tirez la ligne 9-10-11.

Appliquez la première mesure d'épaule, plus 3-4 pouce, 13 3/4 pouces, de A à U et de M à 11.

Appliquez la deuxième mesure d'épaule, plus 1 pouce, 19 3-8 pouces, de B à 31 et de M à 17.

Tirez la ligne 11-17-18.

De 11 à 18, 1-4 pouce de moins que le U à V.

De 18 à 19, 1-2 pouce.

Formez l'épaule et l'entournure du bras.

Au point 11, menez la perpendiculaire à la ligne 10-11.

De 11 à 12, 1-6 de la poitrine plus 1-4 pce.

De 6 à 7, 1-4 pouce.

Formez le bord du devant par la ligne 12-K-7-16.

De 12 à 13, 1-6 de la poitrine plus 1/2 pce.

De 11 à 14, 1-8 de la poitrine.

Tirez la ligne 14-13 et formez la gorge.

Appliquez la mesure de taille, 18 pouces net, de 4 à 2, de Z à W et de 8 à 32 et formez le côté de la partie intérieure.

Basques

Tirez la ligne 16-24-25.

De 24 à 26, 1-2 pouce.

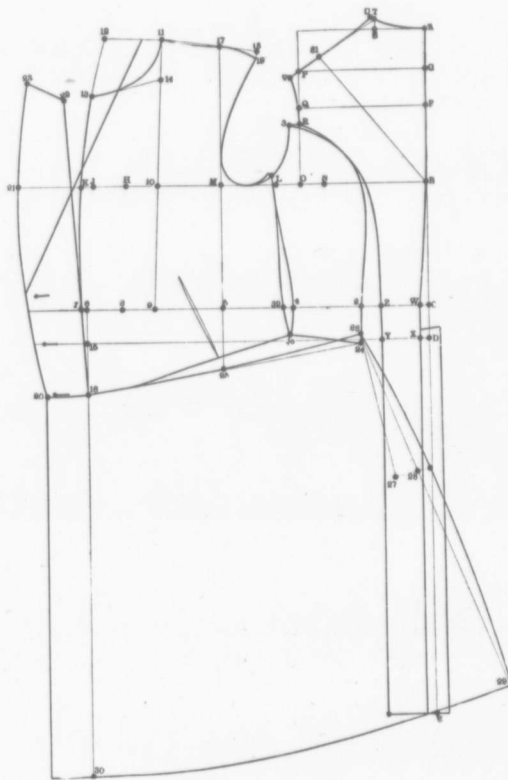
Placez l'équerre le long de la ligne 26-25 et abaissez la perpendiculaire 26-27, dont la longueur est de 9 pouces.

De 27 à 28, 1 1/2 pouce.

Tirez la ligne 26-28-29.

De 26 à 29, 1-4 pouce de plus que de D à E.

De 16 à 30, même distance que de 26 à 29.



Revers

Tirez la ligne 16-7-22.

De 7 à 22, même distance que de 6 à 13.

De 22 à 23, 2 1-2 pouces.

De 16 à 20, même distance.

A la première boutonnière, donnez aux revers une largeur de 3 1-2 pouces.

De 16 à 20, décrivez une courbe ayant son centre au point 22 et formez le bord du devant.

Formez le bord du devant par une courbe menée à la ligne de taille.

Finissez les basques tel que représenté, en arrondissant de 3-4 pouce au point 26.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

Aux Marchands Tailleurs

- ¶ Nous désirons porter à votre connaissance que nous avons terminé notre inventaire et que nous avons plusieurs Lignes désassorties sur lesquelles nous pouvons coter des prix très bas.
- ¶ Nous vous invitons à venir nous voir ou à nous écrire à ce sujet.
- ¶ Nous désirons également attirer votre attention sur le fait que nous avons un immense choix de BEAVERS ET MELTONS BLEUS ET NOIRS, ainsi qu'un grand assortiment d'ETOFFES A PARDESSUS dans les patrons les plus nouveaux.
- ¶ Pour les Marchands de Nouveautés nous avons nos BEAVERS A MANTEAUX POUR DAMES dans des prix variant de 85 CTS. A \$3.50 la verge et pour lesquels nous sollicitons votre inspection.
- ¶ Echantillons fournis sur demande.

Mark Fisher Sons & Co.

Rue Craig et Carré Victoria, - - - - - MONTREAL.

LA PLUME D'AUTRUCHE A TRAVERS LE TEMPS

M. G. Tournier a fait, dans le "Naturaliste", auquel nous empruntons ces lignes, une intéressante étude sur la plume d'autruche.

La plume d'autruche a été employée depuis la plus haute antiquité et à l'origine, alors qu'elle était encore fort rare, on la portait comme amulette. Les fresques des hypogées et des nécropoles de l'Égypte nous montrent des guerriers coiffés de plumes et des chars attelés de chevaux empanachés, et Polybe raconte que les soldats romains avaient un panache de trois plumes noires ou rouges d'environ 40 centimètres de haut.

Sous Sésostris, l'éventail en plumes est déjà le complément d'une dame de la cour et les Grecs, avant les Romains, ornaient leur front d'une de ces légères plumes.

C'est vers le treizième siècle que le panache ou bouquet de plumes fit son apparition en Occident, où il resta essentiellement un ornement masculin.

François Ier porte une toque bordée d'une passe de plumes d'autruche et, sous Henri II, les Médecins introduisent en France la mode des plumes d'autruche dans les coiffures féminines.

En 1590, à la bataille d'Ivry, Henri IV illustra le panache blanc et les mousquetaires de Louis XII achevèrent de le rendre complètement populaire.

Au dix-septième siècle, les majestueux lits à colonnes des princes et des grands ont leurs baldaquins surmontés de pana-

TISSUS ET NOUVEAUTES

ches superbes et, sous Louis XIV, les dames portent le tour de plumes au chapeau.

En 1750, l'usage de la plume d'autruche, après s'être un moment affaibli, est remis en honneur par la célèbre Mme de Pompadour.

Les jolies bergères du peintre Watteau sont coiffées de chapeaux ornés de grandes plumes et Marie-Antoinette exagère tellement la mode du panache que cela tourne en véritable passion et que certaines plumes sont payées jusqu'à \$160 et même \$200 la pièce!

Trois plumes ne suffisent plus, on invente la coiffure dite à la Minerve, cimir de dix grandes plumes d'autruche, mouchetées d'yeux de paon.

Aussi, lorsque la reine passe dans les galeries de Versailles c'est une réelle fôfê de plumes qui ondule au-dessus des têtes. On raconte même que Marie-Antoinette se rendant à un bal donné par le duc d'Orléans fut obligée de faire ôter

son panache pour pouvoir monter en carrosse!

L'emploi de la plume d'autruche fut introduit en Angleterre par lord Stermont, ambassadeur près de Louis XIV, qui avait emporté de Paris une plume d'un mètre de long pour l'offrir à la duchesse de Devonshire qui s'en para aussitôt.

Aujourd'hui, l'usage de la plume d'autruche est universel et à Londres, elle s'est tellement démocratisée que la première pauvre venue arbore quelques plumes.

Aux Etats-Unis, les plumes de dimensions extraordinaires sont l'attribut des dignitaires de certains ordres de franc-maçonnerie.

L'industrie de la plume d'autruche, qui, jusqu'en 1870 avait toujours été le monopole de la France, est aujourd'hui presque passée entièrement aux mains des Anglais. Le Cap exporte, chaque année, pour \$7,000,000 de plumes qui fournissent la matière première d'une industrie dont le chiffre d'affaires n'est pas loin de \$25,000,000.

A Paris, le mouvement d'affaires n'est plus guère que de \$2,400,000, mais il s'occupe encore environ 4,000 ouvriers des deux sexes.

L'usage des plumes d'autruche, qui s'est continué depuis près de quatre mille ans, est donc loin de se terminer de sitôt.

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

A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussettes Importés et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The)	27	Fairbairn, Rhys D.	29	Paquet, J. Art.	7
Baldwin & Partners, Ltd., J. & J.	51	Featherbone Novelty Co. (The)	41	Pearl Mfg. Co.	27
Barry & Co., W. H.	45	Fisher, Sons & Co., Mark	49	Perrin, Frères et Cie	37
Berlin Suspender & Button Co. (The)	30	Garland, Son & Co., John M.	39	Penman Mfg. Co (The)	30
Brook Co., Ltd., W. R. (The)	2	Garneau, Fils & Cie, P.	25	Racine et Cie, Alph.	17
Brophy Cains & Co.	*5	Greenshields, Ltd., 1, 22, 23, 26, 33.	52	Révillon Frères, Limitée	45
Calico Printers Association	21	Hamilton Cotton Co. (The)	35	Richardson, A. S.	29
Chipman, Holton Knitting Co. (The)	31	Harris & Co.	33	Rock Island Overall Co. (The)	31
Debenhams (Canada), Ltd.	5	Hees, Son & Co., Geo. H.	9	Ross & Co., Geo. D.	37
Dominion Textile Co (The)	19	Jaeger Woollen Mills, Dr	35	Ryan Co., Robert (The)	34
Dominion Thread Mills, Ltd. (The)	32	MacDonald & Co., John	47	Storey & Son, Ltd., W. H.	27
Dominion Wadding Co. (The)	34	Morin & Cie, A. O.	50	Sword Neckwear Co. (The)	43
Durand, T. A.	33	Morrice, Sons & Co., D.	13	Tooke Bros., Ltd.	11
Ellis Mfg. Co. (The)	7	Orkin & Co., J. M.	34	Turnbull Co., C. (The)	29
				Watson Mfg. Co. (The)	51
				Weir Wardrobe Co. (The)	29

TISSUS ET NOUVEAUTES

Fingering Beehive de Baldwin

La Laine "Fingering" ORIGINALE

LA MEILLEURE DE LA GRANDE-BRETAGNE

NE PEUT PAS ETRE SURPASSÉE

pour la **CHALEUR**, le **CONFORT** et la **DURÉE** combinés.

Dernières Spécialités:

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

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

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

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

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

J. & J. BALDWIN & PARTNERS, LTD.

HALIFAX; ANGLETERRE

Etablis en 1785

Vente en Gros uniquement.

AGENT:

DUNCAN BELL

MONTREAL et TORONTO

Demandez des échantillons.

Printemps

1908

Sous-Vêtements de Watson

Nos voyageurs sont maintenant en route avec un assortiment complet d'échantillons à vous soumettre. Sous-Vêtements en Coton, Fil Lisle, Laine ou Soie, pour Hommes, Femmes et Enfants. Vous recherchez des marchandises qui aillent de paire avec la dignité de votre maison, et que vous puissiez recommander en toute sécurité à vos clients. Nous avons exactement ce que vous recherchez.

Sous-Vêtements

Qui Dureront et Ne Rétréciront Pas.

Watson Manufacturing Co., Limited.

Paris, Ontario, Canada.

Agents: McCLUNG & BURNS, A. L. GULPIN, J. A. MURRAY, BRYCE & CO.
Toronto, Ont. Mont.éal, Qué. Sussex, N.B. Winnipeg, Man.

TISSUS ET NOUVEAUTES



Le Public connaît la "CRAVENETTE" de PRIESTLEY

La "CRAVENETTE" de PRIESTLEY est le résultat d'un Procédé, ce n'est pas un Drap.

Et elle est appuyée d'une garantie aussi bonne que toute garantie qui ait jamais été donnée depuis l'époque d'Adam et d'Ève. Aucun argument de la part du vendeur au détail n'est exigé pour vendre un

DRAP "CRAVENETTE" ou un VÊTEMENT fait de ce Drap.

Tout honnête manufacturier de vêtements peut faire mettre à l'épreuve de l'eau ses propres étoffes par le procédé "Cravenette" et les faire étamper de la marque de commerce circulaire enregistrée "Cravenette," SI ELLES SONT DE QUALITÉ STANDARD. Un vêtement fait d'un tissu "Cravenette" ne devrait pas coûter au détaillant plus que le même vêtement fait de toute autre étoffe soi-disant à l'épreuve de l'eau.

GREENSHIELDS LIMITED

GREENSHIELDS WESTERN LIMITED
WINNIPEG, MAN.

MONTREAL

GREENSHIELDS & CO. LIMITED
VANCOUVER, C. A.