

## FOURNISSEURS ET CLIENTS

## Marchandises sacrifiées

Nous avons reçu d'une maison de détail importante qui ne désire pas que nous publions son nom une lettre qui attire notre attention sur un fait que nous ne pouvons laisser passer sans en dire quelques mots.

La lettre de notre abonné nous est malheureusement parvenue trop tard pour que nous puissions en parler dans notre précédent numéro.

Il s'agit des marchandises vendues au rabais par deux maisons de gros après les ouvertures des modes. Notre abonné nous dit:

"Une maison de Montréal et une autre de Toronto, après avoir vendu à tous les marchands et aux modistes des chapeaux de la saison (qui est à peine commencée) à des prix variant de \$1 à \$2 la pièce, ont jobbé dans la dernière semaine d'avril ces mêmes chapeaux, si je suis bien informé, à \$3 la douzaine.

"Comme la saison est très en retard cette année la vente de ces marchandises ne s'est pas encore beaucoup fait sentir. Tous les marchands et les modistes ont pour ainsi dire leur stock au complet de ces marchandises qu'ils ont achetées aux pleins prix.

"Vous ne sauriez croire le tort ainsi causé, principalement aux modistes qui ne font que ce commerce. Ces chapeaux qui nous coûtent le prix indiqué plus haut sont offerts en vente à cinquante ou soixante et quelques centimes."

Notre abonné nous dit qu'en ce qui le concerne personnellement, il ne souffre pas énormément de cette manière de faire de quelques maisons de gros, car son commerce est très limité dans le département des modes, mais il croit devoir attirer notre attention sur ce fait parce qu'il est persuadé que ces maisons ne se rendent pas compte de tout le tort qu'elles font en agissant ainsi.

Ce tort peut, en effet, être considérable et s'exercer dans deux directions différentes, l'une directe et l'autre indirecte.

Nous savons la réponse que ne manqueraient pas de faire un marchand de gros à son client qui lui reprocherait d'agir de la façon rappelée plus haut par notre abonné.

Il lui dirait ceci: "Quand, après la saison, il vous reste certaines marchandises qui ne seront pas de vente durant la saison suivante, vous n'hésitez pas à sacrifier les marchandises que vous avez en excès; en opérant ainsi vous agissez au mieux de vos intérêts et personne ne peut vous en blâmer. Pourquoi ne blâmeriez-vous quand je fais exactement ce que vous faites vous-même dans la plénitude de votre droit, comme je le fais dans la plénitude du mien?"

## TISSUS ET NOUVEAUTES

La réponse du marchand de détail à ce seul argument que puisse donner le fournisseur est celle-ci:

Votre situation et la mienne sont absolument différentes. Je suis votre client et vous devez me traiter sur le même pied que vos autres clients. Les marchandises que vous m'avez vendues n'ont, dites-vous, qu'une saison, vous devez donc me protéger au moins pendant la saison de vente de ces marchandises. Et, la protection que je vous demande est peu de chose, elle consiste simplement à me laisser vendre à un profit légitime les marchandises que je vous ai achetées en ne coupant pas vos prix avant que j'aie eu un temps raisonnable pour m'en défaire. Au lieu de me protéger de cette façon, vous me suscitez vous-même de la concurrence, une concurrence ruineuse qui m'oblige, même avant que la saison soit pour ainsi dire commencée, à vendre ma marchandise à des prix au-dessous de ceux que vous m'avez demandés.

Vous vous trompez quand vous dites que vous ne faites pas autre chose que ce que je fais moi-même. Si je sacrifie ma marchandise je ne fais de tort qu'à moi-même, mes clients n'ont pas à s'en plaindre, car toute réduction est à leur avantage. Mais quand vous, mon fournisseur, vous vendez à mon concurrent, les mêmes marchandises à des prix bien au-dessous de ceux que vous avez exigés de moi, vous me faites tort à moi votre client, vous me causez un tort direct. Ou vous m'empêchez de vendre mes marchandises ou vous m'obligez à les vendre à perte.

Vous me causez également un tort indirect. Si j'ai pu vendre quelques-unes de vos marchandises, il est évident que plusieurs de mes clientes verront affichés à quelques portes de mon magasin les prix de ces mêmes marchandises que vous avez vendues si bon marché à mon concurrent. En comparant les prix de mon concurrent au prix qu'elles ont payé chez moi, le moins qu'elles pensent de moi c'est que je vends cher. Or, vous savez ce qui arrive à un magasin qui passe pour vendre cher: sa clientèle prend le chemin du magasin d'à côté.

Vous conviendrez que vous ne m'en courrez guère à vous continuer ma clientèle. Il est peut-être de votre intérêt propre que vous ayez agi comme vous l'avez fait; dans ce cas, votre intérêt s'exerce à l'encontre du mien et je ne vous ferai pas l'injure de croire que vous ne comprenez pas qu'en ce qui me concerne mon intérêt prime le vôtre.

**En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la moitié de vos clients.**

## NOUVEAUTES EN BLOUSES

Les blouses nouveautés importées de l'étranger par le commerce de détail de haute catégorie offrent une grande variété de styles. Les producteurs français de nouveautés ne manquent jamais d'idées. Beaucoup des modèles importés seront représentés dans les productions pour l'automne. Ils seront simplifiés et rendus pratiques, dit "Dry Goods Economist".

## Modèles de l'étranger

Parmi les genres de blouses les plus habillés, il y a des modèles en chiffon de couleur, sur fond de dentelle ou de net blanc. De cette manière, la dentelle blanche ou crème s'harmonise au costume de couleur. L'idée est pratique et sera reproduite considérablement dans les produits domestiques pour l'automne.

Les nets sur tissu et chiffon argent, sur net argent sont offerts en de nombreux et excellents styles. Une fantaisie consiste à appliquer une garniture d'un patron bien tranché à la doublure argent, ce qui fait voir le net ou le chiffon extérieur en effet atténué.

## Jais sur blouses noires

Les blouses en net noir avec ornements en jais sont le résultat naturel de la vogue actuelle du jais. Ces blouses varient des effets simples dans lesquels le jais est employé parcimonieusement, pouvant être portées avec un costume tailleur noir, aux corsages assez habillés pour remplacer la blouse blanche habillée. De doubles rangs de boutons en jais taillé avec bandes garnies de jais en haut et en bas du col ornent quelques blouses simples, très élégantes.

Une nouvelle broderie mécanique, dont le dessin est fait de grands trous avec contour fortement rembourré, est employée d'une manière nouvelle sur les blouses genre demi-tailleur. Cette broderie est appliquée sur deux rangs en avant et est lacée d'une piqûre en travers fatigue avec un cordonné de couleur, qui s'attache; les bouts sont terminés par des glands à la taille. Les manches ont de longues bandes doubles de cette broderie, allant du cou au poignet et lacée de la même manière; les cordonnets sont attachés au coude. On les enlève pour le blanchissage.

## Dentelle crème sur lingerie blanche

Une autre des nouvelles idées remarquées sur les blouses françaises en lingerie est l'emploi de dentelle en couleur crème foncée sur de la batiste et de la toile blanches. La dentelle en ton crème a davantage l'apparence de la véritable dentelle faite à la main, et comme les vraies dentelles sont appréciées en France, tout effet en garnitures à meilleur