

très bien, se paient des vacances. Ceux qui sont restés stationnaires et n'ont pas progressé avec leurs affaires et leurs courants, n'ont de blâme à faire qu'à eux-mêmes, et nous sommes portés à croire que ce sont les rapports venant de cette classe de commerçants qui ont créé la mauvaise impression à laquelle nous faisons allusion il y a un instant.

Comme toutes les autres conditions de la vie, la distribution des marchandises au consommateur est sujette à des changements brusques. De nos jours, on voyage rapidement et les taux sont relativement bas à cause du grand nombre de ceux qui voyagent; par conséquent, le transport coûte peu. Le télégraphe et le téléphone ont, eux aussi, contribué à rapprocher les distances. Ainsi en est-il de la distribution des articles au consommateur qui doit constamment changer pour le plus grand bien du plus grand nombre.

Sans doute, il est des lignes qui se vendent tellement bon marché en certaines occasions, qu'elles sont de nature à décourager le marchand le plus froid; mais n'est-il pas vrai que ce ne sont que des exceptions et le résultat de conditions particulières qu'il est presque impossible au manufacturier de contrôler?

Nous croyons que, au moins, la grande majorité des manufacturiers sont plus affectés par ces conditions que le détaillant lui-même, et ils seraient reconnaissants si ce dernier lui aidait à faire disparaître les ennuis.

En définitive, le grand problème de la distribution réside dans le meilleur moyen de faire profiter toutes les classes de distributeurs car, si les marchands ne peuvent tirer profits des articles qu'ils vendent, ils ne les tiendront pas longtemps et le manufacturier ne fera plus d'affaires. S'il était possible de le mettre en pratique, nous serions prêts à suggérer un minimum de profit, afin que ceux qui ne savent pas et ne devraient pas être marchands, de même que ceux qui n'annoncent des prix réduits que dans le but d'attirer une clientèle qu'ils referont sur d'autres articles soient forcés de se contenter de ce profit limité. Il est admis que là où il n'y a pas de profit, le commerce est en danger, et que le manufacturier n'est prospère qu'en autant que ses clients le sont. Il est donc certain que les manufacturiers sont aussi intéressés au profit du marchand que celui-ci lui-même et que le commerce en général peut compter sur l'assistance de tout manufacturier dont il distribue les produits.

LINGERIES BLANCHES

Les prix continuent à se maintenir fermes. — Les gros acheteurs cherchent à faire maintenant leur choix en Europe pour le printemps et l'été de l'an prochain. — Les fils de ratine sont employés pour les nouveaux tissus pour l'année prochaine. — Les crêpes sont en vogue. — Les piqués deviennent plus à la mode. — Les linons des Indes sont de vente courante.

Le marché des lingeries blanches est ferme. Les achats faits par les fabricants et les marchands détaillants pendant le mois de janvier ont été très satisfaisants et on ne s'attend pas à beaucoup d'activité avant l'arrivée du beau temps permanent. D'une façon générale on peut dire que le marché des lingeries blanches est en bonne condition. Après les élections aux Etats-Unis, en novembre dernier, quand la nouvelle administration s'est engagée à effectuer une réduction du tarif, les façonniers ont commencé à réduire leur production pour livraison future, et on n'a pas acheté de gros stocks de lingeries blanches, en prévision d'un marché actif.

Depuis l'introduction du bill Underwood, l'esprit conservateur des façonniers, importateurs et marchands de gros s'est naturellement accentué. Par exemple, les façonniers qui avaient reçu des pièces d'échantillon des manufactures différaient le placement des commandes jusqu'à ce que la question du tarif ait été réglée. C'est pourquoi il est difficile de trouver de gros stocks de lingeries blanches de bonne qualité offerts sur le marché à des prix réduits soit par des importateurs, soit par des façonniers. Un autre fait qui contribue à raffermir les prix, c'est que l'intérêt se concentre sur relativement très peu de variétés, dont l'approvisionnement est peu abondant.

Pour le printemps et l'été 1914.

Les acheteurs des grandes maisons de blanc sont maintenant en Europe et cherchent à faire leur choix pour le printemps et l'été de l'an prochain.

D'après les indications présentes, les manufacturiers d'Europe et d'Amérique vont s'en tenir aux tissus actuellement en faveur, par exemple les "tissus ratinés". La vogue des crêpes n'a pas encore atteint son maximum et on n'entrevoit pas une autre mode jusqu'à présent. Ces tissus ratinés donnent d'ailleurs satisfaction au point de vue de la qualité et de la durée.

Les crêpes en faveur

L'an prochain les crêpes garderont leur vogue. Les tissus de crêpe tiennent maintenant la première place dans les matériaux les plus chers, fabriqués à Lyon, où les acheteurs vont s'informer pour la mode.

Les tissus à dessins étant en grande faveur, il s'en suit tout naturellement que les "crêpes brodés" seront de nouveau mis sur le marché. Les tissus à dessins ont délogé, en nombre de cas, les tissus de fantaisie à effets de deux et trois couleurs pour les robes et comme on ne les a employés que dans les articles de prix élevés, ils seront utilisés l'an prochain dans des articles de prix moyen.

Aux Etats-Unis les façonniers se sont arrangés pour faire une belle exposition de lingeries blanches avec dessins pour le printemps et l'été prochains. De fait, un certain nombre des principales manufactures ont vendu leurs productions de 1913 pour livraisons en août, septembre, octobre, novembre et même parfois au 1^{er} de l'an.

La demande courante pour les lingeries blanches n'a pas subi de modification spéciale depuis l'ouverture de la saison. Le marché manque de ratines et cette situation ne changera pas pendant la prochaine saison d'été. Les manufacturiers rapportent qu'ils ne peuvent obtenir suffisamment de fils pour tisser une quantité adéquate de matériaux pour répondre à la demande.

Les piqués

Ceci est prouvé par les commandes reçues par les importateurs et manufacturiers des Etats-Unis qui ont reçu instructions d'expédier des ratines toutes les fois qu'ils le peuvent.

Les "piqués" jouissent d'une plus grande faveur. Ces tissus étaient actifs à l'ouverture de la saison, mais en raison du temps froid, ils ne se sont pas vendus facilement aux comptoirs des détaillants ni chez les fabricants et il en est résulté un ralentissement de l'activité parmi les importateurs. Les façonniers déclarent que les piqués valent de l'or et que les acheteurs les prendront au lieu des ratinés dès que le temps sera plus chaud. De façon ou d'autre, il est