

AU COMMERCE de GROS

Notre revue TISSUS ET NOUVEAUTÉS étant l'intermédiaire naturel entre le commerce de gros et le commerce de détail, facilitera considérablement le travail des voyageurs de commerce.

Nos colonnes sont largement ouvertes à toutes les maisons de gros et manufactures intéressées dans le commerce des marchandises sèches—nouveauautés, articles de fantaisie, confections, chapeaux, fourrures, draperies, toiles, cotonnades, merceries, bonneterie—pour la publication de toutes notes, informations, suggestions, avis, conseils, de nature à intéresser leur clientèle en général.

Le marchand détailleur bien renseigné sur les tendances de la mode et les variations des prix du marché, se trouvera exceptionnellement bien disposé pour accueillir avec empressement les propositions des voyageurs représentant les maisons de gros.

PAS de MALENTENDU

Ce numéro de *Tissus et Nouveautés* et les deux numéros qui le suivront, sont adressés gratuitement à tous les marchands dont nous avons pu nous procurer les noms.

Ce que nous leur demandons, c'est de lire ces numéros avec attention ; nous sommes convaincus qu'ils reconnaîtront immédiatement la nécessité, pour eux, de recevoir régulièrement cette publication dont le but est de les renseigner sur tout ce qui se produit d'intéressant dans le domaine du commerce des nouveautéés, tant sous le rapport des changements de prix que sous celui des changements apportés par la mode dans les tissus, nouveautéés, articles de fantaisie, etc., etc.

L'envoi de ces numéros gratuits n'engage absolument rien les personnes à qui nous les adressons. Si, après en avoir pris connaissance, les marchands qui auront été à même de juger de la valeur des renseignements fournis, se décident à s'abonner à "*Tissus et Nouveautés*," ils devront nous en faire la demande par écrit.

En d'autres termes, nous ne considérerons comme abonnés que les personnes qui nous auront signifié par écrit leur désir de recevoir cette nouvelle publication.

De cette façon, il n'y aura pas de malentendu.

Nous sommes convaincus, d'ailleurs, que la valeur des informations contrôlées que nous publierons dans chaque numéro, nous vaudra le patronage unanime de tous ceux qui s'occupent du commerce de marchandises sèches.

LA DIRECTION.

Tous les marchands qui liront TISSUS et NOUVEAUTÉS feront bien de parcourir attentivement les pages d'annonces ; ils y trouveront des renseignements intéressants pour leur commerce et si, lorsqu'ils écriront à leurs fournisseurs de gros ou lorsqu'ils iront les trouver pour avoir quelques-unes des marchandises annoncées, ils voulaient bien mentionner le fait qu'ils ont vu l'annonce dans TISSUS et NOUVEAUTÉS, ils nous donneraient un bon coup d'épaule.

SANS GENE AMERICAIN

Le service des informations des consuls-américains

(Traduit du *Schuh und Leder*)

LA Chambre de commerce de Leipzig avait à examiner dans une de ses dernières séances, la demande du consul américain à Leipzig concernant une série de questions sur la préparation et le façonnage des peaux de lapin pour la chapellerie, les matières, outils et machines employés à cet effet, les prix, l'utilisation des déchets, etc., tout en décrivant le plus exactement possible les différents procédés et actions auxquels sont soumises les peaux jusqu'à leur complet achèvement pour l'usage du chapelier.

Or la Chambre de commerce a fait réponse au consul américain en disant avec raison : " que, quoique volontiers prête à favoriser le commerce de l'Allemagne avec d'autres Etats, elle devait par principe se refuser à communiquer, sur les détails techniques dans l'industrie allemande, des rapports pouvant favoriser la concurrence étrangère."

Voilà nos industriels et coupeurs de poils prévenus, à eux de se défendre, on voit par ce qui précède que les consuls américains n'hésitent pas à pénétrer dans les affaires les plus intimes, d'une façon systématique et malheureusement ils obtiennent assez souvent des renseignements détaillés qui servent leurs intérêts.

Ils ont envoyé le même questionnaire sur la production des boutons, sur celle du papier, allant jusqu'à demander les prix d'achat, de vente, les quantités travaillées ou façonnées, les adresses, les méthodes de fabrication, l'importation et l'exportation, les proportions de tarifs, offrant pour la réponse une somme d'argent et ils s'en contentent de ne pas recevoir de réponse.

Pensons à l'exemple de Japonais qui, sous le masque de l'innocence, se sont introduits dans nos fabriques et qui maintenant préparent une concurrence à l'Europe. Soyons donc d'une prudence extrême.

POUR LES GANTIERIS

TOUT commerçant qui vend des gants devrait suivre l'exemple d'un marchand de Londres qui indique à ses clients la manière de mettre les gants. Rien ne serait plus simple que de faire imprimer les instructions suivantes et de les remettre à tout acheteur :

1. Ouvrez les gants, retournez-les à moitié pour les poudrer légèrement.
2. Mettez les doigts en place, en omettant le pouce ; ensuite, faites-les glisser légèrement entre le pouce et l'index de l'autre main jusqu'au bout. *N'appuyez jamais à la jonction des doigts.*
3. Mettez le pouce en place avec soin en opérant comme pour les doigts.
4. Retournez le gant et glissez-le sur la paume de la main et sur le poignet *sans jamais pincer la peau du gant* et mettez le gant en place par une très légère pression qui permettra à la peau de glisser entre les doigts.
5. Pour finir on doit attacher le premier fermoir avant les autres.