

### Les accessoires font comprendre l'usage des tissus

On peut faire certains étalages de tissus d'un caractère frappant mais bien approprié, pour faire songer aux divers sports de l'été. Et on peut présenter aussi des accessoires qui feront penser au jeu de golf, au tennis, à la pêche, aux bains et à d'autres plaisirs de la vie au grand air. On peut les disposer, ces accessoires appropriés, sur le fond d'une manière qui fasse bien valoir ces marchandises en même temps qu'elle ajoute un cachet artistique à tout l'ensemble.

On peut aussi utiliser les besoins des vacances sous différentes formes en tout temps, et on en tire très bon profit pour les étalages de tissus pour robes d'été. Mais en présentant ces accessoires qui font penser aux sports et à la période des congés, il faut bien se souvenir toujours que les tissus doivent être exposés avant la période des congés et avant que la saison des sports soit commencée. Pour en tirer tout le profit qu'on peut en espérer, il faut donc que ces étalages soient préparés avant la saison.

Les arguments usuels mis en avant en faveur des étalages relatifs à une seule spécialité s'appliquent strictement aux exhibits dans la vitrine des tissus pour robes. Les étalages les plus effectifs sont ceux qui vont valoir une seule spécialité de matériaux. Si diverses espèces de tissus doivent être exposées simultanément chacune de ces espèces devrait être installée dans une vitrine séparée.

On peut faire des étalages très effectifs en présentant une série d'effets de couleurs, en se servant d'une seule couleur en ces diverses teintes, avec des accessoires qui s'harmonisent parfaitement avec ces teintes.

Comme fond, on peut, par exemple, utiliser deux montures. Chacune de ces montures est en forme d'une caisse à fleurs ornementale de forme cylindrique. On peut faire ces caisses de fleurs en bois d'une épaisseur d'un pouce et les recouvrir de carton blanc épais. Pour fabriquer ces supports, on commence par scier des cercles de la grandeur requise, dans du bois d'un pouce de largeur. Ces cercles forment les fondations auxquelles on attachera les bandes. Les parties du support qui sont mieux couvertes et qui paraissent massives sont garnies de carton épais.

Les fuseaux qui se trouvent juste au-dessous de la couronne de la caisse de fleurs seront décorés avec des festons et pendants en plâtre de Paris, à qui l'on donne un poli de vieux ivoire. On peut terminer la base en demi-cercle ou cercle entier, suivant son goût.

En remplissant la caisse avec des fleurs de la saison et des fougères, en enroulant autour de la colonne-support des feuilles, on obtiendra un ensemble exceptionnellement attrayant et aussi tout-à-fait de saison.

### RECETTE

Voici une recette de plus pour enlever les taches de rouille sur les tissus; il est vrai qu'il s'agit d'une méthode et d'un liquide particulièrement actifs, réussissant parfaitement quand on opère sur des taches très vieilles. On trempera le tissu à dérouiller dans de l'eau acidulée au moyen d'acide sulfurique, la proportion devant être de 5 pour 100 de cet acide: que l'on se rappelle que le mélange d'eau et d'acide demande à être fait avec beaucoup de précaution; on doit opérer dans une casserole de cuivre et, pour agiter le tissu, on se servira d'une lame de zinc enveloppée dans une sorte de fourreau de calicot. Il se produit bel et bien un courant électrique, car on a là de quoi former une pile électrique elle-même, et c'est sous l'influence de ce courant que les taches disparaîtront. Il faudra naturellement laver à grande eau après le traitement.

### LE GRAND PROBLEME DE LA DISTRIBUTION

Le problème ou plutôt le système de distribution s'applique également au manufacturier, au marchand de gros et au détaillant.

Chaque cas a ses problèmes particuliers mais, en même temps, il devrait recevoir la considération de tous. Le commerce de l'univers se compose de deux éléments seulement: la production et la consommation. Le distributeur ou, plutôt, le système de distribution que vous avez choisi est devenu un troisième élément nécessaire entre la production et la consommation, et c'est l'un des résultats, l'une des conséquences du progrès. Là où il n'existe pas, il n'y a pas eu de progrès et il n'y a ni commerce ni civilisation. Ainsi, tout doit changer selon qu'il y a progrès.

Le système de distribution devrait être contrôlé par le manufacturier, et celui qui prend sur lui d'agir comme distributeur doit en comprendre le système et coopérer avec le manufacturier pour le maintenir. C'est le seul moyen par lequel le manufacturier peut réaliser quelque profit et établir un commerce quelconque, et le distributeur, lui, obtenir une rémunération pour les services rendus au manufacturier ainsi qu'au consommateur.

Le manufacturier qui a réussi à établir un système de vente qui assure un profit convenable au distributeur, est assurément fortuné et a droit à ce que le détaillant lui aide à maintenir ce système. Il a droit aussi à la loyauté du distributeur qui ne doit pas se laisser influencer jusqu'au point de pousser un produit concurrent à moins qu'une grande différence n'existe dans le prix et dans la qualité, ce qui, réellement, en vaudrait la peine et constituerait une excuse. Il est évident qu'on ne saurait trouver un système de vente qui soit universel et qui s'applique à toutes les lignes d'affaires; souhaiions plutôt qu'on ne le découvre jamais, car il ferait sûrement obstacle au progrès et nuirait en même temps et au producteur et au distributeur. Ainsi donc, c'est au distributeur d'attirer l'attention de son fournisseur sur tout ce qui lui paraît défectueux, soit qu'il achète directement au manufacturier, soit au marchand de gros.

Les associations des marchands n'ont ni autorité ni pouvoir de créer des règles au commerce. Chaque membre est parfaitement libre de conduire ses affaires comme il l'entend. Mais elles sont toujours disposées à étudier les projets ou les suggestions qui peuvent leur être soumis, lorsqu'il s'agit d'améliorer les conditions générales du commerce.

Le problème de la distribution ou, plutôt, ce qui fait de la distribution un problème, c'est de savoir comment le détaillant peut tirer profit ou rémunération de sa distribution. On en a tant dit et écrit sur le sujet des petits profits, qu'on serait porté à croire que le commerce en détail est sur le bord de la banqueroute ou qu'il tend à disparaître. Nous sommes cependant en mesure de dire que la condition du détaillant n'est pas aussi mauvaise qu'elle semble l'être. Au contraire, nous savons que les marchands actifs sont plus à l'aise qu'ils ne l'étaient il y a dix ans et que leur situation actuelle n'est pas seulement comparable à ce qu'elle était il y a vingt ans.

Nous connaissons des marchands qui, il y a vingt ans, constituaient à eux seuls tout le personnel de leur magasin et vivaient avec leur famille sur un très petit budget.

Aujourd'hui, les mêmes hommes emploient des acheteurs, des vendeurs et des portiers. Ils ont modernisé leurs magasins, possèdent chevaux et voitures, des camions automobiles pour la livraison et mènent un train de vie beaucoup plus dispendieux. Leurs affaires sont prospères, ils vivent