

tempes et la "boucle" ou mèche frisée. Souvent d'ailleurs, afin de faciliter les choses, les postiches de front, de côté et de derrière la tête sont réunis par de petits caoutchoucs et forment alors ce qu'on nomme une "garniture".

Après la teinture et l'ondulation, reste la coiffure proprement dite. Le comble de l'homme de l'art sera d'adapter la mode au genre de beauté de chacune de ses clientes. En outre, dans toute grande maison de coiffeur pour dames, il existe aussi un salon de maquillage et de défrayage de la figure.

Toutefois, avant de devenir mèche ou natte, bandeaux ou perruques, frisures ou crépons, les cheveux naturels doivent subir une série de manipulations dans des ateliers spéciaux.

Un ouvrier dit "douilleur" commence d'abord par assortir les mèches par nuances. Puis il procède à leur "détrépage en pointes", au moyen d'une carde. Pour cela, il étend la mèche sur cette dernière et l'y maintient grâce à une deuxième carde. Il tire ensuite à lui les pointes qui dépassent la partie inférieure du plateau de l'instrument et il en forme un premier bottillon. Comme, d'autre part, la carde qui retient les cheveux peut se déplacer, l'avance d'un cran, amenée à lui les nouvelles pointes en saillie et obtient une seconde mèche d'une longueur inférieure à la précédente. Il recommence les mêmes manoeuvres jusqu'à épuisement de toute la "cardée", sans même négliger les cheveux de petite taille qui, trop courts pour confectionner les nattes, se transformeront ultérieurement en crépés. On doit, en effet, ménager une aussi précieuse marchandise.

Vient ensuite "l'éntage" ou nettoyage, auquel succède "l'étrépage en têtes". Ce travail très difficile consiste à réunir ensemble toutes les têtes des cheveux qui, à l'état brut, se trouvent mêlées aux pointes. Le douilleur les noue ensuite par leur sommet et les assortit par nuances dans divers cartons.

Trois ou quatre jours plus tard, on lave les nattes et on les accroche le long des murs du laboratoire. Là, les mèches tordues se ressuient et quand elles sont sèches on les roule sur de petits cylindres de bois ou de verre qu'on enveloppe de papier et qu'on ficelle très serré. On porte ces mottes à l'étuve et quelques jours après on les rotire; les cheveux en sortent alors tout frisés.

Le crépé s'obtient de façon différente. On natte les mèches sur deux fils tendus parallèlement, puis on plonge la tresse longue et mince ainsi réalisée dans l'eau bouillante, on sèche à l'étuve, on coupe ultérieurement les fils et on n'a plus qu'à délier les cheveux pour qu'ils s'échappent en une masse crépeuse et bouffante.

Tous les matériaux qu'utilise le "posticheur" sont prêts, voyons maintenant cet artiste à l'oeuvre. Comme outils, il

emploie des aiguilles, des canevacs, des fers à friser, des épingleuses et des têtes en carton ou en bois. Ses aides implantent au poinçon, un à un, les cheveux sur la toile qui sert de base à la perruque; quant à lui, il les dispose avec goût sur le moulage de la tête de sa cliente qu'il a devant lui et qui lui donne les mesures exactes du postiche à exécuter.

D'ailleurs, les industriels parisiens qui ont centralisé ce genre de négoce utilisent encore des "cheveux chinois" venant non seulement du Céleste-Empire, mais du Japon et l'autrdes pays d'Asie. Marseille reçoit annuellement 880.000 livres de ces cheveux plus gros que les cheveux européens et de qualité inférieure. A leur arrivée, ils doivent non seulement subir des lavages, des triages et des nettoyages, mais, grâce à des procédés chimiques variables selon les usines et dont les possesseurs gardent jalousement le secret, on les amincit et on les décolore à l'eau oxygénée. On les teint ensuite avec des mixtures diverses, de façon à obtenir tous les tons, depuis le blanc uni jusqu'au noir le plus foncé en passant par le blond vénérone ou l'acajou. On est même parvenu à produire chimiquement des cheveux blancs pour suppléer aux cheveux blancs naturels fort difficiles à se procurer. —

Jacques Boyer.

(Je M'instruis).

LA QUESTION DU VIEUX STOCK

Le report d'un stock d'une année sur la suivante est un problème pour chaque marchand.

Ce qui cause le plus d'ennui dans le commerce, c'est l'obligation de reporter des marchandises d'une année sur l'autre et d'emplir du stock. Dans la plupart des cas, cela est dû à ce que le marchand ne fait pas assez d'affaires proportionnellement à l'importance du stock qu'il tient. En règle générale il n'aurait nullement besoin d'un stock plus fort pour faire un tiers ou moitié plus d'affaires. Il perd de l'argent par la dépréciation du stock qu'il tient et, dans une multitude de cas, il n'est pas assez clairvoyant pour se rendre compte qu'il gagnerait de l'argent en vendant plus de marchandises pour des milliers de dollars, à un profit moindre, si de cette manière il pouvait conserver un stock frais et propre.

Supposons que le coût de l'annonce de ventes spéciales absorbe tous les profits d'une telle liquidation, un lot de marchandises disparaîtrait, qui, autrement seraient placées dans le stock à reporter et devraient être, vendues éventuellement à une perte considérable. De plus ce stock reporté tient de la place sur les rayons qui devraient être occupés par des marchandises nouvelles. Chaque ballot de marchandises reportées sur l'année sui-

vante est une tache à la réputation de modernisme de votre magasin.

Le marchand qui reporte un fort stock à l'année suivante commet une grave erreur. Car ne vous imaginez pas que le public n'a pas une idée bien nette du genre de marchandises que vous avez en magasin. Il y a peu de choses qui facilitent plus l'invasion des maisons recevant des ordres par correspondance que le fait d'un marchand qui ne tient pas les articles modernes qui peuvent être obtenus dans les grands magasins des grandes villes. Si vous laissez les maisons vendant par correspondance s'introduire dans vos affaires, il viendra un moment où vous devrez consacrer plus d'argent à la publicité, non pour créer des affaires, mais pour vous sauvegarder et reprendre la clientèle que vous avez perdue. Un dollar dépensé maintenant aurait probablement autant d'effet dans ce sens que dix dollars dans quelques années. Ce sujet est trop complexe pour le traiter entièrement ici, mais il est certainement pénible de constater qu'un marchand, en face des efforts faits par les maisons faisant affaires par correspondance, puisse ne pas voir la nécessité d'employer tous les moyens à sa disposition pour contrebalancer ces efforts.

Cette question de la liquidation du vieux stock peut sembler n'avoir pas beaucoup de rapport avec celle de la publicité. Cependant il faut vous rendre compte que c'est une question de publicité; chaque détail de votre commerce est en relations étroites avec votre publicité; celle-ci est en effet partie intégrante de vos affaires. Chaque fois que vous réduisez le prix d'un article, vous faites de la publicité; que vous le sachiez ou non, et, chaque fois que vous l'ignorez du vieux stock pour faire de la place à du stock nouveau, vous faites savoir à vos clients que votre commerce est essentiellement moderne.

On n'a pas enseigné aux marchands à considérer ces choses à un juste point de vue. Si leur publicité n'augmente pas du tiers ou de moitié leurs affaires au bout de deux ans, ils perdent patience.

Ils ne se rendent pas compte que ce sont eux les fauifs et que, si le public ne peut pas obtenir les choses les plus nouvelles et les plus modernes dans un magasin, il va les demander ailleurs. — (The Merchants' Journal).

Les expéditions de laine de La Plata, pendant le trimestre finissant le 31 décembre 1909, ont été de 128.349 balles des ports de l'Argentine et de 20.386 balles de Montévidéo. Sur ce nombre, les Etats-Unis ont reçu 11.126 balles et Buenos-Ayres et Rosario et 4.407 balles de Montévidéo.