

Zeitschrift: Textiles suisses [Édition française]
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1956)
Heft: 3

Artikel: Lettre de Londres
Autor: Fonteyn, Ruth
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-791882>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

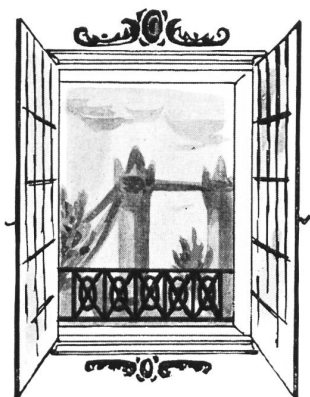
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Lettre de Londres

Le mois d'août est celui du serpent de mer, animal remplacé, ces dernières années, par les soucoupes volantes et des Martiens en balade sur notre planète. Cet été, les journaux se sont aussi beaucoup occupés du temps qu'il faisait, mais ils ont néanmoins trouvé la place nécessaire pour parler d'une nouveauté: des costumes et robes en papier, dont le prix de détail serait d'environ une livre sterling. J'avoue que je ne porterais pas un vêtement de ce genre sans un brin d'appréhension. Ce serait une occasion pour les messieurs de montrer leur galanterie et leur courage en expérimentant les premiers ces nouveaux articles en public!

Mais trêve de plaisanteries et examinons rapidement les tendances marquées dans le commerce de détail pendant la saison écoulée. Naturellement, les restrictions au crédit, dont on a beaucoup parlé, ont déployé leurs effets, bien qu'à des degrés divers selon les catégories d'objets. Au moment où cet article est écrit, les ventes d'été sont terminées depuis un certain temps; les résultats sont confidentiels, certes, mais d'après ce que nous avons pu apprendre, il est évident qu'ils ne sont pas entièrement satisfaisants. A mon avis, ce fait n'est pas uniquement dû à la diminution de la liquidité mais, dans une certaine mesure, au fait que les ventes de fin de saison sont placées ridiculement tôt, soit de mi-juin au début de juillet. Il est évident que ces ventes sont destinées à liquider les stocks et à permettre de boucler les comptes à fin juillet mais, si l'on en juge par les dernières années, elles tombent au moment seulement où l'été débute pratiquement — lorsqu'il y a un été! Certaines maisons, de caractère plus individuel, sont obligées de suivre le mouvement et de placer leurs ventes de soldes en même temps que celles des grands magasins, mais il y a une «boutique» de Londres qui a suscité un grand intérêt: elle a continué à vendre son assortiment aux prix habituels jusqu'à la mi-août et a fait, à ce moment-là, une petite liquidation «véritable». Le résultat de cette tactique a été une saison fructueuse avec des marchandises vendues à leur prix normal et une vente de solde à la vraie fin de la saison.

Les clientes jeunes sont tentées d'acheter de bonne heure et de commencer à porter des robes de coton en avril, en partie dans l'espoir de voir la belle saison venir de bonne heure et en partie à cause de l'attrait qu'exercent les

couleurs vives des toilettes printanières. Les rayons qui ont eu le plus de succès dans les grands magasins et les commerces spécialisés, sont ceux qui vendaient des «separates» dans des genres intéressants et des couleurs vives, mais les femmes d'un certain âge, qui apprécient également les couleurs gaies et les modèles qu'elles voient à l'étranger, ne s'intéressent pas à quantité d'articles de bonne qualité et bien faits, mais qui manquent d'inspiration et de personnalité. On constate que le public est prêt à acheter là où l'on trouve des articles d'une certaine originalité alors que dans les magasins qui s'approvisionnent uniquement en articles qui se vendent tout seuls, les ventes se font au ralenti. Je suis absolument persuadée que nous sommes aujourd'hui à l'époque où le commerce est dominé par la «femme moyenne»; elle veut être



METTLER & CIE S. A.,
SAINT-GALL

Woven Jacquards.



**RUDOLF BRAUCHBAR & CIE,
ZURICH**

Gold and black lamé.
Model by Frederick Starke Ltd., London

Photo Zanton

tentée et sollicitée d'acheter des articles plus originaux, mais trop souvent les fabricants et les acheteurs professionnels ignorent, oublient ou négligent ce qu'est le vrai plaisir d'acheter et comment le stimuler. Ceux qui se sont contentés de fabriquer et de vendre des articles de vente courante ces dernières années commencent à trouver des difficultés à écouler leur production et s'ils ne s'avisent pas du danger à temps, ils finiront par être complètement dépassés. Cette constatation peut paraître brutale, mais il est patent que la mode est une préoccupation primordiale de bien des femmes (ce qui est devenu, du reste, une mine de plaisanteries faciles et usées pour les hommes!). Il n'en reste pas moins que, depuis l'ère des peaux de bêtes,

le vêtement est, pour la femme, un passionnant sujet et la meilleure possibilité qu'elle a d'exprimer sa personnalité.

Les fabricants et les acheteurs professionnels devraient toujours avoir ces vérités présentes à l'esprit; les premiers devraient être plus sensibles et audacieux et les seconds devraient faire mieux valoir leur propre jugement, fondé sur l'expérience. Le bon acheteur professionnel, après tout, est celui qui sait ce qui se vendra rapidement et non celui dont les achats encombrant indéfiniment les rayons, immobilisant inutilement des capitaux.

L'époque où ces lignes sont écrites n'est pas celle où l'on trouve beaucoup d'articles suisses dans les magasins, car les livraisons d'automne ne sont pas encore faites, mais

j'ai eu pourtant la possibilité de voir récemment quelques nouveaux tissus pour le printemps (Mettler). J'avoue franchement avoir été fascinée par les effets, les couleurs et les dessins de ces tissus de coton imprimés et façonnés. Si les prix de certains d'entre eux semblent un peu élevés pour qu'on puisse en espérer de fortes ventes sur le marché britannique, cela sera certainement compensé par le choc psychologique qu'ils exerceront sur le sens de la mode de certaines clientes fortunées. Parmi les tissus qui m'ont causé le plus de plaisir, il y avait des Jacquard à motifs floraux et géométriques, des cotons peignés avec un finissage satiné ainsi que des dessins frais et pétillants, en partie sur mi-lin, absolument ravissants et très seyants pour jeunes filles.

Dans le domaine de la chaussure, la marque Bally maintient sa position dominante et a lancé deux collections pour l'automne, qui sont nouvelles ici, nommées «Haute couture» et «Avant garde». L'intérêt principal est porté sur des talons qui sont sveltes et élégants, souvent décorés avec des pierreries ou du métal doré. D'une manière générale, les modèles sont plutôt plus hauts, donnant une importance accrue à la ligne plus svelte de l'avant-pied comme on le voit dans les types les plus divers, des chaussures de cocktail aux modèles de sport. Comme on s'y attendait, le noir conserve sa suprématie, suivi par des tons foncés de brun, rouge et bleu.

Des chaussures, il y a moins d'un pas à parler de bas, domaine dans lequel le nylon mousse continue à susciter un grand intérêt. Les filés «Hélanca» sont maintenant très largement utilisés par un grand nombre de fabricants importants, en particulier pour les bas d'usage (30 deniers). On les utilise toujours plus, aussi, pour les sous-vêtements, les chaussettes, etc.; on annonce enfin que l'équipe britannique masculine déléguée aux Jeux Olympiques de Melbourne portera des chaussettes blanches et grises en filés «Hélanca».

Ruth Fonteyn

**BALLY CHAUSSURES S. A.,
SCHOENENWERD**
(modèle déposé)

Black suede pump with gilded heel,
lined with gold leaf kid.

Photo Wallace Heaton Ltd.



**BALLY CHAUSSURES S. A.,
SCHOENENWERD**
(modèle déposé)

White satin mule with gold kid buckle.

Photo Wallace Heaton Ltd.

**BALLY CHAUSSURES S. A.,
SCHOENENWERD**
(modèle déposé)

Suede and grograin court shoe with
elasticised sides.

Photo The London News Agency Photos Ltd.

