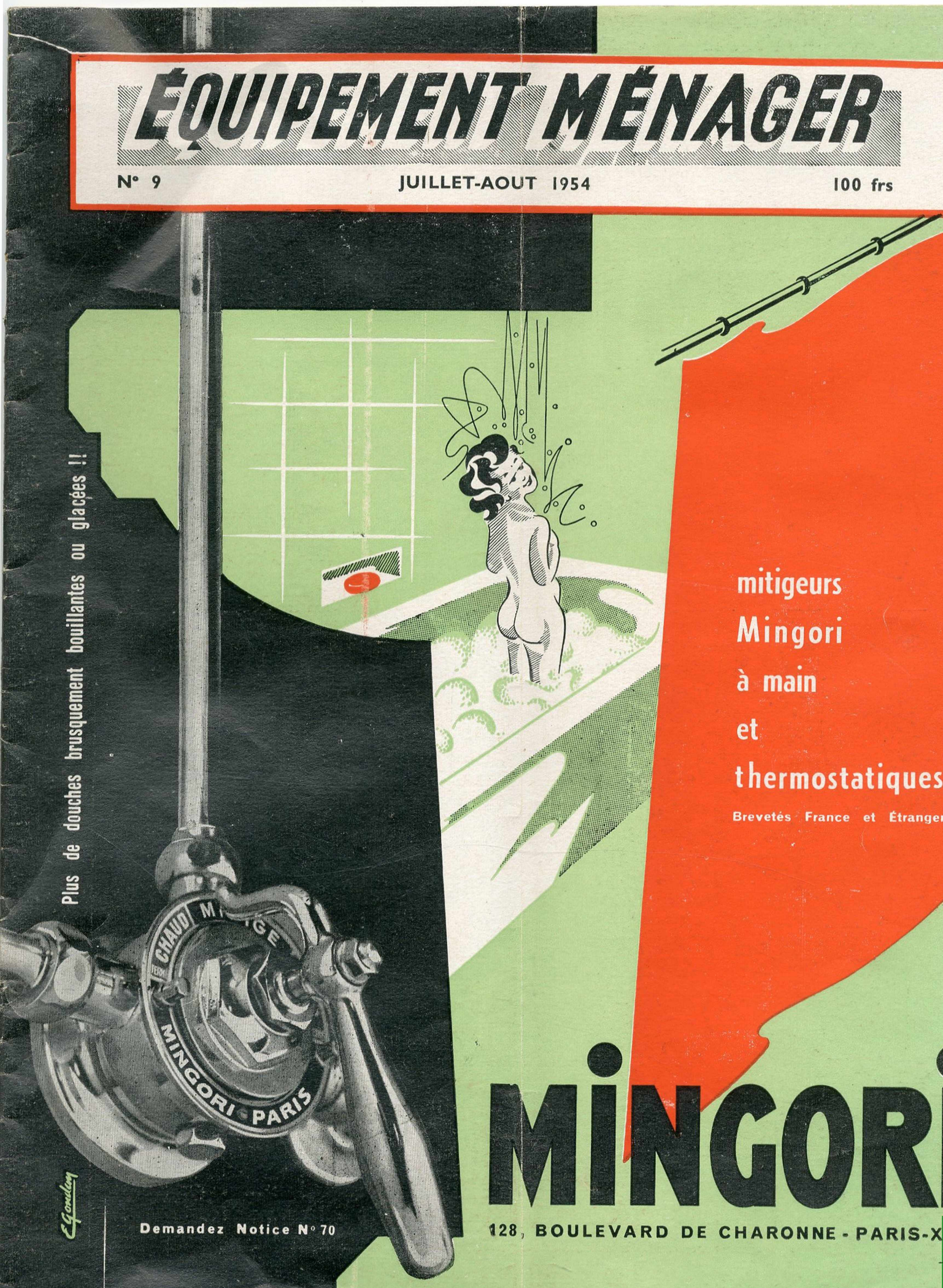
ÉQUIPEMENT MÉNAGER

N° 9 JUILLET-AOUT 1954 100 frs



mitigeurs
Mingori
à main
et
thermostatiques

Brevetés France et Étranger

MINGORI

Demandez Notice N° 70

128, BOULEVARD DE CHARONNE - PARIS-XX^e

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

A L'AVANT-GARDE DU SUCCÈS

présentez à votre clientèle

LE

FRIT'HUIL

Friteuse électrique perfectionnée; chauffage rapide par des résistances enrobées dans les parois, réglé par thermostat. Plus d'inflammation de l'huile, plus d'éclaboussures, plus d'odeurs désagréables. Récupération intégrale du bain de friture.

2 modèles : "STANDARD" (émail vitrifié et inox)
"LUXE" (Tout inox)

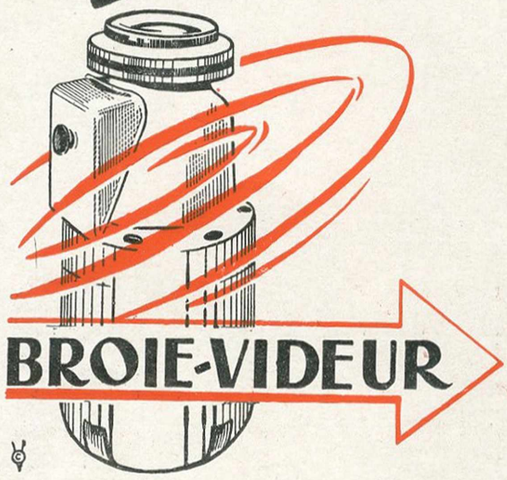
Puissance : 1 050 et 1.500 w. en 120 volts mono.
1 500 w. en 220 volts mono.

Caroline *

Le Super AUTO-CUISEUR de sécurité totale officiellement agréé par l'AFNOR.

MODÈLE	ANCIENS PRIX	NOUVEAUX PRIX (après remise de 10 %)
3 litres	Frs 9.270	Frs 8.340
6 litres	Frs 10.180	Frs 9.160
9 litres	Frs 12.000	Frs 10 800

+ taxe locale



Le " GRILL'CAROLINE ", dont l'éloge n'est plus à faire.

Le " BROIE-VIDEUR " qui apporte la solution rationnelle au problème de l'évacuation des ordures ménagères.

N'attendez pas pour augmenter vos bénéfices, demandez aujourd'hui même documentation détaillée à

MARCALU S.A.

31, RUE DE STALINGRAD, LE-PRÉ-SAINT-GERVAIS (SEINE)
TÉL. : VIL. 19-99 et NOR. 74-32

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

JUILLET-AOUT 1954
NUMERO 9

ÉQUIPEMENT MÉNAGER

CHAUFFAGE — CUISINE — FROID — SANITAIRE

SOMMAIRE :

- **S'adapter ou disparaitre** 5
- **Une réglementation plus stricte du crédit à la consommation est-elle souhaitable ?** 7-9
- **Les perspectives de la campagne chauffage** 11-13
- **L'Exposition d'automne et le Concours international d'Inventions** . 15
- **La Vie économique**
  - Editorial 17
  - La Conjoncture en France 18
- **La Vie professionnelle**
  - Les marchés de l'Équipement ménager 19
  - Avis et communiqués 20
- **Etalages** 21
- **Nos lecteurs écrivent** 23
- **Equipement sanitaire** ..... 25 à 28
- **Perfectionnements et Nouveautés** ..... 29 à 35
- **Communiqués techniques** 36
- **Informations fiscales, juridiques et sociales** 37-39
  - Agenda 41
- **Petites annonces** 42

ÉDITIONS - PRESSE - PROFESSIONNELLES, 43, Boulevard Barbès, PARIS-18e — Tél. ORNano 59-3

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

ENFIN !..

UN RÉFRIGÉRATEUR PRATIQUE

de GRANDE CAPACITÉ

A 49.900 Fr

(Prix de vente détail)

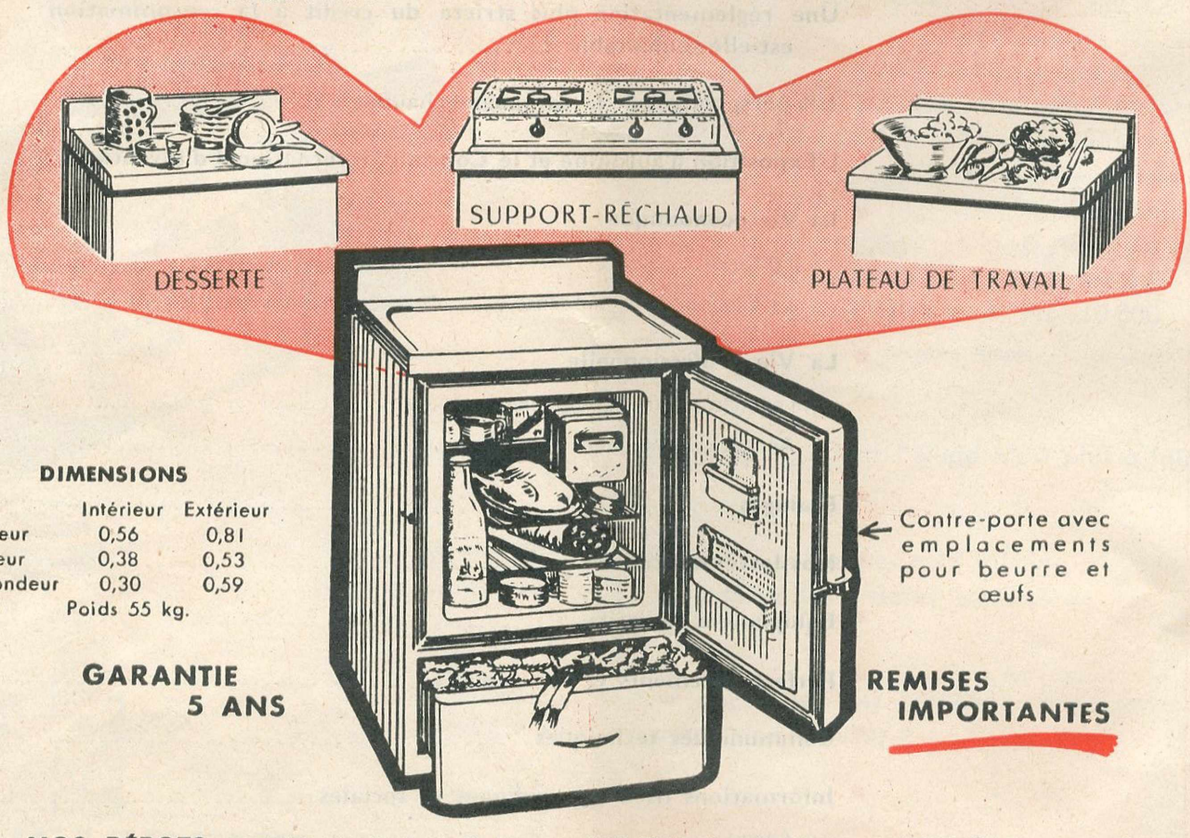
CE Basil' BLOC 49

"SPECIAL pour BLOC-CUISINE"

A TOUTES LES QUALITES POUR PLAIRE :

- Sa technique parfaite
- Son encombrement réduit
- Sa grande capacité (50 l.)
- Son dessus émaillé vitrifié (900°)
- Son tiroir à légumes
- Son prix très étudié

et SERT DE...



DIMENSIONS

	Intérieur	Extérieur
Hauteur	0,56	0,81
Largeur	0,38	0,53
Profondeur	0,30	0,59

Poids 55 kg.

← Contre-porte avec emplacements pour beurre et œufs

GARANTIE 5 ANS

REMISES IMPORTANTES

NOS DÉPOTS : COSNE, 106, Route de St-Aignan - LILLE, 70 bis, Rue des Stations - LYON, 99, Avenue de Saxe 101, Rue de l'Hôtel-de-Ville, 50, Cours Jean-Damidot à VILLEURBANNE - MARSEILLE, 29, Rue de la République - PARIS, 93, Rue Oberkampf - ROUEN, 11, Rue Pierre-Renaudel

Documentation et conditions de vente sur simple demande à

PRODUCTION **COMADO**

33, rue Etienne-Chevalier, ARGENTEUIL (S.-&-O.)

Tél. ARGenteuil 00 06

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

S'adapter ou disparaître

★ ★ ★

La formule est d'actualité. Elle résume bien, dans sa brutale sécheresse, le drame de nombreuses entreprises françaises, industrielles et commerciales. Elle traduit à la fois les retards accumulés dans maints secteurs d'activité et la tragique situation des industriels et commerçants qui n'ont pas su — ou pas pu — évoluer en fonction des impératifs d'une économie moderne.

Le mal est profond. Il date de longtemps, beaucoup plus longtemps qu'on ne le pense généralement et divers économistes, parmi les plus sérieux, croient déceler ses origines dès la fin du siècle dernier. Il est toutefois certain que les deux guerres mondiales dont notre pays a souffert plus que tout autre — ce que nos censeurs ont un peu trop tendance à oublier — ont pesé très lourdement sur notre économie. La France est aujourd'hui considérée comme « l'homme malade de l'Europe ». Cette formule a déjà servi et elle date légèrement. Nous pensons qu'il serait plus exact de dire que notre pays se trouve « à la croisée des chemins » ou encore « à un tournant de son destin ». Bien des causes profondes de notre décadence ont en effet disparu ou sont sur le point de s'effacer. Nous sommes à l'heure du choix. Tout est maintenant affaire de prise de conscience, de courage et de volonté.

Sur le plan industriel des progrès ont déjà été réalisés au cours de ces dernières années malgré les tragiques erreurs et les lamentables carences du pouvoir politique. Les notions de productivité tendent à s'imposer et à imposer d'inévitables spécialisations ou concentrations. Nous commençons à nous organiser pour produire mieux, plus vite et moins cher. Par contre presque tout reste à faire dans le domaine de la distribution. Le commerce français est encore à la recherche d'une véritable doctrine. Il admet que sa structure et ses concepts sont périmés mais il hésite à s'engager sur une voie nouvelle. Trop souvent considéré comme le bouc émissaire ou le baudet de la fable il subit les impératifs de l'heure sans préparer l'avenir, son avenir.

La France est le pays des effondrements soudains et des redressements spectaculaires. Nous sommes peut-être à la veille d'une véritable résurrection économique, d'un essor sans précédent de notre production. Il en résultera pour la distribution des problèmes auxquels les commerçants les mieux armés réussiront seuls à faire face. S'adapter ou disparaître tel est dès aujourd'hui le choix qui s'impose.

Nous avons déjà publié plusieurs études sur les techniques modernes de la vente et l'évolution des entreprises commerciales. Dans nos prochains numéros nous reprendrons en les développant, quelques uns des thèmes précédemment évoqués, nous étudierons les expériences en cours et nous essaierons d'en tirer des leçons, nous nous efforcerons enfin de dégager les grandes lignes de l'évolution probable du commerce français au cours des prochaines années.

Avant toute chose il semble nécessaire de faire le point et ce sera la seule ambition des lignes qui vont suivre. Nous éviterons les formules et les mots savants, nous délaisserons le langage des économistes et nous ferons seulement appel au bon sens.

L'évolution du commerce au cours des dernières décades s'est développée sous la double influence des causes normales résultant de l'évolution générale de l'économie et de mesures artifielles destinées à peser sur l'orientation de cette même économie. Les premières sont des phénomènes classiques résultant de lois naturelles, les secondes sont surtout le fait du pouvoir politique.

L'évolution générale de l'économie française se situe dans le cadre du développement industriel qui se poursuit depuis un siècle. Elle se traduit par une sorte d'accélération du rythme de la vie entrainant une production considérable de richesses, une meilleure répartition de ces richesses et une recherche constante d'un bien-être sans cesse accru. Parallèlement le progrès a provoqué l'extension des échanges entre les pays, facilité le mouvement des idées et accéléré la manifestation de besoins nouveaux. Aucune nation disposant d'un régime démocratique ne peut espérer vivre en autarchie. Il lui faut accélérer le rythme de sa production et de sa distribution pour ne pas trop se laisser distancer par les autres nations. La méconnaissance de ce principe a failli coûter à la France son rang de grande puissance.

Le commerce français a naturellement adapté son rythme à celui de l'économie générale, il s'est enlisé dans une semi-prospérité. La stagnation est devenue sa loi et il s'est laissé entraîner — comme tous les autres secteurs de l'économie — aux solutions de facilité, aux mesures artificielles. Au lieu de stimuler l'extension du marché il est entré dans le jeu des restrictions, restriction de la production, restriction des importations, restriction de la concurrence. Il a préféré les marges confortables d'une production limitée aux marges réduites d'une production de masse, il a élevé la sécurité — apparente — au range de doctrine et il a perdu le goût du risque. En un mot il a subi sans réagir l'évolution naturelle que lui imposaient les conditions présentes de l'économie et il a périclité avec elles.

Mais par-delà des causes naturelles il convient de rechercher les responsabilités de tous ceux qui ont directement ou indirectement pesé sur la distribution. En premier lieu vient l'Etat avec ses gouvernements plus soucieux de durer dans l'inaction que de promouvoir une économie dynamique et de penser à l'avenir du pays. Une législation commerciale périmée, des charges excessives et l'octroi de privilèges exorbitants à des organismes para-étatiques ont enserré le commerce dans une sorte de carcan qui paralyse une grande partie de ses initiatives et le contraint à accepter la médiocrité dans l'inaction. Les fabricants eux-mêmes ont souvent contribué par une politique à courte vue : multiplication des points de vente, instabilité exagérée des prix, vente directe etc... à freiner le développement harmonieux du commerce français. Les clients pour leur part ont pris l'habitude d'acheter sans toujours suffisamment réfléchir, de préférer le bluff publicitaire aux sages conseils du commerçant avisé.

Mais le commerce ne peut énumérer toutes ces causes de ses difficultés présentes sans faire son propre examen de conscience. Il ne peut oublier les mauvaises habitudes trop souvent prises au cours des années de pénurie, il ne peut méconnaître la passivité avec laquelle il accepte son sort, il doit prendre conscience de ses routines et de son manque d'adaptation aux principes modernes de la vente. Il lui faut d'urgence découvrir le « service », moderniser ses magasins, apprendre à prospecter sa clientèle. Il ne s'agit plus d'attendre le client derrière le comptoir, de confondre commerce et distribution. En un mot il faut s'adapter ou disparaître car telle est la terrible loi qui régit maintenant tous les secteurs de l'économie de toutes les nations qui veulent vivre et prospérer.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Vendez en Confiance

LE NOUVEAU FRIGO **CLEM**

2 modèles de grand luxe 60 et 90 litres avec

- ★ Thermostat.
- ★ Tiroirs à glace.
- ★ Bac de dégivrage.
- ★ Clayettes amovibles.
- ★ Eclairage automatique
- ★ Réserve pour fruits et légumes

Fonctionne sur 110 ou 220 volts.

GARANTIE 5 ANS.

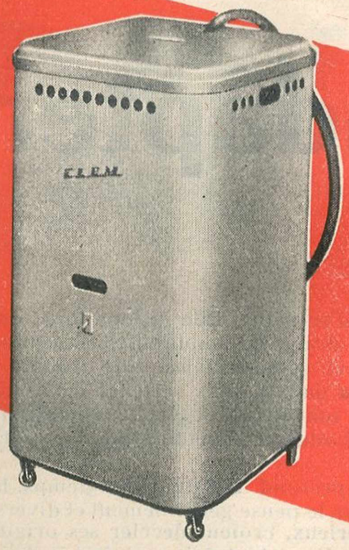
LE FRIGO **CLEM** Est construit par des techniciens suisses sous licence suisse.

Elégance des Formes

Qualité de Fabrication

Classe Internationale

LA NOUVELLE MACHINE A LAVER **CLEM**



LAVE
BOUT
RINCE
ESSORE

- ★ Nouveau principe breveté de turbine compound à double réaction.
- ★ Chauffage au gaz et à l'électricité.
- ★ Pompe de vidange.
- ★ Essoreuse escamotable à rouleaux réglables.

LA MACHINE A LAVER **CLEM** Est la plus facile à vendre.

CLÉMENT MUFFAT 113 à 119 RUE ANATOLE FRANCE · LYON-VILLEURBANNE
S.A. CAPITAL 40.000.000 DE FRS

---

le **SUCCÈS** appelle le **SUCCÈS** !

après la totale réussite de la **FAVA 853**
4 FEUX - 1 FOUR

voici maintenant un

RADIATEUR TOUS GAZ *moderne*

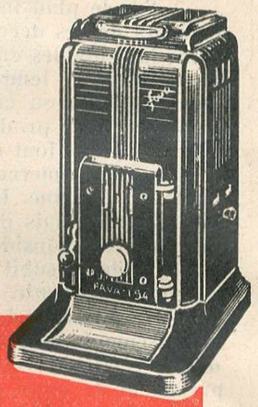
qui lui aussi s'imposera *très vite!*

SOYEZ DES PREMIERS A LE VENDRE

DEUX TYPES :
54 tous gaz.
— utilisateurs 7.800 Francs
54 GV avec valve de sécurité
— utilisateurs 13.500 Francs
(prix métropole).

et 2 nouveaux

CALORIFÈRES A CHARBON



le **154**

foyer réfractaire — feu continu — capacité de chauffe : 80 m³

et le **52**

foyer à trémie — type américain — capacité de chauffe : 120 m³
ou
foyer réfractaire — feu continu — capacité de chauffe : 120 m³

ETS **FAVA**

FONDERIES ET ATELIERS VOSGES ARDENNES
SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 20.000.000 DE FRANCS
USINE A SAINTE-MARIE-AUX-MINES (Haut-Rhin)
SERVICE COMMERCIAL : 13, RUE PLANCHAT, PARIS (20e). TÉL. : MÉN. 04-30 et 31
Y ADRESSER TOUTE LA CORRESPONDANCE

GMP 6575

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Une réglementation plus stricte du crédit à la consommation est-elle souhaitable ?

La France vient de faire sa première expérience en matière de crédit à la consommation. Les résultats sont excellents et notre économie semble avoir trouvé là un des éléments moteurs les plus propres à stimuler son expansion. On évalue à 30 milliards le montant actuel du crédit auquel donnent lieu les ventes à tempérament. Ce chiffre on en conviendra est faible puisqu'il n'atteint pas 1 % du budget de l'Etat et ne représente que 0,25 % de la production nationale. Pourtant il est à craindre que sous prétexte de limiter certain abus — d'ailleurs incontestables — on s'achemine vers une nouvelle réglementation qui risque de freiner l'extension du crédit à la consommation. Une fois de plus c'est l'histoire du pavé de l'ours.

Situation comparée du crédit à la consommation en France et aux Etats-Uuis

On estime en général que le pouvoir d'achat du citoyen des Etats-Unis est 3 à 4 fois plus élevé que celui de son homologue Français. Or, Outre-Atlantique, pays de hauts salaires, le volume du crédit accordé pour les ventes à tempérament approche l'équivalent de 1.000 milliards de nos pauvres francs et représente environ 8 % de la production nationale. Aux Etats-Unis presque tout s'achète à tempérament : automobiles, meubles, appareils ménagers, bijoux etc... et dans une proportion qui dépasse en général 50 %. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles 90 % des foyers américains disposent d'un réfrigérateur, 78 % d'une machine à laver le linge, 60 % d'un aspirateur alors qu'en France les chiffres tombent à 4 % pour les réfrigérateurs et 4 % pour les machines à laver.

On objectera sûrement que notre retard dans le domaine de l'équipement ménager n'est pas seulement un problème de crédit. La faiblesse du pouvoir d'achat de nos compatriotes reste bien entendu le facteur principal mais les premiers résultats obtenus témoignent en faveur du crédit car, selon des renseignements dignes de foi, un tiers des réfrigérateurs seraient actuellement vendus à tempérament et le volume d'affaires global des appareils électro-ménagers aurait augmenté de 30 % en un an. Ces chiffres se passent de commentaires mais ils ne prennent leur véritable signification que lorsqu'on les place dans le cadre général du crédit à la consommation en France. En effet, sur les 30 milliards de crédits consentis 25 sont absorbés par le marché de l'automobile et le crédit pour les biens de consommation n'est pratiquement autorisé — ou toléré — que depuis deux ans !

Où commence l'usure ?

Ce succès rapide des ventes à tempérament a, comme il fallait s'y attendre, permis bien des abus. Nous avons déjà attiré l'attention de nos lecteurs sur le délicat problème des taux d'intérêt et l'exemple suivant nous revient à l'esprit : « lorsqu'un acheteur consent à verser 110.000 francs en 6 mensualités pour acquérir immédiatement un article d'une valeur de 100.000 francs le crédit ne lui coûte pas 10 % mais porte en réalité un taux d'intérêt annuel de 34 % ! » En fait des excès beaucoup plus graves encore ont été relevés et on cite fréquemment des taux d'intérêt atteignant 50, 60 ou même 80 %. De tels abus devraient-être sévèrement punis. Malheureusement on s'est aperçu que les textes concernant les taux usuraires permettent une extraordinaire souplesse d'interprétation.

Devant cette situation, écrivions-nous il y aura bientôt un an « les pouvoirs publics ont décidé d'intervenir. Ils ont tout d'abord exigé que les entreprises de crédit à la consommation obtiennent du Conseil National du Crédit l'autorisation de fonctionner comme établissements financiers. Les Unions économiques qui sont des groupements locaux de commerçants pratiquant la vente à crédit ont obtenu toutefois, sous certaines conditions, la possibilité de continuer leur activité après une simple déclaration d'existence. Les autorisations ne sont accordées qu'après examen des conditions de crédit ». Nous poursuivions : « Ces premières mesures sont considérées comme insuffisantes. Des autorisations ont déjà été accordées à des organismes dont les conditions paraissent encore très onéreuses. On peut au surplus se demander si, en rendant plus difficile la création d'entreprises de vente à tempérament, on n'aboutirait pas à limiter la concurrence et à faire obstacle à une baisse naturelle des prix. Des taux-limites seraient fixés et tout dépassement ferait l'objet de poursuite au titre de la législation sur les prix ».

La nouvelle réglementation serait sur le point de voir le jour. Elle porterait sur les conditions de fonctionnement des unions économiques et soumettrait les établissements financiers à des règles plus strictes : capital social minimum de 25 millions, limitation du volume des crédits consentis à dix fois le montant du capital social. Un barème fixant les taux limites pour chaque type d'opération serait à l'étude mais il ne pourrait voir le jour avant un an ou deux. On s'étonnera de ce délai et on se demandera s'il faut accuser la lenteur administrative, l'absence de statistiques valables ou le manque d'imagination de nos fonctionnaires qui finissent par là où ils auraient sans doute dû commencer. En attendant, les « gagne-petit » continueront à se faire « plumer » et les annonces de crédit à des taux usuraires pourront s'étaler sans vergogne sur de trop nombreuses vitrines ou dans la presse. Peu importe que des sanctions sévères soient prévues si elles demeurent inapplicables.

Quel peut être le taux normalement acceptable dans le domaine de l'équipement ménager ? Nous avions, en décembre dernier, ouvert une enquête auprès des principaux organismes spécialisés et il nous paraît opportun d'en rappeler les points principaux.

« Le prix de revient d'un crédit accordé à un acheteur soit par le vendeur, soit par un établissement spécialisé, pour lui faciliter l'acquisition d'un bien de consommation durable comprend toujours 4 éléments :

1°) Les frais d'ouverture de dossier et de recouvrement des mensualités,
2°) Les provisions sur risques,
3°) Les agios,

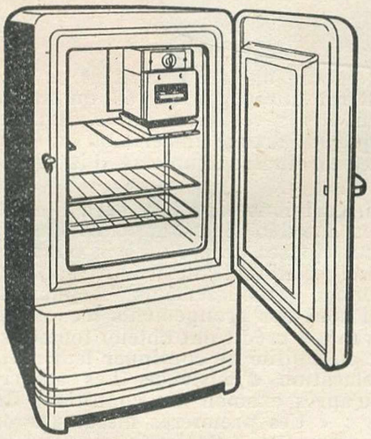
ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

Soyez revendeurs

BONNET

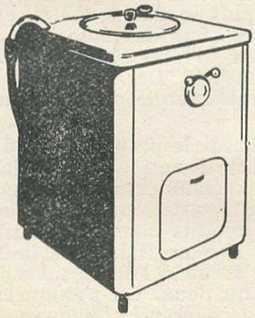
BONNET VOUS OFFRE UNE GAMME
ÉTENDUE DE MATÉRIEL ÉLECTRO-MÉNAGER

RÉFRIGÉRATEURS BONNET



3 modèles
à ABSORPTION
45, 55, et 80 litres

4 modèles
à COMPRESSION
105, 120, 180, 230 l.



LAVEUSES A LINGE BONNET

2 modèles "LINGEX

BONNET VOUS SOUTIENT PAR
SON RÉSEAU DE MONTEURS-SPÉCIALISTES

Renseignements, documentation sur simple demande

BONNET
VILLEFRANCHE - Vt - PARIS

BONNET

VILLEFRANCHE, 9, rue Grenette (Rhône)
PARIS, 70, rue Amelot (11e)

PLEXIGLASS

TOUS
ACCESSOIRES
POUR
RÉFRIGÉRATEUR

ETABLISSEMENTS
H-V-H
REFRIGERATION

75, RUE St MAUR
PARIS-XIe - TÉL. : VOL. 22-43

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Une réglementation du crédit à la consommation est-elle souhaitable ? *(suite)*

4°) Les frais généraux de l'entreprise et la rémunération des capitaux engagés. »

La conjonction actuelle de ces éléments devrait permettre de rester au-dessous de 20 % l'an. Un taux réel d'intérêt oscillant suivant les cas (montant et durée du prêt) entre 12 et 18 % doit être considéré comme normal. Il ne dépasse que d'assez peu les taux appliqués dans des pays où le volume des affaires traitées à tempérament est beaucoup plus considérable et où le loyer de l'argent est beaucoup moins cher qu'en France.

Nous pensons qu'en ce domaine comme en tant d'autres il y aurait lieu de faire un effort de loyale documentation vis à vis du consommateur. Pourquoi annoncer des taux apparents qui n'ont pour but que de camoufler les taux réels ? Pourquoi parler de « taux de majoration de découvert » alors que l'acheteur a l'habitude de parler taux annuel d'intérêt ? Pourquoi ne pas expliquer objectivement qu'il est impossible de faire mieux que le taux appliqué au lieu de donner un chiffre inexact que l'aquéreur s'empressera de vérifier en rentrant chez lui ? Pourquoi donner à cet acquéreur de bonne foi l'impression qu'il a été abusé et... volé alors que la transaction est parfaitement honnête ?

Pour ou contre les 25 % comptant

La nouvelle règlementation du crédit exigerait un versement correspondant à 25 % du prix d'acquisition avant la livraison de l'objet acquis. Ce principe est en général admis dans le domaine de l'équipement ménager. Il est à la fois une garantie pour le vendeur (ou l'organisme de crédit) et un frein aux convoitises de l'acheteur. Des critiques valables lui sont cependant adressées. La principale est de freiner l'essor du crédit à la consommation et d'en réserver les avantages à une clientèle suffisamment aisée pour verser à la signature du contrat des sommes relativement importantes.

Peut-être serait-il plus sage de laisser au vendeur, pour cette tranche de 25 %, une certaine liberté d'appréciation notamment lorsqu'il s'agit de jeunes ménages ou de clients pouvant justifier de ressources suffisantes. Ce qui importe c'est de donner à la masse des salariés de toutes conditions l'impression que le crédit à la consommation a été conçu pour eux, pour leur permettre d'acquérir les éléments du bien-être et non pour servir les intérêts d'un certain nombre de privilégiés ou de spéculateurs. Il faut avant tout éviter les erreurs commises dans le domaine de la construction où le crédit ne s'adressait et ne s'adresse souvent encore qu'aux riches où à ceux qui profitent des fonds de la collectivité pour acheter ou faire construire les appartements qui leur permettent, grâce à une législation absurbe, d'exploiter par le biais des locations en meublé, la grande masse des sans-logis. Le crédit au service de la spéculation est un crime contre la nation et ceux qui l'ont permis ou toléré devraient être mis au ban de la société.

Qu'il soit nécessaire de réglementer le crédit à la consommation nul ne le conteste et chacun souhaite que les abus de toute sorte soient sanctionnés avec la plus extrême rigueur. Mais cette réglementation ne doit pas avoir pour conséquence immédiate le freinage des ventes à tempérament. Elle doit pouvoir être appliquée avec un minimum de souplesse et ceux qui disposent de moyens d'appréciation — les commerçants connaissent très souvent leurs clients — doivent bénéficier d'une certaine liberté d'action. A vouloir trop réglementer on arrive parfois à détruire l'objet de la réglementation.

Le crédit à la consommation et l'économie nationale

Que n'avons-nous pas déjà entendu au sujet du crédit à la consommation ? Il y a quelques années c'était un dangereux facteur inflationiste. La stabilité monétaire étant revenue il nous a été présenté comme inconcevable et inadaptable en France, pays de l'épargne... Mais, Messieurs les augures, Messieurs les économistes distingués qu'avez-vous fait de l'épargne française ? Alors, de grâce, laissez nos compatriotes pleurer sur leurs illusions et leurs économies disparues, laissez-les acquérir le confort par le seul moyen qui leur reste : le crédit. Ne venez surtout pas nous dire que le crédit atteignant de trop vastes proportions pourrait devenir incontrôlable et dangereux pour l'économie ou pour la monnaie. Dans un pays où les principales banques sont nationalisées le « robinet » est très facile à surveiller et il serait plutôt à redouter que l'Etat en use inopportunément pour peser sur l'orienfation de l'économie.

Bien sûr le crédit à la consommation n'est pas un remède-miracle mais dans la mesure où il stimule notre production et permet à nos compatriotes d'accéder à un peu plus de bien-être, ne lui rognez par trop les ailes !

ABONNEMENTS

M (1) .....

Profession : .....

Adresse : .....

.....

déclare souscrire un abonnement de **UN AN** au Journal **EQUIPEMENT MENAGER** et verse la somme de **MILLE** francs.

par (2) { Chèque Bancaire ci-joint. Mandat Poste ci-joint. / Virement Postal à votre C. C. P. 10-714-74 Paris. / Mandat Carte à votre adresse.

(1) Nom et prénoms. (2) Rayer les mentions inutiles.

AVANTAGES RÉSERVÉS A NOS ABONNÉS :

1° Petite annonce gratuite à prendre dans l'année.

2° Reliure spéciale offerte gracieusement.

2° Renseignements commerciaux et techniques à titre gracieux.

3° Conditions particulières pour :
- Renseignements fiscaux, juridiques, sociaux
- Renseignements « immobiliers »
- Renseignements « Assurances ».

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

Si belle que soit votre vitrine,

il faut avant tout que vos arguments de vente sautent aux yeux.

Ne dispersez pas l'attention de votre clientèle ! Si votre vitrine est petite, organisez-la simplement avec un seul appareil, mais sachez le présenter ! Voici, entre tant d'autres, une réalisation très simple et très "vendeuse".

Toute ménagère rêve d'une cuisine-laboratoire. Le moment est donc favorable pour vendre les nouvelles cuisinières à gaz. Mais ne croyez pas que vos clientes en connaissent les avantages aussi bien que vous. Multipliez donc les arguments et présentez-les dans vos vitrines.

Voici ce que vous pouvez mettre en vedette en montrant les nouvelles cuisinières à gaz :

- grande rapidité de cuisson et grande économie de gaz
- réglage progressif et visible de la flamme, depuis l'extrême ralenti jusqu'au grand feu
- facilité de nettoyage des brûleurs et des grilles
- cinq préparations simultanées avec 4 brûleurs et un four
- robustesse des appareils : pas de pièces compliquées

- ***Et surtout, n'oubliez pas un argument de poids :*** *Avec le four à gaz à thermostat, la réussite de tous les rôtis et de toutes les pâtisseries est automatique : pas de surveillance et pas de gaz inutilement brûlé.*

important

Dans toute notre propagande, il est recommandé au public de choisir les appareils portant l'estampille NF-ATG. garantie officielle de qualité.

Les Services locaux du Gaz de France tiennent gracieusement à votre disposition des imprimés et des dispositifs d'étalage. Demandez-les dès aujourd'hui.

★ **appareils ménagers à GAZ**

ATG

ELVINGER 5266

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

LES PERSPECTIVES DE LA NOUVELLE CAMPAGNE CHAUFFAGE (suite)

lyse ont connu au cours de l'hiver dernier un incontestable succès. Les modèles et les marques se sont multipliés à une cadence exceptionnellement rapide et il est permis de se demander si tous les fabricants ont eu le souci de présenter des appareils n'exigeant aucun raccordement — il s'agit d'obtenir une combustion complète sans formation d'oxyde de carbone. Des essais en laboratoires auraient été ordonnés par les services de la Santé Publique mais nous n'avons pas eu connaissance des résultats. Le principe de la catalyse n'est pas en cause et des appareils de ce type sont en service depuis de nombreuses années. Ils sont appréciés par leur extrême mobilité, leur faible encombrement et un prix de revient très acceptable.

Les appareils électriques n'ont pas sensiblement évolué. Leur sort reste lié au prix du courant et à la politique de l'E.D.F. en matière de distribution d'énergie. Leurs possibilités varient selon les types : paraboliques, cheminées, soufflants, accumulateurs, etc... mais ils sont toujours très appréciés en raison de leur facilité de raccordement, de leur mobilité, de leur absence d'entretien.

Enfin nous ne citerons que pour mémoire les conditionneurs d'air qui comportent un système de réchauffage. (Nous aurons dans un prochain numéro l'occasion de revenir sur la climatisation des locaux d'habitation).

Les goûts et les tendances de la clientèle

Ils sont bien souvent fonction des possibilités budgétaire et le prix d'achat a en général une incidence plus grande que le prix de revient sur le choix des appareils. On retrouve là une manifestation de la faiblesse du pouvoir d'achat de nos compatriotes. Le crédit à la consommation devrait avoir, de plus en plus, une influence heureuse et permettre l'acquisition d'appareils capables de donner par la suite toute satisfaction.

Les problèmes liés à l'entretien et au stockage du combustible sont également des facteurs importants lors de l'achat d'un appareil de chauffage. La corvée de charbon ou de bois et la corvée de poubelle pour l'évacuation des cendres pèsent lourdement sur bien des décisions. La femme qui a une occupation hors de son foyer cherche à se débarrasser le plus possible des servitudes ménagères et à acquérir un confort ne comportant aucune contre partie pénible. Les difficultés de stockage du combustible dans des locaux inadaptés ou trop exigus constituent un handicap complémentaire pour les appareils à combustibles solides.

L'automaticité et la souplesse d'utilisation sont surtout appréciées pour les bureaux et les appartements partiellement occupés. Les thermostats d'ambiance conquièrent une clientèle sans cesse croissante séduite par les possibilités de trouver en rentrant des pièces à la température choisie. Lorsqu'une construction en plus grandes séries permettra un abaissement du prix, l'usager ne concevra plus un appareil de chauffage sans thermostat.

Le prix de revient semble n'arriver qu'en troisième position parmi les facteurs qui déterminent le choix d'un appareil de chauffage. Sans doute parce que son incidence sur le budget familial n'est pas immédiatement apparente. Elle est cependant très sensible et fort variable suivant l'appareil choisi et la nature du combustible utilisé. Nous avons vu dans une précédente étude qu'il convient de considérer trois éléments pour calculer le prix de revient d'un appareil de chauffage : prix de revient brut de la calorie, rendement de l'appareil, amortissement du prix d'achat et des frais de raccordement et d'installation. Lorsqu'il s'agit d'un choix à arrêter entre différents types d'appareils, il appartiendra au vendeur de déterminer dans quelle mesure il doit peser sur la décision de son client en apportant des précisions sur les prix de revient mais son argumentation devra se faire pressante lorsqu'il s'agit de provoquer le remplacement d'un appareil ancien par un appareil moderne. L'usager ne suit pas l'évolution des techniques et ignore les progrès faits en matière de rendement. Il sera donc très surpris par l'exemple suivant : un appareil de chauffage au charbon d'un type ancien ayant un rendement de 50 % et consommant une tonne de charbon par an coûtera en dix ans, sur la base d'un prix moyen de 15.000 fr. la tonne : 150.000 fr. tandis qu'un appareil moderne ayant un rendement de 75 % ne consommera pour le même résultat et sur les mêmes bases que pour 100.000 fr. de charbon. L'exemple est encore plus probant si l'on considère que bien des appareils de chauffage ne sont remplacés que tous les vingt ans. A l'économie réalisée s'ajoutent une plus grande souplesse de marche et tous les avantages d'un appareil moderne. Peu d'usagers sont capables de résister à de tels arguments et le lecteur prendra pleinement conscience des possibilités qui lui sont offertes par le marché en apprenant que des statistiques sérieuses évaluent à environ 800.000 le nombre des appareils de chauffage à combustible solide d'un type périmé encore en service en France !

Les goûts de la clientèle ne sont pas seulement influencés par des considérations de prix d'achat, des facilités d'entretien ou d'automaticité et de prix de revient. Ils tiennent compte des conditions d'utilisation propres à chaque foyer (cuisinières à feu continu, mixtes ou au fuel assurant le chauffage) des possibilités d'évacuation des gaz brûlés, de l'encombrement des appareils, de leur aspect et de facteurs extérieurs tels que la publicité des fabricants ou des combustibles. Il existe une mode pour les lignes mais aussi une sorte d'engouement parfois difficilement explicable pour un type déterminé d'appareil.

La lutte des combustibles

Jusqu'à ces dernières années des débouchés suffisants étaient assurés à tous les combustibles. La situation a considérablement évolué et les principaux groupes producteurs se disputent aujourd'hui les clients. C'est surtout entre les charbonnages et les produits pétroliers que se livre déjà ce que certains appellent « la guerre des sources d'énergie ». Les positions du gaz et de l'électricité sont différents et plus complexes. La plus grande partie du gaz provient de la distillation de la houille mais Gaz de France distribue également du gaz naturel et fait dans certains cas appel aux produits pétroliers (distribution d'air propané). La production d'électricité provient à la fois des centrales hydrauliques et des centrales thermiques utilisant la houille. Les produits pétroliers : fuel-oil, domestique, butane et propane, pétrole, essence pour appareils catalytiques, résultent du raffinage des pétroles bruts. La consommation d'essence — produit principal — ayant tendance à croitre, leur production augmente dans les mêmes proportions. Ils ont, sur le charbon, l'avantage d'un pouvoir calorifique plus élevé, d'une plus grande facilité de stockage et de manutention et surtout de ne laisser aucun résidu de combustion.

Dans cette lutte des combustibles les produits pétroliers semblent bien placés pour enlever la première manche. Mais le gaz dont il faut reconnaître le dynamisme commercial assure ses positions et l'électricité pourrait, dans un avenir plus ou moins éloigné, mettre tous les concurrents d'accord.

***

Nous donnerons dans notre prochain numéro un aperçu sur les principaux appareils nouvellement apparus sur le marché.

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

★ TRIOMPHE DU SALON 54 ★

STANDS E. 8 - E. 9
GRANDE NEF

LA VESTALE CONORD

MODÈLE "CADETTE"

Lavage de 3 kgs de linge dans une cuve d'émail-porcelaine inoxydable à l'aide d'un agitateur aluminium. Essorage par rouleaux.
Vidange par pompe centrifuge

MODÈLE "L. 2C."

L'agitateur assure à l'eau un remous constant, soulève et brasse continuellement le linge.
Lavage et essorage de 3 kgs de linge sec

MODÈLE "L. 6B."

Sa capacité double (6 kgs de linge) et sa puissance supérieure (1/3 CV) lui permettent d'absorber rapidement les plus grosses lessives.

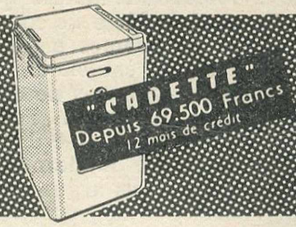
LA PLUS MODERNE DES MACHINES CONO

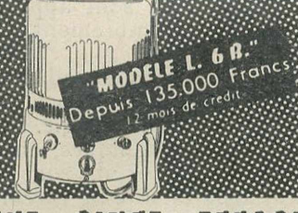
- Belle cuve en émail porcelaine inoxydable.
- Panier essoreur en aluminium servant au lavag à l'essorage de 4 kilogs de linge, ou à l'esso seulement pour une lessive de 6 kilogs.
- Montée sur roulettes, n'a pas besoin de s
- Fonctionne silencieusement sans trépida
- Machine à laver élégante qui a sa place dans les intérieurs d'aujourd'hui.

Présentée en prototype aux ARTS MÉNAGERS 1 fabriquée maintenant en série, la "VES CONORD" est en mesure désormais de satisf à toutes les demandes, dans un délai minim

LES 4 MODÈLES CONORD

RÉPONDENT *A TOUS LES BESOIN*
CONVIENNENT *A TOUS LES BUDGET*
S'ADAPTENT *A TOUS LES CHAUFFAGE*





PROVOG

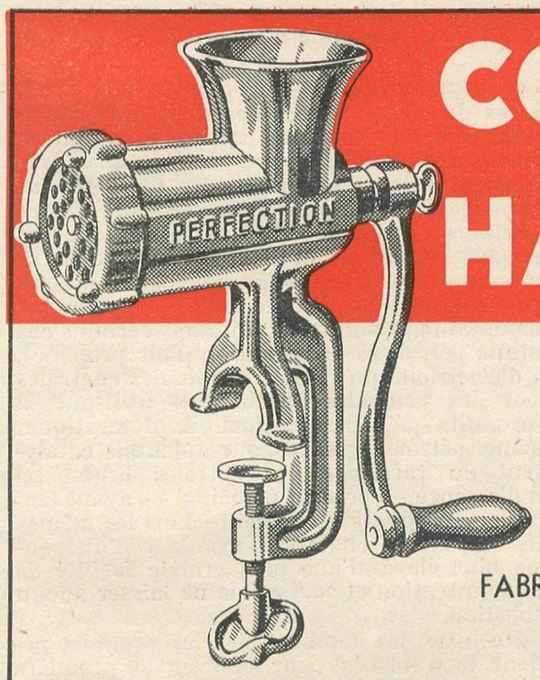
3 USINES : PARIS, BOBIGNY, REIMS
3.000 CONCESSIONNAIRES
15 SUCCURSALES
Bordeaux - Le Havre - Lille - Lyon
Marseille - Montluçon - Mulhouse
Nantes - Nice - Strasbourg - Toulouse
Tours - Alger - Oran - Casablanca

CONORD FAIT BOUILLIR, LAVE, RINCE, ESSORE

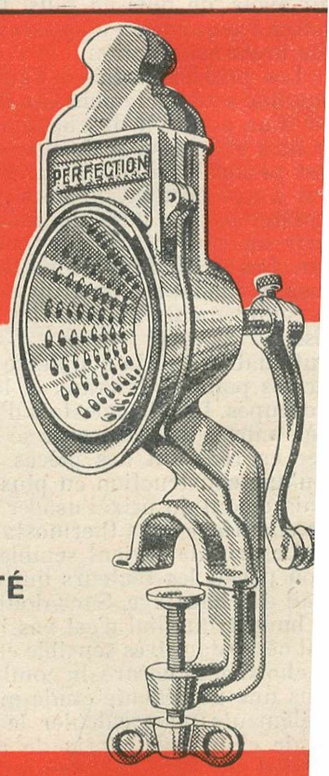
CONORD

CATALOGUES & DÉMONSTRAT
SUR DEMANDE A
S. M. A. M. CONO
55, Boulevard Malesherbes
PARIS - 8e - LAB. 73

LA PLUS ANCIENNE MARQUE FRANÇAISE ★ LA PREMIÈRE MARQUE EUROPÉENNE



COMPTOIR DES HACHOIRS



72, Rue des Archives - PARIS (2e)
Tél. : TURbigo 21-19 (Lignes groupées)

HACHOIRS ET RAPES
" PERFECTION "

FABRICATION FRANÇAISE **de QUALITÉ**

VENDUS avec **GARANTIE TOTALE**

CATALOGUE ET TARIF SUR DEMANDE

En passant dès maintenant vos commandes, nous pourrons établir un programm de fabrication pour vous assurer de la livraison à la date demandée. Merci !!

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

L'Exposition d'Automne et le Concours International d'Inventions

AURONT LIEU DU 30 SEPTEMBRE AU 18 OCTOBRE 1954 AU PARC DES EXPOSITIONS, PORTE DE VERSAILLES, PARIS

L'exposition d'automne dont les ambitions sont évidemment plus modestes que celles du Salon des Arts Ménagers ou de la Foire de Paris devient cependant une manifestation de plus en plus importante. Elle le doit à la sélection judicieuse des activités qui y sont représentées et au choix de la date à laquelle elle ouvre ses portes. Aux fabricants elle offre la possibilité de présenter leurs dernières créations, aux commerçants elle permet de compléter leur documentation et de suivre l'orientation des goûts d'une clientèle venue pour faire un choix définitif, aux usagers enfin elle apporte les éléments d'une décision que les précédentes manifestations n'avaient pu provoquer. Enfin pour tous ceux qui habitent la province elle permet, ou justifie, un voyage dans la capitale au moment où le Salon de l'automobile déroule ses fastes et où Paris déploie tous ses charmes.

L'EXPOSITION d'AUTOMNE a connu l'an dernier, un très grand succès et les organisateurs n'ont eu qu'a se féliciter d'avoir retardé les dates de cette manifestation en la faisant coïncider avec le Salon de l'Automobile qui a amené de nombreux visiteurs intéressés aussi bien par l'active partie commerciale de l'Exposition que par le CONCOURS INTERNATIONAL d'INVENTIONS et la SECTION ARTISANALE.

Cette année, l'EXPOSITION d'AUTOMNE aura également lieu en même temps que le Salon de l'Automobile dont la partie MOTOCYCLES et VEHICULES INDUSTRIELS, sera située dans un groupe de halls contigus.

Rappelons que l'EXPOSITION d'AUTOMNE comprend les grandes sections du Chauffage dont la présence est toute indiquée à cette époque de l'année, notamment avec les nouveautés sorties récemment sur le marché, telles que le chauffage au mazout et le chauffage par catalyse. Signalons aussi l'importante section de l'Electricité comportant toute la gamme des appareils électro-ménagers. Encore la brillante section de Décoration et d'Ameublement.

Mais, pour situer plus exactement l'EXPOSITION d'AUTOMNE, il reste à apprécier l'ampleur du groupe des NOUVEAUTÉS MENAGERES avec tout ce qui se rapporte à l'HYGIENE, aux PRODUITS d'ENTRETIEN et aux SANITAIRES.

Rappelons encore que cette manifestation se complète par l'Alimentation et les Vins présentés par des propriétaires récoltants.

Parallèlement à cette partie commerciale où les fabricants sont intéressés à exposer, nous trouvons une SECTION ARTISANALE particulièrement attrayante qui constitue un trait d'union entre le Concours d'Inventions représentant la conception et l'idée et les fabrications commerciales de série exposées dans les sections.

A l'air libre, un groupe d'EQUIPEMENT RURAL avec maisons préfabriquées, abris de jardin et motifs de décoration de plein air, complètent cette manifestation à laquelle le public porte chaque année un intérêt de plus en plus vif, dû à ces centres d'attraction qui s'harmonisent et se complètent.

Les visiteurs connaissent bien maintenant l'EXPOSITION d'AUTOMNE qui est la NEUVIEME depuis la guerre et qu'ils y trouveront à peu près tous les articles qu'ils recherchent.

Le Comité de l'EXPOSITION d'AUTOMNE a décidé de donner à ce Concours, dont le caractère de sérieux n'a cessé de s'affirmer, une importance plus grande encore que les années précédentes où on notait déjà la présence en 1953, de plus de 550 inventions avec 10 nations étrangères participantes.

300.000 francs de prix en espèces seront attribués cette année avec *un premier prix de* 100.000 *francs, aux nouveautés* les plus marquantes.

Toute firme ou inventeur ayant un brevet à exploiter, peut exposer gratuitement son invention sur simple demande au Comité d'Organisation.

Il est ainsi possible de sonder l'intérêt porté par le public à une nouveauté qui sera à lancer par la suite dans le commerce.

D'autre part, de nombreuses transactions de brevets ou cessions de licences sont régulièrement effectuées au Concours qui constitue actuellement le plus important marché européen de nouveautés qui se soit créé.

La tenue d'ensemble de l'Exposition d'Automne qui n'a cessé de se perfectionner et du Concours d'Inventions de plus en plus visité, laisse augurer d'un succès croissant qui ne manquera pas de se vérifier au mois d'Octobre prochain.

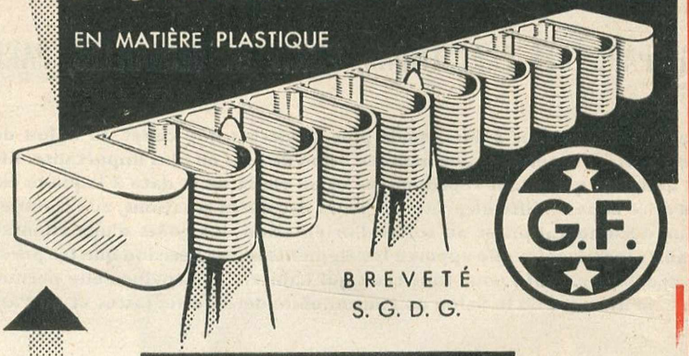
ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Vraiment pratique

le nouveau

PORTE-SERVIETTE

EN MATIÈRE PLASTIQUE



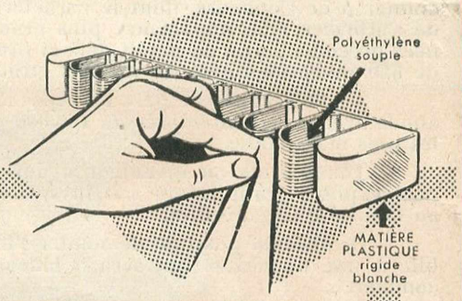
BREVETÉ
S. G. D. G.

RAPIDITÉ...

... de pose ou d'enlèvement du linge, quel qu'il soit.

COMMODITÉ

Il évite la ganse, souvent fastidieuse à poser sur les torchons et serviettes.



USAGES MULTIPLES

On peut, non seulement y accrocher un grand nombre de torchons et serviettes, mais encore s'en servir pour pendre n'importe quel petit linge.

FACILITÉ...

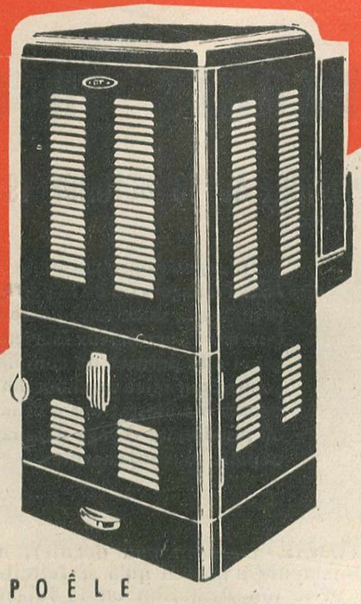
... de démontage et d'entretien, due à sa simplicité même de conception.

C'est un produit

G.F. GROSFILLEX FRÈRES
(ARBENT - AIN)
Tél. : N° 2 Arbent

MOULAGE PAR INJECTION DE TOUTES MATIÈRES PLASTIQUES
Représentants avec sérieuses références demandés

CUISINE et CHAUFFAGE *au mazout*



POÊLE
33 & 55

TOUS COMBUSTIBLES LIQUIDES

Gas-oil — Fuel-oil domestique -- Huiles de récupération — Déchets d'huiles de palmes

★ TYPE POUR APPARTEMENTS ET BUREAUX DE 50 a 250m³

★ POÊLE D ATELIERS ET D'USINES SUR DEMANDE

CUISINIÈRE - BLOC
505

UNE CUISINIÈRE MODERNE

★ MODÈLE TYPE NORMAL MÉNAGE

UN APPAREIL DE LUXE RÉUNISSANT TOUTES LES QUALITÉS
Plus d'un quart de siècle d'expérience

"FUELA"

MOTO-CALOR - USINE A BAGNOLET (SEINE)
SERVICE COMMERCIAL ET MAGASIN D'EXPOSITION
40, RUE de CHABROL * PARIS-X* Pro.77-17

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

LA VIE ÉCONOMIQUE

L'échéance que s'est fixée le président du Conseil pour résoudre le conflit indochinois ne sera pas isolée. A la même date surviendra aussi une autre échéance, celle de la présentation au Parlement d'un programme d'expansion économique. En vérité, les deux échéances ne sont pas liées seulement dans le temps. Elles le sont aussi dans les moyens. Le succès ou l'insuccés de la négociation indochinoise commande en effet la rédaction du plan d'expansion économique. Selon que l'effort militaire pourra être ralenti ou devra être accru, un essor nouveau pourra ou non être envisagé pour l'économie nationale.

Dès maintenant, dans la multiplicité des plans, des programmes et des prévisions qui s'enchevêtrent, un certain nombre de faits peuvent être considérés comme acquis.

Le premier et le plus important est que le niveau des dépenses publiques improductives est anormalement élevé. Le déficit du budget et des comptes annexes, qui avait été fixé à un maximum de 650 milliards, dépassera ce montant d'au moins 200 milliards. L'amélioration de la production, l'accroissement des recettes fiscales, la restauration progressive du marché financier ont jusqu'ici permis de masquer ce facteur aberrant. Il n'en fera pas moins sentir ses effets pendant le second semestre de l'année, au fur et à mesure qu'on approchera des plus lourdes échéances budgétaires.

Dans tout programme d'expansion économique, le premier chapitre devrait donc concerner la réduction des dépenses publiques. Parmi celles-ci, les dépenses militaires constituent sans nul doute celles qui devraient faire l'objet des principales amputations. Le président du conseil lui-même n'a pas cessé de l'affirmer quand, dans l'opposition, il dénonçait les fâcheuses conséquences de la guerre indochinoise. Malheureusement, toutes les décisions du gouvernement en matière militaire tendent, aujourd'hui encore, à un renforcement des dépenses. Les préparatifs qui sont effectués par prudence pour faire face à un échec possible des négociations de Genève entrainent en particulier de lourdes charges.

Peut-on compter sur la réduction des dépenses civiles pour procurer les économies recherchées et compenser l'accroissement, même momentané, des dépenses militaires ? Pour répondre, il suffit de rappeler qu'aux termes de la loi de finances le gouvernement s'est engagé à réaliser 30 milliards d'économie sur le budget civil et qu'aucune décision dans ce sens n'a encore été prise. Les subventions n'ont pas été revisées et les services ne sont pas réorganisés.

Le deuxième point du programme d'expansion économique devrait concerner les mesures d'impulsion. Après avoir allégé la charge qui pèse sur les activités productrices, comment pourra-t-on inciter celles-ci à s'employer plus activement ? La solution qui semble être envisagée consisterait à faire appel à des investissements nouveaux. Le choix de ces investissements incomberait aux pouvoirs publics, de même que leur financement. Un certain nombre de secteurs de production bénéficieraient donc de privilèges. Des crédits d'équipement à long terme ou à moyen terme seraient accordés à des taux d'intérêt qui seraient fixés arbitrairement selon l'utilité économique que les gouvernants attribueraient à chacune des industries envisagées. Un tel système n'est pas nouveau. Il avait déjà été appliqué quoique moins ostensiblement, au cours du premier plan de modernisation. Il implique en réalité une conception dirigiste de l'économie nationale et suppose que seul l'Etat est capable d'apprécier les besoins et de désigner les fonctions.

Les résultats du premier plan de modernisation ne sont pas si brillants pour justifier la continuation d'une telle méthode. Certes, les industries de base ont été rénovées. Les goulots d'étranglement qui s'opposaient, dans l'après-guerre, à la renaissance de l'économie, sont supprimés. Mais on peut se demander si tous les choix ont été corrects. Certaines modernisations n'ont-elles pas été excessives, tout au moins trop onéreuses, en particulier dans les charbonnages. Au contraire, n'aurait-il pas été plus indiqué d'accroître la capacité de certaines industries de tranformation qui sont restées trop longtemps délaissées ? Les mêmes erreurs ne se produiront-elles pas demain ? Ne serait-il pas alors plus judicieux de laisser les activités intéressées s'affronter sur le marché financier et faire la preuve de leur capacité de rentabilité ? Au reste, dans une économie qui continue à admettre la liberté d'entreprise, le mécanisme d'un plan s'imposant aux capitaux privés n'est-il pas une gageure ? L'Etat peut certes interdire, mais il ne peut pas contraindre, ou il ne le peut qu'indirectement et sous réserve de réactions en chaine, souvent imprévisibles. Il peut exercer un rôle de frein. Il lui est impossible d'agir comme moteur, s'il va à l'encontre des désirs ou des impulsions du marché.

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

LA CONJONCTURE EN FRANCE

PRODUCTION INDUSTRIELLE

L'évolution continue à traduire une amélioration de l'activité industrielle par rapport à celle de l'année dernière à la même époque. A l'heure actuelle, la production semble toutefois plafonner dans certains secteurs, notamment dans les industries textiles, celles du papier et du carton. Après la période de l'été au cours de laquelle un certain ralentissement sera enregistré comme il est de règle tous les ans, il est probable que l'automne permettra de constater une nouvelle expansion.

Pour les quatre premiers mois de l'année, les variations de l'indice de la production industrielle, comparativement aux quatre premiers mois de 1953, ont été les suivantes dans les branches désignées ci-après :

	1953	1954	Variations
Electricité	204,5	224,5	+ 10 %
Gaz	200	211	+ 5 %
Pétrole	333	359	+ 8 %
Charbon	119	119	0
Production des métaux	176,5	160	— 9 %
Transformation des métaux	168,5	168,5	0
dont : Automobiles	188	238,5	+ 27 %
Fonderie	115	131	+ 14 %
Industries chimiques	149	175	+ 18 %
Caoutchouc	196	238	+ 21 %
Industries textiles	105	117	+ 12 %
Papier-cartons	118,5	145,5	+ 25 %

SIDÉRURGIE

Pour la première fois depuis le début de l'année, les commandes de produits sidérurgiques ont été en mai supérieures à la moyenne mensuelle de l'année précédente. Cette amélioration provient presque entièrement des commandes passées par l'industrie automobile et des progrès de l'exportation.

CHARBON

En mai, l'extraction du charbon a été en augmentation de 10 % par rapport au même mois de l'année dernière, alors qu'en avril on avait enregistré une diminution de 11 % et en mars de 2 %.

La consommation apparente n'a toutefois augmenté que de 150.000 tonnes, soit 3 %, en mai 1954 par rapport à mai 1953. Au 30 mai, le stock sur le carreau des mines s'élevait à 2.568.000 tonnes. Il n'a cessé de progresser depuis le 1er mars.

ÉLECTRICITÉ

La consommation apparente d'électricité reste très nettement supérieure à son niveau de l'année dernière depuis le début de cette année, ainsi que le montre le tableau suivant (chiffres exprimés en millions de Kwh.) :

	1953	1954	Variations 1954-1953
Janvier	3.579	3.683	+ 2,9 %
Février	3.112	3.389	+ 8,9 %
Mars	3.268	3.620	+ 10,8 %
Avril	3.154	3.600	+ 14,1 %
Mai	3.072	3.540	+ 15,2 %

PRIX DE GROS

L'indice général des prix de gros était en hausse en mai de 1,6 % par rapport à avril. La hausse est entièrement due à l'évolution des produits alimentaires. Dans l'ensemble, l'indice reste cependant en baisse de 8,8 % comparativement au niveau maximum de janvier 1952.

Le tableau ci-après retrace l'évolution de l'indice par grandes catégories de produits depuis le début de cette année :

	Indice général	Produits alimentaires	Combustibles Energie	Produits industriels
Janvier 1954	137,9	127,2	138,6	147,2
Février	137,8	127,7	138,6	146,4
Mars	136,3	124,5	138,6	145,9
Avril	136,8	127,3	137,8	144,8
Mai	139,0	132,9	138,3	144,5

PRIX DE DÉTAIL

En mai, l'indice des prix à la consommation familiale à Paris a progressé de 1,3 % par rapport à avril. L'augmentation est entièrement due à la variation en hausse de certains produits alimentaires. On doit noter toutefois que l'indice de juin est en légère diminution. Le tableau ci-dessous donne les variations de l'indice, pendant les cinq premiers mois de 1954, pour les grandes catégories de produits et les services :

	Indice d'ensemble	Denrées Alimentaires	Chauffage Eclairage	Objet manufacturés	Services
Janvier 1954	143,2	135,5	173,2	125,7	188
Février —	144,1	137,0	173,2	126,0	188
Mars —	143,6	136,1	173,2	126,2	188
Avril —	142,4	133,7	172,6	126,3	189
Mai —	144,2	137,1	169,7	126,3	189

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

LES MARCHÉS DE L'ÉQUIPEMENT MÉNAGER

La physionomie des marchés n'a pas sensiblement évolué au cours de ces dernières semaines. Nous entrons dans la période des vacances et l'activité économique va connaître son habituel ralentissement.

Les statistiques du premier semestre reflètent assez bien la nette reprise enregistrée depuis le début de l'année. Les industries de transformation ont connu une activité satisfaisante et les horaires de travail sont redevenus normaux dans la plupart des usines. Certaines entreprises continuent cependant à connaître des difficultés. Pour elles se pose le problème de l'adaptation aux conditions nouvelles du marché. C'est souvent une question de vie ou de mort. Au stade de la distribution on note une régression assez sensible du nombre des points de vente. Le mouvement est susceptible de s'accélérer car les mêmes phénomènes économiques qui imposent l'adaptation des activités industrielles sont valables pour les entreprises commerciales. Evoluer ou disparaître, telle semble être la terrible loi de notre époque.

Les prix, dans leur ensemble demeurent stables malgré les « bagarres » très vives qui se livrent sur certains marchés. On ne connaît pas encore avec précision les répercussions du remplacement des anciennes taxes par la taxe sur la valeur ajoutée. Son incidence varie théoriquement en fonction du pourcentage de matières premières incorporées dans les prix de revient mais l'augmentation qui en résulte devrait se trouver théoriquement compensée par la déduction à intervenir sur les achats. D'autre part les prix sont théoriquement bloqués au niveau du 8 février. En fait, il est possible que quelques dérogations soient admises par la Direction des Prix mais il semble qu'aucune augmentation sensible n'est à redouter.

L'élaboration du programme économique que doit présenter le gouvernement — si toutefois il franchit le cap délicat qu'il s'est imposé pour le 20 juillet se poursuit. On sait assez peu de chose de ce « New-Deal » français sinon qu'il reprend la plupart des idées chères à M. MENDES-FRANCE. Le nouveau Président du Conseil a fortifié au cours de ces dernières semaines sa réputation d'homme d'action. Il sera encore plus à l'aise dans le domaine économique qui lui est familier et il convient de s'attendre à ce que des décisions nettes et précises viennent imposer les « choix », les « transferts » et les « économies » dont il a maintes fois parlé à la tribune de l'Assemblée Nationale. Il convient d'ailleurs de noter que les milieux les plus autorisés — de toute tendance — s'accordent pour reconnaître que notre pays se trouve présentement à la fin d'une étape et qu'il devra dans les prochains mois choisir la nouvelle politique économique qui marquera son redressement ou sa décadence.

ARTICLES DE MÉNAGE

Aluminium

Marché relativement calme mais situation satisfaisante pour la saison. L'activité est très supérieure à celle de l'année dernière à pareille époque.

Prix sans changement. Approvisionnements normaux. Délais de livraison réduits.

Emaillés

Activité normale pour la saison et marché assez soutenu.

Prix sans changement mais concessions assez fréquentes pour enlever des affaires. Délais de livraison variables selon les articles et selon les usines.

Galvanisés-Etamés

Situation sans notables changements. Le marché est assez calme mais néanmoins satisfaisant pour la saison.

La concurrence très vive s'accompagne souvent de concessions sur les prix. Délais de livraison assez rapides.

Ferblanterie-Tôlerie

Activité normale pour la saison et nettement supérieure à celle de l'année dernière à pareille époque.

Prix stables avec concessions fréquentes dues à une concurrence très sévère. Délais de livraisons normaux.

CHAUFFAGE ET CUISINE

Le marché reste ferme dans son ensemble. La saison s'annonce favorablement.

Activité saisonnière satisfaisante en ce qui concerne les appareils à butane. Les appareils mixtes ont également la faveur du public.

Prix stables. Délais de livraison normaux.

ELECTRO-DOMESTIQUE

Marché soutenu. L'activité reste satisfaisante pour la saison.

Les prix demeurent stables et l'application de la taxe sur la valeur ajoutée ne peut qu'exceptionnellement entraîner de très légères hausses. Délais de livraison normaux.

RÉFRIGÉRATEURS

Marché relativement calme pour la saison.

Concurrence sévère donc concessions sur les prix. Délais de livraison généralement très courts.

SANITAIRE

Situation sans notables changements. Le marché demeure satisfaisant et reste très ferme pour un certain nombre d'appareils.

L'amélioration déjà signalée se poursuit dans le domaine de la construction. De nombreux bâtiments sont ou vont entrer dans le stade de la finition. Les usines de céramique éprouvent des difficultés à suivre le rythme des commandes.

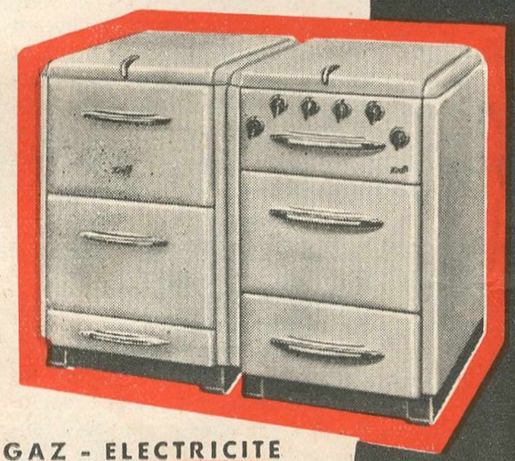
Prix stables et fermes. Délais souvent assez longs pour la céramique, plus réduits pour les fontes de bâtiment, normaux pour la robinetterie.

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

1er sur le MARCHE MONDIAL

Krefft

vous présente
ses DERNIERES CREATIONS
de CUISINIÈRES



GAZ - ELECTRICITE
CHARBON-MIXTE
BUTANE

LA SEULE A ALLUMAGE AUTOMATIQUE DES BRULEURS ET DU FOUR PAR VEILLEUSE

30% D'ECONOMIE DE GAZ

USINE W. KREFFT Gevelsberg (Allemagne)

Krefft LE MATERIEL DE GRANDE CLASSE QUE RIEN NE SURCLASSE

" CATALOGUE AUX 20 MODÈLES " à
AGENCE EXCLUSIVE pour La FRANCE
225, Faubourg St-Honoré, - PARIS 8e (Me Ternes)
Tél. WAGram 64-00

PUBLI ROG

AVIS ET COMMUNIQUÉS

L'expédition africaines des cuisinières R. DEMEYER

Une des voitures de l'expédition R. DEMEYER en panne sur la piste

L'Expédition Africaine des Cuisinières R. DEMEYER poursuit son chemin sous le ciel d'Afrique. Depuis ABIDJAN qu'elle a quitté le 1er Mai, elle a contourné la possession anglaise de la GOLD COAST par BOBO-DIOULASSO, OUAGADOUGOU, TENKODOGO, pour atteindre le TOGO le 30 mai à SAUSANNE-MANGO.

Cependant les difficultés deviennent plus nombreuses à cause de l'approche de la saison des pluies, et c'est fréquemment que les véhicules s'embourbent et doivent être tirés au treuil. Aussi le chef de l'expédition accélère l'allure. Elle est signalée le 8 juin à SOKODE (Togo) le 10 à ATAK passé et atteint enfin l'Atlantique à LOME le 16 et COTONOU le 18.

Après quelques jours de repos et de remise en état du matériel, l'Expédition Africaine des Cuisinières R. DEMEYER doit reprendre la direction de DOUALA et de l'Afrique Equatoriale Française.

En 6 mois de désert et de brousse l'Expédition a parcouru 18.000 Km. sur les 30.000 prévus.

Une importante campagne de publicité en faveur des poêles à charbon

Nous apprenons en dernière minute qu'une très importante campagne de publicité à l'échelle nationale en faveur du chauffage au charbon va bientôt commencer. Plus de 120 millions de messages seront adressés à la clientèle par l'intermédiaire de 10 revues mensuelles, 15 revues et journaux hebdomadaires, 29 journaux quotidiens. Des moyens publicitaires importants seront mis gracieusement à la disposition des revendeurs pour leur propagande personnelle.

Des études précises font ressortir que :

— *33 % des foyers français ont besoin d'un appareil de chauffage mais n'en possèdent aucun.*

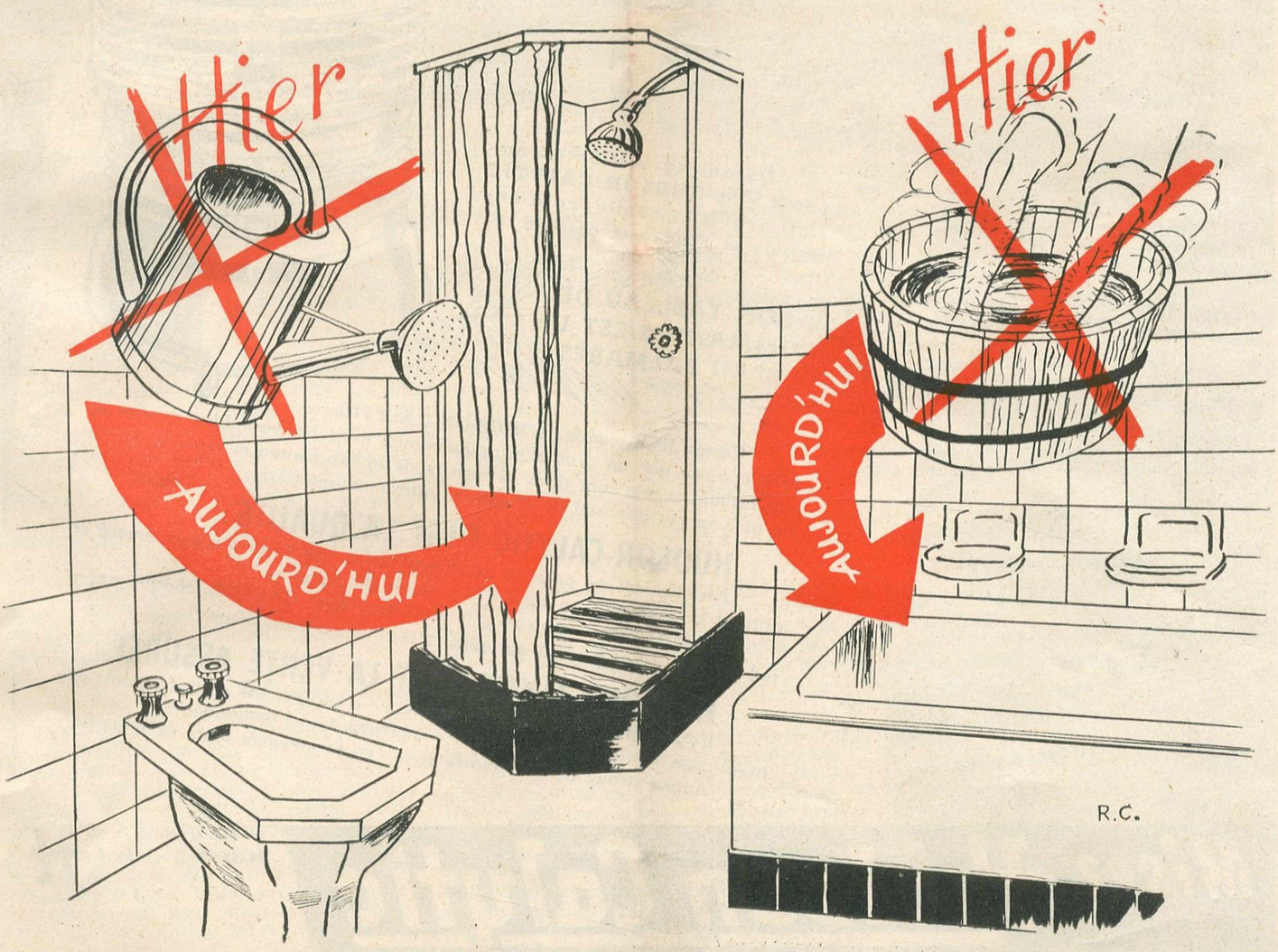
— *26 % des foyers français n'ont qu'un seul appareil de chauffage mais en ont besoin d'un autre.*

Tous les spécialistes de l'équipement ménager sont invités à s'associer à l'immense effort de prospection entrepris et il leur est recommandé de passer dès maintenant commande des appareils dont ils auront besoin.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

ÉTALAGES

Dans le cadre de notre étude sur l'équipement sanitaire nous proposons à nos lecteurs la réalisation de cet étalage amusant et attractif. Le rapprochement cocasse des méthodes désuètes d'hygiène symbolisées par l'arrosoir et le baquet dans lequel trempent les pieds avec les appareils sanitaires donnera, nous l'espérons, aux clients le désir d'adapter s'il en est besoin, leurs manières de vivre au progrès de la technique moderne. Souhaitons que le mouvement qui se manifeste actuellement en faveur de l'équipement sanitaire se généralise pour le plus grand bienfait de toutes les classes de la société.



HIER : Arrosoir et bain de pied suspendus par des fils nylon ou posés sur consoles. A défaut des objets, dessiner les appareils sur carton épais ou contre-plaqué.
AUJOURD'HUI : Flèches en carton fort ou contre-plaqué peint en rouge. Texte en blanc. Accessoires suspendus avec des fils invisibles.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Hudson Calytic

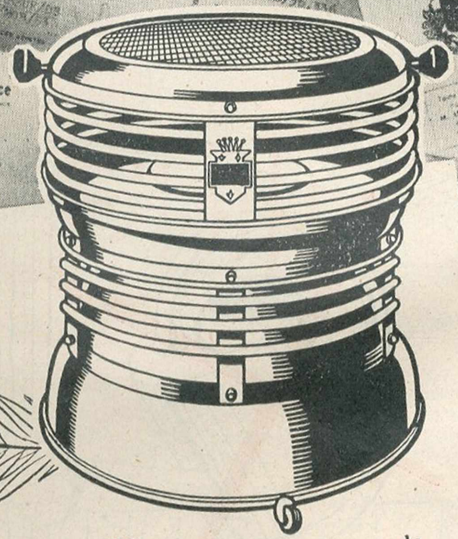
vous présente ses

lettres de Noblesse

PHOTOCOPIES CERTIFIÉES CONFORMES

Durant sa brillante campagne 53-54, **HUDSON-CALYTIC** s'est acquis la confiance d'une sérieuse et nombreuse clientèle.

SON TABLEAU DE COMMANDES EST UN BEAU PALMARÈS



Certes, les Revendeurs **HUDSON-CALYTIC** sont épaulés par un gros effort publicitaire, mais les véritables raisons de son brillant succès sont dans le sérieux de la fabrication et dans la garantie qu'offre cet appareil de chauffage ultra-moderne.

HUDSON-CALYTIC C'EST LA QUALITÉ

Parfaitement au point, il ne donne aucun ennui de fonctionnement et satisfait la clientèle. Son succès fait "boule de neige".

Rigoureusement contrôlé par les laboratoires CALYTIC, chaque appareil est livré avec bon de garantie et certificat d'authenticité.

HUDSON-CALYTIC C'EST LA VENTE ASSURÉE

L'usine **HUDSON**, la plus moderne d'Europe, est équipée pour une production suivie et pour faire face aux plus fortes demandes.

Aucun risque de "Mauvaise série" ni de mévente faute de matériel.

PUB R. THOMASSIN

Misez Hudson Calytic

PRODUCTION HUDSON

LE CRACK DES CHAUFFAGES PAR CATALYSE

S.D.M.E. 52, rue la Boëtie - 8e ÉLY. 12-84

DÉPOTS DE VENTE : **LILLE 16, r. A.-France MARSEILLE 35, r. Francis-Davso NICE 20, av. N.-Dame ALGER 6, r. Boïeldieu**

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Oui ! dit M. Ottonello J'ai posé en quelques mois 48 Super Gianola !

M. Ottonello, installateur à Évian (Hte-Savoie), **déclare : « Le jour où j'ai eu installé un Super Gianola dans le quartier, ce fut un événement pour toutes les ménagères..... et pour moi : tout le monde a voulu l'eau chaude gratuite ! »**

L'eau chaude gratuite, merveilleux ! disent toutes les femmes

QUAND vous aurez installé un Super Gianola dans votre quartier, vous ne cesserez plus d'en poser d'autres. M. Benoit Guyod à Saint-Julien (Haute-Savoie) en a installé 29, MM. Burnod et Duchêne à Scionzier en ont installé 15, M. Ottonello à Evian en a posé 48 en quelques mois. Et combien d'autres !...

L'eau chaude gratuite pour la vaisselle, la toilette, l'évier, le bain des enfants ! Merci mon cher plombier !

(REPRÉSENTANTS DEMANDÉS POUR CERTAINS SECTEURS)

Il suffit que vos clientes utilisent une cuisinière à charbon, ou mazout, ou une chaudière de chauffage central pour que vous leur proposiez de changer leur vie : Plus besoin de rationner l'eau chaude pour la vaisselle, la toilette, les bains, etc... Elles pourront laver à l'eau bouillante à discrétion.

Le Super Gianola, construit par les Ingénieurs-Constructeurs Gianola à Thonon (Hte-Savoie), est le résultat d'un brevet français sensationnel. Les calories nécessaires au chauffage de l'eau sont récupérées sur la chaleur perdue de la cuisinière. Par conséquent, il n'en coûte pas un sou de plus en combustible d'avoir le confort à la cuisine et dans le cabinet de toilette.

Le Super Gianola existe en modèles de 50, 100 et 150 litres.

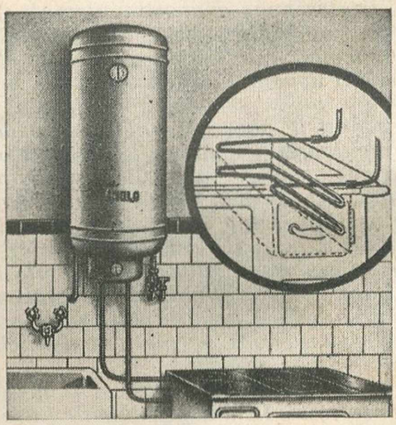
L'installation s'effectue en moins d'une journée.

Si la cliente n'allume pas sa cuisinière pendant la période d'été, elle pourra utiliser le Super Gianola comme un chauffe-eau électrique par l'adjonction d'un équipement spécial.

Suite à la publicité faite actuellement sur le grand public, les personnes qui écrivent directement sont immédiatement dirigées vers leur plombier dont nous demandons le nom et l'adresse, pour lui adresser notre documentation.

Mais c'est l'installateur lui-même qui est le meilleur conseiller, et vous avez intérêt à avoir chez vous un appareil en démonstration ou en exposition.

Le Super Gianola est de très grosse vente aussi bien en ville qu'à la campagne. Toute documentation vous sera adressée au retour du bon ci-contre.



Installation excessivement simple, montage en moins d'une journée, tuyauterie de raccordement en cuivre de 12/14. Pas d'expanseur. Un équipement électrique peut s'adapter sur le Super Gianola pour l'été. Le Super Gianola peut être installé dans la pièce au-dessus de la cuisine. La modification apportée au fourneau ne nuit en aucun cas à son bon fonctionnement.

Nota. — Les tubes verticaux sont très petits, bien davantage qu'il n'y paraît ci-dessus.

BON A DÉCOUPER

Messieurs GIANOLA, Ingénieurs-constructeurs à Thonon-les-bains (Hte-Savoie).

Nous sommes intéressés par vos appareils Super Gianola, veuillez nous envoyer les détails techniques à ce sujet sans engagement de notre part.

Entreprise .....

Adresse .....

.....

Signature :

ÉQUIPEMENT MÉNAGER.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

★ 2 modèles de W. C. en porcelaine vitrifiée avec réservoir bas. (Appareils Idéal-Standard).

SALLE D'EAU, SALLE DE BAIN

L'équipement sanitaire

Nous avons, dans notre précédent numéro étudié l'équipement sanitaire dans notre pays, en passant en revue les différents appareils sanitaires de toilette, leur fabrication et les modèles offerts sur le marché. Nous nous proposons dans une deuxième partie de voir l'installation des w. c., la robinetterie, les revêtements et les différentes combinaisons qu'on peut réaliser dans ce domaine pour équiper un foyer.

LES W. C.

Partie importante de l'équipement sanitaire, le w. c. dont on a l'habitude de considérer l'installation comme évidente n'a pas toujours présenté cet aspect hygiénique et perfectionné qu'il a à notre époque. Encore trouve-t-on dans certaines vieilles maisons des installations dont le moins que l'on puisse en dire, c'est qu'elles sont bien élémentaires.

Suivant leur fonctionnement, on peut classer les w. c. en différents types. Mais le choix de ceux-ci dépend avant tout du système d'évacuation et de l'approvisionnement en eau. On distingue :

1°) *Les appareils à fermeture mécanique :* ils sont salubres. Ils fonctionnent avec ou sans eau. On les utilise en général sur fosse fixe. Les appareils sont dits « garde-robe ». La fermeture se fait par un clapet et on manœuvre à la main. Cette fermeture évite en principe les mauvaises odeurs. Il faut éviter les coudes dans les tuyaux.

2°) *Les appareils à fosse chimique :* Comme dans les fosses fixes l'évacuation se fait par vidange. A la campagne ce genre d'installation de w. c. est à préconiser.

3°) *Les appareils à occlusion hydraulique :* ce sont les seuls qui soient véritablement hygiéniques : ils fonctionnent avec fosses fixes ou fosses septiques ou sur tout-à-l'égout. Le fonctionnement diffère d'un appareil à l'autre. On trouve :

a) *les appareils à chasse directe :* dans ce genre d'appareils l'eau arrive par un jet puissant et à grande vitesse. Le siphon sert alors d'occlusion hydraulique. Il existe différentes sortes de sièges.

— le siège à la turque. Il est plus hygiénique d'après l'avis des médecins. Il est aussi beaucoup moins confortable. On ne l'emploie guère que dans les collectivités : écoles, bâtiments publics.

— le siège à l'anglaise. C'est celui qui est le plus souvent employé dans les habitations individuelles. Il existe avec cuvette ordinaire ou avec cuvette plate.

Il faut signaler la combinaison du w. c. avec le bidet comme nous l'avons vu en étudiant le bidet dans la première partie de notre étude.

b) *les appareils à aspiration :* une certaine quantité d'eau (environ 10 litres) est amenée à faible vitesse jusqu'à ce que le siphon soit amorcée et aspire tout. L'évacuation se produit de cette façon.

En ce qui concerne les appareils à chasse, différents systèmes sont employés : le réservoir haut, le réservoir bas, le robinet de chasse et le réservoir sous pression.

— le réservoir haut : c'est celui qui était le plus couramment utilisé

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

★ **Installation de salle de bains complète avec lavabos et baignoire de même teinte (Idéal-Standard.)**

jusqu'à ces dernières années. Il faut qu'il soit fixé à une hauteur minimum de 1 m. 30 au-dessus de la cuvette. Un tuyau vertical relie la cuvette et le réservoir. En actionnant une cloche ou un siphon, le réservoir est vidé brusquement dans la cuvette et entraine l'évacuation. Ces appareils sont assez inesthétiques et surtout très bruyants. Le réservoir lui-même est fabriqué en fonte. De plus en plus on installe des réservoirs bas.

— le réservoir bas : depuis quelques années il a conquis le marché. Il s'emploie pour les appareils à action siphonique. Il est situé derrière la cuvette dont il constitue une sorte de dossier. Il se fabrique en porcelaine vitrifiée. Ses principaux avantages sur les réservoirs hauts sont : son apparence plus esthétique et son action presque silencieuse. Par contre il faut signaler que son délai de remplissage est assez long.

— robinet de chasse : lorsque les canalisations ont un débit suffisant on peut utiliser un robinet à pression et à valve. En actionnant le robinet l'eau sous pression s'écoule et entraine l'évacuation. On utilise souvent ce système dans les w. c. publics.

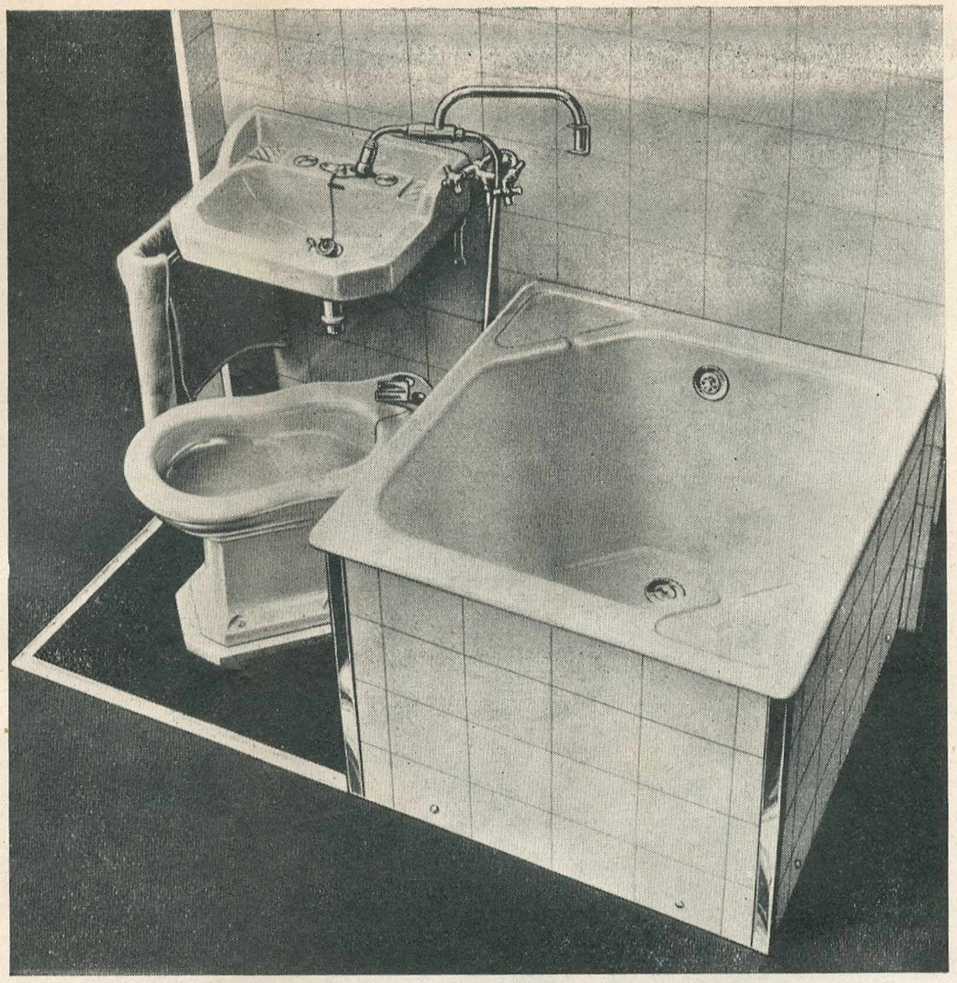
— la trombe : un autre système consiste à installer un réservoir à air comprimé qui augmente la pression de l'eau emmagasinée dans la trombe.

ROBINETTERIE ET REVÊTEMENTS

La robinetterie et la tuyauterie jouent dans les installations sanitaires un rôle primordial. Ce sont elles qui en effet commandent le bon fonctionnement des différents appareils. Aussi faut-il que leur qualité soit excellente. On fabrique généralement les robinets en cuivre chromé, les tuyaux rigides également. Les tuyaux flexibles de plus en plus utilisés parce qu'ils permettent de multiples combinaisons, sont constitués d'un tuyau intérieur en caoutchouc. Le chrome garantit au tuyau son inaltérabilité et son éclat. On fabrique également des poignées de caoutchouc et des pommes de douche en laiton chromé.

On distingue dans les robinets suivant leur fonction, des robinets

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM



★ **Combiné-douche comprenant le receveur profond, la douche, le bidet pivotant et le lavabos. (Installations Compt. Arts Ménagers.)**

d'arrêt qui permettent des arrêts partiels de distribution et qui sont installés sur le circuit des canalisations et les robinets de puisage qui nous donnent l'eau et qui sont placés en fin de canalisation. On trouve suivant leur mode de fonctionnement :

— des robinets à vis ou à soupapes, les plus couramment utilisés.

— des robinets à pressoir ou à fermeture automatique. Ce sont eux qui sont employés dans les collectivités pour éviter un gaspillage d'eau. Ils sont peu pratiques dans les habitations individuelles, ils ne permettent pas le lavage des mains. La robinetterie en général doit être indépendante des appareils sanitaires.

De plus en plus, comme nous l'avons vu, on emploie une robinetterie commune à plusieurs appareils sanitaires. Aussi utilise-t-on un témélangeur ou une boule mélangeuse auxquels aboutissent une conduite d'eau chaude et une conduite d'eau froide. Le mélange se fait alors par tatonnements. Le mélangeur à commande unique ou mitigeur est beaucoup plus pratique. Il existe également des mélangeurs thermostatiques qui sont réglés à une température déterminée grâce à un index mobile. La régularité de la température est automatique.

Les installations sanitaires demandent une propreté rigoureuse, elles doivent donc être d'un entretien facile.

Les murs sont revêtus, suivant l'installation, de plaques de marbre si l'installation est luxueuse, d'amiante-ciment ou de carrelages de céramique : faïence, grès émaillé qui résistent aux craquelures. Des revêtements partiels de linoléum ou de caoutchouc beaucoup moins onéreux peuvent être faits. On emploie aussi des revêtements de matière plastique qui présentent beaucoup de qualités et un prix de revient très abordable. L'installation minimum qu'exige un appareil sanitaire est une peinture à l'huile vernissée.

Les sols sont de même pourvus de revêtements qui peuvent varier de la même façon que les murs.

LES INSTALLATIONS SANITAIRES

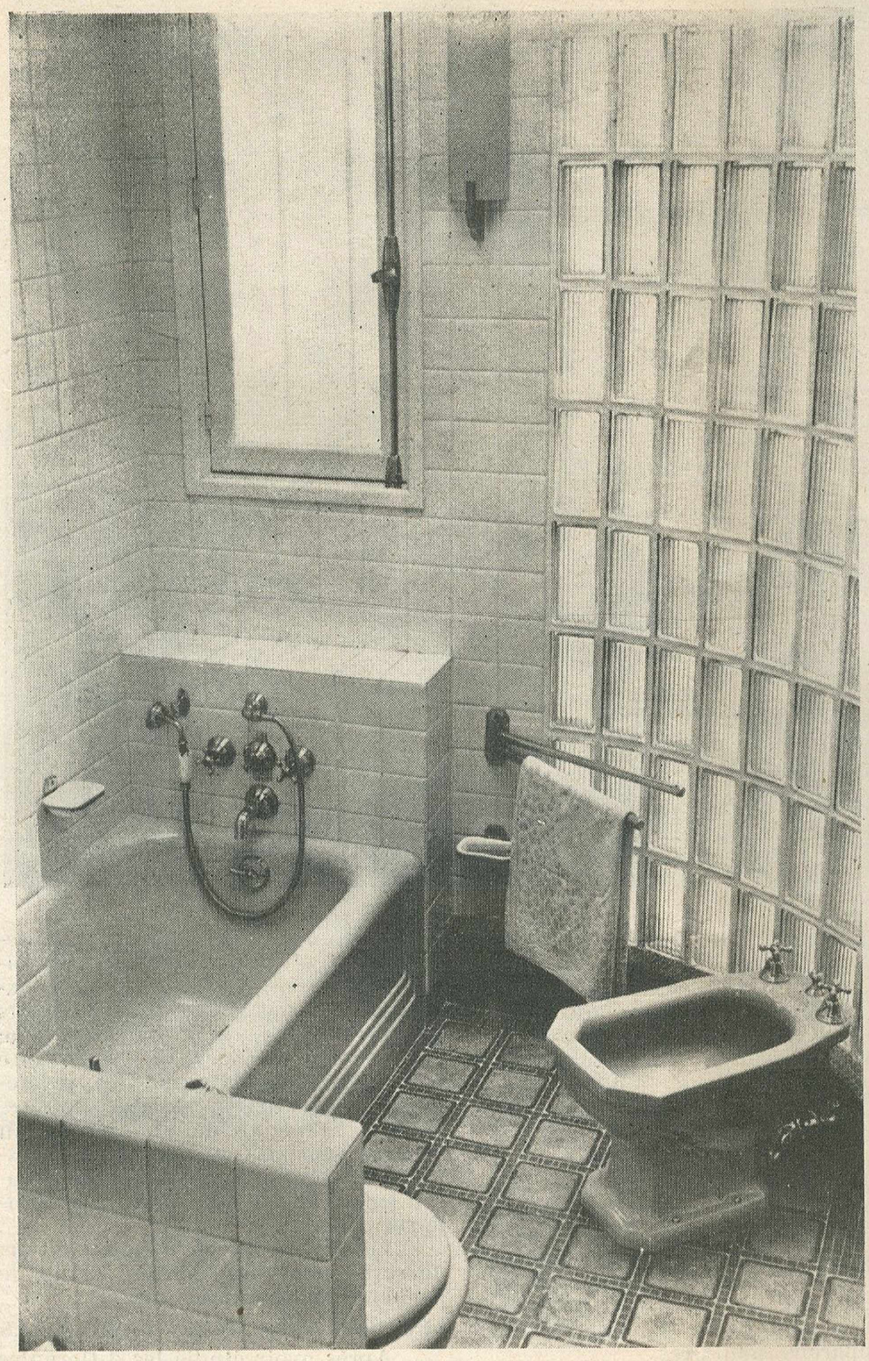
Après avoir étudié les différentes parties de l'équipement sanitaire, nous allons voir quelles sont les combinaisons multiples que l'on peut réaliser en groupant les appareils pour qu'une habitation jouisse de cet élément de base du confort familial.

L'installation la plus simple est celle du lavabo seul dans un appartement ou une partie de l'appartement. On profite parfois d'une niche dans une chambre à coucher ou d'un angle pour mettre une canalisation d'amenée d'eau et d'évacuation. Il vaut mieux bien entendu que ce lavabo soit entouré d'une petite partie de sol et de murs pourvus de revêtements.

Le lavabo dans les chambres permet parfois plus de souplesse dans la toilette familiale lorsqu'il y a beaucoup de personnes qui se lèvent à la même heure.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

★ **Petite salle de bains avec baignoire, bidet et siège de W. C. La place est utilisée au maximum. (Installations Idéal-Standard.)**



Nous avons vu ainsi que l'équipement sanitaire était devenu, grâce aux multiples combinaisons, accessible à tous les budgets. C'est la raison pour laquelle le marché connaît actuellement une activité très importante. Les efforts faits par les fabricants et constructeurs pour vulgariser cet élément de confort trouvent, il semble, leur récompense dans les innombrables demandes des particuliers. Les constructions neuves constituent bien entendu une partie importantes de ces demandes, mais on constate également dans les habitations existantes une tendance générale à l'équipement sanitaire. Il faut s'en réjouir, c'est un effort considérable dans la voie de modernisation et d'équipement que suit actuellement notre pays.

— *Le cabinet de toilette.* Dans le cas le plus simple, ce dernier comprend : un lavabo et un bidet simple ou pivotant. Il existe dans beaucoup de demeures anciennes des petites pièces sacrifiées ; débarras ou recoins qui trouvent ainsi une utilisation rationnelle. Bien entendu il faut prévoir dans ce cas l'éclairage et la ventilation du cabinet de toilette.

— *La salle d'eau.* La solution la plus couramment adoptée actuellement est celle de la salle d'eau ainsi appelée parce qu'on lui attribue en dehors de l'utilisation toilette, celle du lavage et parfois séchage. Dans les programmes de constructions qui sont à notre époque très importants, les architectes prévoient une pièce qui est la salle d'eau. Le problème étant de loger dans cette salle les appareils de toilette : lavabo, bidet, douche et l'appareil de lavage qui, en attendant que la machine à laver soit devenue l'auxiliaire de toutes les ménagères, est le bac à laver. Les fabricants se sont donc attachés à résoudre ce problème. Pour cela ils ont adopté la solution : combiné. On arrive donc à avoir un lavabo, un bidet simple ou pivotant et une douche dont le récepteur sert de bac à laver parce qu'il est suffisamment important. Une seule robinetterie mélangeuse alimente les appareils. La place demandée pour une telle installation est réduite au maximum tout en présentant un confort indispensable. Cette salle d'eau peut en outre recevoir les dispositifs ou l'appareil nécessaires au séchage du linge.

Dans le cas où le bac à laver n'est pas nécessaire la salle d'eau peut être équipée d'une douche-cabine avec lavabo et bidet.

Le bac à laver enfin est parfois remplacé sous la douche par une baignoire sabot qui n'exige que peu de place. Bac à laver, c'est-à-dire récepteur profond, et baignoire sabot ont l'avantage sur la cabine de douche de pouvoir servir de baignoire d'enfant.

— *La salle de bains.* Dernière combinaison, la plus onéreuse et celle qui demande le plus de place mais présente le plus grand confort : la salle de bains. Elle présente l'incontestable avantage de posséder une baignoire et les partisans du bain sont très nombreux. La salle de bains classique comprend : un lavabo, un bidet, une baignoire avec en général un système de douche installé au-dessus de la baignoire. Parfois la douche est indépendante de la baignoire. Toutes les variations sont permises dans les installations. Suivant la place dont on dispose et les moyens accordés, la fantaisie se donne libre cours. On installe souvent des tables-coiffeuses en porcelaine vitrifiée symétriques au lavabo. Parfois l'installation de w. c. est dans la salle de bains. Il ne semble pas que cette combinaison présente tellement d'avantages. Bien entendu chaque appartement demande une solution adaptée rationnellement à sa disposition et au budget de ses occupants.

Il existe enfin une sorte de salle de bains dite salle-de-bain-piscine, dans laquelle la baignoire est encastrée dans le sol lui-même et où on accède par quelques marches. Ce sont des installations luxueuses.

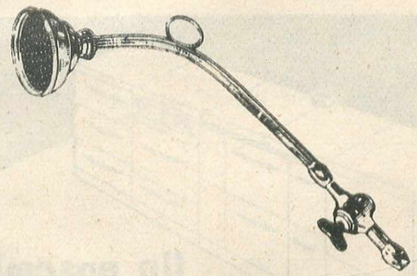
ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

PERFECTIONNEMENTS ET NOUVEAUTÉS...

Notre rubrique « PERFECTIONNEMENTS ET NOUVEAUTÉS » est ouverte GRACIEUSEMENT à tous les fabricants qui désirent présenter à nos lecteurs leurs productions nouvelles. (Les textes et clichés doivent nous parvenir pour le 5 de chaque mois, dernier délai.)

Ces présentations sont faites sous la seule responsabilité des fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de notre rédaction.

Une nouvelle pomme à douche



Cet appareil en cuivre nickelé, est destiné à remplacer le collier de douche et se compose de :

— Une pomme de 6 m/m de diamètre, percée de 90 trous de 8/10 de millimètre, le débit de l'eau est donc très régulier.
— Cette pomme est vissée sur un tube de 10,5×12, légèrement cintré, de 33 c/m de longueur.
— Un robinet d'arrêt à olive soudé à l'extrémité permet de régler à volonté la pression de l'eau.
— Cette eau est amenée par un tube caoutchouc qui peut s'adapter sur les prises d'eau courante.

Cette POMME DE DOUCHE est peu encombrante et est munie d'un anneau qui permet de l'accrocher. C'est une production des Ets. HOUPIN.

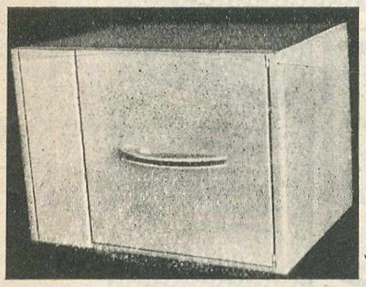
Le coude émaillé SANPLI

Les Etablissements TUYOLUX dont vous connaissez déjà les productions : tuyaux émail granité, blanc, ivoire viennent de réaliser une belle nouveauté avec le coude émaillé SANPLI, breveté S. G. D. G., modèle déposé. Il réunit des qualités d'élégance et de propreté. Son procédé de fabrication permet l'emploi d'une tôle plus forte que celle des coudes plissés ce qui lui assure une longue durée. D'autre part sa facilité de nettoyage garantit sa propreté.

Cette création des Etablissements TUYOLUX est en vente chez tous les bons spécialistes de chauffage.

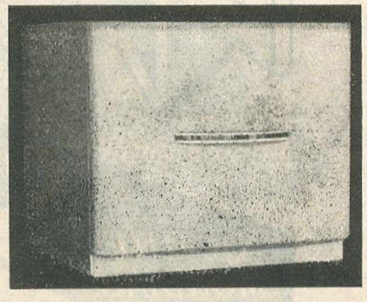
Les meubles métalliques FULGOR

Les Ets. L. RICHE, spécialisés dans la fabrication des meubles métalliques « Fulgor » universellement connus, comprenant des éléments blocs cuisine éviers, buffets, placards, réfrigérateurs à glace, armoires, porte-balais, support-réchauds tous types, viennent de réaliser :



1° Un support réfrigérateur à absorption pouvant s'adapter à toutes les marques connues : ARTHUR-MARTIN, SIBIR, etc. au moyen de 2 cornieres disposées de chaque côté, à la partie supérieure, permettant l'encastrement de n'importe quels types de réfrigérateur. La porte a les galbes identiques au réfrigérateur de telle sorte que les 2 meubles ne forment qu'un bloc.

2° Des supports-réchaud four pour les marques connues : ARTHUR MARTIN-ACER-CHAPPEE, etc. présentés de la même façon que les marques de fours, permettant de réaliser un bloc homogène, représentant une cuisinière complète.



Ces meubles sont en tôle laquée blanc au four par rayons infra-rouge, les poignées en matière moulée blanche comportent un enjoliveur chromé.

Demander la documentation, en se référant de ce Journal, aux ETS. L. RICHE.

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

Plus de 10.000 CALOREX "familiale" en service

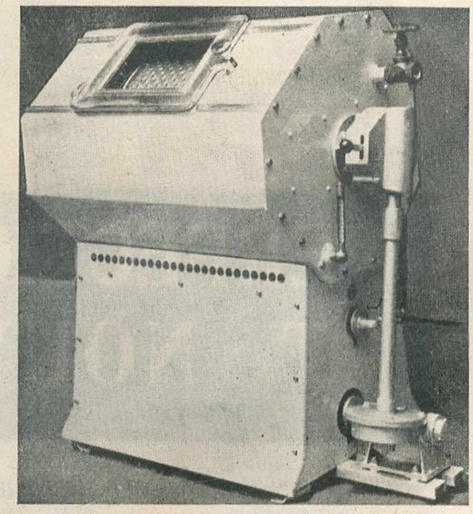
Voilà des chiffres qui parlent ! Sûre, efficace, économique, CALOREX, la machine à laver de grande capacité, (5 kg de linge sec, bouillis, rincés, essorés en 15 minutes) chauffant au bois-charbon, gaz ville ou butane, vous procurera des ventes "sans histoires". Attendre, c'est manquer des ventes. Devenez, vous aussi, agent CALOREX. Demandez notre documentation n°13

Modèles de Frs 47.500
à » 83.000

EBERHARDT Frères, 33, route des Romains, Strasbourg-Kœnigshoffen

Machine à laver LA GAZELLE

2 modèles : 6 et 10 kilos



Très robuste, faite pour un travail intensif, elle convient aux Laveries Individuelles, Collectivités, Hôtels.

Elle essange, fait bouillir en partant de l'eau froide, rince chaud, javelise, rince froid.

Chauffage gaz de ville, propane ou électricité.

Système classique à tambour horizontal, inversion toutes les 9 secondes, elle est présentée sous 2 formes, soit une peinture émail au four, soit avec jupe en tôle émail vitrifié ;

Anciens Ets CAUDRELIER et Cie

167, Avenue du Général-Michel-Bizot, PARIS-12e - Tel. DIDerot 35-99

Mieux et moins cher

FAIBLE CONSOMMATION
RÉGLAGE AUTOMATIQUE PAR THERMOSTAT
PRODUCTION RAPIDE DE GLACE

40 Litres 39.500
80 Litres 69.500
80 LUXE 79.000

STUDÉCORS

QUALITÉ MONDIALE **Sibir** BREVET SUISSE

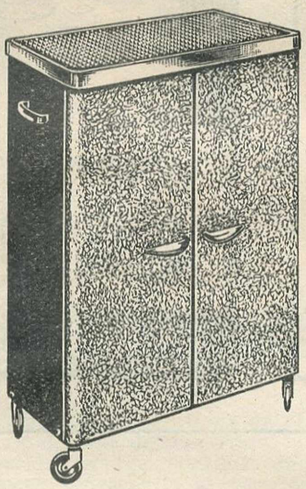
METAP SAINT-LOUIS (HAUT-RHIN)

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Perfectionnements et Nouveautés (*suite*)

CHAUFFAGE

Voici deux nouveaux appareils de chauffage. Tous deux sont conçus pour la demi-saison, l'appoint ou le chauffage intermittent.



Le premier, « HIRONDELLE », brûle tout simplement du pétrole lampant. Vieux combustible, mais appareil moderne à grande capacité de chauffe qui fonctionne sans cheminée sans la moindre odeur, et est transportable sur roulettes orientables. Il a la forme d'une petite armoire et le revêtement spécial des parois extérieures donne l'illusion d'un gainage en velours. Cette innovation, qui rompt avec les laqués ou émaillés, sera un facteur puissant de l'intérêt suscité par les deux modèles : « 52 Junior » 2 brûleurs et « 53 Senior » 3 brûleurs.

Établissements CARRA et DAVAL

13, rue Planchat, PARIS 20e. MEN 04-30

★

Le second est un radiateur tous gaz dont la ligne moderne en dit assez. Tous derniers perfectionnements techniques.

Après la cuisinière 853 on peut penser que FAVA vient à nouveau de sortir un appareil à succès.

FONDERIES et ATELIERS VOSGES-ARDENNES

Ste-Marie-aux-Mines

Service Commercial : 13, rue Planchat, PARIS 20e. MEN 04-30.

Un petit dispositif électrique assurera bientôt votre sécurité en veillant à fermer lui-même votre compteur à gaz

L'ELECTRICITE va contribuer à assurer la sécurité des usagers du gaz. Pour supprimer, en effet, le danger *d'asphyxie accidentelle ou d'explosion* par le gaz, un ingénieur artisan parisien, M. Edouard Marguier, vient de mettre au point un système électrique très simple qui ferme de lui-même le compteur à gaz sans que l'on ait à s'en préoccuper. Ce dispositif a reçu aussitôt l'agrément enthousiaste de la DIRECTION du GAZ de FRANCE, à laquelle on n'avait jamais proposé jusqu'à présent une invention aussi efficace. Précisons que ce système n'a rien à voir avec les dispositifs de sécurité existant sur certains radiateurs, et qu'il agit à la source, c'est-à-dire sur la clef du compteur.

Le dispositif électrique très simple ferme de lui-même le compteur à gaz en agissant sur la clef donc à la source. Le compteur lui-même sur lequel se branche le dispositif n'a pas été modifié.

L'appareil se COMPOSE de six pièces : un poussoir, un interrupteur à mercure, un collier, un goujon en acier doux, une chaise, une bobine. Le poussoir peut être installé soit dans la gache de la porte de cuisine (ou porte de service) soit dans celle de la porte d'entrée.

Le poussoir est branché par un fil sur une prise de courant ou directement sur l'installation électrique, et est relié à l'interrupteur à mercure fixé par un collier sur le robinet du compteur à gaz. Le collier est également porteur d'un goujon en acier qui pénétrera dans la bobine lorsque le circuit sera établit par la fermeture de la porte.

L'interrupteur à mercure sera relié à la bobine d'induction qui, elle, renvoie son deuxième fil à la prise de courant, ce qui établit le circuit prise de courant,, poussoir, interrupteur à mercure et bobine.

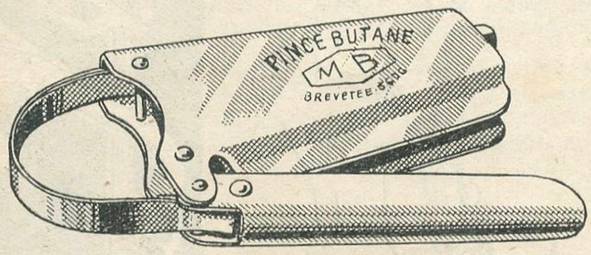
Lorsque l'on ferme sa porte à deux tours de verrou, le circuit s'établit et ferme *automatiquement le compteur à gaz*, par le jeu du goujon agissant sur la clef.

L'intérêt du dispositif est que le gaz se trouve fermé tous les soirs à la source. Une économie appréciable est réalisée par la *suppression de fuite pendant la nuit* et tout risque *d'asphyxie accidentelle est évité.*

D'une construction facile il peut être fait par de petits artisans .

Une nouvelle pince à butane

La fermeture parfaite du robinet des bouteilles de butane est une source importante d'économies. Malheureuse-



ment un robinet trop bien bloqué est difficile à ouvrir. La nouvelle pince brevetée qui vient d'être mise au point par les Ets. BONNEFOY supprime tous ces inconvénients. Elles permet une fermeture normale et une ouverture facile sans aucun effort. Règlable à volonté elle s'adapte sur toutes les bouteilles.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Tous Travaux d'Impression

Têtes de lettres
Factures
Carnets
de commandes

IMPRIMERIE
P. OUDIN
Boite Postale 56
POITIERS

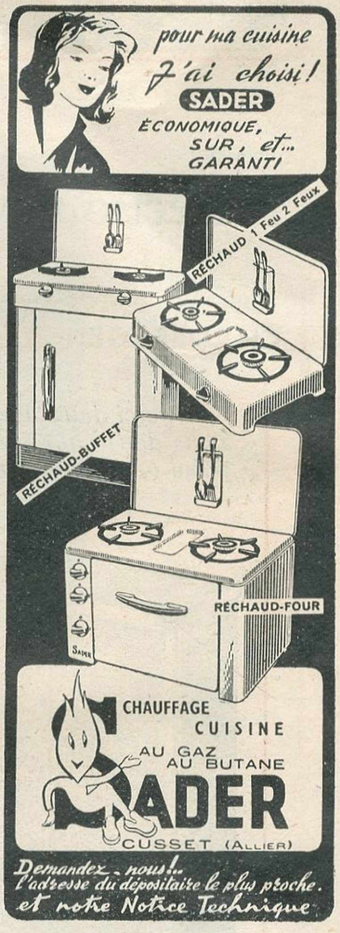
Prix spécialement étudiés pour les lecteurs de
ÉQUIPEMENT MÉNAGER

LA SOLUTION PRATIQUE ET LA PLUS ECONOMIQUE
POUR LES PETITES ET MOYENNES INSTALLATIONS
LE FOURNEAU A CHAUFFAGE
"SCIENTIFIC"

assurant
- **CHAUFFAGE**
- **CUISINE**
- **EAU CHAUDE**

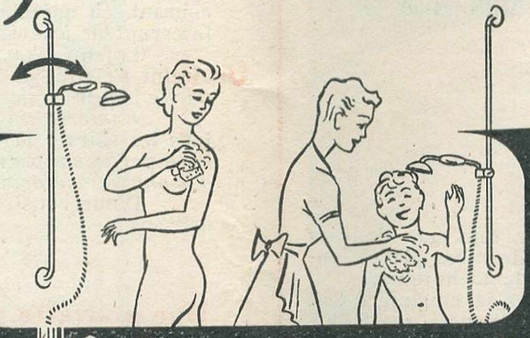
SCIENTIFIC
54-56, Rue de la République
DRANCY (Seine)
Tél. : AVI. 02 77

MIXTE BOIS ET CHARBON 202 203 - GRAINS ET FLAMBANT, CARBOREX



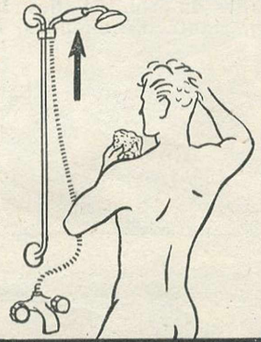
Demandez-nous !..
l'adresse du dépositaire le plus proche.
et notre Notice Technique

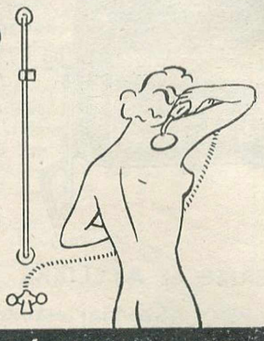
Les Avantages du "Flexo-Douche"



PIVOTANT
autour de son axe et réglable en hauteur le Flexo-douche évite de se mouiller les cheveux et se place très près du mur.

COULISSANT
le long de sa tige, la douchette empêche l'eau de tomber de trop haut et d'éclabousser la maman qui nettoie son enfant.





Création **RC** *Qualité longévité*

EN HAUT
de sa tige le Flexo-douche permet de se laver vigoureusement avec les deux mains libres.

ÉTABLISSEMENTS
CHAMPION
CONSTRUCTEURS
28, RUE MORAND
PARIS XI^e^ • OBE. 15-74

DÉCROCHABLE
Pour la douche partielle, il suffit de décrocher la douchette de son support.

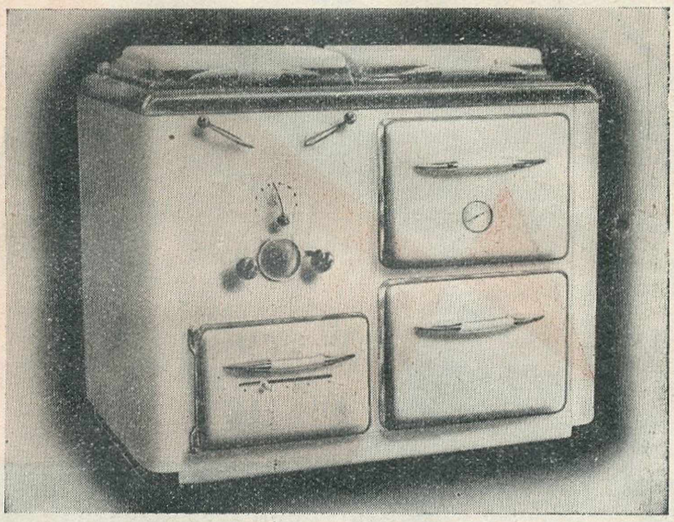
PUB. J. BONROY

AT.N.G.JOLI

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Perfectionnements et Nouveautés (*suite*)

Le " SCIENTIFIC R " (Brevet Carborex)



Les grosses productions de charbon en France étant principalement de flambants, la combustion de ceux-ci était impossible en feu continu, de plus les matières volatiles imbrûlées représentaient une perte importante de pouvoir calorifique du combustible. Notre modèle SCIENTIFIC « R ». (Brevet Carborex) par une conception totalement nouvelle dans les foyers domestiques avec combustion en couches minces, permet maintenant de brûler non-seulement les flambants, mais de brûler également les petites granulométries qui se trouvent être le combustible le meilleur marché (le 10/20 est en effet 40 % moins cher que le 20/50 à qualité égale). Dans cette combustion en couches minces, les matières volatiles sont aisément brûlées et la combustion secondaire du CO améliorée dans une chambre de combustion nettement plus chaude hors de la masse du combustible.

Il est bien évident que cet excellent fonctionnement du SCIENTIFIC « R » avec les flambants se retrouve dans le problème plus facile de la combustion des maigres et anthraciteux, toujours dans les petites granulométries bon marché.

Le SCIENTIFIC « R » possède également un nouveau dispositif breveté, permettant un coup de feu rapide en cas de nécessités culinaires par un renversement de combustion, détruisant définitivement la valeur de l'ancien grief contre le fourneau de chauffage.

En outre, dans le SCIENTIFIC « R », le four et l'étuve sont entièrement dans le circuit des gaz sans parabole. Ce dispositif nouveau apporte une uniformité de température comparable à celle du four électrique.

Les essais des Ingénieurs du Laboratoire de SARREBRUCK ont confirmé la valeur des qualités techniques nouvelles d'économie, de souplesse et de rendement du SCIENTIFIC « R ».

SCIENTIFIC est donc maintenant heureux de pouvoir présenter une gamme de fourneaux qui peuvent convenir dans toutes les régions, en utilisant les combustibles locaux dans toutes les qualités les meilleures marchés.

Le " BUTACONTROL"

C'est une nouveauté des Etablissements NOFOR. Cet appareil idéal vous évitera toutes les pannes. Il est pratique, résistant et peu encombrant. Il s'adapte à toutes les marques de gaz butane. Il est fabriqué en acier laqué au four. Voici le mode d'emploi du « BUTACONTROL » modèle D. 13 K. Ce modèle est conçu pour une bouteille domestique de 13 K° de gaz butane.

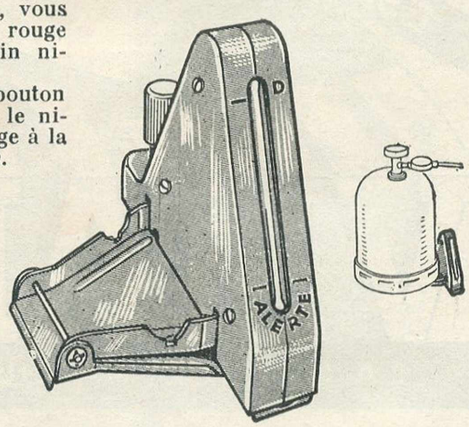
MODE D'EMPLOI : Avant de vous servir dévissez à fond le bouton moleté (A) et laissez reposer en position normale quelques minutes. Le liquide rouge descendra totalement dans le fond de l'appareil au-dessous de la marque « ALERTE ».

1° — Poser le bord de la bouteille pleine sur les 2 crans (B) prévus, vous verrez le liquide rouge monter à un certain niveau (fig. 2).

2° — A l'aide du bouton moleté (A) amener le niveau du liquide rouge à la flèche supérieure D.

3° — Au fur et à mesure de la consommation de gaz le niveau baissera.

4° — Lorsque le niveau atteindra la flèche « ALERTE » changez votre bouteille de gaz pour éviter la panne toute proche.



Pour chaque nouvelle bouteille pleine refaire le règlage comme ci-dessus.

Il est préférable de rendre une bouteille avec une quantité infime de gaz que de rester totalement en panne.

Un tablier de protection efficace

Confectionné à partir d'un fort support de toile enduite à base de Chlorure de Polyvinyle le tablier « MYLTEX » a été spécialement étudié pour offrir une protection totale et de longue durée.

Alliant les qualités des deux produits — toile et Vinyle — il est :

— *souple, léger, enveloppant, imperméable.*
— *offre une grande résistance aux frottements.*
— *les acides et corps gras le laisse indifférent.*
— *se nettoie très facilement (une simple éponge imbibée d'eau et d'alcali suffit à lui rendre son aspect neuf).*

Indispensable à toutes les ménagères, il trouve tout particulièrement dans le coloris blanc son emploi pour les laboratoires, les cliniques, etc...
personnes travaillant dans le commerce de l'Alimentation, les

Son prix de vente fixé à Frs : 760, le rend accessible à toutes les bourses. Remise à tous nos clients revendeurs.

Pour tous renseignements s'adresser à la Manufacture de Produits Vinylite.

Si vous avez été intéressés par les présentations faites en rubrique PERFECTIONNEMENTS ET NOUVEAUTES écrivez aux fabricants en citant EQUIPEMENT MENAGER.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

COMMUNIQUÉS TECHNIQUES

Les utilisations du VITREX la vitre souple armée

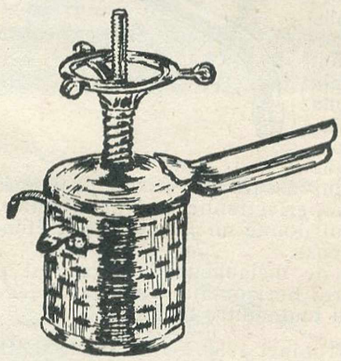
Nous pensons qu'il est utile de vous rappeler que le Vitrex n'est pas seulement utilisé avantageusement pour la confection des chassis de couche.

Ses utilisations sont multiples : remplacement des vitres dans les usines, ateliers, garages, baraquements, bâtiments de fermes, étables, porcheries, poulaillers, etc... ; doublage de fenêtres, de cloisons, de toitures...

L'usage du Vitrex se répand de plus en plus. Sa souplesse permet de le plier et de lui faire subir toutes les déformations exigées pour son emploi. Il se coupe avec des ciseaux ordinaires, se lave, se roule et se cloue aisément. C'est le seul vitrage vraiment incassable.

VITREX, 27, rue Drouot, Paris.

La presse universelle AS



Avez-vous songé à la conseiller à vos clientes comme presse à confitures ?

Documentation sur demande, et recettes aux Ets. BIRAMBEAU, 4, Rue de la Pierre-Levée, PARIS XI°.

Un bel et important effort publicitaire qui profitera directement aux commerçants

Nous tenons à signaler la très intéressante orientation publicitaire adoptée par MARCALU S. A. pour la plus grande diffusion de l'auto-cuiseur « CAROLINE » et du « FRIT'HUIL ».

Avec le concours de son agence (Compagnie d'Organisation de Vente), spécialisée dans l'utilisation rationnelle des budgets, MARCALU S. A., a entrepris la réalisation d'une campagne de publicité directement axée sur les points de vente de ces articles.

Depuis le 1er Juillet, des tournées de magnifiques camions-démonstrations sillonnent la France et s'arrêtent dans les plus petites localités comme dans les plus grands centres. Là, des démonstrations publiques et des visites « porte-à-porte » sont effectuées par une équipe de vendeurs spécialisés, au profit des commerçants locaux qui tiennent les articles MARCALU. A presque toutes les étapes, un auto-cuiseur « CAROLINE » est offert à chaque revendeur, pour être attribué par lui-même dans sa propre clientèle, à l'occasion du passage de la tournée.

Bien entendu, tout un ensemble publicitaire a été minutieusement organisé pour soutenir cette campagne.

Radio-Luxembourg et Radio-Monte-Carlo indiquent trois fois par semaine les localités qui viennent d'être desservies.

Chaque jour, la presse régionale et locale annonce avec un préavis suffisant les villes où va être remis l'auto-cuiseur « CAROLINE » gratuit, et cite les commerçants qui viennent de l'offrir.

Plusieurs jours à l'avance des affiches d'une haute valeur publicitaire et artistique sont apposées en ville et sont remises aux commerçants bénéficiaires de la tournée, avec des banderolles annonçant à la clientèle le jour d'attribution de la « CAROLINE » remise à titre gracieux.

Des dépliants spéciaux sont mis à la disposition des commerçants pour être distribués par eux en temps voulu.

Chaque fois que la chose sera possible, un film sera projeté dans les salles de la ville.

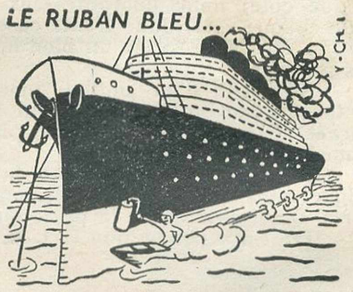
Enfin, un matériel publicitaire animé, absolument inédit et exclusif, est fourni à chacun et attire irrésistiblement l'attention sur « CAROLINE »... et sur l'établissement qui l'utilisera.

Et tout ceci, paraît-il, n'est qu'un commencement. Si, comme il y a tout lieu de le penser, les commerçants apprécient et utilisent l'aide que leur apporte MARCALU S. A., la campagne s'intensifiera ; d'autres réalisations suivront, toujours en collaboration étroite avec les commerçants, et toujours basées sur le principe de resserrer et d'unifier l'effort de vente et l'effort de publicité, ce dernier finissant par être totalement consacré aux revendeurs de la « marque ».

C'est ainsi que MARCALU S. A. va lancer dès la rentrée une formule de vente à crédit nouvelle et sensationnelle : conservant en totalité ses marges habituelles, le commerçant sera immédiatement couvert par MARCALU S. A. du montant de chaque vente. Nous nous réjouissons d'avance de voir ainsi dissipé aussi nettement, aussi avantageusement pour les commerçants un malentendu créé par des bruits tendancieux dont l'inconsistance apparaît évidente.

Bonne chance, donc, aux tournées « CAROLINE »... c'est-à-dire : aux commerçants qualifiés !

LE RUBAN BLEU...



...AVEC LE ROULEUR UPR NYROLLS
en véritable NYLON
RODANET, 34, RUE DURANTON
PARIS - LEC. 94-27

RÉPERTOIRE DES FABRICANTS CITÉS EN RUBRIQUE PERFECTIONNEMENTS ET NOUVEAUTÉS

- **Butacontrol** : Ets. NOFOR — 38, rue du Temple — Paris IV°.
- **Edouard Marguier** : 2, Place de la Porte des Ternes — Paris 17°.
- **Fava** : 13, rue Planchat — Paris (20°).
- **Fulgor** : Ets. RICHE, 29, Av. Gramont — Vichy (Allier).
- **Hirondelle** : Ets. Carra-Daval — 13, rue Planchat — Paris (20°).
- **La boîte Ménagère** : ELITE-FRANCE, 3, Rue d'Argenteuil — Paris 1er.
- **Manufact. des Produits Vinylite** : 120, Rue Durafour — St-Etienne (Loire).
- **Pince Butane** : Bonnefoy — Boen (Loire).
- **Pommes à douche** : Ets HOUPIN, 73-75-77, Avenue de l'Union Soviétique, Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme).
- **Robinetterie** : Ets. Seguin — 1, Cours Albert-Thomas — Lyon.
- **Sanpli** : Ets. Tuyolux 16, rue Bregnet — Paris (11°).
- **Spydup** : C.I.M. — 2, avenue Saint-Laurent — Montecarlo (Monaco).
- **Scientific** : 54, rue de la République — Drancy (Seine).

ULTIMHEAT® VIRTUAL MUSEUM

INFORMATIONS fiscales, juridiques et sociales *(suite)*

B. — **Prix des produits importés.** — La situation des importateurs est plus nette que celle des autres industriels ou commerçants.

En effet, l'instruction du 8 juillet 1954 décide expressément que l'arrêté n° 22.754 du 12 mai 1954 joue en ce qui concerne la répercussion dans les prix de la taxe sur la valeur ajoutée réglée à la douane.

Rappelons que l'arrêté n° 22.754 est ainsi rédigé :

« Peut également être répercutée en « valeur absolue, aux différents stades « de la distribution ou de la transforma- « tion, l'incidence sur les prix caf ou « franco-frontière des droits de douane « rétablis postérieurement au 8 février « 1954, de la taxe spéciale temporaire « de compensation, ainsi que celle des « taxes fiscales y afférentes... ».

La taxe sur la valeur ajoutée payée en douane par l'importateur peut donc être répercutée intégralement sur l'acheteur *en valeur absolue*, étant entendu qu'en aucun cas la marge bénéficiaire de l'importateur ne peut s'en trouver augmentée.

C. — **Cas spécial des commerçants prenant désormais la position de producteurs fiscaux.** — Les commerçants en biens d'investissements, jusqu'alors non producteurs fiscaux, n'étaient soumis qu'à la taxe sur les transactions et à la taxe locale.

Pour permettre à leurs clients de bénéficier des détaxes sur le matériel d'investissement prévues par la loi du 10 avril 1954, ils doivent désormais payer la taxe sur la valeur ajoutée.

Il est évident qu'il paraissait particulièrement anormal de les obliger à supporter personnellement l'incidence de cette nouvelle taxe, alors que c'est essentiellement l'acheteur qui bénéficiait de la réforme fiscale.

C'est pourquoi, bien que l'Administration ne l'ait stipulé que d'une façon indirecte, il ne fait pas de doute que ces commerçants soient autorisés à répercuter intégralement sur leurs clients le montant de la T. V. A..

Un arrêté n° 22.814 du 6 juillet 1954 donne les précisions suivantes sur la manière dont leurs prix devront être établis :

Il conviendra d'abord de rechercher le prix limite de vente hors taxes, qui résultera du prix d'achat, taxe sur la valeur ajoutée déduite, majoré du montant de la marge nette en valeur absolue pratiquée par le commerçant au 30 juin 1954.

Cette marge nette sera déterminée en déduisant de la marge toutes taxes comprises prélevée au 30 juin 1954, le montant de la taxe sur les transactions et de la taxe locale.

Au prix de vente hors taxes le commerçant pourra ajouter la taxe sur les transactions et la taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions normales.

IMPOTS DIRECTS

BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX. — Cotisations de Sécurité Sociale dues à raison des salaires payés en fin d'exercice. — Jusqu'ici, l'Administration avait soutenu que les cotisations patronales de Sécurité Sociale dues au titre des assurances sociales, des allocations familiales et des accidents du travail, en fonction des salaires payés en fin d'exercice, constituaient une charge incombant normalement à l'exercice suivant et ne pouvaient dès lors, être retranchées que des bénéfices de ce dernier exercice.

Nous sommes heureux de constater que, considérant qu'il y a intérêt à rapprocher la pratique fiscale des règles comptables suivies par la généralité des entreprises, le Ministre a décidé, le 9 juin 1954, d'admettre que les cotisations de sécurité sociale afférentes à des salaires payés au cours d'un exercice déterminé ou à la date de clôture de cet exercice, et non encore versées, soient considérées, à cette dernière date, bien que n'étant pas encore exigibles, comme une dette échue qui peut être admise en déduction, au titre des frais à payer, pour la détermination des résultats dudit exercice.

SOCIÉTÉS

STATUT DES S.A.R.L. — *Le décret du 9/8/53 a prévu notamment que le capital social des S.A.R.L. devait être de 1.000.000 de francs au moins.*

En ce qui concerne les S.A.R.L. constituées antérieurement à la publication du décret du 9/8/53 et dont le capital était inférieur à 1.000.000 de francs. le même texte leur faisait obligation :

— soit de procéder à leur dissolution ;

— soit de se transformer en sociétés de personnes régies par les articles 1832 et suivants du Code civil, ou en sociétés de capitaux ;

— soit de procéder à la réévaluation de leur capital social et à la réévaluation ou au regroupement de leurs parts dans des conditions qui seraient fixées ultérieurement par décret.

Le décret attendu est paru au J. O. du 11/6/54.

Nous l'analysons ci-après :

A. — **Obigation pour les S.A.R.L. de porter, dans un délai de trois ans, leur capital à 1.000.000 de frs.** — Les S. A. R. L. constituées antérieurement à la date de publication du décret du 9/8/53 et dont le capital était, à cette date, inférieur à 1.000.000 des frs, seront nulles et de nul effet si, à l'expiration d'un délai de trois ans partant de la publication du décret du 4/6/54 — c'est-à-dire si, à la date du 13/6/57 — leur capital n'a pas été porté à un chiffre égal à 1.000.000 de frs. et la valeur nominale de leurs parts à un chiffre au moins égale à 5.000 frs.

B. — **Formes sous lesquelles ces sociétés pourront procéder à leur augmentation de capital. - Regroupement des parts.** — L'augmentation de capital à laquelle procéderont les sociétés en vue de le porter à 1.000.000 de frs. pourra être réalisée :

— soit par apports en numéraire ou en nature ;

— soit par incorporation de bénéfices, de provisions et de réserves de toutes natures.

Cette augmentation de capital devra, le cas échéant, s'accompagner de la réévaluation ou du regroupement des parts pour que la valeur unitaire de chacune d'elle soit au moins égale à 5.000 frs.

C. — **Cas des sociétés qui n'auront pas porté leur capital à 1.000.000 de francs.** — Les sociétés qui n'auront pas porté leur capital à 1.000.000 de frs devront, avant le 13/6/57 :

— soit procéder à leur dissolution ;

— soit se tranformer en sociétés civiles, en sociétés en nom collectif, en sociétés en commandite simple ou par actions ou en sociétés anonymes.

D. — **Exonération de tout droit d'enregistrement pour les opérations visées aux § § B et C ci-dessus.** — Sont exonérées de tout droit d'enregistrement à la condition qu'elles soient réalisées avant le 13/6/57 et qu'elles soient constatées par des actes ou procès-verbaux enregistrés dans le mois de leur date :

— les augmentations de capital visées au § B ci-dessus ; toutefois si l'augmentation de capital a pour effet de porter celui-ci à un chiffre supérieur à 1.000.000 de francs les exonérations ainsi prévues ne seront aplpicables qu'a la fraction de l'augmentation nécessaire pour porter le capital à 1.000.000 de francs.

— les cessions de parts sociales intervenues entre les membres de la société dans la mesure où elles sont indispensables pour permettre leur regroupement par valeur unitaire de 5.000 frs ;

— les transformations visées au § C ci-dessus, sous réserve qu'elles soient pures et simples.

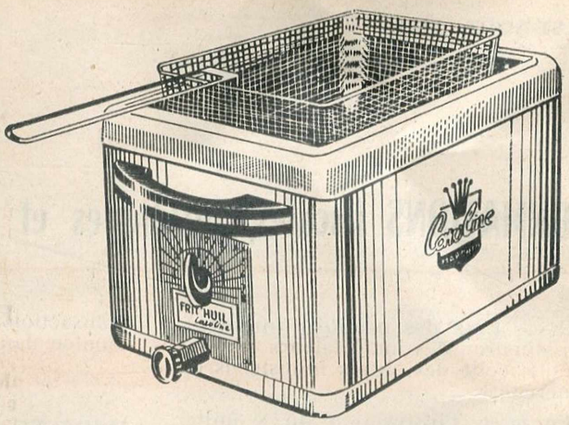
Nous formulerons les deux observations suivantes :

— le décret du 4/6/54 ne prévoit des exonérations d'impôt qu'en matière d'enregistrement ; les impôts directs exigibles, le cas échéant, à la suite d'augmentations de capital ou de transformations de sociétés restent donc entièrement applicables ; ces derniers impôts sont, d'ailleurs, parfois très lourds en cas de transformation de société ;

— le décret du 4/6/54 laisse toujours dans l'ombre la question de savoir si les S. A .R. L. qui étaient déjà au capital de 1.000.000 de francs, avant la publication du décret du 9/8/53 et dont la valeur nominale des parts est inférieure à 5.000 frs doivent procéder ou non au regroupement de leurs parts.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

FRIT'HUIL Caroline PRÉSENTEZ à votre clientèle



le dernier raffinement
de la gastronomie française !

LE FRIT'HUIL Caroline

Friteuse électrique réglée par thermostat. Economie de courant et de temps. Récupération intégrale du bain de friture. Pas d'inflammation, pas d'éclaboussures, pas d'odeurs désagréables

Largeur : 214 m/m - Longueur : 390 m/m - Hauteur : 230 m m
Poids a vide : 5 kgs - Contenance : 2 litres ½
Puissances : 1050 et 1500 w. en 120 volts mono
1500 w. en 220 volts mono

LE FRIT'HUIL Caroline
est livré avec un bon de garantie et un recueil de 50 recettes de délicieuses fritures

Série **" STANDARD "** tout émail vitrifié :
15.700 frs + T. L.

Série **" LUXE "**, tout inox :
19.800 frs + T. L.

MARCALU S.A

31, rue de Stalingrad, PRÉ-SAINT GERVAIS (Seine) - VIL 19-99 - NOR 74-32

---

fireball

RADIATEUR A GAZ BUTANE

- monté sur roues de caoutchouc, SE DÉPLACE FACILEMENT.
- ne nécessite NI INSTALLATION, NI CHEMINÉE.
- fonctionne avec une bouteille de butane INCORPORÉE.
- TRÈS ÉCONOMIQUE (10 Fr. de l'Heure).
- SÉCURITÉ ABSOLUE (contrôlée par le laboratoire National d'Essais des Arts-et-Métiers.
- présentation luxueuse.

LE BIEN-ÊTRE fireball est à la portée de tous

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

Déclarations à souscrire et formalités à accomplir en Août-Septembre

(Agenda de la REVUE FIDUCIAIRE)

DATES	I. — FORMALITÉS VALABLES POUR CHAQUE MOIS	SERVICE COMPÉTENT
Du 1er au 15	Salaires, pensions et rentes Paiement de l'impôt et du versement forfaitaire de 5 %.	Perception
	Sécurité Sociale : Assurances sociales, accidents du travail et allocations familiales : Déclaration des salaires du mois précédent et paiement des cotisations pour les entreprises occupant au moins dix salariés.	Caisse primaire de Sécurité sociale
Du 1er au 25	Taxes à : la production, sur les transactions, locales et autres taxes sur le chiffre d'affaires : déclaration et versements.	Contributions indirectes

DATES	II. — FORMALITÉS SPÉCIALES AU MOIS D'AOUT 1954	SERVICE COMPÉTENT
Avant le 5 août	Impôt sur les sociétés. Acompte exigible le 20 Août 1954 à régler le 15 septembre 1954 au plus tard : — pour les sociétés clôturant leur exercice entre le 20 Mai et le 19 Août et dont le bénéfice fiscal de l'exercice clos en 1954 est inférieur à celui de 1953 remise d'une déclaration datée et signée en vue d'être autorisées à calculer cet acompte sur le bénéfice fiscal de l'exercice 1954. — pour les sociétés qui estiment que les résultats de l'exercice en cours seront nuls déficitaires ou inférieurs à ceux de l'exercice précédent : remise d'une déclaration datée et signée, en vue d'éviter le paiement ou de limiter le montant de cet acompte.	Percepteur
Avant le 15 août	Paiement des impôts directs mis en recouvrement en mai 1954 (dernier délai).	
	Paiement du solde de liquidation de l'impôt sur les sociétés pour les sociétés ayant clos leur exercice en avril 1954 (dernier délai).	
Avant le 20 août	Versement de l'acompte du 20 août à valoir sur l'impôt sur les sociétés (dernier délai : 15 septembre).	
Courant août	Déclaration de la valeur globale du stock existant à la clôture de l'exercice pour les entreprises et sociétés taxées d'après le bénéfice réel et ayant clos leur exercice en juin 1954 (délai de deux mois à compter de la date de clôture de l'exercice).	Inspecteur des contributions directes
	Sociétés ayant clos leur exercice en Mai 1954 ; Déclaration modèle C des résultats (délai de trois mois à partir de la date de clôture de l'exercice).	
	Sociétés ayant clos leur exercice en Mai 1954 : Déclaration modèle AC des investissements dans la construction (délai de trois mois à partir de la date de clôture de l'exercice).	
Avant le 31 août	Dépôt de la demande de Médaille d'honneur du travail pour la promotion du 1er janvier 1955 (pour les salariés totalisant plus de trente années de services continus chez un même employeur).	Préfecture

DATES	III. — FORMALITÉS SPÉCIALES AU MOIS DE SEPTEMBRE 1954	SERVICE COMPÉTENT
Avant le 15 septembre	Déclaration des changements survenus dans le nombre de personnes à charge pour l'établissement de la contribution mobilière : (chefs-lieux de départements et villes d'au moins 5.000 habitants).	Inspecteur des contributions directes
	Versement de l'acompte du 20 août à valoir sur l'impôt sur les sociétés (dernier délai).	Percepteur
	Paiement des impôts directs mis en recouvrement en Juin 1954 (dernier délai).	
	Paiement du solde de liquidation de l'impôt sur les sociétés pour les sociétés ayant clos leur exercice en mai 1954 (dernier délai).	
Courant septembre	Déclaration de la valeur globale du stock existant à la clôture de l'exercice pour les entreprises et sociétés taxées d'après le bénéfice réel et ayant clos leur exercice en juillet 1954 (délai de deux mois à compter de la date de clôture de l'exercice).	Inspecteur des contributions directes
	Sociétés ayant clos leur exercice en Juin 1954 : Déclaration modèle C des résultats (délai de trois mois à partir de la date de clôture de l'exercice).	
	Sociétés ayant clos leur exercice en Juin 1954 : Déclaration modèle AC des investissements dans la construction délai de trois mois à partir de la date de clôture de l'exercice).	

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

ÉQUIPEMENT MÉNAGER vous apporte chaque une mois documentation précise que vous avez intérêt à conserver. Abonnez-vous pour avoir une collection complète et bénéficier de la reliure qui est gracieusement offerte à tous les abonnés.

AU SOMMAIRE DU PROCHAIN NUMÉRO :

- *L'EXPOSITION D'AUTOMNE*
- *LES ROBOTS AU SERVICE DE LA MAITRESSE DE MAISON*
- *LE CONDITIONNEMENT DES LOCAUX D'HABITATION*
- *L'ÈVOLUTION DES APPAREILS DE CHAUFFAGE*
- *LE REPORTAGE DU MOIS*
- *LA TRIBUNE DES LECTEURS*
- *TOUTES NOS CHRONIQUES HABITUELLES*

A NOS ABONNÉS

La direction d'ÉQUIPEMENT MÉNAGER a le plaisir d'informer ses lecteurs que chaque abonnement donnera droit à l'insertion gracieuse d'une " Petite annonce " de 3 lignes.

FONDS DE COMMERCE

Ets CAILLOT et BOULONGNE
dans toute la France
3, rue du Havre, Paris (8e)
Références de premier ordre
Pour acheter ou vendre en sécurité
bonne maison de
QUINCAILLERIE DROGUERIE BAZAR

EXCELLENT FONDS QUINCAILLERIE - ARTICLES DE MENAGE - PLOMBERIE dans chef lieu de canton MAYENNE avec bel immeuble de 8 pièces — 5 millions C.A. Prix à voir — S'adresser à Me LECOQ, notaire à Luché Pringé (Sarthe). N° 1349.

Meurthe et Moselle. A céder cause santé quincaillerie ménage chauffage éclairage. 80 ans d'existence, tenue 45 ans par propriétaire ; logement libre. Ecrire journal N° 1358.

NICE vends direct. raison santé très b. affaire ménage et chauffage emplacement unique, chiffre prouvé à doubler. Appartement conf. Il faut 6 millions fonds et stock. Facilités. Ecrire journal N° 1359.

Ile de France quinc. gle Butagaz ni fer ni charbon. Vieille affaire bien placée belle région C. A. 5 m. Bonne client. Tenue 25 ans par prop. qui se retire. Beau logement 6 pièces chauff. central vastes dépendances bel atelier. Ecrire journal N° 1361.

A CEDER : Dans région centre-Ouest IMPORTANTE AFFAIRE SPECIALISEE DANS APPAREILS CHAUFFAGE — APPAREILS CUISINE CHARBON ET GAZ — DEPOT GAZ BUTANE (170 sous-dépôts) TRES BON SECTEUR. C. A. VENTE 65 m. + BUTANE 28 m. S'adresser au journal qui transmettra. N° 10013.

REPRÉSENTATIONS

REPRESts à cartes multiples dans certains secteurs Paris et Province visitant déjà soit les plombiers- installateurs sanitaires, soit les quincailliers revendeurs d'appareils ménagers, demandés par vieille firme pour représentation Chauffe-Eau à gaz dernier modèle et appareils à couches. Ecrire en indiquant marques représentées, secteur et clientèle visités à M. Péchenart, 82, bd. Barbès qui transmettra. N° 1347.

Cherch. Représ. ou agent général régional toute région pour mobilier cuisine panolac métal meuble table tabouret. Ecrire QUINET, 82, rue des Martyrs, LAMBERSAT (Nord). N° 1348.

Ancien repr. Bret. Direc. Quinc. très Ct Ventes poss. voit. cherche représentation Cssions articles quinc. mén. Chauf. Ouest, serait évent. acheteur portefeuille. Ecrire journal. N° 1.350.

USINE IMPORTANTE demande :

REPRESENTANTS

Pr Appareil ménager réputé. Pr les rég. NORD, OUEST, CENTRE, EST. Ecr. n° 40.679 Contesse et Cie, 8, Sq. Dordogne (17e) Q. tr. N° 1351.

Représentants prospectant détaillants articles de ménage alu. émail Paris et Seine recherchent cartes fabricants pour même clientèle. Ecrire au journal N° 1356.

Offres d'emploi

RECHERCHONS société ou particulier désirant s'intéresser à l'exploitation d'un brevet concernant appareils électriques sécurité et économie de gaz susceptible de très large diffusion. Journal transmettra. N° 10017

DIVERS

Pour exploitation complète clientèle de 20 ans cherche 2 millions 10 ans 10 %. Collaboration possible si moralité impeccable esprit de service. S'adresser au journal. N° 10016.

Divers lecteurs se sont étonnés de n'avoir pas de réponse aux lettres adressées à nos annonceurs de la rubrique " Petites annonces ". Nous demandons à ces derniers de faire un effort de courtoisie commerciale et de répondre — même négativement — à toutes les lettres qui leur parviennent.

NOS PETITES ANNONCES

sont lues par tous les spécialistes

DE L'ÉQUIPEMENT MÉNAGER

en France et dans l'Union française

Tarif : 200 fr. la ligne (35 lettres, signes ou espaces) ;
100 fr. (demandes d'emploi) ;
100 fr. pour la domiciliation au journal.
(Nos petites annonces sont toujours payables d'avance)

FAITES-LEUR CONFIANCE !

ÉQUIPEMENT MÉNAGER
se réjouit des heureux résultats de votre publicité et vous remercie du soin et des conditions dont vous ferez bénéficier les commandes de ses lecteurs.

ÉQUIPEMENT MÉNAGER
se réjouit des heureux résultats de votre publicité et vous remercie du soin et des conditions dont vous ferez bénéficier les commandes de ses lecteurs.

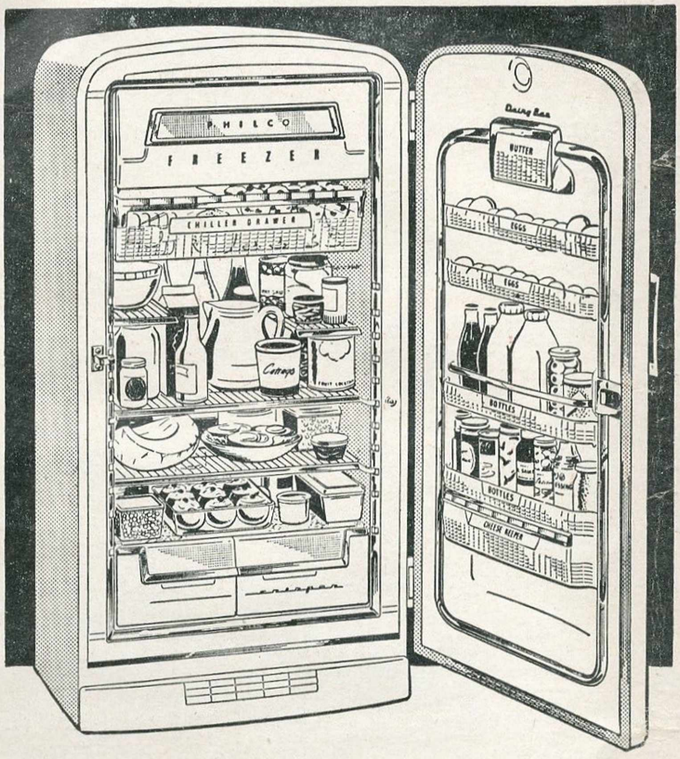
ÉQUIPEMENT MÉNAGER
se réjouit des heureux résultats de votre publicité et vous remercie du soin et des conditions dont vous ferez bénéficier les commandes de ses lecteurs.

ÉQUIPEMENT MÉNAGER
se réjouit des heureux résultats de votre publicité et vous remercie du soin et des conditions dont vous ferez bénéficier les commandes de ses lecteurs.

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

ÉTÉ IDÉAL avec

PHILCO



... Ses Réfrigérateurs

- ★ **Grand congélateur** horizontal sur toute la largeur de l'armoire, descendant à — 20°
- ★ **Dairy Bar** doublant la quantité des produits à portée de la main, avec **Butter-keeper** et **Cheeser-keeper**
- ★ **Dégivrage automatique** avec constance du froid intérieur pendant le dégivrage (exclusivité PHILCO)
- ★ **True Zone** pour assurer la parfaite conservation des aliments : froid constant, humidification et déshumidification automatique (exclusivité PHILCO)

  Groupe hermétique superforce PHILCO à suspension intérieure, silencieux, consommation infime, 25 de puissance en réserve. Ne nécessite aucun entretien.
- ★ Le **contrat de garantie** PHILCO de **5** années.

..Son air conditionné

qui apporte dans la pièce ou l'on vit

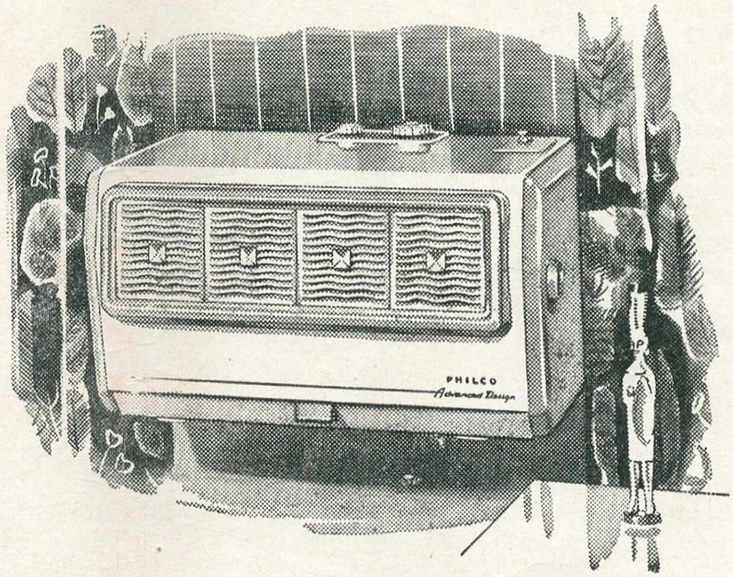
l'air pur de la montagne !..

et une température idéale maintenue automatiquement **toute l'année !**

★

RAFFRAICHIT EN ÉTÉ
CHAUFFE EN HIVER

Conditionne en outre l'humidité et la pureté de l'air



FRAMICO

IMPORTATEUR EXCLUSIF POUR LA FRANCE.

72, Rue Marceau - MONTREUIL-s-BOIS (Seine)

Tél. : AVRon 19-90 (5 lignes)

FILIAL S. F. R. T. S. A. Capital 100.000.000

Impr. Lib. Adm. P. Oudin, Poitiers *Le Directeur-Gérant : Naxara* *Dépôt légal* 1954 *n°* 6

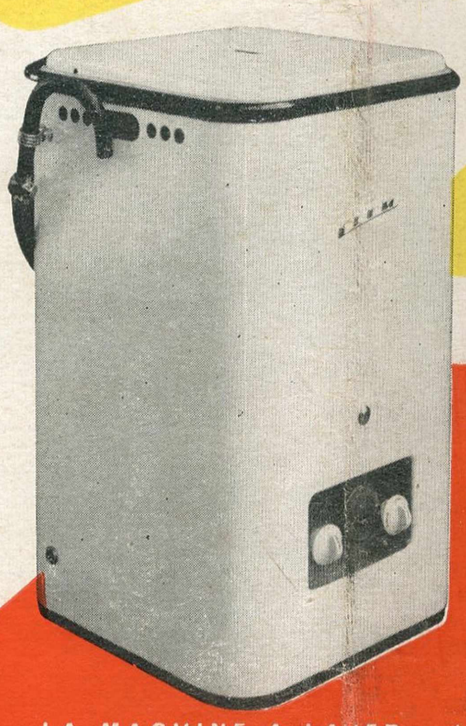
ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM

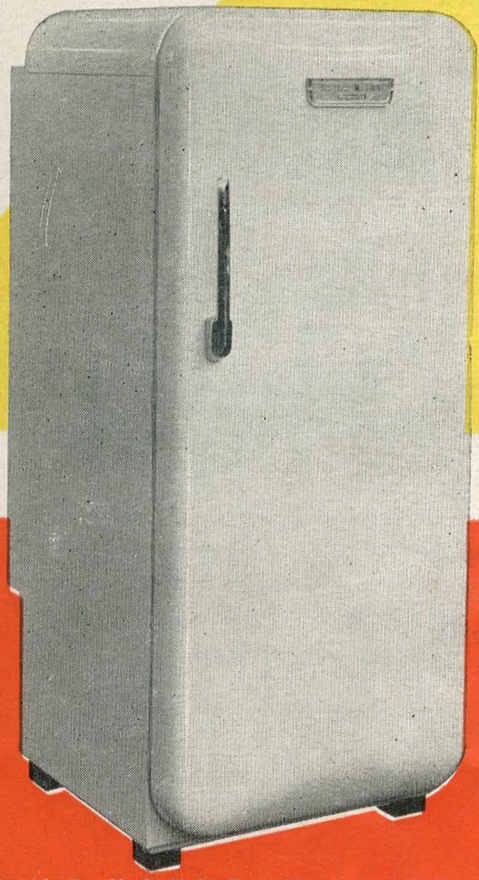
ÉQUIPEMENT MÉNAGER

Nº 9 JUILLET-AOUT 1954 100 frs

VENDEZ EN CONFIANCE

CLEM





LA MACHINE A LAVER qui lave, bout, rince, essore.
LA PLUS FACILE A VENDRE

LE NOUVEAU FRIGO
2 modèles grand luxe : 60 et 90 litres - GARANTI 5 ANS

E. Gonday

CLÉMENT MUFFAT

113 à 119, RUE ANATOLE-FRANCE - LYON-VILLEURBANNE

ULTIMHEAT®
VIRTUAL MUSEUM