

**Zeitschrift:** Textiles suisses [Édition française]  
**Herausgeber:** Office Suisse d'Expansion Commerciale  
**Band:** - (1953)  
**Heft:** 3

**Artikel:** Lettre de Los Angeles : voici l'épouse...  
**Autor:** Miller, H. F.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-792390>

### **Nutzungsbedingungen**

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

### **Conditions d'utilisation**

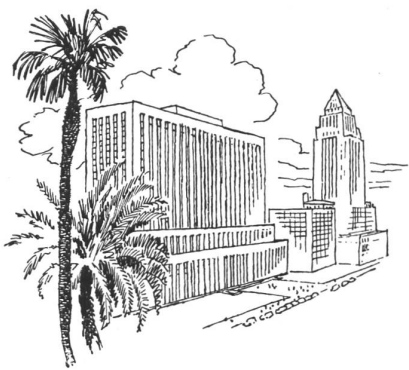
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

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

**Download PDF:** 04.04.2025

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



## Lettre de Los Angeles

VOICI L'ÉPOUSE...



Bridal gown. Embroidered organdy  
appliqué on organdy by  
*Jacob Rohner Ltd., Rebstein.*

Photo Henry Hebermann

Quatorze mille femmes, toutes fiancées, toutes sur le point de se marier, se sont pressées aux présentations de robes nuptiales où William Cahill a paru en personne, au cours de sa tournée dans dix villes-clés des Etats-Unis cette saison. Toutes rêvaient de pouvoir bientôt vivre le grand jour du mariage dans une robe de Cahill.

Cette collection n'a été présentée que dans des magasins réputés de chacune des dix villes. Et aux défilés, les futures mariées attendaient en retenant leur souffle l'apparition des modèles successifs, chacune sachant qu'elle allait trouver la réalisation de son rêve, car chaque modèle peut donner lieu à de nombreuses variantes personnelles.



Embroidered organdy with detached flowers by  
Forster Willi & Co., St-Gall.

Bridal gown trimmed with embroidery by  
Forster Willi & Co., St-Gall.

Photo Tom Binford

dont le prix oscille entre 100 et 2500 \$, combinant tel tissu, telle broderie, telles manches, une jupe drapée comme ceci, un corsage comme cela, tous ces éléments soigneusement coordonnés et chaque robe accompagnée des bijoux, des fleurs et des accessoires qui conviennent, sans oublier le voile. Car William Cahill est amoureux de la perfection et il a entrepris un jour un voyage de trois mille milles, de Californie à la côte Atlantique, pour superviser les moindres détails d'une toilette élégante devant contribuer à la félicité d'une fiancée et de sa famille ! Et l'on put lire, dans la rubrique mondaine des journaux : « La mariée, qui portait une robe de William Cahill, était adorable. »

Cette spécialisation très poussée et la volonté très nette de donner toujours satisfaction au client ont permis à Cahill d'ouvrir des salons dans les magasins de nouveautés





Bridal gown. Embroidered organdy  
by

*Forster Willi & Co., St-Gall.*

élégants, dans tous les Etats-Unis. Dans ces salons, qui sont de véritables organismes en soi — d'un genre unique — au sein d'un magasin, il y a un spécialiste, sorte d'« ordonnateur matrimonial » et tout le personnel nécessaire ; chaque fiancée y trouve aide et conseil pour son mariage, l'établissement du trousseau, le choix de la porcelaine, de l'argenterie, du linge de table et peut établir à l'intention des amis et parents une liste des cadeaux désirés cadrant avec l'ensemble. Très vite, les commerçants avisés découvrirent qu'un « salon Cahill », dans leur magasin représentait de nouvelles et larges possibilités de vente, même dans des rayons semblaient peu en rapport avec le mariage.

Il y a sept ans, William et John Cahill auraient bien ri si on leur avait dit qu'un jour des dizaines de milliers de femmes auraient recours à leurs services de spécialistes ès cérémonies nuptiales. Car William venait d'obtenir un diplôme d'une école d'architecture et John, le directeur commercial actuel de la maison, étudiait à la Sorbonne. Aucun n'avait l'expérience des affaires, mais leurs études pourtant les avaient admirablement préparés pour la carrière dans laquelle ils s'engagèrent. William Cahill, un beau jour, se lança à dessiner une robe de mariage pour sa sœur, très exigeante dans ses goûts. Cette robe — un triomphe de dentelles et de tulle — fut très vivement admirée par un des invités qui insista pour que le jeune artiste soumette ses dessins à des professionnels. Le succès fut immédiat et il a été durable. Rapidement la renommée du nouveau modéliste se répandit et, dans tout le pays, les magasins commencèrent à réclamer des robes de Cahill.

Cahill, qui utilise des tissus de haute qualité très « exclusifs », s'est fait aussi remarquer par ses robes en teintes pastel, par l'usage fréquent des tons crème et ivoire au lieu du blanc pur, que peu de femmes peuvent porter à leur avantage, et par l'emploi inattendu d'applications et de dentelle pastel, pour créer un contraste délicat avec le blanc auquel beaucoup de fiancées tiennent néanmoins.

La marque distinctive de la collection, lorsqu'on la voit dans son ensemble, est peut-être le généreux usage de tissus, de broderies, d'applications et de garnitures d'origine suisse. William Cahill s'est rendu plusieurs fois en Suisse pour diriger la production des articles qui l'intéressent selon ses désirs et ses spécifications ; à leur tour, maintenant, des maisons suisses s'adressent à lui pour lui soumettre leurs nouveautés et lui demander des idées et des suggestions. Cette collaboration semble avoir été d'un mutuel profit.

Un aspect particulièrement original des méthodes commerciales de la maison Cahill Ltd., c'est qu'elle



Bridal gown. Fabric by  
*Stoffel & Co., St-Gall.*

Photo Landsdowne





Bridal gown. White sheer cotton fabric by  
*Stoffel & Co., St-Gall.*

s'arrange pour pouvoir acheter toujours tout ce qui paraît nouveau, original ou hautement désirable en marchandises suisses, quoique les programmes d'achat et budgets pour les articles américains soient extrêmement stricts.

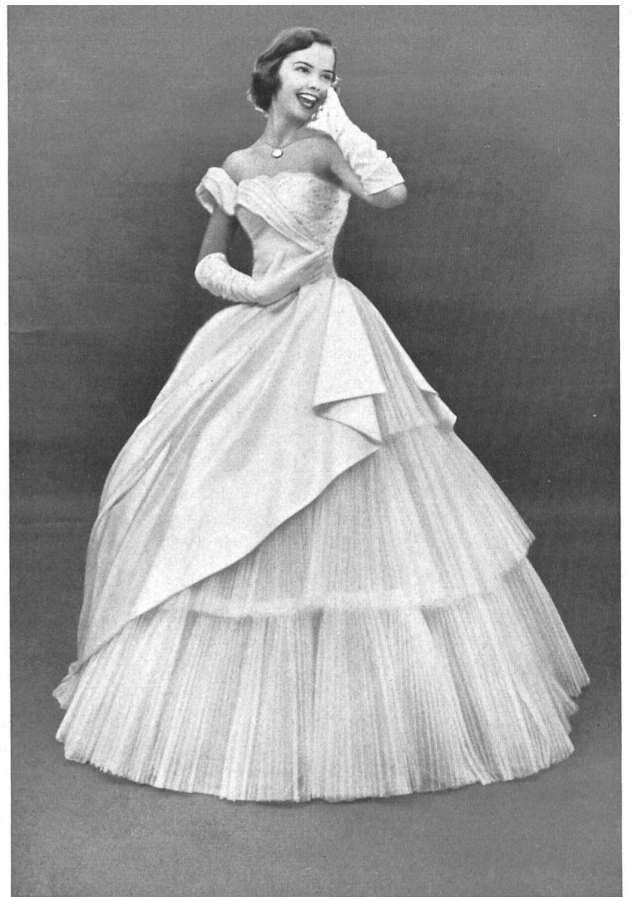
Nous avons demandé à M. Cahill si le rythme de livraison généralement plus lent des tissus étrangers lui causait un sérieux souci, car, pour la plupart des « confec-

tionneurs » américains, c'est l'obstacle principal aux achats de produits étrangers. Au contraire, nous a-t-il répondu, des délais de livraison plus longs garantissent une exécution plus soignée et plus exacte et bien qu'ils aient leurs inconvénients, ils sont un facteur de l'originalité des tissus, car une possibilité de livraison rapide permettrait de lancer les mêmes articles simultanément partout, ce qui leur enlèverait tout caractère exclusif.



C'est un grand hommage rendu à la Suisse que le bonheur de milliers d'Américaines soit si étroitement dépendant de l'habileté d'artisans helvétiques, dont William Cahill a su utiliser au plus haut point l'esprit inventif. Et ce qui est considéré comme un handicap par d'autres créateurs (délais de livraison) est peut-être un facteur important du succès de la maison. Aujourd'hui, celle qui porte une robe de Cahill à son mariage affirme son goût, qu'attestent la haute qualité des tissus, l'ingéniosité et le talent du modéliste, mis au service de la femme, à l'un des moments les plus importants de sa vie.

*H. F. Miller.*



Evening dress in pleated tulle by  
*Swiss Net Company Ltd., Münchwilen.*



All models are from  
**CAHILL LTD., LOS ANGELES**

Bridal gown. Silk net by  
*Swiss Net Company Ltd., Münchwilen.*

Photo David Kovar