

Zeitschrift: Textiles suisses [Édition française]
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1955)
Heft: 3

Artikel: Lettre de Los Angeles : Maywell Shieff
Autor: Miller, Helene F.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-792147>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 30.12.2025

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



Lettre de Los Angeles

*Des camps de bûcherons
à l'atelier de couture*

MAXWELL SHIEFF

Des camps de bûcherons aux fanfreluches de la couture, des forêts canadiennes à Beverly Hills, il y a un grand pas, que Maxwell Shieff n'a pas eu, semble-t-il, de difficulté à franchir. Personnalité sensible, douée de beaucoup de goût, de talents artistiques et de sens pratique, il a réussi, en trois ans à peine, à s'imposer auprès des acheteurs des meilleures boutiques de mode. L'intérêt suscité par ses modèles est si grand qu'il doit déjà mettre sur pied d'importantes collections pour pouvoir assurer des exclusivités aux magasins spécialisés de chaque ville. Jusqu'à présent, Maxwell Shieff a réussi à tenir compte de tous les désirs et ses collections sont si équilibrées qu'il est parfois difficile aux acheteurs professionnels de faire un choix conciliable avec le budget dont ils disposent.

Il est curieux de penser que ce créateur de mode très en vogue est originaire des forêts du Canada occidental, où son père travaillait dans l'exploitation des forêts et le commerce des fourrures. Ayant favorablement vendu l'affaire de fourrures à la Compagnie de la Baie d'Hudson, cette société à laquelle revient le mérite d'avoir ouvert autrefois les solitudes canadiennes au commerce britannique, la famille Shieff s'installa à Winnipeg, chef-lieu populeux et riche du Manitoba, où la mère de Maxwell ouvrit un commerce de confection en 1920. Le couturier

se rappelle encore comment il aidait au magasin et conseillait les clientes dans le choix de leurs robes. A cette époque déjà, il savait ce qui convenait à chaque femme... et qu'elle achetait finalement.

Les années d'école furent dures pour Maxwell Shieff car, au lieu de faire attention pendant les leçons, il couvrait ses cahiers de croquis de chapeaux, robes et chaussures. Après avoir terminé ses classes, il s'en alla à New York suivre les cours de l'école des arts appliqués. Ce fut pour lui une déception, car on ne lui enseigna rien qu'il ne connût déjà ; à peine arrivé, il vendit des dessins aux confectionneurs de New York. Il travailla quelque temps comme modéliste pour Hattie Carnegie puis il se rendit en 1939 à Los Angeles, chez Peggy Hunt Inc., une des plus grandes maisons de confection de Californie du Sud. La guerre le ramena au Canada. Tout en dirigeant une école de dessin pour des soldats démobilisés, il travailla à Winnipeg pour la clientèle privée, se recrutant dans les opulents milieux du commerce local, les célébrités de passage et les vedettes de la scène. Rétrospectivement, cette étape lui paraît être la plus importante de sa carrière avant son retour au soleil de Californie, comme dessinateur pour une maison de confection.

**Maxwell Shieff,
Beverly Hills**

White eyelet embroidery and
white organdy by
Union Ltd., St. Gall

Gray striped synthetic by
Heer & Co. Ltd., Thalwil

Photos Alex de Paola



Maxwell Shieff, Beverly Hills

Striped pure silk taffeta by

Setarti Ltd., Zurich

Photo Alex de Paola



La suite de l'histoire fut si pitoyable que Shieff, désespéré, se décida à accomplir le pas le plus décisif de sa carrière, c'est-à-dire à se mettre à son compte. Son associé et son auxiliaire le plus sûr en cette occurrence fut sa jeune femme, issue elle aussi d'une famille de pionniers canadiens. L'énergie indomptable de cette race, qui colonisa un pays sauvage, se retrouve dans la manière dont Madame Shieff troqua la vie tranquille d'une maîtresse de maison, mère de deux enfants, contre l'existence d'une femme d'affaires, spécialiste en « public relations » et chef de vente. Mari et femme surent si bien combiner leurs talents divers que la maison fait déjà partie des plus importantes de la région.

Comme tant d'autres créateurs de mode, Maxwell Shieff est riche en talents ; à côté de la couture, il joue remarquablement du piano et possède un joli pinceau de portraitiste. Son activité des dernières années l'a obligé à renoncer à la peinture, mais son grand, vieux piano à queue est de nouveau à sa place et Maxwell est revenu à ses premières amours, la musique. Bien qu'il n'ait jamais passé l'examen de virtuosité, il est néanmoins assez avancé pour avoir du plaisir à jouer et il trouve que tout son travail s'est considérablement amélioré depuis qu'il s'est remis au piano. Les heures qu'il passe devant le clavier lui procurent la détente nécessaire et un sentiment de liberté qu'il n'avait pas éprouvé pendant des années.

Maxwell Shieff a un goût bien déterminé, ce qui se remarque non seulement dans les robes qu'il dessine, mais aussi dans ses locaux de vente et dans son intérieur. En tous domaines, il aime les couleurs claires et fraîches et les lignes simples et chez lui il recherche la simplicité exaltante des lignes et des matériaux modernes... verre, fer, bois aux belles veinures. Alors que beaucoup de créateurs de mode que nous avons déjà interviewés font preuve, dans leur vie privée, d'un goût nettement conservateur, Shieff s'est tourné résolument vers l'avenir. Un créateur de mode, dit-il, ne doit pas s'enfermer dans la tour d'ivoire de son salon et ne doit pas perdre le contact avec le monde ; il ne saura plus, après quelque temps, ce qui se passe autour de lui, s'il commence à vivre dans un monde de pures représentations idéales. Car ce sont des êtres vivants qui achètent les robes et les portent.

Mais c'est là de la théorie : pour revenir au concret, disons que Maxwell Shieff utilisera surtout, la saison prochaine, une gamme de coloris « poissons rouges ». Il s'agit de délicieux imprimés en couleurs solides à l'eau de mer dans des tons orangés du rouge au jaune, qui reflètent toutes les délicates teintes qui jouent sur les écailles des poissons de nos aquariums. Dans cette gamme, une grande partie des tissus utilisés sera d'origine suisse. M. Shieff trouve en effet que les tissus suisses possèdent plus que d'autres les qualités qu'il recherche : simplicité, féminité et apparence luxueuse. Au point de vue de la coupe, il n'est pas partisan d'un style particulier et il ne croit pas que des accessoires ajoutés à une robe puissent faire plus d'effet qu'une ligne harmonieuse n'en fait elle-même. Les modèles Shieff et les tissus suisses se complètent ainsi d'une façon on ne peut plus heureuse et cette association selon toutes les apparences promet de durer — avec succès — pendant de longues années encore.

Helene F. Miller

Maxwell Shieff, Beverly Hills

Plain and embroidered organdy by
Union Ltd., St. Gall

Photo Alex de Paola

Galanos, Beverly Hills

« Bangor » fabric by
*L. Abraham & Co.,
Silks Ltd., Zurich*



Galanos, Beverly Hills

« Bangor » fabric by
*L. Abraham & Co.,
Silks Ltd., Zurich*

PUBLICATIONS

DE L'OFFICE SUISSE D'EXPANSION COMMERCIALE, ZURICH - LAUSANNE

Revue « La Suisse Industrielle et Commerciale » :

Renseigne sur la situation et le développement économique de la Suisse, fournit des informations d'ordre général sur ses industries, son commerce et sa vie nationale. Trois numéros par an, en français, anglais, allemand, italien et espagnol.
Etranger : abonnement valable deux ans : Fr. s. 10.—.
Suisse : abonnement annuel : Fr. 4.—.

Revue « Technique Suisse » :

Rédigée en collaboration avec la Société suisse des constructeurs de machines, à Zurich. Chroniques des nouveautés techniques suisses. Etudes sur des constructions de machines récentes, etc.
Trois numéros par an, en français, allemand, anglais, italien, espagnol et portugais.
Etranger : abonnement valable deux ans : Fr. s. 15.—.
Suisse : abonnement annuel : Fr. 6.—.

Revue « Textiles Suisses » :

Publication spéciale richement illustrée donnant des renseignements sur tout ce qui a trait aux industries du vêtement et de la mode et suivant le développement des arts textiles.
Paraît quatre fois en éditions française, anglaise, allemande et espagnole.
Etranger : abonnement annuel : Fr. s. 20.—.
Suisse : abonnement annuel : Fr. 15.—.

« Répertoire de la Production Suisse » :

Livre d'adresses des industries suisses ; répertoires par articles, par branches et par maisons. Livrable en français, en allemand, en anglais et en espagnol.
Etranger : Fr. s. 20.40 port compris. Suisse : Fr. s. 18.75.

Brochure « La Suisse et ses Industries » :

Orientation générale sur la Suisse, ses institutions et ses industries, avec de nombreuses illustrations.
Editions en français, allemand, italien, anglais, espagnol et arabe.
Prix : Fr. s. 2.10.

« Informations Economiques » :

Hebdomadaire d'informations sur le commerce extérieur.
Renseigne sur les marchés étrangers, les méthodes commerciales, les possibilités d'affaires, le trafic des marchandises et des paiements, etc.
Paraît une fois par semaine en deux langues (allemand et français).
Suisse : abonnement annuel Fr. 18.—. Etranger : abonnement annuel Fr. s. 24.—.

Pour tous renseignements, s'adresser à l'

OFFICE SUISSE D'EXPANSION COMMERCIALE

Place de la Riponne 3

LAUSANNE

Téléphone (021) 22 33 33