trefois. La moralité professionnelle paraît avoir progressé en Orient comme partout, au moins dans le monde commercial. Nos exportateurs se sont accommodés jadis d'une situation peut-être plus défavorable et ils trouvaient moyen de faire des affaires florissantes. Pourquoi maintenant se montrent-ils découragés? La raison en est qu'autrefois, la marge des bénéfices était considérable par suite de la supériorité de nos produits et de la suprématie incontestée de notre commerce et de notre navigation dans les Échelles du Levant. On consentait à perdre un peu, après avoir gagné beaucoup. Il n'en est plus de même aujourd'hui, la marge des bénéfices est aussi restreinte que possible par la concurrence des nations européennes. Aussi, nos compatriotes ne veulent-ils plus d'aléa, ils cherchent les affaires sûres ; la plupart n'ont pas su les trouver en Orient.

La crise actuelle. — Sans doute le moment n'est pas favorable pour engager nos commerçants à développer leurs ventes en Turquie. Une crise, qui peut compter parmi les plus graves que le pays ait traversées jusqu'ici, a éclaté depuis quelques mois ; elle ne paraît pas devoir se dénouer à bref délai. Nous devons, en conséquence conseiller à nos nationaux de redoubler de prudence dans les circonstances présentes, plutôt que de les exciter à aller de l'avant. Mais après la liquidation des engagements qui pèsent sur le marché, on constatera probablement une reprise des affaires. Il serait fâcheux qu'à ce moment nos fabricants persuadés qu'il n'y a que de l'argent à perdre en Turquie, refusassent de tenter le moindre effort en vue de reprendre leurs anciennes positions.

Solvabilité de certaines maisons. — En temps normal, l'insécurité du marché n'est pas telle qu'on ne puisse engager en Turquie, et dans les États balkaniques des transactions régulières et avantageuses. Sans doute, il est plus difficile d'apprécier ici la solvabilité de la clientèle que dans les pays d'Occident où les fortunes sont assises, où le niveau moral est plus élevé. Ce problème n'est pourtant pas insoluble. Il existe, même en Turquie, des maisons solides qui ont le souci de leurs engagements ; ce sont généralement les plus importantes ; celles qui peuvent négliger les petits moyens.

Des crédits et du taux de l'intérêt. — Observons tout d'abord qu'une maison qui sollicite du crédit n'est pas par cela même embarrassée ou douteuse. Dans un pays où les capitaux sont rares, l'intérêt de l'argent est élevé. En Turquie, le prêt sur titre de tout repos n'est consenti, par les grandes banques, qu'à 7 0[0 : sur signatures, le taux de l'intérêt n'est pas inférieur à 12 0[0. Si, par suite d'une crise, la place est devenue mauvaise, ces chiffres sont considérablement majorés. Les maisons les plus solides ont, donc souvent avantage à échelonner le plus possible leurs paiements, à ne solder la marchandise qu'après en avoir réalisé le prix, soit qu'elles craignent de se dégarnir de numéraire et d'être obligées d'avoir recours aux banques, pour d'autres échéances soit qu'en plaçant leurs fonds disponibles, elles profitent de la différence entre le taux de l'intérêt dans le pays et le taux qu'elles paieront au vendeur à qui elles remettront un effet ; elles réalisent ainsi un bénéfice qui n'est pas négligeable.

Sans doute il serait désirable d'obtenir des paiements au comptant ; l'industriel ou le négociant qui termine une affaire rapidement, renouvelle sa faculté de produire ou d'acquérir. Mais pour exciter le client à payer comptant, il faut lui offrir un escompte égal au bénéfice qu'il retirerait en plaçant son argent dans le pays, pendant la durée ordinaire des effets, c'est-à-dire pendant quatre mois à dater de la facture. Dans ce but, on devra faire traite à trente jours avec un escompte qui ne sera pas moindre de 3 0[0. Une de nos importantes maisons de tissus a perdu, m'a-t-on dit, un excellent client à Salonique, parce qu'elle s'est obstinée à n'accorder que 2 0[0 d'escompte, au comptant.

Longueur du papier. — Nous avons dit que les maisons les plus solvables en Orient, étaient souvent portées à demander des échéances éloignées. Est-il bien nécessaire de consentir des crédits de six à huit mois, ainsi que le font certains de nos concurrents? Nous ne le pensons pas. Ceux qui achètent avec un papier aussi long savent que leur facture est majorée, non seulement de l'intérêt produit par le capital pendant cette période, mais encore du montant de l'aléa couru. S'ils achètent dans ces conditions, c'est qu'ils ne peuvent faire autrement, c'est qu'ils ont besoin des sommes, qui seront produites par la vente des marchandises qu'ils acquièrent, pour parer à d'autres échéances ; c'est en un mot qu'ils ne possèdent pas les ressources suffisantes pour les affaires qu'ils traitent. Ce sont généralement des clients dangereux. Cependant des crédits de six et dix mois sont fréquemment accordés par un grand nombre d'exportateurs allemands, suisses et autrichiens. En Bulgarie, ces derniers consentent facilement des crédits de neuf mois, mais en majorant leurs prix de 40 à 50 0[0. S'ils ont la chance d'être soldés de leurs premières fournitures, ils peuvent continuer à livrer sans craindre l'insolvabilité finale du client. De telles opérations ne sont pas à conseiller : elles ne rentrent pas d'ailleurs dans les habitudes de notre commerce.

Le long papier doit être refusé, non seulement parce qu'il immobilise trop longtemps les capitaux, mais aussi parce qu'il permet à un client d'obtenir livraison de plusieurs commissions avant d'avoir payé la première traite. Le vendeur peut donc être amené à continuer à fournir à un acheteur insolvable. S'il a des doutes, il sera engagé à continuer ses expéditions pour avoir paiement de ses précédentes traites, espérant réduire ensuite son découvert : c'est courir après son argent. En outre, dans un délai aussi long, les maisons les plus solides peuvent être ébranlées par des événements de force majeure dans lesquels elles ne sont pas directement engagées. Mais que dire des maisons qui n'opèrent qu'avec le crédit sans cesse renouvelé des fournisseurs? Elles sont à la merci des circonstances. Ces derniers sont des commanditaires qui ne participeront pas aux bénéfices, mais qui subiront toutes les pertes.

Aussi, et cette opinion est celle des gens compétents que j'ai consultés sur diverses places, ne doit-on pas consentir, à moins de cas exceptionnels, des crédits de plus de quatre mois à dater de la facture. Pendant ce temps, le commerçant doit avoir vendu la majeure partie de la marchandise et être par conséquent en état de la solder.

Nécessité de connaître la solvabilité de l'acheteur à vue. — S'il est fréquent de voir des maisons solvables demander du crédit, il arrive, par contre, que des clients insolvables proposent de payer à vue. Dans ce dernier cas, le vendeur est loin d'être à l'abri de tout risque. Payer à vue, c'est payer contre remise du connaissement, à l'arrivée de la marchandise. Or, le filou n'hésite pas à la refuser pour une raison plus ou moins plausible, quelquefois sans motif et à offrir ensuite, pour consentir à l'accepter, une réduction de prix qui varie entre 10 et 33 0[0. Il sait que le vendeur, s'il repousse cette offre, sera obligé de supporter les frais d'expédition, de retour, les droits de débarquement, d'entrepôt ou de douane, sans compter les dépenses accessoires ; il n'ignore pas que la marchandise, offerte dans ces conditions à toute autre maison de la place, supportera un rabais au moins égal à celui qu'il prétend faire accepter à son vendeur ; en conséquence, il a de grandes chances de réaliser sa spéculation malhonnête. Ainsi, aussi bien pour la vente à terme que pour la vente à vue il sera nécessaire, avant d'expédier, d'être exactement renseigné sur la solvabilité et la moralité du client.

Exigences de certains vendeurs. Leurs dangers pour notre exportation. — Certains fabricants français qui ont eu à subir les manœuvres que nous venons d'exposer, refusent de livrer, s'ils ne sont pas couverts entièrement du prix de leur fourniture et de leurs frais. Ce procédé est excellent à l'égard des clients douteux, il est blessant à l'égard des autres et généralement, il met fin à toute relation.

Qu'importe, dit-on ! Quel est l'avantage d'exporter dans un pays où la longueur des crédits, les chicanes, l'insolvabilité des acheteurs rend les transactions dangereuses? Nous répondrons qu'il est dangereux pour notre industrie de laisser s'accréditer l'opinion qu'elle néglige ses relations en Orient. Ces contrées, principalement la Roumanie et la Bulgarie, sont en grand progrès. Les statistiques démontrent que nos ventes restent stationnaires, alors que les exportations étrangères prennent chaque année un essor considérable. Si notre industrie a souci de se créer des débouchés, de ne pas se confiner dans le marché intérieur, qui lui offre des affaires sûres, mais de plus en plus restreintes par la concurrence locale, il est nécessaire qu'elle fasse un effort. Déjà les commis voyageurs étrangers qui parcourent si fréquemment l'Orient, répètent que la marchandise française est forcément vendue très cher, en raison de l'élévation de son prix de revient ; qu'elle ne peut soutenir la lutte, à prix égal, avec leurs produits. A l'appui de cette thèse qui impressionne vivement un acheteur, toujours préoccupé du bon marché, ils invoquent les articles de nos journaux, commentent les réponses de nos fabricants.

Parmi ceux-ci, les uns prétextent pour repousser les demandes d'échantillons, que leur production est accaparée par d'autres marchés ou qu'ils ont consenti le monopole de leurs ventes à un agent régional. D'autres déclarent brutalement qu'après les pertes qu'ils ont éprouvées par suite de la mauvaise foi de la clientèle, ils ont décidé de ne plus faire d'affaires dans le pays qu'après paiement de tous leurs débours.

On ignore sans doute en France quelle répercussion ces réponses dédaigneuses peuvent avoir sur notre exportation. L'amour-propre national, si excité dans les pays neufs, comme les Etats des Balkans, s'en irrite. Par esprit de représailles, ceux qui les ont reçues cherchent à implanter l'article allemand, au besoin après l'avoir revêtu d'étiquettes en langue française, afin de ne pas dépayser l'acheteur. Ils vantent les facilités données par les Allemands, l'agrément des relations commerciales qu'on peut engager avec eux. C'est ainsi que nous sommes arrivés à perdre du terrain sur ce marché. Il est temps de réagir.

(A suivre).

LE REMBOURSEMENT
sur les tissus de soie exportés

La Commission des douanes s'est réunie, sous la présidence de M. Méline, pour entendre le Ministre des affaires étrangères au sujet de la proposition de loi de MM. Graux et Fougeirol. Cette proposition soulève, en effet, des considérations d'ordre diplomatique qui ont déterminé la Commission à prendre l'avis du Gouvernement.

Le ministre des affaires étrangères a soutenu que le remboursement proposé par MM. Graux et Fougeirol constituait une véritable prime de sortie puisque la restitution proposée coûterait près de 2 millions au Trésor, alors que les droits perçus à l'entrée de la matière première représentaient une recette de 200,000 francs seulement. Or, l'article 5 du traité de commerce du 30 décembre 1881 avec les royaumes unis de Suède et de Norwège, traité prorogé par une convention du 13 janvier 1892, dispose que « les drawbacks établis à l'exportation de produits français ne pourront être que la représentation exacte des *droits d'accise ou de consommation intérieure* grevant lesdits produits ou les matières dont ils sont fabriqués. »

Le Ministre des affaires étrangères a ajouté que l'arrangement avec la Suisse nous a valu un chiffre d'échanges de 34 millions à notre avantage et que l'on s'en plaint vivement en Suisse. Evidemment la Suisse pourrait réclamer si l'on créait de véritables primes à la sortie.

M. Méline, président de la Commission, a répondu que la Suisse n'aurait pas à réclamer ; car, a-t-il dit, sa situation ne serait pas modifiée, surtout alors qu'elle a obtenu de sérieux avantages par le traité du mois d'août 1895. Le régime de 1892 n'a pas interdit les primes à la sortie ; mais la question n'est pas là : il n'y aurait pas, en fait, de prime de sortie ; il y aurait restitution pure et simple à forfait.

La Commission des douanes a continué dans une nouvelle réunion tenue le 3 mars, l'examen de la proposition de loi de MM. Graux et Fougeirol.

Lecture a été donnée d'une lettre du Syndicat des teinturiers lyonnais, qui déclarent s'opposer à l'exportation temporaire et à la réimportation en franchise des fils et tissus de soie teints à l'étranger, c'est-à-dire au système qui fonctionne depuis deux ans en Allemagne et qui, ainsi que nous l'avons vu dans notre dernier numéro, vient d'être prorogé pour l'année 1896.

Le président de la commission a également communiqué une protestation, appuyée par la Chambre de commerce de Lyon, des chefs d'industrie et ouvriers teinturiers de Lyon, réclamant le maintien de la franchise pour les tissus, pongées, corah et tussah, d'origine asiatique.

COTONS

(Dépêche communiquée par M. LEON CLERC)
Liverpool, 9 mars, 1 h. 14

Ventes : 10.000 balles. Marché calme mais soutenu.

Acheteurs.			
Janvier-Févr.	. . . . .	Juillet-Août	4 12 0/0
Mars	4 15 0 0	Août-Sept	4 08 0/0
Mars-Avril	4 15 0/0	Sept-Octobre	4 04 0/0
Avril-Mai	4 14 0 0	Octobre-Nov.	4 00 0/0
Mai-Juin	4 13 0 0	Nov.-Décemb.	3 63 0/0
Juin-Juillet	4 12 1/2	Janvier	3 62 0/0

Le Havre, le 7 mars.

(De notre correspondant particulier)

REVUE DE LA SEMAINE

Cotons. La situation des marchés cotonniers ne se modifie pas. New-York ne cesse pas d'être d'une faiblesse surprenante et cependant les recettes sont inférieures aux prévisions, les achats de la consommation se maintiennent sur un bon pied.

Pour expliquer cette situation on parle de grosses ventes à Liverpool pour compte de New-York, en vue d'expéditions à l'effet d'alléger le stock de cette place, il est certain que de grosses maisons américaines semblent avoir à cœur de convaincre l'Europe que les perspectives de l'ensemencement sont en ce moment plus favorables.

Cette manière de faire diffère tellement des procédés américains habituels aux cotonniers qu'on est très méfiant au point de se demander si cette tactique ne cache pas quelque changement de front quand l'Europe se sera profondément engagée à la hausse. Le marché de New-York est en baisse de 18 à 31 points pour la semaine et celui de New-Orléans de 22 à 30 points.

A Manchester le marché a donné journellement les avis d'affaires calmes et difficiles. La vérité semble être que le tissage est fortement engagé pour une période qui a atteint jusqu'à 6 et 8 mois que les tisseurs ont vendu principalement à découvert et que par suite la filature est moins engagée et se plaint de ne pas pouvoir obtenir les cotes qui après la hausse du change indien et la baisse sur le coton brut montraient une marge à laquelle on n'était plus accoutumé depuis longtemps.

Sur place, les ventes ont été un peu plus actives que la semaine dernière et la moyenne journalière a dépassé d'un millier de balles. — Les affaires ont été facilitées par la baisse, mais malgré cela, la situation n'a pas inspiré une assez grande confiance pour que les acheteurs aient essayé de traiter de forts lots. En clôture, on constatait une baisse de 1.50 pour les Etats-Unis et de 1 fr. pour les Indes — Le low-middling New-Orléans ressort ainsi à 50 1[2 et le Good Oomra à 30.

A livrer on a fait 250 balles Texas

Le terme a été plus animé et on a noté quelques journées au-dessus de la moyenne de la semaine dernière. Les transactions ont presque atteint 23,000 b. Les fluctuations ont été fréquentes et ont suivi les variations de Liverpool, la baisse a été de 5[8 à 1 3[8.

Amsterdam, 5 mars.

Cotons d'Amérique, base-middling : mars 23,30, mars-avril 23,30, avril-mai 23,30, mai-juin 23,30, juin-juillet 23,40, juillet-août, 23,50, août-septembre 23,60, septembre-octobre 23,50, octobre-novembre 22,40, novembre-décembre, 22,40. — Calmes.

Londres, 5 mars.

Cotons des Indes-Orient, calmes ; vendeurs good Western à 3 13[32d. cif, fine Bengale 3d., fully good 2 31[4d. et good 25[8d. coût et, fret.

Manchester, 5 mars.

Les tissus sont sans changements dans les prix, toutefois les transactions sont peu actives. Pour l'Inde on signale quelques affaires en tissus légers blanchis, imprimés et fabricats spéciaux. Les shirtings restent très calmes et le désir de vendre augmente. La demande pour d'autres marchés est restreinte et des transactions de quelque importance ne sauraient arriver à conclusion que moyennant des concessions sur les prix. Les filés sont calmes et prix irréguliers.

Bombay, 5 mars.

Cotons calmes et demande modérée; fully good Dholleraah nouvelle récolte sur emb. printemps 188 Rps. Recettes de la semaine 66.000 balles. Expéditions dito pour le Continent 25,000, dito pour l'Angleterre 4,000 balles.

LIN, JUTE & CHANVRE

Londres, 5 mars.

Chanvres : Fermes vendu 2000 balles Manille à livrer à de pleins prix; avril-mai acheteurs à liv. st. 18.10 cif.

Jutes : Fermes; ventes 500 balles good firsts à liv. st. 11.12.6 et 500 b. SB à liv. st. 10 12.6, dock Dundee; 500 b. numéros moyens, fév.-mars, st. à liv. st. 11.17.6 Londres. 500 balles Bullub zéro à liv. st. 11.17.6 janv.-février via Cap 500 b. Pal Mz zéro à liv. st. 11.15, fév.-mars via Cap et 500 b. Red C S losange group, fév.-mars (st.) à liv. st. 11.10, Dundee cif.

Saint-Pétersbourg, 3 mars.

Lins : Les acheteurs continuent à se tenir sur une très grande réserve, les vendeurs, par contre, désirant vendre, commencent à devenir beaucoup plus conciliants. Les Wologda Slavetz se cotent actuellement 43 à 44 1[2 Rbs, Sytschewka 33 1[2 Rbs, Uglitsch non triés 38 1[2 Rbs, le tout papier.

Condition publique de Roubaix
Mouvement du 2 au 7 mars

	Nombre de colis	Poids présentés
Soies	5	516 kil.
Laines peignées mécaniquement	6.258	720 160 »
» filées	1.239	148.187 »
» blousses	78	8 202 »
Cotons	329	36 753 »
TOTAUX	7.939	913 818 kil.

Marché à terme : 15.295 kil. . .
Titrage 645 /. opérations
Décreusage 19 1/2

Le Directeur, L. BIPPER.

Avis intéressant le commerce des tissus

M. Poissonnier, 6, rue d'Aboukir, Paris, a un acheteur pour les nouveautés d'été.

M. Lefèvre, 14, rue N.-D.-des-Victoires, Paris, a un acheteur pour les nouveautés, tissus, etc., etc.

The Société Army and Navy, 6, rue Rochambeau, a un acheteur en hautes nouveautés pour dames.

MM. Hénon et Cie, 19, passage Saulnier, Paris, ont un acheteur en hautes nouveautés pour dames.

MOUVEMENT MARITIME
ARRIVAGES

ANVERS, 6 mars. 7 heures soir. — *Saint-Mathieu*, Société navale, du Havre.
BATAVIA, 6 mars. — *Soenda*, d'Amsterdam.
BRINDISI, 7 mars. — *Carthage*, P. et O., de Bombay.
BORDEAUX, 8 mars. — Voilier *Moy*, de Calcutta, jute.
CALAIS, 7 mars. — Vapeurs *Mimi*, de Newcastle, 1.200 T. charbons; *Carlo*, de Bilbao, 1.900 T. minerai.
CALLAO, 7 mars. — *Gulf-of-Florida*, de Liverpool.
DUNKERQUE, 8 mars. — *Portena*, Chargeurs-Réunis, de La Plata.
FALMOUTH, 7 mars. — Voilier *Pierre-Corneille*, Prentout, de San-Francisco, farine, à ordres.
HONG-KONG, 7 mars. — *Aglaia*, Kingsin, du Havre.
HAVRE, 8 mars. — *Baçdad*, Messageries, de Londres pour Marseille; *Ramses*, Kosmos, du Pacifique.
LIVERPOOL, 7 mars, soir. — *Campania*, Cunard, de New-York.
LONDRES, 8 mars. — *Ethelvida*, de La Plata, pour Dunkerkerque; *Rosarium*, Allan, dito; *Jeannara*, dito.
LISBONNE, 5 mars, 4 h. soir. — *Saint-Jean*, Société navale, de Saint-Louis-du-Rhône pour Havre, etc.
PHILADELPHIE, 7 mars. — *Caucase*, belge, de Calais; *Baku-Standard*, de Celle, chargeant du pétrole p. compte parisien.
PORTO RICCO, 4 mars, 5 heures soir. — *Cataluna* Lopez.
ROUEN, 7 mars. — *Mabel*, Burnett, de Londres à Paris; *Inver*, *W.-Connal*.
8 mars. — *Fluryné*, Lequellec, d'Algérie, vins, Clamageran; *Ville de Malaga*, Hulin, d'Algérie, Genestal et Delzons.
ROTTERDAM, 6 mars. — *Ary-Scheffer*, du Havre.
SAINT-THOMAS, 3 mars. — *Saint-Simon*, Cie Générale Trans., du Havre.

DÉPARTS

BARCELONE, 6 mars, 3 h. soir. — *Reina-Maria-Cristina*, Lopez.
CALAIS, 7 mars. — Vapeur *Rydall-Fell*, pour Londres, 700 T. sucres.
CONSTANTINOPLE, 6 mars. — *Vera*, pour Dunkerque.
CARDIFF, 7 mars. — *Racine*, pour Havre, 2000 T. charbons.
DUNKERQUE, 7 mars. — *Emelie*, Beck, pour Valence, phosphate.
GAMBIE, 6 mars. — *Ardmore*, pour Marseille, arachides.
GIBRALTAR, 8 mars. — *Beryl*, d'Espagne à Rouen, vins; *J.-Burgundia*, Cyprien Fabre.
HYÈRES, 6 mars. — *Emile*, L. Duménil-Leblé, pour Fécamp, sel.
MARSEILLE, 6 mars, 6 h. matin. — *Saint Pierre*, Société navale, pour Nantes.
8 mars. — *X.-Bixio*, Cie Générale Trans., pour Colon.
MADÈRE, 3 mars. — *Aquitaine*, Transports-Maritimes, de Marseille au Brésil.
MONTEVIDEO, 2 mars. — *Espagne*, Messageries, p. Dakar et Marseille.
6 mars. — *Magdalena*, Royal Mail, pour Southampton.
MALTE, 7 mars. — *Marthe*, Bordeaux, de Bordeaux à Madagascar ; *Azoe*, de Batoum à Rouen, pétrole p. compte parisien.
PERIM, 9 mars. — *Prinses-Amalia* de Batavia à Rotterdam.
PORT-SAÏD, 4 mars, 11 heures soir. — *Isla-de-Panay*, Lopez.
RIO-JANEIRO, 6 mars. — *Bellanoch*, pour Dunkerque.
SAGRES, 7 mars. — *Por-tHunter*, d'Australie à Dunkerque ; *Allassio*, pour l'Algérie ; *Douro*.
SHIELDS, 6 mars. — Voilier *A.-D.-Bordes*, Bordes, pour Valparaiso.
SAINT-VINCENT, 5 mars. — *Oldersgate*, de La Plata au Havre.
SAINT-NAZAIRE, 6 mars. — *Cambrai*, Cie de Vapeurs du Nord, pour Brest ; *Marie*, Cie des Vapeur du Nord, pour Dunkerque.
SAINT-THOMAS, 6 mars. — *Georgia*, Cie Hambourgeoise, pour Havre.
VALENCE, 6 mars, 5 h. soir. — *Saint-Luc*, Société navale, pour Barcelone.

AVIS AUX SOCIETES. — Les sociétés qui confient l'impression de leurs affiches, circulaires et réglements à la maison Alfred Reboux, rue Neuve 17 ont droit à l'insertion gratuite dans les deux éditions du *Journal de Roubaix*.

Avis. — Les bureaux de renseignements et annonces du *Journal de Roubaix* sont fermés les dimanches et jours fériés.

Bourse commerciale de Paris du 9 mars 1896

	Ouv.	Clôt.		Ouv.	Clôt.		Ouv.	Clôt.
Alcool			**Avoines**			**Farines**		
Cour	31 25	31 50	Cour.	46 65	45 70	Cour.	40 90	40 90
Avril	31 75	32 ..	Avril	46 75	46 75	Avril	40 95	41 ..
4 chau	32 50	32 50	M-Juin	45 ..	45 90	M-Juin	41 50	41 50
4 der	32 75	32 75	4 mai	45 15	45 10	4 mai	41 75	41 80
Blés								
Cour	18 55	18 30	**Lin**			Corbeil	46 ..	46 ..
Avril	18 70	18 70	Cour	48 ..	48 .	**Sucres**		
M-Juin	19 05	19 1	Avril	48 25	48 .	Cour	33 18	33 47
4 mai	19 25	19 30	4 mai	.9	48 75	Avril	33 37	33 12
			4 der.	49 ..	48 75	4 mai	33 ..	33 75
Seigles			**Colza**			4 octo	31 75	31 62
Cour	10 15	10 1	Cour.	54 50	54 50	Roux.	31 75	31 75
Avril	10 30	10 30	Avril	54 .0	54 75	Raffin.	103 50	103 50
M-Juin	10 75	10 90	4 mai	54 ..	54 ..	Circulat.	..	..
4 mai	11 .	11 05	4 der.	54 25	54 25			

LE HAVRE, 9 mars. — (*Cote de la Clearing-House*)

COTONS			
Janvier	..	Mai	47 40
Février	..	Juin	47 60
Mars	47 ..	Juillet	47 75
Avril	47 40	Août	47 90
Septembre	48 ..		
Octobre	47 50		
Novembre	47 ..		
Décembre	..		

CAFÉS			
Janvier	..	Mai	80 50
Février	..	Juin	80 ..
Mars	80 25	Juillet	79 25
Avril	80 ..	Août	77 75
Septembre	77 ..		
Octobre	75 25		
Novembre	74 75		
Décembre	..		

Le directeur-gérant : ALFRED REBOUX

Imp. ALFRED REBOUX, rue Neuve, 17, Roubaix.

MARCHÉS A TERME

Cours du 9 Mars 1896

LAINES PEIGNÉES

MOIS DE LIVRAISON	ROUBAIX-TOURCOING Peignés de La Plata et de l'Uruguay Type unique — Cote précédente	Cote du jour	Peignés d'Australie Type A B — Cote précédente	Cote du jour	LEIPZIG (par télégraphe) Type B Buenos-Ayres B d'Anv — Cote précédente (marks)	Cote du jour (marks)
Janvier	4 55	4.55	....	....	....	....
Février	..	....	....	....	....	....
Mars	4 475	4.50	....	....	3.50	3.50
Avril	4 475	4 50	....	....	3 525	3 525
Mai	4 50	4.475	....	....	3 575	3.575
Juin	4.50	4.50	....	....	....	....
Juillet	4.50	4 50	....	....	3 60	3.60
Août	4.525	4.525	....	....	....	....
Septembre	4.525	4.525	....	....	3.625	3.625
Octobre	4 55	4.525	....	....	3 625	3.625
Novembre	4.55	4.525	....	....	....	....
Décembre	4 55	4.55	....	....	....	....

LAINES PEIGNÉES — LAINES BRUTES

MOIS DE LIVRAISON	ANVERS (par télégraphe) Peignés Buenos-Ayres Allemand B — Cote précédente	Cote du jour	ANVERS (par télégraphe) Suint de La Plata Type C — Cote précédente	Cote du jour	LE HAVRE (par télégraphe) Buenos-Ayres Prima bonne courante 36 0/0 — Cote précédente	Cote du jour
Janvier	4.425	4 40	1.39	1.385	1.385	1.375
Février	3 425	4 425	1 39	1.385	..	..
Mars	4 30	4.275	1 34	1 335	1 335	1 325
Avril	4.30	4 275	1.345	1 34	1 345	1 335
Mai	4 30	4.30	1 35	1.345	1 35	1.34
Juin	4.325	4.325	1 375	1.35	1 355	1 345
Juillet	4 35	4 35	1.36	1.355	1.36	1 35
Août	4.35	4 35	1 365	1.36	1 365	1.355
Septembre	4 25	4 35	1 37	1 365	1.37	1 36
Octobre	4 375	4 375	1 375	1 37	1.375	1 365
Novembre	4.40	4.375	1 38	1.375	1 38	1 37
Décembre	4 40	4.375	1 385	1 38	1.385	1 375

OPÉRATIONS

ROUBAIX-TOURCOING
Tendance soutenue

Type unique	Mars	10.000 k.	à	4 50
	»	....	»	....
	»	....	»	....
	Avril	5.000	»	4 50
	»	....	»	....
	Mai	5.000	»	4.475
	»	....	»	....
	»	....	»	....
	Juin	35.000	»	4.50
	»	5.000	»	4 525
	»	....	»	....
	»	....	»	....
	Juillet	10 000	»	4 50
	»	10 000	»	4.525
	»	....	»	....
	Août	5.000	»	4 50
	»	10.000	»	4.525
	»	....	»	....
	Septembre	15.000	»	4 525
	»	....	»	....
	»	....	»	....
	Octobre	55 000	»	4.525
	»	....	»	....
	»	....	»	....
	Novembre	30.000	»	4 525
	»	5.000	»	4 55
	Décembre	10 000	»	4 525
	»	15 000	»	4.55
Type A B	Janvier	....	»	....
	Février	....	»	....
	Mars	....	»	....
	Avril	....	»	....
TOTAL		225.000 k.		

ANVERS
Tendance soutenue

Type B	Janvier	5 000 k.	à	....
	Février	....	»	....
	Mars	....	»	....
	Avril	10.000	»	....
	Mai	....	»	....
	Juin	....	»	....
	Juillet	45 000	»	....
	Août	....	»	....
	Septembre	65.000	»	....
	Octobre	....	»	....
	Novembre	....	»	....
	Décembre	75 000	»	
TOTAL		200 000 k.		

En suint, on a traité 50 balles.

LEIPZIG
Tendance soutenue

TOTAL 60 000 k.

Immeubles à vendre

Etude de Me LOTTHÉ, notaire à Bailleul.

BAILLEUL
à un kilomètre de la ville
EXCELLENTE
FERME
dite : Ferme de la Bourse
de la contenance d'après titres de 23 hectares 08 ares 35 centiares et d'après le cadastre de 22 hectares 87 ares 38 centiares.

A VENDRE
en masse ou par parties

Le mardi 24 mars 1896, 2 heures de l'après-midi, à Bailleul, en l'étude et par le ministère de Me LOTTHÉ, notaire,

Cette ferme est occupée par M. Henri Hamey et la dame Zoé Beck, son épouse, cultivateurs, demeurant ensemble à Bailleul, avec droit de bail jusqu'aux 1er octobre 1900 pour les terres à labour, 25 décembre de la même année pour les herbages et 1er mai 1901 pour les bâtiments, moyennant un fermage annuel de 2.300 fr., outre les impôts et la prime d'assurance.

Pour plus de détails, s'adresser à Me LOTTHÉ, notaire à Bailleul et voir les affiches. 2603

Immeubles à louer

MAISON On louerait petite maison confortable, loyer environ quarante francs. Désigner maison en écrivant au bureau du journal, aux initiales D.K. C. 44686d

A LOUER jardin avec pavillon meublé, maison de concierge, jardin fruitier et serre à vignes, le tout en plein rapport, potager, etc. La propriété se trouve à un arrêt du tramway électrique. — S'ad. rue de Lille, 26, Roubaix. 2294—41495

Appartements et Chambres A LOUER

Publicité économique : Chaque mention d'une ligne de ce tableau se paie vingt centimes; six jours: un franc; quinze jours: deux francs; un mois: trois francs. Ce tableau est publié dans les deux éditions du «Journal de Roubaix» (soir et matin).

Appartements garnis ou non garnis 125, rue de la Gare.
Chambres, 4, rue Basse-Mazure.
Appartements, 16, rue Richelieu.
Chambres garnies, r. de la Gare, 11
Rez-de-chaussée garni, r. des Arts, 472
Quartier, r. de Roubaix, 27, Croix
Chambres garnies, 9, boulev. Paris.
Belle chambre garnie, 28, rue des Champs.
Plusieurs chambres garnies, 96, rue Fosse-aux-Chênes.
Belle chambre garnie, r. d'Isly, 36.
Chambre garnie, 4, rue du Lieutenant Castelain.

ENSEIGNEMENT

LEÇONS Demoiselle, 1er prix de piano et solfège, au Conservatoire de Lille, demande des leçons. Prix modérés. Réponse au *bureau du journal*, aux initiales R. D. 4460d

AUX PARENTS Pension «Beverley» Londres Barnes. Reçoit jeunes gens désirant apprendre l'anglais. Vie de famille. Stevens, directeur.

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOIS

Avis de la direction du journal
Ne pas adresser les lettres en réponse aux annonces au Directeur du journal, mais bien aux initiales indiquées dans l'annonce. Exemple: F. S. 45, bureau du JOURNAL DE ROUBAIX. (Ambiguës s...) *De la sorte les correspondances ne sont ouvertes et ne expédiées fermées qu'à l'intéressé.*
Les lettres refusées directement au bureau du journal doivent être déposées dans la boîte de la grande porte.
La Direction ouvrant parfois les lettres adressées à des initiales, ne peut répondre des timbres-poste sous documents et autres objets qu'elle ne trouvent joints.

Pour toute annonce portant la mention: *Prendre l'adresse au bureau du journal* il est indispensable en demandant cette adresse d'indiquer le numéro de l'annonce.
Le bureau de renseignements est fermé le dimanche.
Les annonces, réclames, etc., sont reçues : 1e édition paraissant du matin : la veille, jusqu'à six heures du soir ; 2e édition paraissant le même jour, jusqu'à midi ; pour le journal paraissant le dimanche, la veille jusqu'à 5 heures du soir: *le Bulletin des Lauves*, le même jour, jusqu'à midi. (Ce journal ne paraît pas les dimanches et jours de fêtes))

AVIS AUX FABRICANTS Un bon visiteur de pièces (draperie, robe et jarquard), connaissant la préparation et le tissage mécanique, pouvant surveiller les ouvrages sur métiers et les mises en route et ayant une bonne instruction, etc., etc., demande emploi quelconque, à Roubaix ou à l'étranger. S'ad. ou écrire rue des Sept Ponts, 85, à Roubaix. 4138 3d

VOYAGEUR Un homme marié, jeune, actif, ayant clientèle draperies et confections, Nord et Midi, désirerait entrer pour voyager, dans importante et sérieuse maison de Roubaix. Conditions à débattre. Ecrire bureau restant, gare Lille, aux initiales A.H.C. 3253—3159

EMPLOI Un homme, 40 ans, demande place pour faire courses ou emploi analogue, peut conduire un cheval au besoin. Versérait cautionnement. — S'ad. rue de l'Alma, 102, Roubaix. 41378—3236

COMMANDITAIRE On demande de commanditaire pour monter une fabrique de tissus, aux environs de Lille, près d'une gare, communications faciles, main-d'œuvre abondante et bon marché, article de préférence tissus d'ameublement. Réponse M. F. E., poste restante, Lille, rue des Buisses. 3353—41576

COMPTABLE On demande un comptable bien au courant de la tenue des livres en partie simple et double. Ecrire au bureau du journal, aux initiales C.H.B. Discrétion assurée. 3122-41384

Seul vendeur à Roubaix du
COGNAC RICHELIEU
M. Henri SEYS, boulangerie, 7, rue St-Georges, à Roubaix. 41370d

CHEF DE MATÉRIEL On demande un chef de matériel ayant de bonnes références. Prendre l'adresse au bureau du journal. 2987—41534

TAILLEUR Jeune homme de bonne famille, travaillant bien et désirant se