

ment à la ruine non seulement leur propre entreprise, mais aussi les intérêts de leurs concitoyens.

L'Export, de Berlin, contient une communication très instructive à ce sujet, et qui reproduit le Handels-Museum, de Vienne, dans les termes suivants :

On peut juger d'une affaire en consignation par l'historique d'un dépôt d'expédition et de la somme de Bradford, qui est tombé en déconfiture. M. A. Smith, il y a quelques années, de grosses opérations de ce genre, sans prendre garde aux conséquences qu'elles entraînaient et qui le menèrent à la faillite avec de lourdes pertes pour lui et les autres. Il expédiait ses produits, en grandes quantités, à des maisons de Yokohama et de Shanghai et tirait des traites représentant une partie importante de la valeur des marchandises. Si celles-ci ne s'étaient pas assez bien vendues pour couvrir les frais, les expéditeurs se voyaient obligés de payer les traites, et de payer les frais de commission, en quelques années, pour 221,000 liv. st. de marchandises en consignation, et la perte supportée ne fut pas inférieure à 52,522 liv. st. Comme le déficit augmentait toujours, il devint nécessaire d'augmenter les expéditions de marchandises pour obtenir le paiement des traites et maintenir le cours de l'affaire. La première année, le montant des consignations et celui des ventes se balançaient.

Les consignations se chiffrent, la seconde année, à 27,000 liv. st. et les ventes à 10,000 liv. st. La troisième année, les consignations montèrent à 71,870 liv. st., tandis que les ventes tombaient à 5,714 liv. st. Enfin, le montant des consignations fut de 115,862 liv. st., la quatrième année, contrairement à ce qu'on attendait, les ventes furent de 115,862 liv. st., ce qui donna lieu à un bénéfice de 100,000 liv. st. Mais, dans la cinquième année, les ventes furent de 115,862 liv. st., ce qui donna lieu à une perte de 100,000 liv. st. Cette dernière maison refusa énergiquement de recevoir quoi que ce fut, sans commande expresse, attendu que le marché était encombré. Il est d'ailleurs extraordinaire de constater avec quelle légèreté certaines maisons acceptent les consignations de M. A. Smith. Il expédiait ses produits à plusieurs maisons établies sur la même place. Aussi le marché était-il saturé et, nouvel inconvénient, les maisons concurrentes pressaient réciproquement sur les prix d'articles qui sortaient de la même fabrique. C'est là un principe déplorable en affaires. Sans doute, les affaires de consignation ne se passent pas toutes comme celle que nous venons de décrire; mais pour la plupart elles pèchent par l'insécurité. Les chances de pertes sont beaucoup plus grandes pour l'expéditeur que celles du gain. Le consignataire considère naturellement l'opération avec une certaine faveur, bien qu'il ne sache pas d'avance le résultat qu'il en obtiendra.

Il ne peut que gagner, jamais perdre si les marchandises se vendent bien, il encaisse sans risques et sans être contraint de verser à son tour avant qu'il lui convienne. Si, au contraire, elles sont d'un placement difficile, le consignataire cherche à s'en débarrasser à tout prix, garde à sa volonté une part de produit et remet le reste à l'expéditeur. Celui-ci doit accepter ce qu'on lui envoie, même si son prix de vente le plus bas n'a pas été atteint. Obtenir un meilleur règlement à l'amiable est douloureux et l'on ne saurait conseiller d'y arriver par la contrainte. La marchandise est vendue et le vendeur est à des milliers de kilomètres; plus l'expéditeur aura peut-être négligé de demander une garantie de minimum de recette.

Il n'est jamais prudent dans la vie des affaires de confier des intérêts à quelqu'un qui n'offre pas la garantie certaine qu'il est en mesure de les représenter dignement; or, cette garantie est malaisée à prendre dans le commerce de consignation. Le consignataire, qui ne dépend en aucune façon de l'expéditeur, opère à son gré, même s'il va à l'encontre des intérêts de son commettant.

En vendant la marchandise, consignée à un extrême bas prix, il amène la clientèle au point de vue des affaires générales qu'il développe ainsi aux frais de l'expéditeur. Il est bien naturel qu'il ne sacrifie pas ses propres marchandises, le fabricant fait le plus souvent triste mine quand il reçoit le compte de vente et relève les prix obtenus, qui sont fréquemment inférieurs aux prix de revient. Quand il réfléchit aux pertes d'intérêts, aux dévaluations sur le cours du change devenu défavorable, aux réclamations contre la détérioration des

marchandises, aux assurances, etc., il n'a guère envie de recommencer à faire de semblables opérations. Les conséquences de ce genre, pour débiter, un décompte avantageux en ajoutant que des envois plus importants donneraient des résultats meilleurs encore. Si les malheureux fabricants se laissent de nouveau tenter, son immolation est proche et le second décompte s'élève essentiellement du premier « par suite de l'état du marché qui s'est gâté ». Une des plus mauvaises propriétés du système des consignations, c'est qu'il avilit et démolit le commerce. Aucun fabricant ou négociant honnête ne peut soutenir la concurrence contre des ventes effectuées à 25 ou 30 cent de perte sur les prix de revient, et il ne peut plus vendre qu'à un même taux, le moins de demeurer invendables.

Avant d'entreprendre les affaires à l'étranger, il convient qu'un fabricant s'informe d'une maison d'exportation honorable et sérieuse, établie sur une solide base maritime, et qu'il se fasse renseigner exactement sur les débouchés, d'où l'on exporte et les produits. Qu'il établisse ensuite ses calculs et ses bases et lui permette d'essayer l'exportation, qu'il se fasse renseigner sur les prix de revient et les bénéfices. Il n'obtiendra peut-être au début que quelques ordres d'essai; mais il y a rien à cela qui doive le décourager. Si sa marchandise est goûtée, des ordres plus importants suivront, au cas bien évident, qu'il livrera loyalement et de la qualité convenue. Mieux vaut, en résumé, une petite affaire sûre que de grandes consignations dont le résultat se balance la plupart du temps par une perte.

### Création d'une Chambre de Commerce Franco-Américaine AUX ETATS-UNIS

Le Consul de France à Galveston annonce la création, dans cette ville, avec section à Dallas, d'une Chambre de Commerce Franco-Américaine, dont le but est de développer les échanges directs entre la France et les Etats-Unis. Les membres de cette Chambre, constitués sous la présidence d'honneur de notre Consul, sont en partie d'origine française. Ils se sont donné pour but, soit individuellement, soit en corps, de se tenir, en toutes circonstances, à la disposition des négociants et industriels de France désireux d'établir ou de développer des relations directes avec les Etats-Unis. Les tribunaux naturels du port de Galveston et des autres ports du Texas; promettant tout aide et tout appui qui seraient en leur pouvoir en répondant de leur mieux, soit directement, soit par l'intermédiaire du Consul de France à Galveston, à toute demande de renseignements sur les besoins de cette contrée américaine, en fait de marchandises d'importation, ainsi que sur les marchandises qui peuvent en être exportées.

La liste des maisons de commerce de Galveston et de Dallas faisant partie de la nouvelle Chambre de Commerce peut être communiquée, aux négociants français qui s'y intéressent, à la Direction du Commerce (3e Bureau), 80, rue Varenne. (Moniteur officiel du Commerce.)

### COTONS

Hayre, 12 mai. (De notre correspondant particulier.) Les cotons de New-York ont fait ce matin ouvrir le marché avec des prix plus élevés en disponible. C'est ainsi qu'il fallait voir le low-middling de 52,50 à 52,75; mais vers midi, après la réception de télégrammes de Liverpool, il ne fallait plus le voir qu'à 52,25 et 52,50. La cote a été établie en hausse de 37 cent. 1/2 pour le mois de mai à octobre et de 25 cent. pour novembre à avril, mais peu à peu cette hausse a été reperdue le mai se traitait même à 37 cent. 1/2 et les autres mois à 25 cent. de moins.

Cet après-midi le marché sans changement, le terme restait en baisse de 25 cent. sur la cote du matin. A Liverpool on a traité que 7,000 balles, en baisse de 1/32 pour les Amériques. La première dépêche de New-York donne 2 points de baisse pour le courant et 4 à 5 pour les autres mois. Les demandes de hausse sont 3 points de hausse sur la première semaine.

New-Orléans, 9 mai. (Rapport de « Financial Chronicle ») Les avis sont généralement d'une teneur favorable, les grains de plus désirés dans beaucoup de districts sont tombés et ont rendu de grands ser-

vices. Au Texas, la pluie a été très légère et il n'y avait encore dans la région Nord-Ouest, la température est de saison. La plantation est tout à fait finie dans la plupart des districts et le coton le plus avancé. Il y a quelques avis de dommages causés par les larves d'insectes dans le Sud-Ouest du Texas.

Les déclarations des plantations d'étoffe cette semaine à 14,000 balles contre 20,000 balles la semaine précédente et 24,000 en 1895. La quantité de coton à bord, mais pas encore expédiée, compte 57,000 balles, dont 28,000 balles pour le Mexique, 29,000 pour la France et 22,000 pour les autres pays du Continent.

Table with 2 columns: Recettes dans les ports, Recettes depuis 1er sept. (1895-96)

Recettes dans les ports... Recettes depuis 1er sept. 1895-96

Recettes depuis 1er sept. 1895-96

Exportations depuis 1er sept. 1895-96

l'avis et confection de produits. Le public est prévenu que le mardi 26 mai 1896, à deux heures et demie précises de l'après-midi, il sera procédé, à Paris, dans la salle des adjudications du service de l'intendance militaire, boulevard de Lator-Maubourg, n° 51 bis, à l'adjudication publique, par soumissions cachetées et au rabais, de la confection de 107 préteurs grands de mètres sur 10; 62 préteurs petits de 5 mètres sur 6, et de la préparation préalable de la toile destinée à cette confection.

L'inspecteur du 31 juillet 1895 sur le mode d'adjudication et le cahier des charges relatif à cette fourniture ont été déposés dans les bureaux de la première sous-intendance militaire de Paris, boulevard de Lator-Maubourg, 51 bis.

Toute personne qui voudra prendre part à cette adjudication devra, avant le 16 mai 1896, dans les bureaux du sous-intendant militaire chargé de services des subsistances, à Paris, une demande écrite faisant connaître son intention de soumissionner et indiquant ses nom, prénoms et domicile.

### VENTES PUBLIQUES DE LAINES DE ROUBAIX-TOURCOING

La prochaine vente publique de laines par MM. Antoine Roussel, Henri Borthois et Ferdinand Larosière, aura lieu les 19 et 20 mai 1896, aura lieu dans la salle ordinaire des ventes, rue Neuve-de-Roubaix, 35, à Tourcoing. On peut annoncer de aujourd'hui les quantités approximatives de laines à vendre, savoir: trois heures de l'après-midi, environ 400,000 Kilos laines Australie, Buenos-Ayres, croisés et divers; 150,000 Kilos laines brutes, lavées, etc., et le mercredi 20 mai, à deux heures, environ 100,000 Kilos de laines de fabrication, filature et peignage.

### MOUVEMENT MARITIME

ARRIVAGES ANVERS, 14 mai. — G. E. Wood, de Saint-Louis-de-Rhône (Société Commerciale du Port-Saint-Louis). ROUBAIX, 13 mai. — Maadani, Néerland, de New-York. BUREOS-AYRES, 10 mai. — Magdalena, Royal-Mail, de Cherbourg. BAYONNE, 13 mai. — Juliette, Italia, de Saint-Nazaire, chargé de passagers, Général et Delzon. CALAIS, 11 mai. — Pisto, de Halmstad, avec bois scier, Liberia, de Skien, ditto; Tenon, de Newcastle, avec charbon. VOILIER FRANCE, de Christianstad, avec bois scier. CHRISTIANIA, 13 mai. — Général-Cleary, Cie Générale TRAVI, du Havre p. St-Petersbourg. COLON, 11 mai. — Para Royal Mail, de Southampton. DENKERQUE, 14 mai. — Béarn, La Rochelle, de Bilbao mibera. 12 mai. — Belucia, de La Plata; Melbourne, de La Plata. DAKAR, 9 mai, 5 h. soir. — Béarn, Transports-Maritimes. HAVRE, 12 mai. — Jupiter, Neptune, d'Algérie à Rouen, Clamaron. MONTPELLIER, 9 mai, 9 h. soir. — Espagne, Transports-Maritimes, de Marseille en 18 jours. MARSEILLE, 12 mai. — Restormel, de la côte d'Afrique. NEW-YORK, 10 mai. — Spaarndam, Néerland, de Boulogne; Edam et Rotterdam, Néerland, Sorrento, Cie Hambourgeoise. ROUEN, 14 mai. — Alphonse-Goncal, Anquetil, de la Méditerranée, vins; Berg, Gazon, d'Espagne, vins, plomb; Théophile-Barré, Vieux et Cie, de Bordeaux, Wally, augustin de Biga, bois; Fille de Valence, Havre, d'Algérie; Sport Lazio, Général et Delzon, de France, etc.; Ledickewitz, allemand, de Sundswald, bois; Adolp, suédois, de Gothenburg; Count d'Aspremont, Pioneer, Havre, Matéria, Lator, Vilgraver, Indes, d'Angleterre, 12 mai. — Chemin, Goussier, et Delzon, d'Algérie. STOCKHOLM, 10 mai. — Allerg, L. Dumoulin Lébé, du Havre. YOKOHAMA, 10 mai. — Natal, Messageries, de Marseille. DÉPARTS DENKERQUE, 11 mai. — Régulus, L. Dumoulin Lébé, p. St-Petersbourg. GIBRALTAR, 11 mai. — Opaek, du Saigon à Bordeaux, riz; Duffield, de Cète à Philadelphie.

### BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

Table with multiple columns showing market prices for various commodities like flour, oil, and sugar.

### MARCHÉS A TERME

#### Cours du 13 Mai 1896

Table for ROUBAIX-TOURCOING LAINES PEIGNÉES, showing prices for different types of wool.

Table for LAINES PEIGNÉES ANVERS, showing prices for different types of wool.

Table for LAINES BRUTES ANVERS, showing prices for different types of wool.

#### OPÉRATIONS ROUBAIX-TOURCOING

Table showing operations and prices for Roubaix-Tourcoing wool.

Table showing operations and prices for Anvers wool.

AGENCE GÉNÉRALE Rue de la Gare, 64, Roubaix. Annonce légale regarding a company or partnership.

MAISON A VENDRE. Annonce immobilière for a house for sale in Roubaix.

Immeubles à louer. Annonce immobilière for rental properties in Roubaix.

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOIS. Various job advertisements and notices.

AVIS DIVERS. Notices regarding legal matters, business, and other public information.

Le Gaz à la portée de tous. Advertisement for gas services and other household products.