

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'hésitation à se débarrasser d'effets et de bagages 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 était traité par ces maisons comme un simple marchand. Ses produits ne pouvaient plus se vendre qu'à un prix dérisoire, et il fut obligé de vendre ses marchandises à perte.

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 qui se passe d'habitude, les consignations furent de 36,600 liv. st., et en vendit pour 20,000 liv. st. et le reste demeura en magasin. Autre année de 47,000 liv. st. et la seconde année de la consigne fut de 115,862 liv. st., la quatrième année, contrairement à ce qui se passe d'habitude, les consignations furent de 36,600 liv. st., et en vendit pour 20,000 liv. st. et le reste demeura en magasin.

La liste des maisons de commerce de Galveston et de Dallas faisant partie de la nouvelle Chambre de Commerce peut être communiquée, aux négociants 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 cherchera 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.

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.

marchandises, aux assurances, etc., il n'a guère écrit de recommandations de ce genre, pour débiter, un décompte avantageux et 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'écroulera essentiellement de la même manière.

Avant d'entreprendre les affaires à l'étranger, il convient qu'un fabricant s'informe d'abord de la situation commerciale, 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 plans, et il lui permettra d'essayer l'exportation, qu'il ne réussira qu'à la condition de ne pas se laisser aller à des spéculations hasardeuses. Il n'obtiendra peut-être au début que quelques ordres d'essai; mais il n'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 des relations directes avec les Etats-Unis.

La liste des maisons de commerce de Galveston et de Dallas faisant partie de la nouvelle Chambre de Commerce peut être communiquée, aux négociants 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 cherchera à s'en débarrasser à tout prix, garde à sa volonté une part de produit et remet le reste à l'expéditeur.

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.

Quant il réfléchit aux pertes d'intérêts, aux déceptions, aux réclamations contre la détérioration des marchandises, aux assurances, etc., il n'a guère écrit de recommandations de ce genre, pour débiter, un décompte avantageux et ajoutant que des envois plus importants donneraient des résultats meilleurs encore.

Avant d'entreprendre les affaires à l'étranger, il convient qu'un fabricant s'informe d'abord de la situation commerciale, 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 plans, et il lui permettra d'essayer l'exportation, qu'il ne réussira qu'à la condition de ne pas se laisser aller à des spéculations hasardeuses.

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 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 Latur-Maubourg, n° 51 bis, à l'adjudication publique, par soumissions cachetées et au rabais, de la confection de :

167 préformes grandes de mètres sur 10; 66 préformes petites 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 sont déposés dans les bureaux de la première sous-intendance militaire de Paris, boulevard de Latur-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 1896, à deux heures, environ 100,000 kilos déchets de fabrication, filature et peignage.

Adjudications de fournitures administratives

Ministère de la guerre. — Paris. — Le samedi 16 mai, 2 h. — Service de santé. — Fourniture de 1,000 supports-brancards.

Paris. — Service de l'habillement et du campement. — Le jeudi 21 mai. — Fourniture de toile à doubler en lin et toile destinée à la confection des enveloppes de paillasse.

Paris. — Service de l'habillement et du campement. — Le jeudi 28 mai, 2 h. — Fourniture de grandes couvertures de laine.

Paris. — Service des subsistances. — Le mardi 26 mai, 2 h. — Fourniture de toile à drap.

Le mardi 26 mai 1896, à 2 h. 1/2, il sera procédé à Paris, boulevard de Latur-Maubourg, n° 51 bis, dans la salle des adjudications du service de l'intendance (corridor d'Arles, n° 33), par les soins d'une commission présidée par le Préfet de la Seine ou son délégué, à l'adjudication publique sur commissions cachetées, d'une fourniture de :

12,400 mètres de toile de 1 mètre sur 1 mètre, 72 centimètres. Les fabricants de toile seront admis à concourir. Ils devront faire parvenir avant le 16 mai 1896, au sous-intendant militaire chargé du service des subsistances militaires à Paris, une demande écrite, faisant connaître leur intention de soumissionner.

On pourra prendre connaissance du cahier des charges à la sous-intendance militaire chargée du service des subsistances militaires à Paris, boulevard de Latur-Maubourg, n° 51 bis, et à la manutention militaire, quai de Billy, 18, à Paris.

MOUVEMENT MARITIME

ARRIVAGES

ANVERS, 14 mai. — G. E. Wood, de Saint-Louis-de-Rhône (Société Commerciale du Port-Saint-Louis).

BOULEVARD, 13 mai. — Maillard, Néerlandais, de New-York.

BONNEVILLE, 10 mai. — Magdalena, Royal-Mail, de Cherbourg.

BOURNEVILLE, 13 mai. — Juliette, Italia, de Saint-Nazaire, chargé de Roubais, Genest et Delzon.

CALAIS, 11 mai. — Pisto, de Halmstad, avec bois scierie, de Skien, ditto; Tenon, de Newcastle, avec charbon.

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

VOYAGES

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

BOURSE COMMERCIALE DE PARIS DU 13 MAI 1896

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS

COTONS