de laines pour Roubaix et Tourcoing, sont attendus d'Australie à Londres en janvier prochain.

PORT DE DUNKERQUE

Entrées du 29 au 30 décembre : st. fr. *St-André*, cap. Machefaux, Bordeaux et Londres, d. m. (Bossut-Plichon); st.fr. *Celte*, cap. Lehoerff, Brest, d. m.; st. angl. *Guillemoot*, cap. Harding. Taganrog, d. m.; goëlette fr. *Forbin*, cap. Lesquel, Cherbourg, pierres.

Sorties. — Steamer français *Ville-de-Lille*, cap. Schabannel, Oran, div. march. — Brick franç. *Russie*, cap. Caxon, Fécamp, liège. — Id. *Louis-Marie*, cap. Le Roholec, Bordeaux, phosphate. — St. angl. *Glenpark*, cap. David, Newcastle, lège. — St. fr. *Ville-de-Malaga*, cap. Marialleux, Brest, charbon. — Id. *Amiral Cécile* cap. Auffray, Newcastle, lège.

COMPARAISON

des méthodes commerciales allemandes et anglaises

Les remarques suivantes sont le résultat d'une étude spéciale de la concurrence étrangère dans toutes les parties du monde. On lit souvent, dans les rapports consulaires, que les fabricants et négociants anglais ont encore quelque chose à apprendre pour lutter avec succès contre leurs concurrents étrangers, allemands spécialement, lesquels ont, par un travail patient et opiniâtre, dépossédé l'Angleterre d'une part considérable de son commerce au dehors.

Pour empêcher que les articles étrangers remplacent encore plus les articles anglais sur les marchés du monde, dit le consul d'Angleterre à Ténériffe, d'ardents efforts doivent être faits par les *industriels et exportateurs britanniques* pour suivre de près leurs concurrents. Les procédés de ceux-ci doivent être examinés avec attention et imités s'il n'est pas possible de les améliorer encore par une étude sérieuse.

On a montré beaucoup trop d'apathie jusqu'à présent. Il est temps maintenant qu'on commence à se rendre compte de l'immense, et, pour une grande partie, irréparable dommage qui nous a été infligé par une vive et pressante concurrence étrangère. Pour arrêter la décadence du commerce anglais, il faut adopter d'énergiques mesures en vue d'améliorer nos méthodes commerciales. Un moyen d'apprendre les procédés de nos concurrents consisterait, par exemple, à envoyer des gens experts en Allemagne pour y étudier les méthodes scientifiques et pratiques employées.

D'autre part, les exportateurs anglais devraient placer des jeunes gens dans des maisons établies à l'étranger pour y apprendre les langues et les méthodes appliquées par ces établissements dans leurs rapports avec les consommateurs. Dans le passé, d'autres nations ont appris nos méthodes de cette manière. Aujourd'hui qu'elles ont améliorées qu'elles ont appris allons, à notre tour, apprendre chez elles si nous ne voulons pas perdre notre suprématie. La Grande-Bretagne est maintenant, comme elle l'a toujours été d'ailleurs, peuplée, dans chaque branche de commerce et d'industrie, de jeunes étrangers qui étudient la langue et les procédés anglais. Au contraire, peu de jeunes Anglais vont au dehors acquérir des connaissances dans le commerce, la langue et les industries des autres nations.

Il n'est pas douteux que, dans un délai rapproché, il sera procédé, par les soins du gouvernement anglais, à une enquête sur les causes du succès de la concurrence étrangère; mais, en attendant, il peut être fait beaucoup par l'action individuelle des industriels et des négociants en s'inspirant des suggestions suivantes.

La principale raison du succès de nos concurrents étrangers c'est la grande attention apportée par eux dans l'art de présenter au dehors des articles adoptés exactement au goût et à la convenance des consommateurs et c'est un art dans lequel excellent certaines nations. Ce point essentiel a été beaucoup trop ignoré et négligé en Angleterre et d'autres ont profité à notre détriment de cette négligence.

Deux autres causes ont, sans doute, aussi contribué largement au développement remarquable du commerce étranger. La première est l'instruction technique supérieure qu'on rencontre souvent à l'étranger et la seconde les plus grandes connaissances commerciales, notamment en ce qui concerne les langues, que possèdent nos concurrents. Il y a bien d'autres causes moins importantes, mais les trois qui viennent d'être énumérées sont les principales et les Anglais doivent se rendre compte qu'ils ne doivent pas rester en arrière de leurs concurrents continentaux sur ces points primordiaux.

Le plus important est maintenant de voir quels sont les procédés employés par les étrangers pour répondre exactement au goût et aux convenances du consommateur. En mettant de côté tout ce qui se rapporte à l'aide de toute espèce prêtée par l'Etat, en Allemagne et dans d'autres pays, et d'où il résulte une production à meilleur marché, les facilités accordées par nos concurrents à leurs clients sont, en principe, plus avantageuses que les nôtres.

Il y a un axiome dans le commerce moderne : « c'est que les produits doivent aller trouver le consommateur, car le consommateur ne cherche plus les produits comme dans le bon vieux temps. » Autrefois, l'Angleterre était presque le seul marché d'exportation de certains produits fabriqués (notamment pour les industries de fer, de l'acier, du coton, de la laine, etc.) et souvent elle en avait le monopole sur les places étrangères.

Aujourd'hui la production de l'industrie en Allemagne notamment, aux Etats-Unis, en France et en Belgique a reçu un tel développement qu'il y a plusieurs marchés d'exportation d'articles similaires.

Il y a quelques années encore, les acheteurs étrangers s'adressaient naturellement à l'Angleterre à cause de certains avantages *qu'ils y trouvaient* ; maintenant ils peuvent acheter aussi facilement dans d'autres pays et ils *le font souvent* par suite d'une fabrication plus à leur convenance de l'article dont *ils* ont besoin ou parce qu'on leur offre plus de facilités. Les produits de ces pays poursuivent l'acheteur étranger par tous les moyens possibles ; les articles anglais, au contraire, le font rarement.

Le consommateur, au lieu de chercher des maisons anglaises pour leur donner ses commandes, a maintenant les articles de ces autres pays qui lui sont apportés journellement par d'habiles voyageurs de commerce, parlant couramment sa propre langue; il est personnellement sollicité soit par des maisons étrangères ou plusieurs représentants, soit par des catalogues détaillés, établis dans la langue qu'il comprend, qui lui fournissent tous les renseignements particuliers dont il a besoin en poids, mesures et monnaies de son propre pays. Sans doute quelques maisons anglaises agissent ainsi, mais la grande majorité ne *le fait pas*. Cette manière de faire doit être adoptée maintenant par le commerce anglais, sans préjudice d'autres mesures, à moins que nous ne voulions abandonner sans lutte notre vieille suprématie industrielle et commerciale.

En ce qui regarde les articles adaptés au goût et aux ressources du consommateur, il est certain que les produits anglais sont souvent de la meilleure qualité et valent leur prix : *mais ce n'est pas toujours la meilleure qualité que l'acheteur étranger demande*, c'est simplement un article semblable répondant au but qu'il recherche et à meilleur marché. Il n'a pas le moyen d'acheter ce qu'il y a de mieux, il désire une qualité inférieure ayant la même apparence et qu'il peut payer. Dans bien des cas, il préfère payer moins et acheter plus souvent que de dépenser une grosse somme pour un article qui durerait cependant deux fois plus. Le paiement comptant ou à court terme pour un article de qualité supérieure et de prix élevé est plus difficile à obtenir, tandis qu'il est possible pour un article bon marché.

La Grande-Bretagne vend le premier article; les autres pays le dernier. Naturellement *l'article meilleur marché* est souvent choisi et il est probable que beaucoup de ventes d'articles à bon marché donnent un meilleur profit qu'un petit nombre de ventes d'articles à prix élevé.

D'autre part, des maisons étrangères accordent facilement de longs crédits. D'ailleurs, le paiement au comptant n'est souvent pas possible et on ne peut jamais l'obtenir des acheteurs étrangers qui ne disposent pas de capitaux. Quelques intermédiaires sont obligés de revendre l'article qui leur a été livré par le fabricant avant d'en pouvoir payer la valeur à ce dernier.

Satisfaire le goût du consommateur est une des conditions les plus essentielles pour réussir dans les affaires. La grande et minutieuse attention donnée au dehors, à la forme particulière, au dessin, à la qualité, au brillant, à la couleur, à l'apparence de l'article exporté, afin de satisfaire exactement le goût, souvent douteux, du consommateur, mérite d'être réservée de très près par le fabricant et l'exportateur anglais.

Le goût peut-être barbare, inexplicable et déraisonnable, mais le simple fait de le satisfaire quelque forme vulgaire qu'il puisse avoir) plait à l'acheteur; et ceux qui sont assez pratiques pour adapter leurs articles exactement aux fantaisies des clients, sont, naturellement, ceux qui enlèvent toutes les commandes. J'imagine que c'est une des premières causes pour lesquelles le commerce anglais s'est vu supplanter par des concurrents étrangers. La concurrence est maintenant si active que les fabricants et exportateurs anglais ne doivent pas négliger le moindre détail pouvant amener des commandes.

Notre suprématie industrielle va perdant rapidement du terrain et cette perte s'accentuera encore si le commerce anglais méprise les moyens et procédés adoptés par nos concurrents pour nous évincer en satisfaisant plus exactement le goût et les besoins de l'acheteur. Les Allemands font toujours de leur mieux pour fournir au consommateur la chose dont il a exactement besoin ; s'ils n'ont pas cette chose, ils s'arrangeront pour la faire. Les Anglais, habituellement, n'agissent pas ainsi ; ils n'essaient pas de suivre l'acheteur dans ses goûts particuliers, mais ils inclinent à dire : « Ceci est le meilleur article de cette espèce; prenez-le ou laissez-le, *mais il n'est pas cher pour l'usage qu'il vous fera*. » Ils ne se mettent pas assez à la disposition des clients *comme le font leurs concurrents*. S'ils n'ont pas l'article qu'on leur demande, ils ne le feront pas.

Le troisième point « satisfaire les convenances du consommateur », est une chose qu'on ne peut trop recommander comme moyen de développer le commerce avec l'étranger.

Voici quelques-uns des moyens pratiques en vogue parmi d'autres nations concurrentes. Le commerçant de ces derniers pays fait tout ce qui est en son pouvoir pour ôter tout souci à son client. Il lui indique un prix fixe pour des marchandises livrées franco, libres de droits, à sa propre porte (sur le quai du port d'arrivée ou dans toute autre ville de destination). Ce prix comprend le fret, les charges maritimes, l'emballage, etc.

Les prix sont indiqués, comme sur ses catalogues, dans la langue du pays où les marchandises doivent être livrées, en monnaie de ce pays — au lieu de les énoncer en monnaie et dans la langue du pays de fabrication — ce qui est un avantage inestimable.

De ceste manière l'acheteur peut se rendre compte d'un coup d'œil de ce que l'article livré à sa porte lui coûtera et exactement s'il peut l'acheter meilleur marché ailleurs et quel profit il peut en tirer.

L'habitude en Angleterre est de donner en monnaie anglaise le prix de fabrique; c'est un système qui laisse à l'acheteur le soin de découvrir lui-même, s'il le peut, le coût de l'article quand il lui parviendra, après paiement du fret, du transport, de l'emballage, etc. Tout cela représente des calculs difficiles que beaucoup d'acheteurs ne sont pas capables de faire et qui, dans tous les cas, demandent beaucoup de travail et de recherches.

C'est pourquoi ceux-ci préfèrent traiter avec le voyageur de commerce étranger ou recevoir un catalogue d'un autre pays que l'Angleterre qu'ils peuvent facilement lire ou comprendre et où tous les calculs sont faits. Les concurrents de l'Angleterre font encore mieux ils donnent à l'acheteur, *dans sa propre langue, une description de l'article*, son poids en kilogs, ou en tonnes qu'il comprend, au lieu de le faire en livres et en tonnes anglaises ; ses dimensions quand il est emballé; le coût de l'emballage, l'assurance, etc. Cette manière de faire est éminemment pratique, et elle mérite le succès qu'elle a rencontré.

La question des voyageurs de commerce est une de celles qui a été le plus négligée comme moyen d'étendre le commerce anglais.

Il y a une légion de ces voyageurs, mais très peu sont anglais et en comparaison des étrangers leur nombre est ridicule.

Les avantages des voyageurs de commerce sont manifestes, car ils apportent non seulement d'abondants détails *sur les prix, mais ils présentent des* échantillons eux-mêmes.

Pourquoi le consommateur n'achèterait-il pas à nos concurrents un article dont ils lui mettent un échantillon sous les yeux, plutôt qu'à nous qui nous contentons de ne lui envoyer qu'une simple description dans un catalogue, avec peu de renseignements et dans un langage qu'il ne comprend souvent pas ?

Des maisons anglaises avaient, et peut être l'ont elles encore, l'habitude de refuser de petites commandes de l'étranger, pour de petites sommes même quand elles étaient faites à leurs représentants ou voyageurs. Elles oubliaient qu'une petite commande amène souvent des affaires ultérieures dont il résulte de grands profits. Les étrangers, eux, ne font pas ainsi et ne dédaignent pas les petites commandes et ils les recherchent même. Ils savent qu'un petit ordre bien exécuté en amène souvent d'autres plus importants. Ceci est un autre exemple de l'attention qu'ils apportent aux petits côtés du commerce. Mais c'est cette attention prêtée à ces bagatelles qui comporte des conséquences aussi effrayantes que l'accroissement de l'industrie et du commerce extérieur de l'Allemagne, lequel est dû non pas à de grands changements et améliorations, mais à une masse de petites variations, innovations et modifications dans ses manières de traiter les questions industrielles et commerciales.

Il faut donc prêter beaucoup d'attention au détail et, en constatant la dépression actuelle du commerce anglais d'exportation, les fabricants et négociants du Royaume-Uni doivent s'inspirer des procédés employés par leurs concurrents. Qu'ils étudient *les besoins des marchés extérieurs*, les tarifs, les frets, les monnaies, etc. et qu'ils établissent le *prix de leurs articles en conséquence*; que leurs produits aillent chercher le consommateur; qu'ils le persuadent et l'enveloppent, et, comme à leurs concurrents, ce consommateur leur donnera des commandes. Ce n'est peut-être *pas agréable*, mais c'est nécessaire. Et avant tout que la Grande-Bretagne ne souffre pas dans son commerce avec le monde entier de son inflexible orgueil qui la fait mépriser ou négliger l'attention au détail et l'empêcher d'user de vulgaires mais essentiels expédients pour saisir le consommateur étranger-moyens qui ont permis à l'Allemagne et à d'autres pays de prendre une part de ce qui appartenait autrefois au commerce anglais.

COTONS

(*Dépêche communiquée par* M. LEON CLERC)

Liverpool, 30 décembre, 12 h. 30.

Vente : 10.000 balles. Marché soutenu. Acheteurs.

Janvier-Févr..	3 58 ./.	Juillet-Août..	3 61 ./.
Février-Mars.	3 58 ./.	Août-Sept....	3 60 1/2
Mars-Avril....	3 58 ./.	Octobre......	./.
Avril-Mai....	3 59 ./.	Octobre-Nov..	./.
Mai-Juin......	3 59 1/2	Nov.-Décemb.	3 61 ./.
Juin-Juillet....	3 60 ./.	Déc.-Janvier.	3 59 ./.

Le Havre, 29 décembre.

(*De notre correspondant particulier*)

Cotons. — Nous avons eu, ce matin, un marché excessivement calme, et les prix n'ont que relativement peu baissé, malgré les mauvais avis d'Amérique. Le low-middling New-Orléans valait 49 à 49,25. A terme les courtiers ont baissé la cote de 25 c., mais on est resté acheteur ainsi et on a payé parfois 12 c. 1/2 de plus.

On a encore émis, depuis hier, 18 filières dont 12 ce matin, ce qui porte le total jusqu'à ce jour à 56 filières.

A Liverpool, aujourd'hui, on a traité un peu plus d'affaires en disponible, soit 12.000 b. mais à prix en baisse de 1/16d. pour les Amérique, de 1/32d. pour les Surates.

Les futurs étaient sans changement, mais acheteurs ainsi.

Ici, cette après-midi, prix bien tenus pour le disponible, mais avec des affaires très calmes. Le terme a continué de se payer à la reprise de 12 c. 1/2 déjà pratiquée ce matin.

Les courtiers, à quatre heures, ont rétabli la cote en hausse de 12 c. 1/2, sauf pour décembre et janvier qui ont été laissés sans changement ; on restait, toutefois, vendeur à cette hausse.

Le terme à New-York ouvre en hausse de 1 fr. pour le courant et de 4 à 3 p. pour les autres mois, marché ferme.

La deuxième dépêche donne 1p. de baisse sur la première. Soutenu.

Recettes 38.000 b.

Les futurs à Liverpool clôturent en hausse de 1/128e sur hier, soutenus. Ici, clôture à la cote de 4 heures.

Avis intéressant le commerce des tissus

M. Behrend, 39, rue de Trévise, à Paris, a un acheteur en hautes nouveautés pour été.

Le directeur-gérant ALFRED REBOUX

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

MARCHÉS A TERME

Cours du 30 Décembre 1896

ARCHIVES Communales TOURCOING

LAINES PEIGNÉES

MOIS DE LIVRAISON	ROUBAIX-TOURCOING — Peignés de La Plata et de l'Uruguay — Type unique — Cote précédente	Cote du jour	ROUBAIX-TOURCOING — Peignés d'Australie — Type A B — Cote précédente	Cote du jour	LEIPZIG (par télégraphe) — Type Buenos-Ayres B d'Anvers — Cote précédente (marks)	Cote du jour (marks)
Janvier	4.025	4.025	....	....	....	....
Février	3.975	3.975	....	....	3 10	3.10
Mars	3 925	3 925	....	....	....	....
Avril	3 925	3.925	....	....	3 10	3 10
Mai	3 925	3.925	....	....	....	....
Juin	3 925	3.925	....	....	3.15	3 15
Juillet	3.925	3.925	....	....	....	....
Août	3 925	3 925	....	....	3.15	3.15
Septembre	3 925	3 925	....	....	....	....
Octobre	3 925	3.925	....	....	3.175	3 175
Novembre	3.925	3 925	....	....	....	....
Décembre	. . .	....	....	....	3 10	3 10

LAINES PEIGNÉES — LAINES BRUTES

MOIS DE LIVRAISON	LAINES PEIGNÉES — ANVERS (par télégraphe) — Peignés Buenos-Ayres Allemand B — Cote précédente	Cote du jour	LAINES BRUTES — ANVERS (par télégraphe) — Suint de La Plata Type C — Cote précédente	Cote du jour	LAINES BRUTES — LE HAVRE (par télégraphe) — Buenos-Ayres Prima bonne courante 36 0/0 — Cote précédente	Cote du jour
Janvier	3 80	3 80	1.16	1.16	1 125	1.125
Février	3 80	3 80	1.165	1.165	1.17	1.17
Mars	3 825	3 825	1 17	1 17	1.17	1.17
Avril	3 825	3 825	1.17	1.17	1 175	1 175
Mai	3 85	3 85	1 175	1.175	1.18	1 18
Juin	3 85	3.85	1.175	1 175	1.185	1 185
Juillet	3 85	3.85	1.18	1 18	1 19	1 19
Août	3 85	3.85	1.18	1 18	1.195	1.195
Septembre	3 875	3 875	1.18	1.18	1 20	1.20
Octobre	3 875	3 875	1.185	1.185	1 20	1 20
Novembre	3 875	3 875	1.185	1.185	1.20	1.20
Décembre	3 825	3 825	1.16	1 16	1 125	1.125

OPÉRATIONS

ROUBAIX-TOURCOING

Tendance calme

Type unique	Décembre	.....	à	.....
	Janvier	.....	»	.....
	Février	.....	»	.....
	Mars	.....	»	.....
	Avril	10.000	»	3 925
	Mai	.....	»	.....
	Juin	.....	»	.....
	Juillet	.....	»	.....
	Août	.....	»	.....
	Septembre	.....	»	.....
	Octobre	.....	»	.....
Type A B	Novembre	.....	»	.....
	TOTAL	10 000 k.		

ANVERS

Tendance calme

Type B	Janvier	..... k.	à	.....
	Février	.....	»	.....
	Mars	.....	»	.....
	Avril	.....	»	.....
	Mai	.....	»	.....
	Juin	25 000	»	.....
	Juillet	20 000	»	.....
	Août	.....	»	.....
	Septembre	.....	»	.....
	Octobre	.....	»	.....
	Novembre	.....	»	.....
	Décembre	.....	»	.....
	TOTAL	45.000 k.		

En suint, on a traité ... balles.

LEIPZIG

Tendance calme

TOTAL.... 5 000 k.

Annonces Légales

TRIBUNAL DE COMMERCE DE ROUBAIX

FAILLITE

Les créanciers de M. Luxembourg, cabaretier rue du Fort, Roubaix, qui n'ont pas encore produit leurs titres de créances, sont invités à les remettre sans délai entre les mains du greffier du tribunal ou du syndic. — Ils sont, en outre, prévenus qu'une première assemblée pour la vérification de leurs créances aura lieu le 8 janvier 1897, à 11 heures 1/2, au tribunal de commerce salle des créanciers. 42747

Les créanciers de M. Henri Garry, cabaretier et brodeur, rue de la Macquellerie, qui n'ont pas encore produit leurs titres de créances, sont invités à les remettre sans délai entre les *mains du greffier* du tribunal ou du liquidateur. — Ils sont, en outre, prévenus qu'une dernière assemblée pour la vérification de leurs créances aura lieu le 3 janvier 1897, à 11 h. 1/4, au tribunal de commerce, salle des créanciers. 42748d

Les créanciers de M. Charles Crombez, agent d'affaires, 89, Grande-Rue, à Roubaix, qui n'ont pas encore produit leurs titres de créances, sont invités à les remettre sans délai entre les mains du greffier du Tribunal ou du liquidateur. Ils sont, en outre, prévenus qu'une dernière assemblée pour la vérification de leurs créances aura lieu le 11 janvier 1897, à 2 heures, au Tribunal de commerce, salle des créanciers. 42749d

Par jugement du 15 mai 1896, le Tribunal de commerce de Roubaix a déclaré en état de faillite le sieur Scutbuth, cabaretier à Roubaix. Nommé M. Delattre juge-commissaire, et M. Chatteleyn, syndic provisoire. 42750d

Les créanciers de M. Deleforge, fabricant de meubles, boulevard Gambetta, 61, Roubaix, qui n'ont pas encore produit leurs titres de créances, sont invités à les remettre sans délai entre les mains du greffier du Tribunal ou du liquidateur. Ils sont, en outre, prévenus qu'une première assemblée pour la vérification de leurs créances aura lieu le 19 janvier 1897, à 5 h., au Tribunal de commerce, salle des créanciers.

Le greffier du tribunal,
42751d E. VITOU.

Etudes de Mᵉ Alfred DESMAZIÈRES et HOUZÉ, avoués à Lille.

Département du Nord. — Arrondissement de Lille

VILLE DE ROUBAIX

34, rue Newcomen

UNE

MAISON A VENDRE

par suite de licitation

L'adjudication aura lieu le **mercredi six janvier** mil huit cent quatre-vingt-dix-sept, à l'audience des criées du Tribunal civil de Lille, au Palais-de-Justice de ladite ville, à onze heures du matin.

(*Les enchères ne seront reçues que par ministère d'avoués*).

DÉSIGNATION :

VILLE DE ROUBAIX

34, rue Newcomen

Une maison à mansarde, sise à Roubaix, 34, rue Newcomen, avec petit bâtiment à usage de magasin et petit jardin front à la rue, ensemble les fonds et terrain en dépendant, tenant d'un côté à Mme Cornille-Lepers, dans le fond aux représentants de M. Lampe et par devant à la rue.

OCCUPATION. — Ladite maison est actuellement libre d'occupation.

Mise-à-prix : Trois mille francs, ci . . . . **3,000 fr.**

La vente se poursuit en exécution de: 1° Un jugement rendu par défaut par la première Chambre du Tribunal civil de Lille, le dix-huit Juillet mil huit cent quatre-vingt-seize, enregistré et signifié, entre : 1° M. Julien Dubrulle, épicier, demeurant et domicilié à Roubaix, 34, rue Newcomen, veuf de Dame Delphine-Elise Baussart ; 2° M. Julien Rœtener, ouvrier en porcelaines, demeurant à Paris, 4, rue Fontaine-au-Roi. Demandeurs comparant par Mᵉ A. DESMAZIÈRES, avoué à Lille.

Et M. Pierre Rœtener, ouvrier en bronze, demeurant à Paris, 4, rue Fontaine-au-Roi. « En sa qualité de père et tuteur naturel et légal de : 1° Eugène; 2° Albert; 3° Henri ; 4° Marguerite-Laure Rœtener, ses quatre enfants encore mineurs, issus de son union avec feue Virginie-Marie-Delphine Pruvost, son épouse. Defendeur défaillant de comparaître.

2° D'un autre jugement contradictoirement rendu par ledit Tribunal, le cinq novembre mil *huit cent quatre-vingt-seize*, enregistré et signifié. Entre M. Félix Rœtener, ouvrier en porcelaines, demeurant à Paris, 4, rue Fontaine-au-Roi. Demandeur comparant par Mᵉ A. DESMAZIÈRES, Avoué à Lille.

D'une part.

Et M. Robert Lacour, commis-greffier au Tribunal civil de Lille, « en sa qualité de curateur à la succession vacante de M. Julien Dubrulle, sus-nommé. »

Defendeur comparant par Mᵉ HOUZÉ, avoué audit Lille.

D'autre part.

Lequel a déclaré commun avec M. Robert Lacourt, ès-qualité, le jugement du dix-huit juillet mil huit cent-quatre-vingt-seize, ci-dessus énoncé.

La vente aura lieu en présence ou lui dûment appelé de M. Pierre Van de Velde, clerc de notaire à Wattrelos. « En sa qualité de subrogé-tuteur des mineurs Rœtener, sus-nommés. »

S'adresser pour les renseignements :

1° Au Greffe du Tribunal civil de Lille, où le cahier des charges se trouve déposé ;

2° A Mᵉ Alfred DESMAZIÈRES, Avoué, poursuivant la vente, demeurant à Lille, 5, rue de Puébla ;

3° A Mᵉ HOUZÉ, Avoué co-licitant, demeurant à Lille, 11, Square Jussieu ;

4° A Mᵉ POISSONNIER, Notaire à Roubaix, 22, rue Nain, chargé de la liquidation.

Ainsi fait et rédigé à Lille par l'avoué soussigné, le 30 novembre mil huit cent quatre-vingt-seize.

Signé : Alfred DESMAZIÈRES.

Enregistré à Lille, le 5 décembre mil huit cent quatre-vingt-seize. Reçu 1 franc 88 centimes, décimes compris.

14438d Signé : HENRY.

Immeubles à louer

Maisons avec jardin à louer boulevard d'Armentières, nᵒ 48, loyer 1,600 fr., nᵒ 52, 1,500 fr., compris peintures et papiers posés; nᵒ 50, grande maison avec porte cochère, loyer 3,500 fr. S'ad. 49, rue de Lorraine, Roubaix. 9654-42194

Appartements & 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).

Chambre garnie, boul. de Paris, 43.

Chambre garnie, boulevard d'Armentières, 96.

Ventes diverses

A VENDRE D'OCCASION une chambre Louis XIV en vieux chêne sculpté : lit, sommier, armoire à glace, lavabo duchesse, glaces bizautées, table de nuit, chiffonnière; un salon Louis XVI en noyer ciré, rehaussé d'or en belle tapisserie, glace en chêne et garniture de cheminée marbre et sujets bronze. Visibles de 2 à 6 heures, Grande-Rue, 99, Roubaix. 13967-42631

ENSEIGNEMENT

AUX PARENTS Pension « Beverley » Londres Barnes. Reçoit jeunes gens désirant apprendre l'anglais. Vie de famille. Stevens, directeur 41286—960

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOI

COMPTABLE partie double, 45 ans, actif et sérieux, ayant été 14 ans dans une filature importante de laines peignées et 15 ans dans une grande fabrique de tissus, désire un emploi similaire. Connaissant bien les places de Roubaix et Tourcoing, il pourrait au besoin les visiter. S'ad. 145, rue Daubenton, Roubaix. 42753

REPRÉSENTANT possédant références de 1er ordre, demande à représenter, sur la place de Paris, fabrique importante de tissus de Roubaix. — Ecrire L. D., bur. du journal. 14860—42721

EMPLOI Jeune homme sérieux, 28 ans et libre de tout service militaire, au courant de la comptabilité commerciale, pouvant faire avec facilité la correspondance française et anglaise et ayant des notions sur la fabrication des tissus, demande place. Réponse au bureau du journal, aux initiales J. C. M. 42542—13088

AVIS AUX PATRONS Broyeur à façon demande séries de bandes à broyer à l'étau. Prix unique 0,60 c. le mille, ouvrage garanti et promptement fait. S'ad. chez M. Arthur Clarisse, rue St-Joseph, 6, Roubaix. 42716d

EMPLOI Jeune ingénieur diplômé de l'Institut Industriel de Lille, licencié ès-physique et chimie, cherche une situation en peignage, filature ou teinture, dans établissement du Nord ou de l'étranger. *S'ad. à M. Geiger, Grande-Rue*, 294, Roubaix. 42627—13952

AGENT Maison de Bradford cherche agent connaissant bien la clientèle, pour la vente de laine brute, laine peignée et filée, à Roubaix et environs. Ecrire W.K., bureau du journal. 42621

FABRICANTS Un homme sérieux, connaissant bien plusieurs pays étrangers, désire s'entendre avec capitaliste ou maison importante de la place, pour commerce très lucratif et représentation. Ecrire à B.I.S., poste restante, Roubaix. 42661—14340

EMPLOYÉ Jeune homme, 25 ans, bonne instruction, belle écriture, désire trouver place d'employé. Références de 1er ordre. Ecrire Q. U. E., bureau du journal. 14256—42658

EMPLOYÉ D'OUVROIR On demande un second employé d'ouvroir, travailleur et sérieux, bien au courant de la partie, connaissant les matières et sachant faire les balances des matières d'après les commissions. Beaux appointements. Emploi d'avenir. On exige références de 1er ordre. Ecrire au bureau du journal, initiales C. R. Discrétion absolument garantie. 13027—42730

JOURNÉES Jeune femme désire des journées pour lessiver et nettoyer. S'ad. 55, rue Drouot, Roubaix. 42744d

AVIS DIVERS

JACINTHES ! TULIPES ! POUDRE !

à faire pondre les Poules !

Envoi franco 2 k. 500 contre mandat de 5 fr.

F. MONTAIGNE-QUÉTU

5, Rue des Sept-Agaches

LILLE.

Cie DU GAZ DE ROUBAIX

POUR L'ÉCLAIRAGE

le Chauffage et la Force motrice

BAISSE DE PRIX

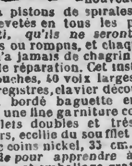
Sulfate d'ammoniaque pour engrais, garanti contenant **20 à 21 0/0 d'azote. 25 fr.** les 100 kilogs. Par quantité supérieure à 1 000 kilogs le prix est réduit à **24 francs**. Paiement comptant.

Cendres de coke pour calorifères, **30 centimes** l'hectolitre.

Cendres pour fabrication du mortier et allées de jardin **10 centimes** l'hectolitre.

Machefers de première qualité, à enlever à l'usine à gaz de Roubaix. Le chariot à 2 chevaux, 0,50 à 1 cheval, 0,25.

S'adresser rue de Tourcoing, 58, à Roubaix, ou à l'Usine à Gaz de Croix. 92990—400



Pour le prix de fr. 1.25 contre remboursement, vous recevrez un superbe **accordéon à concert**, avec mes nouveaux claviers à pistons de spirales qui ont été brevetés en tous les pays. Je *garanti, qu'ils ne seront jamais* perclus ou rompus, et chaque acheteur n'a jamais de chagrin ou des frais de réparation. Cet instrument a 10 touches, 40 voix larges 2 basses, 2 registres, clavier découvert en nickel, bordé baguette en même métal, une fine garniture complete, 2 soufflets doubles et très forts, 2 fermoirs, ecoilie du soufflet assortis et avec coins nickel, 35 cm. grand. *Méthode pour apprendre à jouer soi-même et emballage gratis*. Port 1 fr. 25. — **Heinrich Suhr, à Neuenrade** (Allemagne). 42754

VOULEZ-VOUS DES

BONS VINS garantis purs des BONS CRUS de la Gironde

Adressez-vous à M. Emile ODEN, à **Castillon**, près Saint-Emilion (Gironde). — Expéditions directes du vigneron au consommateur.

Prix très modérés

Envoi d'échantillon sur demande

DETTES NON-RECONNUES

Le sieur Victor Renard, demeurant rue Rocroy, *maison J. Lefebvre*, à Roubaix, a le regret de prévenir le public, qu'à partir de ce jour, il ne reconnaîtra plus les dettes que pourrait contracter sa femme, Julia Philippo. 42752

Pilules Clérambourg

AU BOURDON D'OR

Purifiant le Sang

60 CENTIMES

93, r. Saint-Honoré, PARIS

TOUTES PHARMACIES 42746

Cigarettes Indiennes DE GRIMAULT & Cie

Remède le plus efficace connu, contre *l'ASTHME, l'OPPRESSION, l'INSOMNIE, le CATARRHE et pour faciliter l'EXPECTORATION.*

2 f. Dépôt toutes Pharmacies. 2 f.

RHUMES-BRONCHITES

Le Sirop phéniqué de Vial combat les microbes ou germes de maladies de poitrine, réussit merveilleusement dans les *Toux, Rhumes, Catarrhes, Bronchites, Grippe, Enrouements, Influenza*. La **Pâte phéniquée de Vial** possède les mêmes propriétés.

Dépôt : dans toutes les Pharmacies.

GUÉRISON

Certaine et Radicale de toutes les **AFFECTIONS de la PEAU**

Dartres, Eczéma, Acné Psoriasis, Herpès Prurigo, Pytiriasis Lupus, etc., etc. même des Plaies et Ulcères variqueux dits **incurables.**

Ce Traitement: qui a été essayé dans les **HOPITAUX** *et présenté à l'Académie de Médecine ne dérange pas du travail; il est à la portée des petites bourses, et dès le 2me jour il produit une amélioration sensible.*

E. LENORMAND, Mec. Spec., ancien Aide-Major des Hôpitaux, 9, *rue de Turin, PARIS*. *Consultations gratuites par correspp.*

A. VANESTE

90, Rue Nationale, 90

LILLE

JOAILLERIE

DIAMANTS — PERLES ET PIERRES FINES DE CHOIX

BIJOUTERIE ARTISTIQUE

PETITE ET GROSSE ORFÈVRERIE

SPÉCIALITÉ DE BIJOUX

Pour FIANÇAILLES

CORBEILLES ET CADEAUX

MONTRES DE PRÉCISION *en tous genres*

MONTRES

Patek, Philippe et Cie, Genève

GRAND PRIX Exposition Paris 1889

42517

BEURRE D'OOSTCAMP garanti pur à **3,50** *le kilog*

MAISON CENTRALE DE LA LAITERIE D'OOSTCAMP A ROUBAIX, RUE DU BOIS, 13

— SUCCURSALES —

A ROUBAIX

Rue du Bois, 13; Rue de l'Industrie, 2; Rue Pierre-de-Roubaix, 150; Rue Pierre-de-Roubaix, 58; Rue de l'Epeule, 191; Rue de Tourcoing, 155; Rue du Tilleul, 107 et 139, Boulevard de Strasbourg, 126; Rue d'Alsace, 84; Rue du Collège, 71 bis; Rue de la Halle, 9; Rue Notre-Dame, 27; Rue de la Chaussée, 2; Rue Decrême, 37; Rue Turgot, 68; Rue du Lieutenant-Castelain, 4; Place de la Gare, 120; Grande-Rue, 38; Rue du Fort, 86; Rue de Naples, 88.

A TOURCOING

Rue de l'Hôtel-de-Ville, 30; Rue de Gand, 91; Rue du Tilleul, 16 : Debucny; Rue de Croix, 51, au Blan-Seau : Heddebaut.

A CROIX

Epicerie du Tonneau d'Or, à la Croix-Blanche. Rue de la Gare, chez M. Duvivier

A WATTRELOS

Salembier-Hollebecq, r. Carnot.

A Lys-lez-Lannoy

Wallays, rue du Bois.

A LILLE

Rue Esquermoise, 48.

A BOULOGNE-SUR-MER

Rue de la Lampe, 32.

A CALAIS

Rue Lafayette, 68; Rue des Boucheries, 3;

A BERCK-SUR-MER

Gde épic. modèle, pl. de l'Eglise, 2

A PARIS

Rue Vivienne, 26.

Exiger sur le papier la vignette d'Oostcamp et sur les mottes beurre la marque de la Laiterie d'Oostcamp 879

COMPAGNIE DU GAZ DE ROUBAIX

pour l'Eclairage, le Chauffage et la Force motrice

DESCLÉE Frères et Cie

La Compagnie du Gaz s'est assuré la représentation, sur place des principaux systèmes de moteurs à gaz : Moteurs Otto, Crossley, Niel, Delamarre, Charon, etc. Elle peut donc livrer, à ses clients, tous les moteurs à des conditions défiant toute concurrence.

Les principaux avantages des moteurs à gaz sont :

Suppression des générateurs de vapeur, sources de si graves et de si nombreux accidents.

Suppression des chauffeurs et même du mécanicien, car la machine une fois réglée ne se dérange pas.

Economie considérable d'emplacement, non seulement du chef des générateurs qui disparaissent, mais par la suppression des cheminées, des magasins de charbon, etc., la place du mouvement seule suffit.

Mise en train à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, en quelques secondes.

Arrêt instantané par la simple fermeture d'un robinet et suppression de toute dépense à partir de ce moment.

Installation sans aucune autorisation, comme un meuble, même au grenier ou à la cave.

Le prix du gaz pour le chauffage et la force motrice, mesuré par compteur spécial, est fixé à **15 centimes** le mètre cube. Sur ce prix la Compagnie accorde des primes progressives de **1, 2, 3 centimes** suivant le tableau ci-dessous, selon l'importance de la consommation.

1° La consommation de gaz *au-delà de 10.000* mètres jusqu'à 20.000 mètres jouira d'une prime de **1 centime.**

2° La consommation de gaz au-delà de 20.000 mètres jusqu'à 30.000 mètres jouira d'une prime de **2 centimes.**

3° La consommation de gaz au-delà de 30.000 mètres jouira d'une prime de **3 centimes.**

La consommation est **inférieure à 900 litres** par cheval de **force et par heure.** 4600 - 3500

Haller-Adler, dentiste diplômé et **Maurice Haller**, chirurgien-dentiste, 30, rue des Jardins, à LILLE

Tramways E et O tous les 5 minutes

DENTS et DENTIERS sans opération

Tramways E et O tous les 5 minutes

Les avantages des Dentiers de MM. **Haller-Adler** *et* **Maurice Haller**, *sont : pas d'opérations douloureuses, les dents ébranlées sont rendues d'un bon usage, la* **mastication perfectionnée**, *les dents déformées sont rétablies. — MM.* **Haller-Adler** *et* **Maurice Haller** *garantissent leurs dents sans égales pour l'économie, l'usage et leur apparence : elles sont indestructibles et ne changent jamais de couleur, leur base élastique permet de les adapter,* **sans crochets ni pivots**, *par dessus les racines les plus sensibles.* **Vingt années de succès** *toujours croissant attestent plus que toute autre réclame.* — **Guérison et émaillure des dents les plus cariées.**

4137 **LILLE, 30, rue des Jardins, 30, LILLE** **Consultations tous les jours de 9 heures à midi et de 2 heures à 5 heures.** **LILLE, 30, rue des Jardins, 30, LILLE** 4334

Certifié l'insertion N° . . . .

Imprimerie du *Journal de Roubaix*. — ALFRED REBOUX, rue Neuve, 17