nous clôturons à 50 centimes au-dessous des plus hauts cours. Tendance soutenue à la cote.

Les ventes s'élèvent à 19.525 balles.

Liverpool, 4 juin.

Laines des Indes. — La prochaine série d'enchères commencera le 20 juillet 1897. Arrivages depuis la dernière série 5504 b.; anciennes existances tenues par importateurs 1415 b. Total 6919 balles.

Le marché aux laines anglaises est retombé dans le calme, et la tendance des cours est en faveur des acheteurs.

Sur place nous enregistrons seulement un petit courant de détail en provenances étrangères, mais les prix en sont très fermes et plus de 140 balles laine des Indes se sont écoulées.

Statistique des laines de la Plata

Communiquée par MM. Wilkens et Cie

Anvers, 4 juin.

Arrivages dans les différents ports européens du 1er novembre au 31 mai

	1895-96	1896-97
Dunkerque	193.215 balles	152.789 balles
Anvers	79.215 »	74.906 »
Hambourg	55.229 »	62.939 »
Brême	48.277 »	35.654 »
Havre	15.952 »	11.939 »
Liverpool	13.028 »	13.342 »
Gênes	11.170 »	9.756 »
Bordeaux	3.134 »	2.485 »
Londres	2.329 »	2.852 »
Marseille	3.050 »	249 »
Total	424.531 balles	366.911 balles

MOUVEMENT MARITIME LAINIER, LINIER ET COTONNIER

Le steamer anglais *Eversley* signalé arrivé de Buenos-Ayres et de Montevideo à Dunkerque, était porteur exactement de 2,489 balles laine pour Roubaix et Tourcoing; la partie pour Tourcoing s'embarque présentement en bélandres, le reste part en wagons. Le steamer *Eversley* a terminé et est parti. Environ quarante mille balles laine de Plata sont encore attendues en ce moment à Dunkerque pour Roubaix et Tourcoing.

Les steamers *Campana, Kelvyn, Mayfield* et *Bellagio*, sont attendus du 6 au 7 juin courant, venant tous de Buenos-Ayres et de Montevideo avec des laines pour Roubaix et Tourcoing. Ils seront suivis, le 15, par le *Port-Elliot*; le 18, par le *Chingford*.

Les steamers *Palmas, Fontos* et *Michigan* sont actuellement en charge à Buenos-Ayres, embarquant des laines pour Roubaix et Tourcoing.

Le steamer *Genoria*, porteur de lins de Russie pour nos industriels du Nord, vient de terminer son déchargement à Dunkerque.

LE COMMERCE ALLEMAND

à l'étranger

Voici un intéressant rapport de M. A. Klobukowski, consul de France à Calcutta, dont le commerce français peut tirer profit.

Il me paraît intéressant d'examiner ici ce que font les Allemands à l'étranger et de noter en détail les procédés qu'ils emploient en vue de prendre pied sur un marché, d'y supplanter leurs concurrents et d'étendre autant que possible leurs opérations. Leur méthode est des plus simples; j'en ai vu l'application et le succès en Extrême-Orient et je la retrouve ici s'exerçant dans les mêmes conditions avec la même réussite. En voici l'analyse:

1· Les maisons allemandes ont une connaissance approfondie des marchés coloniaux.

Les fils des industriels et des commerçants allemands voyagent et résident à l'étranger pendant 4 ou 5 ans. Généralement ils restent deux ans à Londres, un an aux Indes et deux ans en Amérique. Ils y étudient les marchés, la question si compliquée et si importante des changes, la manière de procéder des maisons de commerce et de banque avec lesquelles ils auront à traiter plus tard, leur solvabilité, les usages spéciaux à telle ou telle région, en un mot, l'ensemble et les détails du mouvement du commerce colonial. Après quoi, ils sont à même de prendre une part active aux transactions et lorsqu'ils deviennent chefs de maison, de réaliser, dans la direction de leurs affaires, telle modification, telle amélioration suggérée par leur expérience personnelle.

2· Le commerce allemand possède un service de commissionnaires remarquablement organisé.

Dans les échanges de l'Europe avec les colonies le rôle important est celui de l'intermédiaire ou commissionnaire. Or la très grande majorité de ses agents (80 0/0) est composée d'Allemands qui se sont fort habilement implantés en France et en Angleterre, mais surtout en France, où presque toutes les industries et les maisons de commerce leur confient volontiers leur représentation à l'étranger.

Or le commissionnaire allemand observe la tactique suivante: en même temps qu'il représente une ou plusieurs maisons françaises, il a toujours en mains les intérêts d'une ou plusieurs maisons allemandes produisant des articles similaires. C'est donc lui-même qui provoque la concurrence sur le marché. A prix égal, la question ne se pose pas; c'est la maison allemande qui reçoit la commission. A prix inégal pouvant déterminer la vente en faveur de nos nationaux, la lutte s'organise et il y a bien des chances pour qu'en fin de compte, des deux maisons en présence, ce soit la maison allemande qui l'emporte, grâce au commissionnaire.

Lorsque celui-ci a des fonds à sa disposition — ce qui arrive souvent — voici comment il s'y prend pour gagner où les autres perdent, écarter la concurrence possible et rester en définitive, maître du marché. Il travaille partie en commission, partie à son propre compte. Il offre par exemple des commandes à de petits fabricants avec des conditions de temps et de paiement que ceux-ci, trop confiants et inexpérimentés, acceptent mais qu'ils sont la plupart du temps impuissants à remplir exactement. Aussi quand la marchandise est prête à être livrée, le commissionnaire la refuse sous prétexte qu'il y a eu retard, que le marché est actuellement mauvais etc., etc. Toutefois il offre, bien entendu par pure obligeance envers un client, de prendre livraison contre 50 o/o comptant et le reste après liquidation. Je ne crois pas m'avancer beaucoup en affirmant que le plus souvent ce « reste » se fait attendre longtemps et même toujours. Ce système, dont on peut vanter l'habileté mais non la correction, est, m'assure-t-on, pratiqué également en Allemagne par des Allemands contre des Allemands. *C'est sans doute une des raisons pour lesquelles les marchandises allemandes sont vendues meilleur marché que les similaires françaises.*

J'ai parlé des intermédiaires qui agissent avec une honnêteté relative. Voyons ce font les autres: Ils demandent des marchandises en consignation Pour commencer on leur expédie — de France presque toujours — un petit lot vendu, cela va sans dire, avec gros bénéfice. Suit immédiatement un deuxième envoi plus considérable, vendu celui-là un peu moins bien. Enfin arrive un stock important, ce dernier invendable. L'expéditeur ne reçoit, en règlement de comptes, qu'une somme dérisoire. On n'a plus en effet intérêt à les ménager: dans l'intervalle des envois les échantillons de sa fabrication ont été expédiés en Allemagne d'où partent alors des consignations régulières ou des ordres meilleur marché.

Le tour est enfantin; mais évidemment il est bon, car nombreux sont ceux qui s'y laissent prendre.

Il est à noter qu'en Allemagne et dans d'autres pays les commissionnaires, qui sont parfois à la tête de très grosses maisons, font travailler des fabricants au moyen d'avances; ils arrivent ainsi, avec ce système de contrôle permanent, à ne laisser aux fabricants que le strict bénéfice de fabrication.

En France, au contraire, la majorité des fabricants ne veulent vendre aux colonies que s'ils obtiennent le même profit que sur le marché français, chose impossible aujourd'hui.

Souvent aussi *le commissionnaire allemand fait* des avances à deux fabricants des mêmes articles qu'il met aux prises, atteignant, grâce à cette lutte, un minimum de prix dont il a le bénéfice exclusif. Quelquefois les combattants s'arrêtent, épuisés, c'est-à-dire ruinés.... qu'importe !... le commissionnaire a vendu meilleur marché que ses concurrents; le marché lui appartient.

En un mot, que le commissionnaire allemand opère en Europe ou aux colonies, il joue toujours aux dépens des fabricants et, comme de raison, *s'attribue les différences.* C'est ainsi que 4 ou 5 de ces intermédiaires ont ruiné le marché lyonnais dans l'Inde; la majeure partie de ce que fournissait Lyon vient de Crefeld, Eberfeld, de Suisse ou d'Italie.

Pour que Lyon, ce centre si industrieux, si justement renommé dans le monde entier, puisse reprendre ce marché qui lui a échappé, il lui faudra s'organiser autrement et consentir à travailler ici pendant 3 ans sans bénéfices.

Il en est de même en ce qui concerne la fabrication parisienne, la savonnerie, les bougies de Marseille. les laines de Roubaix, les fers et les aciers du Nord et de l'Est, les perles fausses, la tréfilerie etc.

Il y a aux Indes, de 4 à 5 maisons françaises contre une trentaine de maisons allemandes. Celles-ci travaillent également pour des maisons françaises mais de façon à les éliminer progressivement. Aussi, de la meilleure foi du monde, nos fabricants déclarent-ils *que l'Inde est un pays perdu, où il n'y a plus rien à faire.*

C'est une grande erreur. Actuellement, il est vrai tout vient aux Indes des marchés étrangers, mais nos industriels, nos commerçants dont quelques-uns font, on doit le reconnaître, des efforts méritoires, peuvent reprendre le bien perdu par eux-mêmes ou leurs devanciers; qu'ils voyagent davantage, qu'ils étudient sur place les conditions des différents marchés, qu'ils paient de leur personne, choisissent avec soin leurs intermédiaires, *s'ils ne peuvent pas s'en passer, et s'imposent*, leur religion une fois éclairée, les sacrifices nécessaires.

3· L'Allemagne possède un outillage industriel relativement neuf, qui ne date que de 1871-72. C'est, pour elle contre nous, un évident avantage. En ce qui concerne tous les articles pour lesquels elle nous fait concurrence, elle s'est efforcée de les produire meilleur marché et conformes aux goûts, aux exigences de la clientèle qu'elle voulait s'attacher; elle a suivi en cela la règle qui suit tout commerçant désireux d'en supplanter un autre. Le temps n'est plus, en effet, où s'adressant à des marchés européens, un pays réputé pour son bon goût comme l'est le nôtre, présentait avec assurance ses modèles, certain de les voir bien accueillis par un public capable d'en apprécier la distinction, certain aussi de les imposer à la foule des hésitants. En régions exotiques, dans l'Inde par exemple, ce sont les préférences, si peu justifiées qu'elles paraissent. de la clientèle indigène qu'il faut consulter et suivre.

4· Le commerce allemand ne se fatigue pas des menus détails (pliage, emballage, étiquette, attaches, etc., etc.) que lui imposent les acheteurs de sa marchandise. Il sait que s'il n'observe pas ces formalités — de l'inobservation desquelles tirent parti ses clients indigènes lorsque le marché est mauvais — *des réclamations, des chicanes de toutes sortes surgiront*; pour éviter plus d'ennuis qu'il n'en résulte pour lui de se conformer à tous ces desiderata, il se soumet aux caprices de sa clientèle. Il se rattrape, comme on dit, sur la qualité.

Je ne conseille pas à nos commerçants de l'imiter sur le dernier point mais je pense que, sur les autres, son exemple devrait être suivi.

5· Le fabricant allemand fait toujours entrer dans ses prix le coût du fret; il a donc intérêt à s'assurer le fret le plus avantageux afin que ses tarifs soient au niveau et même, si possible inférieurs *à ceux de ses concurrents.* Le client est alors absolument sûr qu'il n'aura pas de perte à subir de ce côté.

Il n'en va pas de même si la marchandise — ce que préfèrent nos fabricants — est, par exemple, vendue franco Marseille, Paris ou Havre, Boulogne. Le client sait par expérience que lorsqu'il achète franco bord Marseille Bordeaux ou Havre le vendeur se souciera médiocrement du coût du fret et qu'en somme sa marchandise se trouvera grevée d'autant.

6· L'Allemand cote ses prix soit en shillings ou roupies au gré du client. Le Français s'y refuse, vend en francs ou shillings, mais n'accepte pas de traites en roupies en raison des variations du change. C'est un tort. En effet, à la réception de chaque ordre, lui, ou son agent dans l'Inde, peut faire la transformation en francs or, au moyen de couvertures de banque payant en or le fabricant et encaissant dans l'Inde l'équivalent *en roupies.*

7· Les Allemands se groupent par catégorie de 15 à 20 productions différentes et envoient à frais communs des voyageurs qui parcourent, avec leurs échantillons, l'Orient et l'Extrême-Orient, de Port-Saïd au Japon; ils sont ainsi renseignés sur ce qui se consomme dans les diverses colonies et avisés également des modifications à faire subir à leurs produits pour qu'ils trouvent un écoulement sur chaque marché.

Il ne me semble pas que les Français, sauf de *rares exemptions, procèdent de cette façon.*

8 Un Allemand qui s'établit dans un pays n'attend pas que, peu à peu, par la force des choses, la connaissance de la langue lui vienne; il l'étudie comme il a étudié la place, comme une condition essentielle du développement de ses affaires Il accepte toutes les commandes qu'on veut bien lui donner, si minimes qu'elles soient; il transmet même en Europe — ce qu'un Français consent rarement à faire — des *échantillons* de produits indigènes.

Des indications qui précèdent nos nationaux sauront retenir celles qui peuvent leur être utiles; ils dédaigneront d'eux-mêmes et sans qu'on le leur conseille, quelques-uns des procédés que j'ai cités au début de cette note et dont la généralisation abaisserait singulièrement le niveau de la moralité du commerce international.

L'esprit consciencieux, la droiture de nos industriels et de nos commerçants — qui peuvent être une cause de faiblesse *momentanée* en face de concurrents dont la loyauté ne serait pas exempte de reproche ne s'accommoderaient pas du tout d'une méthode aussi contraire à notre caractère national. Ces qualités portent d'ailleurs trop haut notre bon renom pour qu'elles ne restent pas le meilleur instrument de notre crédit à l'étranger; mais il importe que nos compatriotes déploient une plus grande énergie à les mettre en lumière, il importe qu'à son honnêteté proverbiale, notre commerce continue à joindre une incessante activité.

A. Klobukowski,
Consul Général de France.

LA SITUATION DE L'INDUSTRIE TEXTILE

EN ALLEMAGNE

Si les nouvelles de la prochaine récolte américaine de coton, fantaisistes pour la plupart, contradictoires, cela va sans dire, selon qu'elles avaient pour les propager des spéculateurs engagés à la hausse ou à la baisse, n'ont eu que peu d'influence, le mois dernier, sur les cours du coton, dans cette région, une consommation de plus en plus active, par contre, trouvant en face d'elle un marché modérément pourvu, après avoir affermi les prix, n'a pas manqué, ensuite, de leur imprimer un mouvement ascensionnel appréciable. Les cours fixés ont été pour les middling : juin-juillet 4,3[16 d. et fin d'année 3,13[16 d.

Quant aux quantités qui seront offertes sur le marché, l'opinion commune est que si les inondations du Mississipi ont pu les réduire, ce ne saurait être du montant intégral de la perte évalué à 50,000,000 de dollars.

On fait au surplus remarquer, et à mon avis avec raison, qu'il n'aura pas été difficile d'augmenter les surfaces susceptibles d'être consacrées à la culture du coton.

Quoi qu'il en soit, les fils de coton, sans bénéficier immédiatement des avantages réalisés par la matière première ont fait preuve de plus de fermeté. — Les débouchés ne se sont pas réduits et les ordres reçus assurent aux fabriques du travail pour plusieurs mois. Des prix plus élevés ont déjà été obtenus et, devant les réserves qui s'épuisent, on peut escompter, *si les circonstances actuelles se maintiennent*, une hausse plus sensible. D'ailleurs, profitant de cette amélioration, les filateurs rhénans et westphaliens ont déjà élevé les prix minima de leurs filés à la continue (Watergarn).

Depuis la dernière semaine d'avril les coqs de Saxe sont très recherchés ; à ce point même que les filateurs ont pu bénéficier d'une hausse importante et faire étendre leurs délais de livraison. Cette amélioration est accueillie avec d'autant plus de satisfaction par les intéressés qu'ils n'obtenaient, jusqu'à présent, des commandes qu'à des prix qui ne couvraient pas les frais de production.

Les affaires ont été peu brillantes pour le tissage en blanc, sauf pour les calmouks dont le placement a été avantageux et les bibers (sortes de molletons imprimés) dont la fabrication se trouve assurée au moins pour un trimestre. Néanmoins le marché manque d'élan; car, d'une part, les évènements d'Orient contrarient l'exportation et d'autre part les prix à terme de coton, en baisse de 1[4 d., pour les derniers mois de l'automne, en laissant espérer aux gros clients une dépression encore plus notable, les empêchent de livrer leurs ordres. Aussi, jusqu'ici les commandes données ne sont elles destinées qu'à couvrir les besoins immédiats.

Le tissage d'étoffes légères, en coton écru, a reçu des demandes un peu plus nombreuses. Toutefois, les prix sont aussi peu rémunérateurs que le passé, et l'on craint que l'amélioration, survenue sur le marché du coton, n'ait que très peu d'influence dans cette branche de l'industrie textile.

Les fabricants de drap et de couvertures de lits se montrent très satisfaits, ils travaillent avec activité et dans certains cas, pour remplir leurs engagements, *ils ont dû mettre en marche de nouveaux* métiers.

La saison promet également d'être bonne pour les flanelles de coton destinées à la chemiserie.

Déjà mauvaises, au cours de la saison, pour le tissage de laine, les affaires n'ont fait qu'empirer *depuis que nous sommes entrés dans la période où,* normalement, elles sont toujours plus calmes.

Rien ne permet plus d'espérer que les ordres arriveront plus abondants. La fabrique y compte si peu qu'elle a résolument ralenti le travail. Elle pense arriver ainsi à régler la production strictement aux besoins immédiats de la clientèle, à alléger ses stocks et à empêcher, du même coup, les prix, déjà avilis jusqu'à la perte, de fléchir encore et de tomber plus bas.

Les Bucksins sont très négligés.

Les étoffes de laine peignée et de cheviotte, sont à peine un peu mieux partagées. Le courant qui *semble devoir se manifester en leur faveur restant,* pour le moment, à peine perceptible.

La lourdeur du marché des bucksins influe, d'une façon fâcheuse, sur les filatures de laine peignée ou de *mungo. Ces fils n'arrivent*, que très difficilement, à se placer ; leur champ d'expansion se trouve limité et, tout naturellement, les prix auxquels on les livre s'en ressentent.

Les besoins en fils d'estame, presque réguliers au commencement du mois, se sont restreints peu à peu. Quelques ventes n'ont pu se conclure qu'à des prix très déprimés.

Très offerts, les fils de cheviotte n'ont trouvé que fort difficilement acquéreur; les conditions restaient plus désavantageuses que jamais.

Les fabriques de tissus d'été voient chaque jour se réduire leurs approvisionnements.

La situation du tissage demi-laine ne s'est pas sensiblement modifiée, les prix n'ont subi aucun changement, mais ils pourraient, prochainement, du moins on l'espère, bénéficier de la meilleure tenue des cours du coton et du fil. En attendant, les tisseurs ont mis en œuvre tous leurs moyens de production et leurs fabriques travaillent à plein.

Il règne dans les fabriques d'habillements et dans les ateliers de confections pour ouvriers, une grande activité que favorise l'approche de la belle saison.

(Rapport du Consul de France à Dusseldorf).

COTONS

Havre, 4 juin.

(De notre correspondant particulier)

Cotons. — Sur place, nous avons eu, ce matin, un marché calme pour le disponible, mais avec des prix bien tenus A terme, la cote a été laissée sans changement, mais on a payé ensuite 12 c. 1[2 de plus; vers midi on était revenu à la cote.

Les débouchés de la semaine, à Liverpool, ont été de 60,000 b., dont 50.000 b. pour la filature anglaise.

L'approvisionnement visible de ce marché est, aujourd'hui de 1,133,000 b., dont 976,000 b. Amérique, contre 1,083,000 b., dont 905,000 b. Amérique en 1896. Il a diminué, cette semaine, de 47,000 b. en total dont 41,000 b. Amérique, contre une diminution de 49,000 b. en total, dont 47,000 b. la semaine correspondante l'an dernier.

Aujourd'hui, sur ce marché, on a traité 7,000 balles en disponible, à prix sans changement. Les futurs, qui avaient haussé de 1[128, ont ensuite reperdu cette légère amélioration, marché calme.

Les courtiers ont établi le prix-courant sur la base de 50 francs le Low-Middling New-Orléans.

Ici, cet après-midi, marché calme sans changement pour le disponible. Le terme restait à la cote de ce matin, mais avec très peu d'affaires. A quatre heures les courtiers ont laissé la cote sans changement, sauf le juin qui s'est payé et a été naussé de 12 c. 1[2.

Les futurs à Liverpool clôturent en baisse partielle de 1[128e.

La deuxième dépêche de New-York donne 1 p. de baisse sur la première. Recettes 1,000 b.

Manchester, 2 juin.

Marché calme. Il se manifeste un peu plus de demande pour tissus pour Bombay et Calcutta et on cite quelques quelques ventes là où les vendeurs ont voulu accepter les basses limites offertes par les acheteurs. Les filés de coton américain pour la consommation sont calmes et seulement avec quelques petites affaires. Filets en paquets pour l'exportation inchangés.

Londres, 2 juin.

Cotons des Indes-Orientales lourds; fully good fair Tinnivelly mai-juin acheteurs à 3 21[32d. cif.; fine Bengale vendeurs à 3 1[16d., fully good 2 29[32d., mai-juin coût et fret; good Western 3 7[16d., good Northern 3 1[2d., mai-juin cif.; fair red Coconada 3 3[32d. ginned dito 3 3[16d., mai-juin cif.

LIN, JUTE & CHANVRE

Lille, 2 juin.

Lins de Russie : Il y a cette semaine une diminution sensible sur le chiffre d'affaires de la semaine précédente. Les transactions se sont portées principalement sur les sortes rouies à l'eau et ont été très limitées pour celles rouies sur terre. Prix sans changement.

Etoupes de peignage : Peu d'affaires en ce moment, prix faibles.

Fils de lin et d'étoupes : Même situation que la semaine dernière ; les nouvelles demandes sont peu actives, mais les filateurs maintiennent leurs prix. Pour fils de jute la demande continue à être satisfaisante, à prix discutés.

Toiles : Courant d'affaires peu animé, comme chaque année à cette époque.

Le directeur-gérant : Alfred Reboux

Imp. Alfred Reboux, rue Neuve, 17, Roubaix.

MARCHÉS A TERME

Cours du 5 Juin 1897

LAINES PEIGNÉES

Mois de livraison	Roubaix-Tourcoing — Peignés de La Plata et de l'Uruguay — Type unique — Cote précédente	Cote du jour	Roubaix-Tourcoing — Laines en suint de Buenos-Ayres — Rendement 36 0[0 — Cote précédente	Cote du jour	Leipzig (par télégraphe) — Type Buenos-Ayres B d'Anvers — Cote précédente (marks)	Cote du jour (marks)
Janvier	4 00	4 00	1.15	1.15	3 175	3.175
Février	4 00	4 00	1 15	1 15	3.175	3.175
Mars	4 00	4.00	1.16	1 16	.....	....
Avril	4 00	...	...	...	..	....
Mai	4 00	....	....	....	....	....
Juin	4 00	4 00	1 13	1 13	3.175	3 175
Juillet	4 00	4 025	1.14	1 14	...	...
Août	4.00	4.025	1 14	1 14	3.175	3 175
Septembre	4.00	4 025	1 145	1 145	....	.....
Octobre	4.00	4 025	1.15	1 15	3.175	3 175
Novembre	4 00	4 025	1.15	1 15	...	....
Décembre	4 00	4 025	1.15	1 15	3 175	3.175

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 90	3 925	1.20	1 20	1 22	1.215
Février	3 90	3 925	1 205	1.205	1 24	1 23
Mars	3 90	3.925	1.205	1 205	1 24	1 2 5
Avril	3 90	3 925	1.205	1 205	1 245	1.24
Mai	. ...	...	.	..	...	...
Juin	3 925	3 95	1 195	1.195	1.195	1.19
Juillet	3 925	3 95	1.195	1 195	1 20	1.195
Août	3 90	3 95	1 195	1.195	1 205	1.20
Septembre	3.90	3 925	1.195	1 195	1 21	1 205
Octobre	3 90	3 925	1 20	1.20	1 215	1.21
Novembre	3 90	3 925	1 20	1 20	1 22	1 215
Décembre	3 90	3 925	1 20	1.20	1.22	1 215

OPÉRATIONS

ROUBAIX-TOURCOING

Tendance soutenue

	Mois	Quantité		Prix
Laines peignées	Juin	35 000	à	4 00
Type unique	Juillet	55 000	»	4 025
	»	20.000	»	4 00
	Août	10 000	»	4 00
	»	10 000	»	4 025
	Septembre	5 000	»	4 025
	»	5 000	»	4.05
	Octobre	5 000	»	4 00
	»	5 000	»	4 025
	Novembre	20 000	»	4.025
	»	10 000	»	4 05
	Décembre	5 000	»	4 025
	»	5 000	»	4 05
	Janvier	5 000	»	4 00
	Février	15 000	»	4.00
	Mars	5 000	»	4 00
Laines en suint	Avril	.....	»	....
	Mai	.....	»	....

Total .... 215 000 k.

ANVERS

Tendance ferme

	Mois	Quantité		Prix
Type B	Janvier	20 000 k.	à	....
	Février	.....	»	....
	Mars	10 000	»	....
	Avril	.....	»	....
	Mai	.....	»	....
	Juin	.....	»	....
	Juillet	55.000	»	....
	Août	30 000	»	....
	Septembre	45 000	»	....
	Octobre	35 000	»	....
	Novembre	105 000	»	....
	Décembre	135 000	»	....

Total.......... 435 000 k.

En suint, on a traité ... balles.

LEIPZIG

Tendance calme

Total........ 115.000 k.

Annonces Légales

TRIBUNAL DE COMMERCE
DE ROUBAIX

Les créanciers de M. Alexandre Fauvien, ancien bazardier 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 mercredi 16 juin 1897, à 10 heures 3[4, au tribunal de commerce, salle des créanciers.

Le greffier du tribunal,
43365d E. VITOU.

SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE
BRASSERIE
Union Roubaix-Wattrelos
siège à Wattrelos

a l'honneur d'informer Messieurs les sociétaires que l'administration, d'accord avec le conseil de surveillance, a décidé dans la séance du 31 mai dernier, de convoquer l'assemblée générale en réunion extraordinaire, laquelle aura lieu à la brasserie, le 20 juin 1897, à 4 heures après-midi.

Ordre du jour :

1° Rapport du Conseil d'administration;
2° Rapport de la Commission de révision des statuts;
3° Nomination du Conseil d'administration;
4° Nomination du Conseil de surveillance.

214284 *Les Commissions.*

AVIS

Les actionnaires de la brasserie coopérative l'**Union des 3 Villes**, dont le siège est à Flers (près Croix), sont convoqués en assemblée générale extraordinaire, le lundi 14 juin, à 3 heures de l'après-midi.

Ordre du jour :

Rapport du Conseil d'administration:
Nomination d'un administrateur, (M. Chantry, administrateur-directeur sortant):
Nomination d'un sixième administrateur;
Emission de 600 obligations de 100 fr. (intérêts 4 0[0);
Résultat de l'inventaire établi à fin mai 1897.

N. B. — Les actionnaires désirant faire partie du Conseil d'administration sont priés d'envoyer leur nom au siège de la société, avant le 11 courant.

L'Administrateur-Directeur,
214278 Louis GRYSPEERT.

Immeubles à louer

AUX CAPITALISTES A vendre plusieurs immeubles de grand rapport, situés dans les Flandres. — S'ad. à M. J. Van de Borie, receveur particulier, Gand. 16790—42905

Maison avec jardin à louer boulevard d'Armentières, n° 52 loyer 1,500 fr., compris peintures et papiers posés. 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).

Chambres garnies, rue de Cassel, 45.
Chambres garnies, 88, rue de Lille.
Appartements garnis ou non, rue de la Gare, 125.
Chambre garnie, 136, r. de France.
Plusieurs chambres garnies, 96, rue de la Fosse-aux-Chênes.
Chambre garnie, 9, rue Jules Deregnaucourt.
Chambres garnies ou non, rue du Vieil-Abreuvoir, 25.
Ouvrier, 59, rue de Crony.
Appartement non garni, 18, boulevard Montesquieu.

ENSEIGNEMENT

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

LANGUE ANGLAISE Méthode sûre et rapide. Passer un an au Collège de St-Jean, à Margate (Angleterre), non loin de Douvres. Bonne table, grande liberté, position très salubre: rendez-vous des londoniens. Prix de la pension, tout compris, juniors liv. st. 30: seniors, liv. st. 36. S'ad. au Principal le Révérend Henry J. Day M. A. 43332

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOI

Associé ou commanditaire On demande associé ou commanditaire pouvant apporter 150.000 à 200,000 fr., pour reprendre à Roubaix établissement industriel rapportant de beaux bénéfices. Garanties de premier ordre. Ecrire A.B.L.R., bur. du journal. 20593-43281

Avis aux Fabricants draperies Une personne possédant capital, garanties sérieuses, connaissances draperies, connaissant clientèle, ayant bureaux et magasins au centre des affaires, à Roubaix, désire s'entendre avec fabricant de draperies pour la vente de sa production ou partie Ecrire O. O. D., bureau du journal. 20703-43297

CONTRE-MAITRE de préparation de fila, ture de laine peignée et mixte, marié, jeune, instruit, demande place Roubaix, Tourcoing ou étranger. Références de 1er ordre, certificats nombreuses années de service en deux maisons. Prendre adresse bureau du journal. 19783—43216

VOYAGEUR Ex-négociant draperies et doublures ayant voyagé de nombreuses années dans la clientèle, tailleurs et nouveautés, du Midi, désirant reprendre les voyages, offre ses services à maison sérieuse. Au besoin accepterait représentation pour Paris. — Gaston, 5, villa Georges (rue de Paris, 129), à Colombes (Seine). 43353d

FABRICANTS OU NÉGOCIANTS lainages écrus ou teints ou tissés fantaisie, confections et draperies, désireux trouver combinaison pour se faire représenter sans grand frais par agent de première côte, à Paris et Reims, peuvent écrire ou s'adresser à M. Gaucher, 61, rue de la Gare, à Roubaix. 43339—21939

DIRECTEUR d'une grande maison, peignage et filature, demande place à Roubaix ou environs. Ecrire B. B., bureau du journal. 43265

COMPTABILITÉ est demandée par comptable marié, sérieux, possédant de bonnes références. Prendre l'adresse bureau du journal. 21423—43361

MÉNAGE On demande un ménage, valet de chambre et cuisinière. Excellentes références exigées. Prendre adresse au bureau du journal. 21371—43359

AVIS DIVERS

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. 23 fr. 50** les 100 kilogs. Par quantité supérieure à 1.000 kilogs le prix est réduit à **22 fr. 50.** 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. 92900—4000

Le Gaz à la portée de tous

La Compagnie du Gaz de Roubaix met à la disposition du public, comme cela se fait à Lille, des compteurs à **paiement préalable** *pour la vente du gaz au détail; ces compteurs permettent d'obtenir, à tout instant, du gaz au moyen d'une pièce de* **10 cent,** *(Voir les circulaires). Dans ce prix, pour lequel on obtient* **333 litres** *de gaz, est comprise la location du branchement, du compteur, de la tuyauterie et des appareils; moyennant ce prix le placement des compteurs et de la distribution du gaz se fera donc sans frais.* 90790

COURS DE PEINTURE & DE DESSIN

à l'usage des demoiselles

Dirigés par Mlle **C. DESAINT-AMOUR**, diplômée à Paris, au concours de 1884, pour l'enseignement du dessin, *161*, **rue Nationale, Lille.** Réception : le mercredi toute la journée. — **Roubaix, 16, rue**

PHOTOGRAPHIE

Avis à messieurs les amateurs. Atelier de retouche et d'agrandissements, travaux à façon de tout ce qui concerne la photographie. Développement, tirage, etc., etc. Leçons pour la retouche. S'ad. à M. Pierre, 2, boulevard de Paris, Roubaix. 43290d

5 % Comment on peut obtenir 50 0[0 par semaine ? Ecrire à Edwards et Cie, 148, Strand, Londres. 43283

GRAINES, SEMENCES
POTAGÈRES
FOURRAGÈRES
DE FLEURS
NICOTINE PURE
Maison de toute confiance, fondée en 1829
F. MONTAIGNE-QUÉTU
5, rue des Sept-Agaches, LILLE
Envoi franco catalogues illustrés avec indications de culture.
NOTA. — *La maison est la seule vendant les graines récoltées par elle.* 16958—42938

SALYNOL

Elixir dentifrice antiseptique. — Grand diplôme d'honneur hors concours. — **3 fr. 50.**

Seul concessionnaire pour le gros et le détail : M. Edouard Chaumeil Jne, coiffeur-parfumeur, 52, rue du Vieil-Abreuvoir, à Roubaix. 43323d

Pour le prix de fr. 3.25 contre remboursement, vous recevrez un superbe **accordéon à concert**, avec mes nouveaux claviers avec pistons de spirales qui ont été brevetés en tous les pays. Je garantis, 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, éclisse du soufflet assortis et avec coins nickel, 35 cm. grand. Méthode pour apprendre à jouer soi-même et emballage gratis. Port **1 fr. 25. — Henri Suhr. à Neuenrade** (Allemagne). 43120

La Réglisse
SANGUINÈDE
GUÉRIT
les Rhumes, Gastrites, Crampes, Faiblesses d'Estomac, et facilite la Digestion.
0 fr. 75 dans toutes Pharmacies.

BEURRE D'OOSTCAMP garanti pur
à 2,90 *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, 151;
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, 3;
Rue Decrême, 37;
Rue Turgot, 68;
Rue du Lieutenant-Castelain, 6;
Place de la Gare, 129;
Rue du Fort, 86;
Rue de Naples, 58;
Rue du Curoir, 55.

A PARIS
Rue Vivienne, 2.

A TOURCOING
Rue de l'Hôtel-de-Ville, 30;
Rue de Gand, 91;
Rue du Tilleul, 46 : Debucny;
Rue de Roubaix, 35 : Deroy.

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, 18.

A BOULOGNE-SUR-MER
Rue de la Lampe, 31.

A CALAIS
Rue Lafayette, 68;
Rue des Boucheries, 3;

A BERCK-SUR-MER
Gde épic. modèle, pl. de l'Eglise, 1

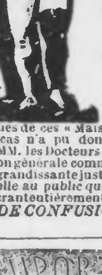
Exiger sur le papier la vignette d'Oostcamp et sur les mottes de beurre la marque de la Laiterie d'Oostcamp 879

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

42517d

BANDAGES Accessoires de Pharmacie



Consultations toujours gratuites
CABINET D'APPLICATION
(Ouvert tous les jours)
INSTRUMENTS DE CHIRURGIE
GEORGES VALIN
36, rue Esquermoise, LILLE
BANDAGISTE-ORTHOPÉDISTE-SPÉCIALISTE
Ex-élève des Ecoles de Médecine et de Pharmacie de Lille, **diplômé**, *fournisseur spécial des Hôpitaux*

Entrepôt général de tous accessoires de Pharmacie, d'Orthopédie et de Chirurgie.

Bandages classiques et spéciaux

Fabrication, Nickelage, Réparations

Pour mettre leur clientèle en garde contre les réclames de ces « Maisons universelles » auxquelles la publicité à grand fracas n'a pu donner et ne donnera jamais une réputation sérieuse, MM. les Docteurs et Chirurgiens recommandent ma Maison d'une façon générale comme étant d'entière confiance; sa prospérité toujours grandissante justifie pleinement sa bonne renommée.

Je rappelle au public que je n'exerce ni Pharmacie ni autre partie me consacrant entièrement à ma profession de Bandagiste-Orthopédiste

PAS DE CONFUSION : **36, rue Esquermoise, Lille.**
100070—41170

DIGUE DE MER

NIEUPORT-BAINS
la plus vaste plage du littoral belge

Confort et vie de famille
Situation très hygiénique
Magnifiques promenades aux environs.

Orchestre permanent au Kursaal
2 estacades de plus de 2,500 m.
Représentations théâtrales, bals

L'express Bruxelles-Nieuport donne la correspondance aux trains venant de Lille à Gand et Lichtervelde.

GRAND HOTEL DES BAINS
HOTEL DE LA PLAGE
Pension pour famille. Prix modérés

Pour tous renseignements s'adresser à la Société Anonyme de Nieuport-Bains. 43370

FAVORITE DE VALS
Arrête les diarrhées infantiles. Active la digestion. Guérit les rhumatismes.
En vente: Pharmacies & Drogueries.

Certifie l'insertion N

Imprimerie du *Journal de Roubaix*. — Alfred Reboux, rue Neuve, 17