COMBATS DE COQS

Roubaix. — La partie de coqs qui a eu lieu mercredi soir chez M. Dacoulombier, rue de Fourcoing, avait attiré passablement d'amateurs. On pouvait un 3de 3 pour 25 francs, avec une paire de plaisir à 5 francs, contre la société des Bons Changards de Wattrelos. Cette partie a été excessivement animée du commencement à la fin, et les paris ont été élevés des deux côtés. En voici les résultats : La société Dacoulombier a gagné la première paire ; la société de Wattrelos a gagné les deuxième et troisième paire. La quatrième paire n'a pas décidé. C'est donc Wattrelos qui est vainqueur.

Roubaix. — N'ayant pu donner toutes les mises pour lesquelles les amateurs en ont fait la demande pour le concours du 22 mai, la société du Clairon des Zouaves, rue Pellart 48, a décidé de donner un 3e concours le dimanche 5 juin prochain. La mise sera de 5 fr. et la société aura droit à 15 fr. Il ne reste plus que quelques mises à prendre.

Wasquehal. — Un grand concours de coqs a été donné dimanche dernier chez M. Alphonse Huart, estaminet Saint-Eloi à Wasquehal. Quatorze sociétés y ont pris part. La plus grande animation n'a cessé de régner durant le concours. Les paris ont été très nombreux. Voici les résultats : Ont obtenu des prix : Gustave Bodin, de Wasquehal ; Louis Dubois, de Wasquehal ; Jouvenant, à Croix ; Vancanaelghem, à Wasquehal et le Joram de Croix. La paire entre Meghou et Hubeau a été nulle.

Wattrelos — Considérablement d'amateurs s'étient donné rendez-vous lundi soir à six heures, chez M. Grimonprez, aux Ballons, pour participer à une des plus belles parties de la saison qui se jouait contre la société de l'Ours de Roubaix, il s'agissait d'un 3 de 3 mort pour 50 francs, avec entrée du parc au gagnant. Voici les résultats de cette partie qui a été très nuancée et au cours de laquelle des paris importants ont été tenus de part et d'autre. La société de l'Ours de Roubaix a gagné les première, deuxième et troisième paires.

Croix. — Dimanche 5 juin, chez M. Jules Coghe, dit Monsieur, angle des rues Chevreuil et de la Lunette, grand concours de coqs, douze sociétés y prendront part. La mise sera de 5 francs, chaque société gagnante touchera 15 francs. Mise au paire à 5 heures 1/2.

A la demande de plusieurs amateurs la société du Clairon des Zouaves, rue Pellart, 48, a décidé de donner un dernier concours 5 fr. pour 10 fr. le dimanche 5 juin prochain. Il reste encore quelques mises à prendre.

CHRONIQUE VÉLOCIPÉDIQUE

Aux amateurs de sports. — On nous prie d'insérer la communication suivante :

« Le vélo est sans contredit le plus hygiénique et le plus agréable des sports, tout le monde en fait. Malheureusement, il existe une classe de la société pour qui l'entraînement manque ; et cela à cause que bien des personnes de vingt-cinq à quarante ans, principalement celles mariées, ne veulent se joindre à de jeunes vélocipédistes qui, en sorties, prennent des allures tellement rapides que ce ne sont plus des balades agréables mais du surmenage. Aussi c'est dans le but louable de stimuler le goût de cette classe, que quelques amateurs se sont groupés et proposent à tous les amateurs de se joindre à eux pour faire des excursions.

» Le siège provisoire de ce groupe d'amateurs de vélo se trouve actuellement au café Jean Braie, place du Trichon. Le secrétaire, également provisoire, M. Eugène Bœue, invite les personnes qui désireraient connaître plus exactement le but et les avantages de ce groupement, à assister le vendredi 27 courant, à neuf heures du soir, à la réunion qui aura lieu au local susindiqué.

» Le but principal poursuivi par ce groupe d'amateurs de vélo est de prouver aux personnes ne disposant que de leur matinée du dimanche, l'occasion de faire des sorties intimes, facultatives, où l'émulation donnée par la bonne compagnie procurera des promenades agréables, hygiéniques et réconfortantes, au lieu de ces pénibles sorties faites en solitaire d'où l'on revient souvent découragé, parfois même dégoûté à jamais de faire du vélo, pour l'avoir pratiqué d'une façon incomprise et défectueuse. »

LA CLIENTÈLE

Pour donner une idée de la valeur attribuée, dans le monde entier, à la **WHITWORTH**, citons les noms suivants parmi sa riche clientèle : le prince de Galles, l'Impératrice d'Autriche, le roi d'Espagne, la reine de Grèce, le grand-duc Pierre de Russie, le duc d'Orléans, le duc de Luynes, le duc d'Uzès, la princesse Beatrice.

Agent : **LEMPIRE**, 16 ter, boulevard de Paris, à Roubaix.

BULLETIN INDUSTRIEL ET COMMERCIAL

REVUE DES MARCHÉS

MARCHÉS D'ORIGINE

Buenos-Ayres, 24 mai.

Agio sur l'or, 103.70.

MARCHÉS D'IMPORTATION

Havre, 26 mai.

(Par télégramme de notre correspondant spécial)

A terme : Marché languissant. Ventes nulles. Cours inchangé.

VENTES PUBLIQUES DE LAINE
de Roubaix-Tourcoing

A TOURCOING

Vu les deux séances d'ouverture comprenant des catalogues de blousses et de déchets, l'allure générale des enchères a été calme.

Ainsi pour les déchets on pouvait constater la résistance des acheteurs à payer les prix demandés ; il en en est résulté une baisse de 2 à 3 0/0.

Pour les blousses, les détenteurs se trouvaient en présence du commerce local qui a encore du stock et se montrait, par suite, peu disposé à accepter ses cours élevés. Mais les acheteurs étrangers ont intervenus et ont contribué à maintenir les prix.

En somme on paie les cours en rechignant un peu, mais on paie.

VENTES PUBLIQUES DE LAINES DE HONGRIE
à Budstape

La première série des ventes publiques de laines de Hongrie s'ouvrira le 6 juillet. Elle comprendra les produits des meilleures bergeries de la contrée.

LES IMPORTATIONS FRANÇAISES
EN ALLEMAGNE

L'importation française en Allemagne a considérablement augmenté ces dernières années, dit *La Post*, ce qui est d'autant plus étonnant que, depuis 1892, l'importation allemande en France va en diminuant progressivement à cause de l'augmentation des droits de douane français. En 1897, les importations françaises ont augmenté de 35 millions 1/2 et cette augmentation porte sur les articles les plus divers, tels que les cuirs, les bicyclettes, les machines, la laine, la soie, le vin, les conserves, les fromages, etc. En même temps, les maisons françaises s'efforcent d'augmenter sans cesse leur débit en Allemagne, et établissent des sortes de musées commerciaux dans les grandes villes allemandes ; il vient de se former à Copenhague une nouvelle société de commerce qui a pour but de faire du port libre de la ville un lieu de dépôt des produits français à destination de la Russie, de la Suède et surtout des ports allemands de la mer Baltique. On y organiserait un grand dépôt d'échantillons et de consignations et l'on chercherait à développer l'exportation des produits danois en France.

L'OFFICE NATIONAL
du Commerce extérieur

Paris, 25 mai. — Par décret en date du 21 mai ont été nommés membres du conseil d'administration de l'Office national du Commerce extérieur, créé en avril dernier : MM. Montgolfier, président de la Chambre de commerce de St-Etienne ; *Julien Lagache, président de la Chambre de commerce de Roubaix* ; Martel, sénateur, président de la Chambre de commerce de Cognac ; Herbart, président de la Chambre de commerce de Dunkerque ; Chabreyer, président de l'Union des Chambres syndicales lyonnaises ; le baron Reille, président du Comité des forges de France.

MM. *Lagache*, de Montgolfier, Martel et le baron Reille sont en outre nommés membres du comité de direction à l'Office National du commerce extérieur.

Un autre décret porte que les correspondants du ministère du commerce et de l'Office National extérieur sont nommés par décret sur rapport du ministre du commerce.

Ces correspondants, qui porteront le titre de conseillers du commerce extérieur de la France, seront choisis parmi les industriels et commerçants établis tant dans la métropole, aux colonies ou à l'étranger ou qui jouissent d'une grande notoriété dans les affaires d'importation ou d'exportation et ayant personnellement contribué au développement du commerce extérieur soit par la création, la direction ou la représentation de maisons ou de comptoirs, soit par l'accomplissement de missions commerciales, par des publications ou des études, ou l'envoi régulier d'informations commerciales. Les fonctions de conseiller extérieur du commerce sont gratuites.

LA GUERRE HISPANO-AMÉRICAINE
ET
l'Industrie textile Française

Voici la guerre définitivement allumée entre les Espagnols et les Etats-Unis. Sans nous préoccuper dans ce journal de cet événement au point de vue politique qui ne nous regarde pas, nous devons retenir l'influence qu'il ne peut manquer d'exercer sur nos relations au point de vue textile avec le Nouveau-Monde.

Or, l'année dernière, la France seule a acheté aux Etats-Unis pour 173,837,000 francs de coton, d'une part, et d'autre part, elle a exporté en Amérique pour 56,574,000 francs de tissus de soie et 23,512,000 francs de tissus de laine. Il faut donc bien nous dire que nous perdons beaucoup si la guerre se prolonge. L'Angleterre et l'Allemagne, dont les échanges avec les Etats-Unis atteignent des proportions beaucoup plus importantes, perdront encore plus que nous.

De leur côté, en tant qu'échanges internationaux, les Etats-Unis n'ont rien à gagner à une guerre. Néanmoins, ils sont vraisemblablement les seuls qui espèrent en retirer quelque chose. En gens pratiques, ils entrevoient la victoire et Cuba, car pour eux il n'est pas douteux que les soixante-dix millions d'Américains ne viennent facilement à bout des dix-huit millions d'Espagnols appauvris par la lutte qu'ils soutiennent déjà contre l'insurrection.

Ce n'est peut être pas très courageux, mais c'est en tout cas bien américain. L'humanité et la morale peuvent y trouver à redire ; mais de tout temps la raison du plus fort a toujours été la meilleure et le sera encore probablement cette fois.

LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DRAPIÈRE
A VERVIERS
pendant l'année 1897

L'année 1897 finit comme elle a commencé. Jamais, l'industrie drapière de Verviers n'a souffert plus péniblement de cette crise intense, qui a pesé si lourdement sur les affaires en général. Nous en résumons les causes le plus succintement possible, en rappelant qu'elles ont été développées dans les rapports trimestriels.

Les ventes du printemps et de l'été ont été peu brillantes à cause d'une température capricieuse si peu favorable aux affaires. La vente d'hiver a été plus mauvaise encore et le pays s'est ressenti péniblement de la mévente provoquée par un temps trop doux pour la saison.

La Belgique n'a pas seule souffert de cette situation ; de partout, sur le continent, les plaintes sont générales et il nous revient que des stocks nombreux existent dans les magasins.

La guerre dont l'Orient a été le théâtre a arrêté complètement les affaires en cette contrée et crée une situation dangereuse pour ceux qui y avaient des intérêts engagés.

Il semble cependant que la prochaine campagne d'hiver sera de nature à dédommager les fabricants si rien ne vient troubler le calme qui a fini par régner dans ce pays agité par des causes qui sont loin d'être apaisées et qu'un rien peut raviver encore.

Après avoir inondé les marchés américains du Nord d'une quantité démesurée de draperie de toute sorte, tant pour hommes que pour femmes, afin de profiter des anciens droits de douane, il fallait s'attendre à ce qui est arrivé ; une pénurie complète d'affaires. Cette situation n'est pas due seulement due au trop-plein de marchandises qui n'ont pu s'écouler immédiatement, mais aux progrès vraiment étonnants que les fabricants américains continuent à faire et avec lesquels il faudra compter désormais, d'autant plus que les concurrents de là-bas sont protégés par des droits d'entrée énormes. Le pouvoir dont dispose le président des Etats-Unis de diminuer les droits de douane de certains produits à condition que les pays du continent lui offrent la réprocité de cette diminution sur d'autres articles, n'aura pas pour la Belgique, dans lequel tous les produits peuvent entrer frappés de peu de droits, n'a pas grand chose à offrir à l'Etat dont les droits sont, pour ainsi dire, prohibitifs. La France, sous ce rapport, est bien mieux placée que la Belgique ; elle pourra donner une compensation bien large, un récent travail l'a prouvé.

Les Amériques du Sud n'ont pas été meilleures pour les transactions ; le Brésil, le Mexique, la Plata n'ont, pour ainsi dire, rien demandé. Le Chili, seul, a remis quelques ordres et tout a contribué, en 1897, à la mauvaise marche des affaires.

Que nous réserve l'année qui prend cours ?

Il faut envisager l'avenir avec appréhension ; le champ d'action dans le pays est si restreint que l'espoir doit aussi s'étendre aux affaires du dehors et, lorsqu'elles manquent, comme cela est arrivé pendant l'année qui vient de s'écouler, l'industrie belge se traîne péniblement dans les affaires stériles, malgré les progrès vraiment admirables que les fabricants font chaque jour.

(Bulletin de la Chambre de commerce française de Charleroi).

LE COMMERCE FRANÇAIS DANS LE LEVANT
Conseils aux exportateurs

On écrit de Costantza, à la Chambre de commerce rançaise de Constantinople :

Tout d'abord, disons-le, la diminution de nos affaires dans le Levant ne peut être imputée ni aux populations de ces pays, ni à l'incapacité des Français qui l'habitent. Nos commerçants et nos industriels sont seuls responsables de cet état de choses. Quelles sont les raisons qui ont éloigné notre commerce de contrées où il était prospère et pourquoi s'est-il retiré presque sans lutte devant la concurrence de nouveaux venus ? Il serait sans doute intéressant de le savoir, et une enquête comme celle dont vous avez pris l'initiative — si elle était possible en France — serait plus instructive sur ce point que tout ce que nous pourrions en dire. Mais, outre qu'elle paraît peu facile, elle n'aurait aucune sanction pratique. Le passé est le passé et, pour le juger, il faut connaître les conditions sociales dans lesquelles on agissait.

Du reste, c'est l'avenir seul qui nous intéresse, et c'est pour lui qu'on se demande si la France peut reconquérir le terrain perdu.

Trois moyens, pour atteindre ce but, paraissent être préconisés par la majorité, si ce n'est l'unanimité de vos correspondants : 1° La fabrication appropriée à la clientèle ; 2° Augmentation des crédits ; 3° Envoi plus fréquent et plus régulier de voyageurs de commerce. Ce qui revient à dire que, pour aborder de nouveau et avec succès la clientèle du Levant, il faut mieux la connaître. Pour cela le voyageur de commerce est-il suffisant ? Je ne le pense pas.

Le premier ne connaît que peu et quelquefois pas du tout les marchandises qu'il doit vendre. C'est un indépendant qui ne reçoit de direction que de lui-même. C'est ainsi un pionnier à qui on confie des échantillons pour essayer une contrée et que l'on remplace souvent si le résultat de cet essai n'est pas satisfaisant. Cette catégorie de voyageurs tend à disparaître, si même elle existe encore. Les uns sont devenus commissionnaires pour leur compte, les autres ont été les premiers à se retirer devant la concurrence, leur existence n'étant guère possible que dans les milieux peu exploités.

Le voyageur en titre suit un itinéraire tracé par son chef, dont il peut certainement se départir suivant les circonstances, mais auquel il doit revenir le plus promptement possible pour rester en contact avec sa maison. Son objectif constant est de remplir autant qu'il le peut son carnet dans le temps le plus court ; pour lui, plus que pour tout autre, le temps c'est de l'argent.

A peine arrivé dans une ville il doit faire ses visites, arrêter ses rendez-vous, montrer ses échantillons, prendre les ordres, sans jamais se laisser gagner de vitesse par ses concurrents ; aussi, à peine a-t-il pris les commandes, qu'il doit partir sans perdre un instant pour gagner une autre étape où l'attend un travail aussi hâtif. Il est vendeur et ne doit jamais oublier que son chef, avant tout, lui demande un carnet bien et rapidement rempli.

Comment voulez-vous qu'un homme aussi pressé puisse étudier à fond des questions compliquées de douane, de transport, de change, d'agio, de crédit et en plus s'occuper des articles anglais, allemands ou autres, en étudier la composition, en un mot apprécier les causes véritables de leur bon marché et la possibilité pour nous de les fabriquer. A peine a-t-il, de ville en ville, pu réunir quelques éléments, qu'il passe dans un autre pays où tout est à recommencer. Il est, je le répète avant tout, *vendeur* et rarement initié complètement à la fabrication des articles qu'il doit vendre.

Il faudrait donc faire précéder l'envoi de voyageurs, d'un voyage d'étude. Il y a beaucoup à faire dans nos pays pour la porcelaine, la faïence, la quincaillerie, les outils de toute sorte, les étoffes pour femmes et pour hommes et beaucoup d'autres articles dont j'ignore jusqu'au nom. Il existe en France des Chambres de commerce un peu partout, des syndicats de fabricants qui ont pour mission de défendre les intérêts généraux de la corporation. Serait-il donc impossible que ces centres d'action s'entendissent pour faire les frais en commun de pareilles études et chaque industrie ne pourrait-elle trouver l'homme capable de remplir cette mission. Pour les étoffes, Roubaix, Reims, Amiens, Saint-Quentin et d'autres villes ne peuvent-elles faire les frais de quelques centaines de francs chacune pour être, une bonne fois, documentées sur les points qui les intéressent ? Pour la quincaillerie, les fabricants des Ardennes et ceux d'autres provinces ne peuvent-ils en faire autant ?

De temps en temps, il arrive dans nos consulats une demande d'une Chambre de commerce priant le consul de lui envoyer, pour un Musée commercial, les échantillons des articles qui se vendent dans son district et qui pourraient être produits dans le rayon de la Chambre. Le pauvre consul met en réquisition toutes les bonnes volontés des Français et des commerçants de sa résidence et expédie les fruits de la récolte qu'il a pu faire. Un mois après, il reçoit une belle lettre signée du Président et du Secrétaire de la Chambre de commerce le remerçiant de son envoi, mais je crains bien que cette réponse soit le seul résultat de ses démarches.

Rien de cela n'est sérieux. Si vous voulez créer des Musées commerciaux, et je vous approuve en cela, faites-le de telle sorte que vos adhérents y trouvent des documents sérieux recueillis par des hommes aptes à les bien établir — qu'ayant à répondre à des offres de représentation dans un pays quelconque, ils puissent trouver dans les archives ou dans les bulletins de vos Chambres de commerce ou de vos syndicats, des détails circonstanciés sur les usages, les habitants, les modes d'emballage, les métrages, etc., du pays qu'ils sont appelés à exploiter. Ces documents et les échantillons de vos Musées leur permettront alors de se rendre compte si leur fabrication peut se plier aux exigences de la nouvelle clientèle et ils pourront prendre une décision en connaissance de cause. Si vous avez dépensé en une seule fois un peu plus d'argent que d'habitude, du moins vous ne l'aurez pas dépensé inutilement, tandis que vos Musées actuels me semblent vouées à la solitude et à la poussière.

Ce voyage d'études serait d'autant plus facile à faire pour nous dans le Levant que notre langue y est parlée partout, à tel point qu'il est indispensable à tous les voyageurs allemands ou anglais qui le visitent de la parler couramment. C'est là une grande supériorité pour nous si nous savons en profiter. J'ajouterai qu'il serait facile au commerce français de recruter dans les jeunes Français nés dans le Levant des voyageurs connaissant des langues qui s'y parlent, qui, après un stage de peu de durée, feraient de bons voyageurs et seraient d'utiles auxiliaires pour le commerce de la Métropole dans nos pays. En effet, si la langue française est répandue dans la classe instruite et cosmopolite, la connaissance des diverses langues qui se parlent dans le Levant a une importance énorme dans les relations de vendeurs à acheteurs.

La France a donc à sa disposition les meilleurs *éléments de succès dans le Levant*; qu'elle le veuille et en peu de temps elle retrouvera l'ancienne prospérité de son commerce d'autrefois.

A. Delépine.

LE TRANSIT FRANCO-BELGE

A côté des échanges si importants que se font la Belgique et la France pour leur consommation intérieure et qui constituent ce qu'on appelle en statistique *le commerce spécial*, il y a *le commerce général*, qui comprend, en outre, les marchandises entreposées, transbordées ou admises temporairement et enfin, celles qui ne font que transiter.

Ces dernières profitent surtout au pays par le trafic de transports qu'elles occasionnent. Pour donner une idée de l'importance de ce trafic, nous dirons que la Belgique exporte sur les voies ferrées françaises 237.786.086 kil. c'est-à-dire plus de la moitié du tonnage des marchandises qui ne font que transiter la France.

Le tonnage des marchandises venant de France qui transite le Belgique est bien moindre : il ne s'élève qu'à 39 385.780 kil.

Au commerce spécial la France importe en Belgique pour 500 millions, tandis que la Belgique ne lui envoie que pour 282 millions de marchandises. Aussi, la Belgique est, après l'Angleterre, le meilleur client de la France.

Les chiffres cités plus haut montrent qu'en matière de transit, elle est, en outre, de tous les pays étrangers, celui qui expédie le plus par l'intermédiaire de la France.

(Bulletin de la Chambre de commerce française de Charleroi).

LE ROUISSAGE SCIENTIFIQUE
et le teillage peignage du lin

Nous avons, dans notre chronique du 17 septembre 1897, entretenu nos lecteurs de la découverte du rouissage scientifique du lin en question dont on se préoccupe depuis longtemps dans l'industrie, due à la collaboration commune de MM. Vallez-Roger, président du Comice agricole de Lille, Dr Doumer, professeur à la faculté des sciences de la même ville, et de Swarte, ingénieur des arts et manufactures.

Nous avons déclaré, malgré toute la confiance que nous inspirait l'expérience incontestée des promoteurs et surtout de notre ami M. Vallez-Roger, que nous demandions à attendre avant de formuler une opinion quelconque sur cette nouvelle découverte.

Or, voici qu'il résulte d'une communication de M. Wallez-Roger au Comice agricole de Lille, que non seulement le procédé scientifique du rouissage fonctionne à Steenbecque (Nord), dans une usine où tous ceux que la question intéresse sont admis après demande à le voir fonctionner, mais encore qu'il est complété par un système complet de teillage peignage du lin, résultat des recherches de M. Wallez-Roger seul. Nous nous faisons un devoir de signaler aujourd'hui les nouveaux prolégomènes de cette invention, que l'on pourra certainement qualifier de remarquable si elle réalise réellement les promesses qu'on est en droit d'en attendre. Dans tous les cas on ne peut pas dire que les auteurs mettent la lumière sous le boisseau.

COTONS

Liverpool, 26 mai, 12 h. 58.

Vente 8.000 balles. Marché soutenu.

Cotations : Mai, 3.34 ; Juin-Juillet, 3.34 ; Août-Septembre, 3.34 .I. ; Octobre-Novembre, 3.33 ; Décembre-Janvier, 3.31 .I..

Havre, 26 mai.

(Par télégramme de notre correspondant spécial)

A terme : Cours calmes. Ventes 600 balles.

		Précédente	du jour
Janvier	fr.	40 5/8	40 1/2
Février	»	40 3/4	40 1/2
Mars	»	40 3/4	40 1/2
Avril	»	.. .I.	40 .I.
Mai	»	41 3/4	41 1/2
Juin	»	41 3/8	41 3/8
Juillet	»	41 3/8	41 3/8
Août	»	41 3/8	41 3/8
Septembre	»	41 3/8	41 3/8
Octobre	»	40 1/8	40 1/8
Novembre	»	40 7/8	40 7/8
Décembre	»	40 5/8	40 1/2

Disponible : 25 balles Texas de 48, 25 ; 313 b. Nouvelle-Orléans, 43,50, 45,75 ; 100 b. Georgie, 45, 75.

Havre, 25 mai — A terme calmes. 2.100 balles.

En clôture on cote : Mai, 41 5/8 ; juin, 41 3/8 ; juillet, 41 3/8 ; août 41 3/8 ; septembre, 41 3/8 ; octobre, 41 1/8 ; novembre, 40 7/8 ; décembre, 40 1/2 ; janvier, 40 5/8 ; février, 40 5/8 ; mars, 40 5/8 ; avril, 40 .I..

Havre, 25 mai.

A N.-York, hier, le terme clôturait soutenu en baisse de 1 à 3 points à N.-Orléans, maché calme, soutenu, cours en hausse et baisse partielles de 1 à 2 points.

Sur place, il y a petit courant d'affaires en disponible à prix sans changement, soit 45 fr. 25 pour le low-midding N.-Orléans.

Le bulletin des ventes, arrêté à quatre heures, comporte, en somme, 697 balles, dont 497 balles des Etats-Unis en disponible, et 200 balles de l'Inde à livrer.

A terme, la première cote a été établie sans changement, sauf pour le courant, qui a été baissé de 1/8. On est à peu près resté ainsi pendant toute la séance et la cote de quatre heures ne marquait qu'une baisse de 1/8 pour décembre, février et mars. Il a été coté 2,100 b. aux cours suivants : fr. 41 3/8 à 41,50 pour juin, 41 3/8 pour juillet et août et 41 3/8 à 41,25 pour septembre.

Londres, 23 mai.

Cotons des Indes-Orientales : Marché calme et prix plus faciles ; fully good fair Tinnivelly mai-juin vendeurs à 3 7/16d., good Western 3 3/16d. mai-juin cif. ; fine Bengale 3 1/8d., fully good 3 »/»»d., août et fret mai-juin fair red Cocanada 3 1/32d. mai-juin cif.

Manchester, 23 mai.

Les filés pour la consommation locale sont soutenus aux cotations de vendredi dernier, toutefois les filateurs n'ont reçu que des commandes modérées. Les filés en paquets pour l'exportation sont d'un placement un peu facile pour certaines sortes. Les tissus sont en assez bonne demande pour Bombay, par contre les autres marchés indiens sont calmes. La Chine et les marchés du continent sont sans changement appréciable.

Mulhouse, 22 mai.

Tissus de coton : La température, ayant encore été généralement défavorable cette semaine, les affaires sur place sont très mauvaises. En marchandise apprêtée les transactions sont également paralysées, malgré cela les prix sont très fermes. En filés de coton les affaires sont très insignifiantes. Prix plutôt un peu plus faibles.

LIN, JUTE & CHANVRE

Rotterdam, 23 mai.

Lins : Apports au marché de ce jour : 7600 pierres lin bleu hollandais et 400 pierres lin blanc zélandais. Du lin hollandais environ la moitié a été enlevée à prix sans changements fermes, tandis que le lin zélandais a également trouvé acheteurs. Les avis au sujet de la récolte sur pied sont par continuation favorables.

Londres, 23 mai,

Chanvres : Marché en nouvelle hausse ; vente du jour 3000 balles fair current Manille, par navire déclaré de liv. st. 36 jusque liv. st. 36.15, bon brun liv. st. 30 et fair liv. st. 29 tous navires déclarés ainsi que quelques lots Sisal disp. à liv. st. 30 cif. ; 75 tons good fair Wellington disp. vendus à liv. st. 26.

Jutes : Calmes ; bonnes premières marques natives str mai-juin Londres ou viâ Cap Hambourg vendeurs à liv. st. 11.12.6 cif ; entes 250 b. Rajendra zero dock à liv. st. 11.15 et 1000 b. bonnes premières marques natives mai-juin viâ Cap Hambourg à liv. st. 11.12.6 cif.

L'un des Gérants : Alfred Messiaen.

Imp. Alfred Reboux, Grande-Rue, 71, Roubaix.

MARCHÉS A TERME

Cours du 26 Mai 1898

LAINES PEIGNEES

MOIS DE LIVRAISON	ROUBAIX-TOURCOING Peignés de La Plata et de l'Uruguay Type unique — Cote précédente	Cote du jour	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	4.325	4.325	....	....	3.375	3.375
Février	4.325	4.325	....	....	3.35	....
Mars	4.30	4.30	....	....	....	....
Avril	4.30	4.30	....	....	....	....
Mai	....	....	....	....	3.475	....
Juin	4.30	4.40	....	....	....	3.475
Juillet	4.30	4.40	....	....	3.475	3.425
Août	4.375	4.375	....	....	....	....
Septembre	4.35	4.375	....	....	3.425	3.40
Octobre	4.35	4.35	....	....	....	....
Novembre	4.325	4.325	....	....	3.40	3.375
Décembre	4.325	4.325	....	....	....	....

LAINES PEIGNÉES — LAINES BRUTES

MOIS DE LIVRAISON	ANVERS (par télégraphe) Peignés Buenos-Ayres Allemand B — Cote précédente	Cote du jour	ANVERS (par télégraphe) Suint de La Plata Type C — Cote précédente	Cote du jour	LE HAVRE (par télégraphe) Buenos-Ayres Prima bonne courante 36 0/0 — Cote précédente	Cote du jour
Janvier	4.15	4.125	1.31	1.31	1.30	1.30
Février	4.125	4.125	1.31	1.31	1.305	1.305
Mars	4.10	4.10	1.31	1.31	1.305	1.305
Avril	4.10	4.075	1.31	1.31	....	....
Mai	4.325	4.325	1.28	1.28	1.29	1.29
Juin	4.275	4.275	1.28	1.28	1.29	1.29
Juillet	4.25	4.25	1.28	1.28	1.295	1.295
Août	4.25	4.225	1.29	1.29	1.30	1.30
Septembre	4.20	4.20	1.30	1.30	1.30	1.30
Octobre	4.20	4.20	1.31	1.31	1.30	1.30
Novembre	4.175	4.175	1.31	1.31	1.30	1.30
Décembre	4.175	4.15	1.31	1.31	1.30	1.30

OPÉRATIONS

ROUBAIX-TOURCOING
Tendance soutenue

Laines peignées	Mai	.....	» à	....
	»	.....	»	....
Type unique	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Juin	5.000	»	4.40
	»	.....	»	....
	Juillet	.....	»	....
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Août	5.000	»	4.375
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Septembre	5.000	»	4.375
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Octobre	5.000	»	4.35
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Novembre	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Décembre	.....	»	....
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Janvier	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Février	.....	»	....
	»	.....	»	....
Laines en suint	Mars	.....	»	....
	Avril	.....	»	....
	TOTAL	26.000 k.		

ANVERS
Tendance calme

Type B	Janvier	.....	k. à	...
	Février	.....	»	....
	Mars	10.000	»	....
	Avril	10.000	»	....
	Mai	.....	»	....
	Juin	.....	»	....
	Juillet	40.000	»	....
	Août	30.000	»	....
	Septembre	.....	»	....
	Octobre	5.000	»	....
	Novembre	.....	»	....
	Décembre	5.000	»	....
	TOTAL	100.000 k.		

En suint, on a traité .. balles.

LEIPZIG
Tendance calme

TOTAL..... 25.000 k.

Ventes diverses

CONSTRUCTION de CONTINUS A ENGRENAGE à retordre, à côtes indépendants et vitesse variable (genre Alsace), machines garanties deux ans visibles en marche chez **M. Augustin FOUVEZ**, rue de Fourcoing, 131bis, Roubaix. Spécialité d'engrenages et pignons de broches. Petites pièces détachées pour revidoirs et continus. Travail à forfait et à façon. Transformation de continus. 34015—44520

Appartements & Chambres A LOUER

Publicité économique : Chaque mention d'une ligne de ce tableau ne 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).

Ch. garnies, 20, rue de l'Hôtel-de-Ville, Tourcoing.
Ch. garnies, 18, rue de Lorraine.
Ch. garnies, rue de Collège, 145.
Chambres, 58, rue du Curoir.
Chambre garnie, rue Bernard, 118
Ch. avec cabinet garnis, rue Fosse-aux-Chênes, 96.
Ch. garnie, rue d'Inkermann, 12.
Ch. garnies ou non, rue de Tourcoing, 34.
Chambres garnies, rue Drouot, 21
Ch. garnie ou non, 115, rue St-Jean.
Chambre, rue de Rohan, 9.
Quartier, 24e, rue de l'Epeule.
Chambre, 34, boulev. Montesquieu.

Cabinet de **L. MONTAIGNE-DELOS**
Gradué en droit
316 bis, r. Solférino, LILLE

A CÉDER

Etude de Notaire dans Pas-de-Calais.

Fabrique de registres gros et détail, après fortune et pour se retirer.

Estaminets bien situés, conditions avantageuses.

Commerce de charbons, après fortune, à Lille.

Commerce de vins en 4/1 gros, à Lille.

Epicerie-cantine, pour se retirer.

Cantine à Canteleu, reprise 1,000 francs.

Pâtisserie ancienne et renommée, prix 4,500 francs.

Représentation d'épiceries, produit annuel 8,000, prix 700 fr.

Boulangerie à Lille, après fortune, prix 6,000 francs.

Industrie mécanique à Lille, cause de santé.

Maison de rouennerie et confections à Lille, après fortune.

Fonderie de fer dans sous-préfecture de la région.

Brasserie dans le Pas-de-Calais avec malterie, 4,000 hectolitres, prix 24,000 fr. habitation comprise.

Entreprise de menuiserie, prix modéré

Bureau de 2 à 7 heures. 32450

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOI

Maison de Paris recherche **REPRÉSENTANT** A ROUBAIX pour achat de tissus lainages. — Ecrire A. T. L., poste restante, place de la Bourse, Paris. 44438

AGENCES de maisons de 1er ordre demandées par deux hommes energiques. Bonne clientèle et bureau central à Manchester. S'ad. à Box 62, Wheeler's Advertising Office, Manchester. 44476

AUSTRALIE Un représentant en Australie, ayant déjà l'agence de quelques-unes des principales maisons anglaises et américaines, désire représenter à Roubaix une des meilleures manufactures d'étoffes de vêtements et dames. Le dit agent transacte principalement avec les grandes maisons de gros du marché australien, et seulement les gros manufacturiers qui sont prêts à faire concurrence dans le grand commerce répondront au désir exprimé. S'adresser d'abord à W. H. care of MM. H. Fox and Co, 70, Gracechurch Street, Londres, E. C. (Angleterre). 44530

Une forte maison faisant les **FROMAGES DE HOLLANDE** cherche, pour la ville de Lille et les villes de Roubaix et Tourcoing, des représentants actifs, bien introduits aux maisons faisant cet article. — S'adresser sous les initiales S. C. J., Bureau Général d'Annonces, Nygh et Van Ditmar ; à Amsterdam. 44499

POSITION A PARIS

Direction de bureau très honorable. Traitement fixe et intérêts. Pas de fonds à engager dans la maison, mais importante garantie exigée, espèces en banque ou hypotheque. On pourra espérer association apres long essai. Il ne sera répondu qu'aux lettres donnant références ou détails précis. Ecrire abonné à la Grande-Poste, n° 243, Paris. 44485d

FABRICATION Homme, 25 ans, Français, exempt de tout service militaire, dessinateur depuis 10 ans, actuellement chez fabricant important de la place, draperies, robes, confections, désire changer. Connaît son métier à fond. Références de 1er ordre. — Ecrire F. S. 25, bureau du journal. 32939—44378

EMPLOI Belge, 23 ans, parfaitement au courant de l'allemand et actuellement occupé dans une maison de laine d'Aix-la-Chapelle, cherche place dans bonne maison, pour le bureau ou voyager. Ecrire à M. Arthur Dehayes, Bourgraben, 92, à Aix-la-Chapelle. 34551—44475

GOUVERNANTE-MÉNAGÈRE d'un certain âge, ayant déjà servi, demande place chez personne seule. S'ad. rue de l'Hospice, 5, au premier, Roubaix. 44528d

AVIS DIVERS

DETTES NON-RECONNUES Le sieur Emile Pondeville, apprêteur, demeurant rue de Denain, cour Leroy, 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, Marie Selle. 44564—35321

Guérison des Maladies de la PE