BULLETIN INDUSTRIEL
ET COMMERCIAL

REVUE DES MARCHÉS

MARCHÉS D'ORIGINE

Buenos-Ayres, 25 juin.

Agio sur l'or, 176.20.

Fortet (Lusace), 24 juin.

A la vente publique tenue hier, il a été offert 5,487 qtx laines en suint et lavées allemandes et 359 b. diverses dont il a été vendu respectivement 3,453 et 121 b. Acheteurs nombreux. Tendance très active notamment pour les laines bien conditionnées. Prix pleinement soutenus pour laines en suint comparativement à la vente d'avril; les fines laines d'agneaux en suint ont obtenu jusque 73 Rm., les lavées à dos dénotent une avance de 5 à 14 Rm. sur les cours de l'an dernier. Laines du Cap peu recherchées aux prix des précédentes enchères.

Hildesheim, 23 juin.

Arrivages à la foire de cette année 1,442 qtx contre 1818 en 1897. Prix payés pour laines fines 88 à 97 (88 à 93 en 1897) laines moyennes 83 à 88 (80|86), laines ordinaires 80 Rm. (75|80) par qtal.

MARCHÉS D'IMPORTATION

Havre, 28 juin.

(Par télégramme de notre correspondant spécial)

A terme : Marché calme. Ventes 50 balles.

MARCHÉS A TERME

ANVERS

Anvers, 26 juin 1898.

RÉSUMÉ DE LA SEMAINE

Les quantités expertisées cette semaine se sont élevées à 124,576 kilos peigné et 25 balles suint.

Jusqu'à ce jour 31 filières peignées ont été présentées sur juin dont 30 ont été arrêtées.

Le stock laines en suint en filières s'élève ce jour à 1075 balles La Plata.

PLAINTES DU COMMERCE
ET DE L'INDUSTRIE

Dans les ports, on se plaint de manquer de fret.

Les industriels et les commerçants réclament des transports plus rapides et moins coûteux des matières premières et des produits fabriqués. Ils voudraient que les lignes de chemins de fer fussent exploitées moins administrativement et plus commercialement. Un directeur d'une grande compagnie de chemin de fer formulait ce vœu le mois dernier. Ils voudraient qu'on utilise les voies fluviales et qu'on améliore leur navigation. Ils comparent nos tarifs à ceux de l'étranger, ils comparent la lenteur de nos transports, leur prix élevé, les ennuis de formalités avec la célérité, le bas prix, la simplicité qu'on trouve en Allemagne, en Belgique, partout ailleurs et ils disent :

« Comment voulez-vous que nous luttions contre nos concurrents étrangers à qui toutes ces difficultés sont épargnées ? Il est indispensable de changer notre système de transports à l'intérieur. »

Puis c'est l'état de notre marine marchande qui vient après celle de Norwège : les uns veulent qu'on lui donne des primes, les autres qu'on les lui supprime.

Certaines lignes de chemins de fer, grâce à des garanties d'intérêt, préfèrent pour certaines fractions de leurs réseaux ne pas transporter au-dessus d'un certain chiffre de tonnes.

D'un bout à l'autre de la France, ce ne sont que des plaintes. On me cite des exemples incroyables d'inertie de certaines compagnies et de certaines administrations. En voici quelques-unes :

***

Dans une ville de l'Est, les fabricants de tissus reçoivent de grandes quantités de laine d'Australie; ils souhaiteraient qu'on les débarquât à Marseille, et qu'on les expédiât à très peu de frais par le Rhône et les canaux. Il serait facile de leur donner satisfaction, si l'on mettait en exploitation une petite fraction de certain canal ainsi qu'ils le réclament en vain depuis nombre d'années. Ils se heurtent à l'inertie administrative et ils se lamentent comme il convient au peuple français, le plus taillable, le plus corvéable de tous les peuples, et leurs laines d'Australie leur arrivent par la Belgique.

Dans une ville du centre, afin d'éviter une rupture dans le transport des marchandises, des industriels luttent courageusement pendant plusieurs législatures et ils obtiennent enfin, grâce à combien de démarches, qu'on rattache leur gare avec le canal par un embranchement de quelques kilomètres qui traverse leur ville. Les voyageurs pourraient de la sorte prendre les marchandises aux chalands ou les en recevoir directement. Après de longues années, les rails ont été posés, la compagnie a capitulé, pas autant que vous pouvez le croire, car elle applique un tarif si élevé au transport des marchandises de la gare au canal et vice versa, qu'il y a deux ans, il était avantageux de continuer comme par le passé, de transporter les marchandises au moyen de camions qui finiront bien par user les rails qu'ils suivent.

Dans le centre, c'est une papeterie installée à portée de forêts dont elle ne peut utiliser les bois à cause du prix trop élevé des transports, et des bois de Norvège sont employés avec bénéfice.

Ailleurs ce sont des charbons anglais qui peuvent faire concurrence aux nôtres par la faute des tarifs.

***

Autre exemple que me citait un agriculteur Midi à propos des transports à l'intérieur. Les tourteaux de Marseille valent à peu près 12 ou 13 francs les 100 kilos, ils valent sept fois moins que les sucres bruts, et ils n'en payent pas moins 5 fr. de plus par tonne de Marseille à Lyon.

Qu'en résulte-t-il ? Que ces tourteaux, si nécessaires à la nourriture de notre bétail. quittent le territoire français et que Marseille en expédie annuellement à Hambourg 50,000 tonnes qui sont le tiers de la production de cette ville.

Et le paysan poméranien reçoit les tourteaux malgré l'énorme distance qui le sépare de Marseille avec des prix de 12 fr. 50 par tonne, tandis que le paysan lyonnais, par exemple, doit payer 19 fr.50, soit 7 fr. de plus par tonne.

Au reste, cette situation bizarre faite à nos cultivateurs a attiré l'attention des syndicats agricoles, qui finiront, je n'en doute pas, par obtenir gain de cause. Mais je vous laisserais à vous rapporter toutes les bizarreries que l'on m'a signalées dans notre système de transports à l'intérieur, et je vous vexerais peut-être en continuant à feuilleter le cahier de nos infériorités vis-à-vis des étrangers, nos concurrents. Que de plaintes au sujet de la centralisation excessive et de la tutelle de l'administration centrale !

N'est-il pas surprenant que les Chambres de commerce de province ne puissent disposer d'un centime de leur revenu sans en référer à Paris et sans l'autorisation d'un chef de bureau du ministère du commerce

Cependant, les membres des Chambres de commerce sont généralement des personnes d'âge et d'expérience et ils méritent plus de confiance et moins de lisières.

Une ville de l'Est fonde dernièrement une école de commerce, et immédiatement, de Paris, on vient lui imposer un jury. Nos provinciaux résistent et ils ont obtenu, je crois, gain de cause. Est-ce que les gens de bien qui dirigent l'école fondée à l'aide de souscriptions particulières ne savent pas aussi bien que Monsieur X... juger de la valeur de leurs élèves à l'entrée et à la sortie ? Et puis, pourquoi cette uniformité de programmes ?

Est-ce qu'à Nancy, les commerçants et les industriels ont les mêmes besoins que ceux de Marseille ou de Paris ?

Voyez cette prodigieuse liberté d'enseigner, et surtout d'apprendre, qui est en Allemagne, où l'on se souvient de ce mot profond de Scheiermacher : Qu'à un certain âge, le savoir ne s'impose pas plus que la foi ou l'amour. Que nous sommes loin de ces conceptions larges !

***

Ajoutez à tout cela le pitoyable état de notre commerce d'exportation.

Consultez les représentants de commerce et ils vous répondront qu'il faudrait d'abord convertir les industriels et les commerçants français à l'idée d'avoir des Français pour représenter leurs maisons à l'étranger. Dès qu'ils auront compris les avantages qui résulteront pour eux d'une représentation nationale, ils sauront bien choisir et préparer quelques-uns de leurs employés à ce nouvel emploi de leur activité. Or, tel n'est pas le cas jusqu'à présent, car l'inertie ou la routine de beaucoup de nos industriels ou commerçants est telle — les Allemands en rient — que le sort de leurs usines ou de leurs comptoirs est généralement entre les mains d'étrangers à qui ils s'en sont remis du soin de leur procurer des débouchés. Naturellement ils ont souvent des déboires.

Pour remédier à cet état de choses il faudrait d'abord que la loi militaire fût légèrement modifiée et qu'elle ne fût pas un obstacle à l'expatriation et une cause de la désertion des jeunes Français.

Puisque aujourd'hui on peut parler librement, j'appellerai l'attention de M. le Ministre du commerce sur ce point très important.

Il arrive que des jeunes gens, nés heureusement sans fortune, s'expatrient dès l'adolescence pour chercher ce qui leur manque en pays étranger. Grâce à leur travail, à leur persévérance, à leur bonne conduite, il se trouve parfois qu'ils occupent déjà de bons emplois ou de belles situations à l'âge de la conscription. Voici quelle est alors leur situation : ils doivent rentrer dans leur pays pour y passer trois ans sous les drapeaux avec l'à peu près certitude de ne pas réintégrer ensuite cet emploi rémunérateur ou de ne pas pouvoir continuer soit le commerce, soit l'industrie qu'ils ont créée et qui périclitera fatalement pendant cette absence prolongée.

Ayant à choisir entre leur devoir et un intérêt vital, ils préfèrent ne pas rentrer en France et poursuivre leur œuvre. Souvent ils finissent par changer de nationalité afin qu'il leur soit possible de revoir la mère-patrie qu'ils aiment toujours.

Il est donc intéressant de faire remarquer à M. le Ministre du commerce qu'au point de vue de la loi militaire, le jeune Français qui s'expatrie soit dans l'Amérique du Sud pour faire du commerce, soit en Chine pour apprendre les Chinois, est en plus mauvaise situation que le jeune Français qui étudie à l'école de commerce ou que tel autre qui suit tranquillement les cours des langues orientales.

En effet, les élèves des écoles en question, ainsi que de beaucoup d'autres, sont de par leur diplôme dispensés de deux ans du service militaire.

Celui qui *se prepare à faire* du commerce ou qui *apprend à parler* le chinois est mieux traité que *celui qui fait* du commerce ou que *celui qui parle vraiment le chinois.*

Ceux qui se risquent pour étendre notre influence nationale et augmenter notre prospérité commerciale sont en somme punis parce qu'ils *font*, au lieu que ceux qui *apprennent à faire*, leur fortune le leur permettant, sont récompensés.

GABRIEL BONVALOT.

UNE ACADÉMIE D'EXPORTATION

Nous ne sommes pas les seuls à nous inquiéter du « problème de l'exportation ». Tous les peuples industriels d'Europe se trouvent aux prises avec les mêmes difficultés. Et ceux qui n'ont point de colonies, ceux qui n'ont point l'espoir de réserver politiquement à leurs ouvriers un marché protégé, trouvent ces difficultés terribles.

Et ils n'épargnent rien pour essayer de les surmonter.

C'est ainsi que l'Autriche vient de créer à Vienne une académie d'exportation.

M. Blancheville a donné, sur cette institution nouvelle, dans la *République Française*, de très intéressants renseignements que nous reproduisons bien volontiers pour nos lecteurs.

« Cette institution fondée par la société des commerçants autrichiens, qui a la direction du musée commercial et a déjà constitué l'*Export Club*, sera annexée au musée commercial, dont elle sera une dépendance. De plus, le ministère du commerce a donné à cette académie une consécration officielle en lui octroyant d'abord une subvention annuelle de 20,000 florins, et ensuite en la recommandant, d'une manière toute spéciale, au commerce autrichien, dans une circulaire adressée aux Chambres de commerce. La nouvelle académie fonctionnera dès le 1er octobre prochain. Nous allons indiquer sommairement le but de cette institution et les programmes qu'elle se propose d'appliquer. Ce terme académie n'a rien qui doive nous effrayer ni nous faire supposer quelque chose d'inconnu jusqu'ici dans le monde ; il s'agit, au contraire, d'un genre d'enseignement que nous connaissons bien, puisque c'est précisément chez nous qu'il a pris naissance : c'est un terme spécial pour désigner ce que nous appelons l'Ecole des hautes études commerciales, dont nous avions jusqu'à présent le monopole.

» Nous avons, à diverses reprises, fait remarquer combien nous étions en retard sur l'étranger pour l'*enseignement commercial* ; c'est-à-dire qu'en France il existe beaucoup moins d'écoles commerciales qu'en Allemagne, aux Etats-Unis et dans d'autres contrées ; mais il s'agit d'écoles moyennes et même supérieures, l'école des hautes études demeurant en dehors. Chez nous l'enseignement théorique tient encore trop de place, tandis que chez nos concurrents, c'est l'enseignement pratique qui domine : nos écoles primaires supérieures ne répondent peut-être plus aux besoins de notre époque, où il faut surtout des connaissances pratiques et positives, distribuées par des écoles industrielles, commerciales ou agricoles. De plus, à l'étranger, les études commerciales ne sont pas, pour ainsi dire, mises au ban des études proprement dites, et que, bien à tort, selon nous, certaines personnes considèrent comme seules dignes de ce nom. Elles trouvent place dans les universités, et leurs professeurs ne dédaignent pas de se mêler aux questions qui intéressent la masse de la nation : il existe même des titres pour les études commerciales, comme en Belgique par exemple, où la licence ès-sciences commerciales marche de pair avec les autres licences. Du reste, c'est ce qui commence à se pratiquer en France, où le doctorat en droit comprend une section économique.

» C'est donc en quelque sorte une école des hautes études commerciales que veut inaugurer le musée commercial de Vienne, et cela, dit la circulaire ministérielle, dans le but de contrebalancer les efforts faits par l'Angleterre, l'Allemagne et la France pour créer des débouchés de leurs produits.

» Ce que nous tenons à faire ressortir, c'est la déférence des méthodes employées chez nous et à l'Académie autrichienne.

» Les matières enseignées à l'académie seront à peu près les mêmes que celles qui constituent le programme de notre haut enseignement : les besoins des commerçants sont identiques partout, mais une place prépondérante est donnée à tout ce qui a un caractère pratique. C'est ainsi que les étudiants seront dirigés surtout vers les connaissances positives sur ce qui se fait à l'étranger : législation, usages commerciaux, changes, modes de transport. Point ou peu de théorie : en sortant de l'académie, les jeunes gens doivent être en état de traiter des affaires. Il y aura aussi un comptoir d'échantillons, où les étudiants seront exercés à des opérations commerciales, comme dans une véritable maison de commerce. Ce comptoir sera divisé en sections, représentant autant de spécialités, et chaque section sera dirigée par un homme du métier.

» L'étude des langues étrangères sera tout particulièrement pratiquée : les correspondances se feront dans la langue du pays avec lequel l'affaire est censée se conclure.

» La durée normale des études sera de deux années, précédée, s'il y a lieu, d'une année préparatoire, exactement du reste comme chez nous. »

(*Le Commerce colonial.*)

SITUATION DU COTON

(REVUE DE LA SEMAINE DU 20 AU 26 JUIN)

Le mouvement de baisse signalé déjà la semaine dernière, a pris, pendant celle-ci, des proportions beaucoup accentuées.

Dans nos deux précédents résumés, dit le *Bulletin de Correspondance*, nous constations que les fluctuations, aussi bien en hausse qu'en baisse, n'avaient pas la moindre signification pour l'avenir, mais on ne peut pas en dire autant pour la baisse de cette semaine, attendu que celle-ci paraît avoir été amenée par une tendance dont il faut tenir compte. Lors des projets d'étranglement sur août, il n'y avait qu'une seule opinion à cet égard, c'est qu'ils étaient mis en avant dans le but unique de provoquer des fluctuations permettant aux tripoteurs américains et autres de pêcher en eau trouble, mais on ne croyait pas en leur sincérité; du reste, lors même auraient-ils existé, la déconfiture du corner sur les blés a dû suffisamment éclairer les spéculateurs sur le sort réservé à une telle entreprise pour le coton, attendu qu'il n'y avait même pas pour celui-ci le moindre prétexte de rareté quelconque dans les approvisionnements.

Par suite, une fois le moment très passager d'excitation dissipé, il s'est produit, parmi tous ceux qui avaient cru devoir acheter des livraisons sur août, un désir général de les revendre; c'était là déjà une cause plus que suffisante pour amener de la baisse, mais celle-ci, logiquement, n'aurait dû affecter que la valeur de ce mois; du reste, si la baisse s'est étendue, dans des proportions plus ou moins fortes, à toutes les positions, c'est qu'alors il y avait une autre cause qui, en effet, était celle-ci.

Du moment que l'on abandonnait toutes les velléités de provoquer un corner sur le mois d'août, il fallait également renoncer à toute idée de voir se produire un mouvement de hausse quelconque, attendu que les bons avis sur la récolte, reçus depuis ces dernières semaines, ne se prêtaient guère à la circonstance.

Cependant, il faut quand même des fluctuations à la spéculation et ne voyant pas de chances de les voir se faire dans le sens de la hausse, on s'est emparé des avis favorables à la future récolte, pour essayer d'entraîner l'article dans le sens de la baisse, en cherchant à faire escompter déjà la possibilité d'avoir une autre forte récolte en 1897-98. Tels sont les motifs qui paraissent avoir guidé les opérateurs.

La clôture des marchés américains donne comme résultat des fluctuations de la semaine une baisse de 25 à 19 points à New-York et de 24 à 17 p. à New-Orléans.

Par le télégraphe transatlantique, on a quelques avis sommaires de New-York du 24 juin cotant le mid. Upland, nouvelle classification, 6 3|8 cents. — Recettes de la huitaine expirée le 24 juin dans tous les ports de l'Union, 15,000 b. contre 6,000 l'an dernier même période. Recettes totales depuis le 1er sept., dans tous les ports environ 8,578,000 b. contre 6,686,000 b. l'an dernier, à pareille époque. Exportations de la huitaine, 43,800 b. contre 22,000 b., dont pour l'Angleterre, 31,000 contre 9,000, et pour la France 800 contre »,»». Exportations totales depuis le 1er septembre : 7,123,300 b. contre 5,805,000 l'an passé même période, dont 3,300,000 b. pour l'Angleterre contre 2,998,000 et 795,000 pour la France contre 696,000. — Stock dans tous les ports 322,000 b. contre 207,000 b.

COTONS

Liverpool, 28 juin 12 h. 04.

Vente 8.000 balles. Marché calme.

Cotations : Juin, 3.25 ; Juillet-Août, 3.25 ; Septembre-Octobre, 3.24 .[; Novembre-Décembre, 3.22; Janvier-Février, 3.22 .[..

Havre, 28 juin.

Aux Etats-Unis, samedi, le terme clôturait calme, en hausse de 3 à 1 point à New-York, et en baisse de 1 à 2 points à partir d'août à New-Orléans.

Sur place, les affaires en disponible ont été calmes. Le low-middling New-Orleans se voyait toujours à fr. 43.25.

Le bulletin des ventes, arrêté à quatre heures, comporte, en somme, 444 balles, dont 399 balles des Etats-Unis, et 25 balles de l'Inde, le tout en disponible.

A terme, la première cote a été établie en hausse de 1|8. Depuis, cette avance a été reperdue et la cote de quatre heures a été faite sans changement sur samedi, sauf une baisse de 1|8 pour septembre. Il a été coté 2,250 balles aux cours suivants : 40 francs pour juin ; 39 fr. 75 à 39 5|8 pour juillet ; 39 fr. 75 pour septembre ; 38 fr. 7|8 pour novembre ; 38 fr. 75 à 38 5|8 pour décembre et janvier ; 38 fr. 75 pour février ; 38 fr. 7|8 pour mars.

Havre, 27 juin. — A terme soutenus. 2 250 balles.

En clôture on cote : Juin, 40 .[; juillet, 39 5|8; août 39 5|8; septembre, 39 1|2; octobre, 39 1|8; novembre, 38 7|8. décembre, 38 5|8; janvier, 38 5|8, février, 38 5|8, mars, 38 3|4; avril, 38 7|8. mai, 39 .[.

Havre, 28 juin.

(*Par télégramme de notre correspondant spécial*)

A terme : Prix calmes. Ventes 1,000 balles.

		Précédente	du jour
Janvier	fr.	38 3|4	38 7|8
Février	»	38 3|4	39 .[
Mars	»	39 .[	39 1|8
Avril	»	39 1|8	39 1|4
Mai	»	39 1|4	39 1|8
Juin	»	40 1|8	40 1|8
Juillet	»	39 3|4	39 7|8
Août	»	39 3|4	39 7|8
Septembre	»	39 3|4	39 3|4
Octobre	»	39 1|4	39 1|8
Novembre	»	39 .[.	38 7|8
Décembre	»	38 3|4	38 7|8

Rouen, 25 juin.

HALLE AUX TOILES. — Cette semaine, les ventes en tissus écrus et teints ont été assez restreintes, il s'est bien traité quelques affaires en indienne pour robes et meuble, mais c'est aussi le moment de la vente pour cet article.

En rouennerie, les fabricants n'écoulent qu'une faible partie de leur production et sont bien forcés de mettre le reste en magasin. Nous voyons bien toujours quelques clients sur la place, mais les affaires qu'ils traitent un peu dans tous les genres sont de peu d'importance.

La diminution du travail dans plusieurs établissements rend la position très difficile pour les filateurs et les oblige à mettre en magasin une partie de leur production.

Cotes du Llyod Rouennais :

Voici le résumé des prix des cotons filés pratiqués pendant la semaine :

Chaîne peignée n° 26, fr. ».»» ; chaîne Amérique double mèche, mule Jenny, n° ..., fr. 1,85 à 1.90; chaîne dévidée numéro 26, 1re q. dito fr. 1,75 à 1.80 »|»; d. qual. cour. dito, fr. 1,70 »|» à »,»» »|»; trame dév. Amérique n° 26 : 1re q. : fr. »,»» à 1,75 ; dito, qual. cour. fr. »,»» »|» à 1,70; »|», chaîne bobine 1re q. n° 20, fr. »,»» à 1.50 »»,»; dito n° 20, qualité courante, fr. »,»» à 1,45 »|»; n. 14 : première qualité, f. 1.45 à ».»» »|»; d. qualité cour. m. n° 14 f. 1,40 à ».»»; canette n. 30, f. 1,60 à 1,65; d. n° 18, 1re ql., fr. »,»» à 1,50 »|»; d. n° 18, ql. c., fr. 1,40 .[. à 1,45 »» ; trame bobine bonneterie 1re qualité, numéro 16, fr. 1,50 »|» à »,»»; d. 2e q. n° 16, fr. 1,35 à 1,40 »|», trame Cocanada dévidée n° 12 et au-dessous fr. 1.40 »|» à 1,45 »|».

Affaires calmes.

Conditions de Rouen : escompte 7 1|2 o|o, valeur fin de mois.

Londres, 24 juin.

Cotons des Indes-Orientales : Marché calme ; fully good fair Tinnivelly vendeurs 3 3|16 d. good Madras Western 3»|»»d. cif.; fine Bengale 3 1|16d. fully good 2 15|16d., coût et fret ; fair red Cocanada 2 15|16d. cif.: good Northern 3 1|32d. cif., le tout juin-juillet.

Liverpool, 24 juin.

Ventes de la semaine 51,000 balles. Délivré aux filatures anglaises 54,000 balles. Exportations réelles 10,000 balles. Importations de la semaine 37,000 balles, dont 31,000 balles d'Amérique. Stock total 1,116,000 balles dont 1,027,000 b. Amérique et 7,000 balles des Indes-Orientales. Flottant 55,000 balles dont 46,000 balles d'Amérique.

Manchester, 24 juin.

Les filés sont plus soutenus qu'hier, toutefois il est difficile d'obtenir des prix plus élevés; la consommation est peu pressée de suivre le mouvement ascendant de l'article coton. En tissus les shirtings pour Bombay et Shanghaï sont par-ci par-là un peu plus recherchés. Les avis de Calcutta sont calmes et peu encourageants. Les fabricats fins sont soutenus quoique avec peu d'ordres.

Mulhouse, 23 juin.

Tissus de coton : Par suite de la baisse survenue cette semaine sur la matière première les acheteurs sont devenus encore plus réservés. En conséquence les transactions ont été très insignifiantes. Prix plus faibles.

Calicot 3|4 18 ⅟ 16, 19 »|» à 19 1|2 c., dito 18, 20 1|2 à 21 »|» c., dito 18 ⅟ 20, 22 »|» à 22 1|2 c., dito 2 ⅟ 20, 23 1|2 à 24 »|» c., dito 21 ⅟ 21 25 »|» à 25 1|2 c., dito 21 ⅟ 24, 27 »|» à 27 1|2 c. Cretonne 3|4 16 kil. 26 1|2 à 27 »|» c. Croisés 3|4 20 ⅟ 24, 23 1|2 à 24 »|» c.

Filés de coton : Prix en baisse par les mêmes causes signalées ci-dessus.

Chaîne pur Louisiane 28 fr. 1,62 1|2 à 1,67 1|2, dito 31 fr. 1,67 »|» à 1,72 1|2, trame 37 fr. 1.72 1|2 à 1.77 1|2, dito 41 fr. 1,87 1|2 à 1,92 1|2 par kilo franco Mulhouse à 30 j., à 2 o|o.

LIN, JUTE & CHANVRE

Calcutta, 22 juin.

Jutes : Le temps est plutôt favorable à la nouvelle récolte. Le marché est calme, il n'y a pas de recherche et les prix sont plus faciles à 23 r. 4 a pour les premières marques. Frets calmes.

L'un des Gérants : ALFRED MESSIAEN.

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

MARCHÉS A TERME

Cours du 28 Juin 1898

LAINES PEIGNEES

MOIS DE Llivraison	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	4.50	4.50	....	....	3 525	3.525
Février	4.50	4.50	....	....	3 525	3.525
Mars	4 50	4.50	....	....	3 525	3 525
Avril	4.475	4.475	....	....	.....	.....
Mai	.....	....	....	....	.....	....
Juin	....	....	....	....	.....	....
Juillet	4.625	4.625	....	....	3.625	3.625
Août	4.625	4.60	....	....	.....	....
Septembre	4.575	4.575	....	....	3.60	3.60
Octobre	4.55	4.55	....	....	.....	.....
Novembre	4.525	4.525	....	....	3.55	3.55
Décembre	4.525	4.525	....	....	....	....

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	4.325	4.325	1.33	1.33	1.33	1.33
Février	4.30	4.30	1.33	1.33	1.335	1.335
Mars	4.30	4.30	1.33	1.33	1 335	1.335
Avril	4.275	4.275	1.33	1.33	1.33	1 33
Mai	4.275	4.275	1.33	1.33	1.33	1.33
Juin	4.50	4.50	1.30	1.30	1.335	1.335
Juillet	4.475	4.475	1.30	1.30	1 335	1.335
Août	4.475	4.475	1.31	1.31	1.34	1.335
Septembre	4.425	4.425	1.32	1.32	1.34	1.335
Octobre	4.40	4.40	1.33	1.33	1 34	1.335
Novembre	4 375	4.375	1.33	1.33	1.335	1.335
Décembre	4.35	4.35	1.33	1.33	1.335	1.335

OPERATIONS

ROUBAIX-TOURCOING

Tendance calme

Laines peignées Type unique	Juin	.....	» à	.....
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Juillet	5.000	»	4.60
	»	5.000	»	4.625
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Août	10.000	»	4.60
	»	.....	»	.....
	»	.....	»	.....
	»	.....	»	.....
	Septembre	10.000	»	4.575
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Octobre	5.000	»	4.55
	»	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Novembre	5.000	»	4.525
	»	.....	»	....
	»	.....	»	.....
	»	.....	»	.....
	Décembre	10.000	»	4.525
	»	.....	»	....
	Janvier	.....	»	....
	»	.....	»	....
	Février	.....	»	.....
	»	.....	»	.....
	Mars	.....	»	....
	Avril	.....	»	.....
	»	.....	»	....
Laines en suint	Mai	.....	»	....
	TOTAL	50.000 k.		

ANVERS

Tendance calme

Type B	Janvier	.....	k. à	...
	Février	.....	»	....
	Mars	20.000	»	....
	Avril	.....	»	....
	Mai	.....	»	....
	Juin	.....	»	....
	Juillet	10.000	»	....
	Août	.....	»	....
	Septembre	.....	»	....
	Octobre	.....	»	....
	Novembre	.....	»	....
	Décembre	25.000	»	....
	TOTAL	55.000 k.		

En suint, on a traité .. balles.

LEIPZIG

Tendance calme

TOTAL ..... 5 000 k.

Ventes diverses

A VENDRE propriété consistant en un splendide hôtel, parc, dépend. et prairie. Direct. sud de Gand. Bur. L. C. S. Agence Havas, Bruxelles. 44605

A vend. propr. cons. en spiend. chât., parc, dépend. prairie, direct. sud de Gand. Bur. L. C. S. Agence Havas, Bruxelles. 44608d

ASSIGNAT de 15 sols, bien conservé, au premier de la République, à vendre. Faire offre, en indiquant prix, au bureau du journal, initiales A. D. 44583d

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, 30, rue de l'Hôtel-de-Ville, Tourcoing.
Ch. garnies, 18, rue de Lorraine.
Ch. garnies, rue du Collège, 145.
Chambre garnie, rue Bernard, 118.
Ch. garnie, rue d'Jokermann, 13.
Ch. garnie ou non, 445, rue St-Jean.
Quartier, 210, rue de l'Epeule.
Chambre, 34, boulevard Montesquieu
Ch. garnies, coin des rues du Bassin et Grande-Rue.
Ch. garnie, r. Tourcoing, 56 et 56bis
Ch. garnie, 157, rue d'Inkermann.
Rez-de-ch. garnie, r. des Arts, 169.
Appartement, rue de Denain, 118.
Ch. garnies, r. J. Deregnaucourt, 9.
Ch. garnie, 51, r. Pierre-de-Roubaix.

ENSEIGNEMENT

VACANCES Institutrice libre, de bonne famille, désirerait accompagner famille ou dame seule en villégiature. Hautes références. Ecrire S. E. R. 23, poste restante, Roubaix. 44623d

DEMANDES & OFFRES D'EMPLOI

AVIS

Ne pas adresser les lettres en réponse aux annonces au BUREAU DU JOURNAL, mais bien aux initiales indiquées dans l'annonce. Exemple : F. S. 46, bureau du *Journal de Roubaix* (annonce ci-dessus). Les lettres sont remises non expédiées fermées à l'intéressé. Les lettres remises directement au bureau du journal doivent être déposées dans la boîte.

L'administration du journal n'ouvrant pas les lettres adressées à des initiales, ne peut répondre des timbres-poste ou documents quelconques qui s'y trouvent joints.

Pour toute annonce portant la mention : *Prendre l'adresse au bureau du journal*, il est indispensable en demandant cette adresse *d'indiquer le numéro de l'annonce.*

Le bureau de renseignements et annonces est fermé les dimanches et jours fériés.

REPRÉSENTATION POUR HAMBOURG

Monsieur, de Hambourg, actuellement à Paris, désire prendre la représentation de quelques premières maisons françaises, fabricants ou commissionnaires. Céderait à intermédiaire une part de sa commission. 1res références. — Ecrire **7610**, passage Opéra, 37, Paris. 44591d

REPRÉSENTANT Jeune homme, expérience de 12 ans en fil de laine, etc. et pendant les derniers 5 ans aux courtier pour une des plus anciennes maisons de commission en fil, à Leicester, Anglet., et qui connaît personnellement, ainsi que leurs besoins, les fabricants de chaussettes, etc., à Leicester, Nottingham et environs, vient de s'établir et désire représenter à la commission des propriétaires de filatures de fil adapté pour la fabrication de chaussettes, etc. S'ad. à L. Z. 17, aux soins de J. Newland, Agence de Publicité, 5, Little Trinity Lane, Londres E. C. 44614

AGENCE Anglais, parlant le français, cherche l'agence d'un bon fabricant de lainages, 25 années d'expérience et références exceptionnelles. Gros, exportation et detail, Londres et province. S'ad. à Samuel Kelly, 10 Godliman Street, St Pauls Church Yard, Londres. 44581

COMPTABLE d'une importante maison de banque de la place, dix années de pratique, au courant de la question des changes et agiotages, désire changer. S'expatrierait au besoin. Premières références. Ecrire S. V. M., bureau du journal. 44602d

REPRÉSENTANT Une maison de fer ordre de la branche « Cottonwaste » possédant une succursale en Europe, cherche pour ce district un Représentant sérieux, honorablement connu, bien introduit et connaissant à fond la branche et la clientèle. Offres sous P. 3440, à MM. Haasenstein et Vogler, Genève. 44587

ASSURANCE-EPARGNE Une compagnie d'assurance, ayant bon portefeuille, demande, pour Roubaix, un agent général. Bonne situat. suivant aptitudes. Ecrire avec références, à l'inspecteur, M. E. Borrel, poste restante, gare, à Lille. 85945—44588

AUSTRALIE Un représentant de manufactures 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). 45530

Maison de Paris recherche REPRÉSENTANT A ROUBAIX

pour achat de tissus lainages. — Ecrire A. T. L., poste restante, place de la Bourse, Paris 45538

CONTRE-MAITRE de cardes, très expérimenté, connaissant la filature de laine cardée, de coton carde, déchets de coton et toutes espèces de matières en carde, au courant de tous les systèmes d'assortiments, demande emploi. Références de 1er ordre. Ecrire R. D. 10, bureau du journal. 35817—44574

JOURNÉES Personne demande journées pour lessiver et nettoyer. S'ad. à la Tonne d'Or, rue de Lannoy, 2, Roubaix. 44613d

AVIS DIVERS

AVIS Un propriétaire ayant une pâture contenant 15 hectares ayant de l'herbe en abondance, désirerait prendre des chevaux en nourrice. Prix modéré. S'ad. chez M. Pierre Duthoit, cabaretier rue du Moulin, 48, Roubaix. 36398—44619

EMPRUNT Un industriel sérieux, honorablement connu, force d'augmenter sa production, désirerait emprunter 10,000 fr. à 5 0/0 d'intérêt, remboursables en 10 ans, intérêt et capital compris. Garantie serieuse. Ecrire X. Y. Z., bureau du journal. 44589—35974

ON DEMANDE à emprunter de 50,000 à 100,000 fr. à 6 0/0 l'an, avec garantie de premier ordre. Ecrire Louis Eugène, 70, boulevard Beaumarchais, Paris. 44600d

DETTES NON-RECONNUES Le sieur Louis Duquesne, demeurant au Labourieux, à Wattrelos, a le regret de prévenir le public, qu'à partir de ce jour, il ne reconnaîtra plus les dettes que pourrait contracter sa femme, Flore Descamps. 44641

Cie DU GAZ DE ROUBAIX POUR L'ÉCLAIRAGE le Chauffage et la Force motrice

Sulfate d'ammoniaque pour engrais, garanti contenant **20 à 21 0/0 d'azote, 28 fr.** les 100 kilos. Par quantité supérieure à 1,000 kilogs le prix est réduit à **27