

**INSERTIONS**  
S'adresser au bureau du journal à 10 heures du matin à 10 heures du soir.  
Toute la correspondance devra être dirigée au Directeur

Les manuscrits ne sont pas rendus.  
La télégraphie nationale et la Coopération, n. 442.

# UNION FRANÇAISE

## JOURNAL DU MATIN

**ABONNEMENTS**

	Mon. ex.	Campa.
Un mois.....	\$ 1.00 or	1.25 o
Trois.....	\$ 3.00	3.50 o
Six.....	\$ 5.50	6.50 o
Un an.....	\$ 10.00	12.50 o
Numéro du jour.....	\$ 0.06	
ancien.....	\$ 0.10	

Les abonnements partent du 1er. o du 15 de chaque mois.

DIRECTEUR: J. G. BORON DUBARD

REDACTION ET ADMINISTRATION, GALLE URUGUAY 26

ADMINISTRATEUR GERANT: A. D'ARNAUD

### Le commerce de consignation de l'Allemagne ET LA QUESTION DES CRÉDITS

Le développement du commerce allemand, si prospère et si continu qu'il soit, ne va pas sans quelques déboires. On ne peut pas tout avoir, et ce serait trop beau, assurément, de ne traiter qu'avec une clientèle aussi empressée à renouveler ses commandes qu'exacte à en acquitter le montant. L'industrie de l'empire commence bien à s'en rendre compte et elle se plaint, en ce moment, de la situation parfois gênante et embarrassée que lui créent deux des pratiques les plus généralement usitées en Allemagne, je veux parler du commerce de consignation et de la longueur abusive de crédits.

On n'ignore pas en quoi consiste le commerce dit de consignation. L'industriel adresse à ses représentants à l'étranger, sans avoir reçu d'ordre préalable, une certaine quantité de marchandises. C'est un dépôt qu'il opère, dépôt qui, dans sa pensée, trouvera peu à peu son placement. Alléché par une commission importante, l'agent écoulera les articles qui lui sont confiés, il en redemandera de nouveaux et ainsi s'établira, entre le fabricant et lui, un échange permanent de relations fructueuses. Il ne s'agit, en général, que d'objets de première nécessité: étoffes, outils, vins, machines, sucre, tabac, par exemple, dont le fabricant, quoique talonné par la concurrence, ne veut pas restreindre et encore moins arrêter la production. Les avantages de cette manière de faire peuvent être immédiats ou n'être, au contraire, recueillis qu'à échéance éloignée. Evidemment, tout dépend de l'article, de la situation du marché et aussi de la concurrence. Que la vente s'arrête ou qu'une baisse se produise, le dépôt s'accumule, les frais de consignation, d'assurance et d'autres augmentent, et le fabricant se voit forcé de vendre à perte. Heureux, si éclairé par de premiers succès, il arrête à temps sa production et se borne à ne livrer que sur commande. Il est vrai que si, par un retour de fortune, les affaires viennent à reprendre brusquement, le bénéfice peut être considérable. Mais ces revirements sont plutôt rares.

Or, ce commerce de consignations a, en Allemagne, de profondes racines. Il semble être le résultat de la production et d'un désir passionné d'exporter de la marchandise à tout prix. Il ne paraît pas qu'il ait donné, dans les derniers temps, d'heureux résultats.

Il y a eu des pertes, de si grosses pertes que la presse s'en est occupée et s'est élevée, avec la plus grande vivacité, contre ce genre de transaction. Non content d'en conseiller l'abandon, elle a supplié les sociétés commerciales et économiques d'examiner la question et d'agir sur les commerçants de leur district. J'ai sous les yeux une feuille spéciale qui demande que les négociants qui abusent de la consignation soient mis à l'amende et en cas de faillite, frappés des peines les plus sévères. Quant au tribunal chargé de statuer sur le sort des délinquants, ce serait tout simplement le gouvernement.

On ne se représente guère l'état procédant à une inspection officielle des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

En Allemagne même, l'absence de tout système uniforme de fixation des crédits exerce sur le commerce local une influence déjà fâcheuse.

Que dire des inconvénients qui en résultent lorsqu'il s'agit de régler les comptes avec l'acheteur étranger? Des pertes surviennent ou des faillites, les rapports s'aggravent entre le vendeur et la clientèle, un esprit de méfiance naturel à coup sûr, mais défavorable à la prospérité des affaires, envahit peu à peu les centres d'exportation les plus actifs et les plus fermes.

On cherche des garanties et une méthode est fort en honneur qui consiste à se servir de l'intermédiaire de l'Angleterre pour traiter avec les pays extra-européens. Et ainsi on sacrifie une partie du bénéfice à la nécessité de s'assurer contre les risques que présentent les relations directes avec l'acheteur de certains pays.

On voudrait donc créer en Allemagne une forme de crédit qui ralliât l'assentiment général et qui ne s'écarterait pas sensiblement des règles suivies en France et en Angleterre.

La facture serait acquittée dès réception de la marchandise; tout au plus accorderait-on un répit de trois mois. Actuellement, chacun agit à sa guise; les conditions de paiement varient suivant les cas. Pour faire concurrence au voisin, c'est à qui se montre le plus coulant. Une surenchère s'établit; le délai d'un an paraît encore trop rigoureux et personne n'ose demander d'intérêts.

Il n'est pas de jour où les vices d'un pareil système ne soient signalés et condamnés. L'Allemagne, dit-on, a fait des progrès depuis vingt-cinq ans. Elle n'en est plus à offrir timidement ses produits et il y a longtemps qu'elle a marqué sa place au premier rang des nations exportatrices.

Son commerce repose sur des bases infiniment plus solides que par le passé, on en est sûr, on en a l'air convaincu. Par conséquent la réforme de certaines pratiques surannées s'impose absolument. Il appartient aux corporations industrielles de prendre à cet égard une vigoureuse initiative. Pour s'unir, il ne faut pas attendre l'heure du danger.

Ainsi parlent et écrivent les hommes qui, soit dans la presse, soit dans les Chambres de commerce, s'occupent de l'avenir économique de l'Allemagne.

Ils ont raison, car ce n'est pas tout d'exporter de la marchandise; non, ce n'est pas tout que de présenter, tous les ans, au public, de brillantes statistiques. Il s'agit de savoir si tous ces produits qu'on envoie aux quatre coins du monde reviennent bien au pays sous la forme d'espèces sonnantes.

On peut se demander s'il en est ainsi

des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

En Allemagne même, l'absence de tout système uniforme de fixation des crédits exerce sur le commerce local une influence déjà fâcheuse.

Que dire des inconvénients qui en résultent lorsqu'il s'agit de régler les comptes avec l'acheteur étranger? Des pertes surviennent ou des faillites, les rapports s'aggravent entre le vendeur et la clientèle, un esprit de méfiance naturel à coup sûr, mais défavorable à la prospérité des affaires, envahit peu à peu les centres d'exportation les plus actifs et les plus fermes.

On cherche des garanties et une méthode est fort en honneur qui consiste à se servir de l'intermédiaire de l'Angleterre pour traiter avec les pays extra-européens. Et ainsi on sacrifie une partie du bénéfice à la nécessité de s'assurer contre les risques que présentent les relations directes avec l'acheteur de certains pays.

On voudrait donc créer en Allemagne une forme de crédit qui ralliât l'assentiment général et qui ne s'écarterait pas sensiblement des règles suivies en France et en Angleterre.

La facture serait acquittée dès réception de la marchandise; tout au plus accorderait-on un répit de trois mois. Actuellement, chacun agit à sa guise; les conditions de paiement varient suivant les cas. Pour faire concurrence au voisin, c'est à qui se montre le plus coulant. Une surenchère s'établit; le délai d'un an paraît encore trop rigoureux et personne n'ose demander d'intérêts.

Il n'est pas de jour où les vices d'un pareil système ne soient signalés et condamnés. L'Allemagne, dit-on, a fait des progrès depuis vingt-cinq ans. Elle n'en est plus à offrir timidement ses produits et il y a longtemps qu'elle a marqué sa place au premier rang des nations exportatrices.

Son commerce repose sur des bases infiniment plus solides que par le passé, on en est sûr, on en a l'air convaincu. Par conséquent la réforme de certaines pratiques surannées s'impose absolument. Il appartient aux corporations industrielles de prendre à cet égard une vigoureuse initiative. Pour s'unir, il ne faut pas attendre l'heure du danger.

Ainsi parlent et écrivent les hommes qui, soit dans la presse, soit dans les Chambres de commerce, s'occupent de l'avenir économique de l'Allemagne.

Ils ont raison, car ce n'est pas tout d'exporter de la marchandise; non, ce n'est pas tout que de présenter, tous les ans, au public, de brillantes statistiques. Il s'agit de savoir si tous ces produits qu'on envoie aux quatre coins du monde reviennent bien au pays sous la forme d'espèces sonnantes.

On peut se demander s'il en est ainsi

des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

En Allemagne même, l'absence de tout système uniforme de fixation des crédits exerce sur le commerce local une influence déjà fâcheuse.

Que dire des inconvénients qui en résultent lorsqu'il s'agit de régler les comptes avec l'acheteur étranger? Des pertes surviennent ou des faillites, les rapports s'aggravent entre le vendeur et la clientèle, un esprit de méfiance naturel à coup sûr, mais défavorable à la prospérité des affaires, envahit peu à peu les centres d'exportation les plus actifs et les plus fermes.

On cherche des garanties et une méthode est fort en honneur qui consiste à se servir de l'intermédiaire de l'Angleterre pour traiter avec les pays extra-européens. Et ainsi on sacrifie une partie du bénéfice à la nécessité de s'assurer contre les risques que présentent les relations directes avec l'acheteur de certains pays.

On voudrait donc créer en Allemagne une forme de crédit qui ralliât l'assentiment général et qui ne s'écarterait pas sensiblement des règles suivies en France et en Angleterre.

La facture serait acquittée dès réception de la marchandise; tout au plus accorderait-on un répit de trois mois. Actuellement, chacun agit à sa guise; les conditions de paiement varient suivant les cas. Pour faire concurrence au voisin, c'est à qui se montre le plus coulant. Une surenchère s'établit; le délai d'un an paraît encore trop rigoureux et personne n'ose demander d'intérêts.

Il n'est pas de jour où les vices d'un pareil système ne soient signalés et condamnés. L'Allemagne, dit-on, a fait des progrès depuis vingt-cinq ans. Elle n'en est plus à offrir timidement ses produits et il y a longtemps qu'elle a marqué sa place au premier rang des nations exportatrices.

Son commerce repose sur des bases infiniment plus solides que par le passé, on en est sûr, on en a l'air convaincu. Par conséquent la réforme de certaines pratiques surannées s'impose absolument. Il appartient aux corporations industrielles de prendre à cet égard une vigoureuse initiative. Pour s'unir, il ne faut pas attendre l'heure du danger.

Ainsi parlent et écrivent les hommes qui, soit dans la presse, soit dans les Chambres de commerce, s'occupent de l'avenir économique de l'Allemagne.

Ils ont raison, car ce n'est pas tout d'exporter de la marchandise; non, ce n'est pas tout que de présenter, tous les ans, au public, de brillantes statistiques. Il s'agit de savoir si tous ces produits qu'on envoie aux quatre coins du monde reviennent bien au pays sous la forme d'espèces sonnantes.

On peut se demander s'il en est ainsi

des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

En Allemagne même, l'absence de tout système uniforme de fixation des crédits exerce sur le commerce local une influence déjà fâcheuse.

Que dire des inconvénients qui en résultent lorsqu'il s'agit de régler les comptes avec l'acheteur étranger? Des pertes surviennent ou des faillites, les rapports s'aggravent entre le vendeur et la clientèle, un esprit de méfiance naturel à coup sûr, mais défavorable à la prospérité des affaires, envahit peu à peu les centres d'exportation les plus actifs et les plus fermes.

On cherche des garanties et une méthode est fort en honneur qui consiste à se servir de l'intermédiaire de l'Angleterre pour traiter avec les pays extra-européens. Et ainsi on sacrifie une partie du bénéfice à la nécessité de s'assurer contre les risques que présentent les relations directes avec l'acheteur de certains pays.

On voudrait donc créer en Allemagne une forme de crédit qui ralliât l'assentiment général et qui ne s'écarterait pas sensiblement des règles suivies en France et en Angleterre.

La facture serait acquittée dès réception de la marchandise; tout au plus accorderait-on un répit de trois mois. Actuellement, chacun agit à sa guise; les conditions de paiement varient suivant les cas. Pour faire concurrence au voisin, c'est à qui se montre le plus coulant. Une surenchère s'établit; le délai d'un an paraît encore trop rigoureux et personne n'ose demander d'intérêts.

Il n'est pas de jour où les vices d'un pareil système ne soient signalés et condamnés. L'Allemagne, dit-on, a fait des progrès depuis vingt-cinq ans. Elle n'en est plus à offrir timidement ses produits et il y a longtemps qu'elle a marqué sa place au premier rang des nations exportatrices.

Son commerce repose sur des bases infiniment plus solides que par le passé, on en est sûr, on en a l'air convaincu. Par conséquent la réforme de certaines pratiques surannées s'impose absolument. Il appartient aux corporations industrielles de prendre à cet égard une vigoureuse initiative. Pour s'unir, il ne faut pas attendre l'heure du danger.

Ainsi parlent et écrivent les hommes qui, soit dans la presse, soit dans les Chambres de commerce, s'occupent de l'avenir économique de l'Allemagne.

Ils ont raison, car ce n'est pas tout d'exporter de la marchandise; non, ce n'est pas tout que de présenter, tous les ans, au public, de brillantes statistiques. Il s'agit de savoir si tous ces produits qu'on envoie aux quatre coins du monde reviennent bien au pays sous la forme d'espèces sonnantes.

On peut se demander s'il en est ainsi

des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

En Allemagne même, l'absence de tout système uniforme de fixation des crédits exerce sur le commerce local une influence déjà fâcheuse.

Que dire des inconvénients qui en résultent lorsqu'il s'agit de régler les comptes avec l'acheteur étranger? Des pertes surviennent ou des faillites, les rapports s'aggravent entre le vendeur et la clientèle, un esprit de méfiance naturel à coup sûr, mais défavorable à la prospérité des affaires, envahit peu à peu les centres d'exportation les plus actifs et les plus fermes.

On cherche des garanties et une méthode est fort en honneur qui consiste à se servir de l'intermédiaire de l'Angleterre pour traiter avec les pays extra-européens. Et ainsi on sacrifie une partie du bénéfice à la nécessité de s'assurer contre les risques que présentent les relations directes avec l'acheteur de certains pays.

On voudrait donc créer en Allemagne une forme de crédit qui ralliât l'assentiment général et qui ne s'écarterait pas sensiblement des règles suivies en France et en Angleterre.

La facture serait acquittée dès réception de la marchandise; tout au plus accorderait-on un répit de trois mois. Actuellement, chacun agit à sa guise; les conditions de paiement varient suivant les cas. Pour faire concurrence au voisin, c'est à qui se montre le plus coulant. Une surenchère s'établit; le délai d'un an paraît encore trop rigoureux et personne n'ose demander d'intérêts.

Il n'est pas de jour où les vices d'un pareil système ne soient signalés et condamnés. L'Allemagne, dit-on, a fait des progrès depuis vingt-cinq ans. Elle n'en est plus à offrir timidement ses produits et il y a longtemps qu'elle a marqué sa place au premier rang des nations exportatrices.

Son commerce repose sur des bases infiniment plus solides que par le passé, on en est sûr, on en a l'air convaincu. Par conséquent la réforme de certaines pratiques surannées s'impose absolument. Il appartient aux corporations industrielles de prendre à cet égard une vigoureuse initiative. Pour s'unir, il ne faut pas attendre l'heure du danger.

Ainsi parlent et écrivent les hommes qui, soit dans la presse, soit dans les Chambres de commerce, s'occupent de l'avenir économique de l'Allemagne.

Ils ont raison, car ce n'est pas tout d'exporter de la marchandise; non, ce n'est pas tout que de présenter, tous les ans, au public, de brillantes statistiques. Il s'agit de savoir si tous ces produits qu'on envoie aux quatre coins du monde reviennent bien au pays sous la forme d'espèces sonnantes.

On peut se demander s'il en est ainsi

des livres et de la correspondance commerciale de ses ressortissants, approuvant telle opération ou blâmant toute autre. Ce qui, on peut conclure de toute cette agitation, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas et que le mal est peut-être plus grave qu'on ne l'aurait tout d'abord supposé.

Mais le commerce de consignation — un vrai fléau, comme on voit — n'est pas le seul sujet d'inquiétude qui trouble actuellement l'industrie allemande. Le système des crédits illimités, ou à peu près illimités, cause aux exportateurs de l'empire plus d'un souci.

en ce moment et si les bénéfices, en général assez maigres, de l'exportateur allemand constituent une couverture suffisante des pertes d'intérêts ou de capitaux auxquelles l'exportateur est exposé de vendre et le long crédit qu'il accorde. Je ne serais pas surpris que la situation ne fût pas toujours aussi belle que certains cherchent à le faire croire. A nous de suivre les Allemands, de leur disputer les marchés de l'étranger, en améliorant, s'il est possible, nos méthodes; car, si nos rivaux sont téméraires et aventureux, nous ne reprochons, non sans raison, trop d'exclusivisme et de routine. Sur le terrain économique, le courage, la persévérance, mis au service de notre ingéniosité naturelle, devraient suffire à nous assurer la victoire.

### Le "record" du Pôle Nord

C'est donc le docteur Nansen qui détient maintenant le "record" du Pôle Nord! Arrivé la semaine dernière à Vardo, port septentrional de la Norvège, le vaillant explorateur, dont on était sans nouvelles depuis son départ, il y a juste trois ans, est attendu avec une légitime impatience à Christiania, où ses compatriotes lui préparent la réception enthousiaste que mérite sa glorieuse expédition.

Le steamer anglais «Windward», qui vient de ramener Nansen, était parti en juin dernier de Londres pour la terre de François Joseph, où il allait ravitailler l'expédition Jackson, établie depuis deux ans sous cette haute latitude. Lorsqu'il y a un mois, le «Windward» a pu atteindre, à travers les glaces, le campement de M. Jackson, il y a trouvé le docteur Nansen et un de ses intrépides compagnons, M. Johannesen, lieutenant dans l'armée norvégienne, qu'il a rapatriés en bonne santé en effectuant son retour.

On se rappelle que Nansen était parti sur un solide petit vapeur, le «Fram», pour atteindre le Pôle par la mer de Kara et le nord des îles de la Nouvelle-Sibirie. Il a pu suivre à peu près son plan: le «Fram» parvint à 84° de latitude, mais il ne put s'élever plus au nord parmi les glaces, qui présentaient cependant des ouvertures. Tandis que, suivant les prévisions, le navire continuait sa dérive vers l'ouest, Nansen et Johannesen quittèrent le bord, où tout allait bien, au printemps de 1895, équipés pour pousser une pointe hardie vers le Pôle.

C'est ainsi que les deux courageux explorateurs sont avancés jusqu'à 86° 15; soit à près de 400 kilomètres de l'axe terrestre, dépassant d'environ 3° la plus forte latitude atteinte jusqu'à ce jour par l'homme. Le «record» du Pôle appartenait auparavant à Lockwood et Brainerd de l'expédition américaine Greeley, qui parvinrent, en 1882, à 83° 24; sur la côte nord ouest du Groenland, soit encore à plus de 700 kilomètres du pôle arctique.

Le docteur Nansen et son compagnon, n'ayant pu rejoindre ensuite leur navire, ont fait route au Sud et gagné sur les glaces le nord de la Terre de François Joseph, où ils ont passé le dernier hiver, puis ont rencontré l'expédition anglaise. Cette heureuse jonction était d'ailleurs considérée comme fort possible, puisque M. Jackson avait emporté d'Europe le cour-

rier du docteur Nansen. Le «Fram», que commande le vaillant capitaine Sverdrup, qui accompagna Nansen, en 1883, dans sa mémorable traversée du Groenland, ne peut tarder maintenant à atteindre le Spitzberg et il est probable qu'il pourra rentrer cet été en Norvège, ayant effectué la première traversée du bassin polaire.

S'il n'est pas parvenu au pôle même, le docteur Nansen a du moins brillamment dépassé tous ses prédécesseurs dans les régions arctiques, justifiant ainsi la confiance qu'il avait inspirée dans le monde géographique. Les trois années de souffrances et d'efforts de l'expédition Nansen vont donner à la science des résultats considérables, et le mystérieux problème du pôle Nord peut être considéré désormais comme bien près d'être solutionné définitivement.

J. L.

### La claqué condamnée

Il est incontestable que la «claqué» dans les théâtres est souvent agaçante et toujours encombrante, mais nous étions loin de nous douter que ses manifestations achetées d'avance n'étaient rien moins que «contraires à l'ordre public et aux bonnes mœurs».

C'est en ces termes sévères que s'exprime un jugement récent du tribunal de commerce de la Seine à propos d'une affaire de faillite.

Il s'agissait de savoir si le contrat passé par le directeur failli avec son chef de claqué était valable. Le tribunal s'est prononcé pour la négative, attendu qu'un tel contrat, dont les parties entendaient profiter toutes deux en s'obligeant à enlever en sous-ordre ou à se procurer, par l'appât de billets vendus hors des conditions ordinaires, des agents prêts à se livrer pour de l'argent, à des manifestations et manœuvres de corruption, est essentiellement basé sur la corruption.

Le tribunal ajoutait que des manifestations achetées d'avance par des entrepreneurs de succès entravent ou détruisent la liberté d'examen du public payant, qu'elles peuvent troubler la sécurité des théâtres et sont, par suite, aussi contraires à l'ordre public qu'aux bonnes mœurs; que le contrat dont il s'agit est donc nul comme illicite. Ces pauvres claqués! Ils doivent se dire dans leur for intérieur que, s'il est contraire à l'ordre public d'applaudir pour de l'argent ou par l'appât de billets, ils ne sont pas les seuls ni les moins coupables.

LE TSAR À PARIS

Du «Gaulois»:  
M. Arthur Meyer, directeur du «Gaulois», absent de Paris, a adressé, hier, M. Adrien Hébrard, président du Syndicat de la presse parisienne, une dépêche dans laquelle il formule la proposition d'un Comité composé:

Des présidents des cinq grands Cercles de Paris, des présidents des Sociétés de courses de Longchamps et d'Automobile, des Clubs de l'Omni-um et de l'Automobile, du président du tribunal de commerce de la Seine, du

gouverneur militaire de Paris, du grand-chancelier de la Légion d'Honneur, des présidents des cinq grandes Compagnies de chemins de fer, des présidents des deux Sociétés artistiques des Champs-Élysées et du Champ de Mars, du chancelier en exercice à l'Académie française, des directeurs de l'Opéra et de la Comédie-Française de MM. Garnier et Bouvard, de cinq directeurs de journaux.

Ce Comité aurait pour mission d'organiser un bal de gala à l'Opéra.

Seuls seraient invités — avec l'Empereur, l'Impératrice et les personnages de leur suite — le Président de la République et le Président du Conseil; toutes les autres loges seraient mises aux enchères. Les entrées seraient fixées à quarante francs.

M. Meyer estime que cette fête donnerait un bénéfice de 500,000 francs, qui serait employé, dès le soir même du bal, à une distribution de pain, soupe, vin et autres objets de consommation aux pauvres de Paris, distribution qui serait continuée pendant tout le séjour du souverain, dont la présence serait ainsi saluée par tous avec reconnaissance. Je ne doute pas que l'Empereur applaudisse lui-même à cette association des pauvres de Paris à nos réjouissances.

Quand tu voudras, Un vent léger nous conduira, Au loin la mer nous bercera, Brune adorée, Nous rêverons de l'Infini Pour que notre amour soit béni, Ma bien-aimée.

Nous nous dirons de tendres mots Sur la note du chant des flots, Chanson jolie; Car nous ne sommes pas de ceux Qui se révoltent, malheureux, Contre la vie.

Aux cieux l'étoile des Bergers Verra sans doute nos baisers Pleins de tendresse; Et, pour protéger notre amour, Elle brillera jusqu'au jour, Qui trop se presse.

Mais si les éléments jaloux Font tomber sur nous leur courroux Par la tempête; Dans les bras, je veux m'endormir, Afin de pouvoir mieux mourir, Après la fête.

Gay.

À plusieurs adresses

Grande fascinatrice, mystique enchanteresse, mer infinie, je t'ai toujours aimée, depuis le jour où je te vis pour la première fois du haut de la terrasse d'un casino.

O femme comme tu ressembles à la mer! avec tes sourires, avec tes colères, avec tes pèrifications, avec ton charme éternel.

En dépit qu'on en ait vu vous faire les amers.

Marthe regrettera Jean. On n'a pas

reparlé des deux chers morts qui lui avaient semblé bien beaux, eux aussi, d'une beauté superbe et douce, extraordinaire. Elle en restait transportée d'admiration, au milieu de ses larmes.

En faisant causer la Pierina, le prêtre sut que Tito, son frère, était à l'hôpital, en grand danger, le flanc troué d'un coup de couteau terrible; et la misère avait grandi, affreuse, aux Près du Château, depuis le commencement de l'hiver. C'était pour tout le monde de grands chagrins, ceux que la mort emportait devant se réjouir.

Mais Celia, d'un geste d'invincible espoir, écartait la souffrance, la mort elle-même.

— Non, non, il faut vivre. Et ma chère, ça suffit d'être belle pour vivre... Allons, ma chère, ne restez pas ici, ne pleurez plus, vivez pour la joie d'être belle.

Elle l'emmena, et Pierre demeura sur un des fauteuils, envahi d'une telle tristesse lasse, qu'il aurait voulu ne plus bouger. Don Vigilio, debout, continuait à saluer chaque visiteur d'une révérence. Dans la nuit, il avait eu un accès de fièvre, il en grelottait encore, très jaune, les yeux brûlants et inquiets.

Et il jetait sur Pierre de continuel regards, comme dévoré du désir de lui parler; mais la terreur d'être vu de l'abbé Paparelli, par la porte grande ouverte de l'antichambre voisine, combattait sans doute ce désir, car il ne cessait aussi de guetter le cauda-

taire. Enfin, celui-ci dut s'absenter un moment, Don Vigilio s'approcha du prêtre.

— Vous avez vu Sa Sainteté, hier soir?

— Stupéfait, Pierre le regarda. — Oh! tout se sait, je vous l'ai déjà dit... Et qu'avez-vous fait? Vous avez purement et simplement retiré votre livre, n'est-ce pas?

La stupeur grandissante du prêtre le renseigna, sans qu'il lui laissât même le temps de répondre.

— Je m'en doutais, mais je tenais à en avoir la certitude... Ah! que tout cela est bien leur œuvre! Me croyez-vous, maintenant, êtes-vous convaincu que ceux qu'ils n'empoisonnent pas, ils les étouffent?

Il devait parler des Jésuites. Prudemment, il allongea la tête, s'assura que l'abbé Paparelli n'était point de retour.

— Et monsieur Nani, que vient-il de vous dire?

— Pardon, finit par répondre Pierre, je n'ai pas encore vu monsieur Nani.

— Ah! je croyais... Il a passé par cette salle, avant votre arrivée. Si vous ne l'avez pas vu dans la salle du trône, c'est qu'il a dû se rendre près de donna Serafina et de Son Eminence pour les saluer. Il va sûrement repasser par ici, vous allez le voir.

Puis, avec son amertume de faible, toujours terrorisé et vaincu:

(A suivre).

CHANSON ILLUSTRÉE







