

la plus formidable du monde et représente, nous l'avons indiqué dans un précédent article, un mouvement annuel d'échanges de plus de trente-trois milliards. On peut jalouser cette nation d'être devenue l'entrepôt du monde entier, d'accumuler dans ses docks les produits de toute origine et de les répartir ensuite sur tous les points du globe. On peut envier le nombre de ses vaisseaux, de ses comptoirs, la richesse de ses colonies, l'esprit d'audace et de persévérance qui caractérise ses nationaux. On a le droit de la trouver envahissante, parfois peu scrupuleuse dans son ardeur de conquêtes, trop facilement disposée à établir sa domination sur des peuples qui s'en passeraient volontiers. Mais, en tant qu'intermédiaire universel des échanges entre tous les pays, il est juste de lui reconnaître une probité commerciale qui est l'un des facteurs importants de sa puissance.

○ Lorsque l'Angleterre importe les produits d'un pays pour les revendre à un autre, elle livre ce qu'elle a reçu, en indique l'origine, sans se préoccuper du profit qu'elle pourrait trouver à dénaturer les marchandises dont elle trafique, ou bien encore à les démarquer pour leur substituer les apparences d'une origine vendue à plus gros bénéfices. Les vins de France ou les tissus de France qu'elle réexporte sous ce nom, par exemple, sont des produits authentiques qu'elle n'a ni contrefaits, ni adultérés. Les Anglais ne cherchent à tromper ni l'acheteur, ni le vendeur. Ils prélèvent naturellement un courtage sur l'un et sur l'autre, tout en restant les bons marchands du produit échangé.

En est-il de même de l'Allemagne ? Est-ce par l'emploi de procédés aussi corrects qu'elle a pu donner, en quelques années une importance de 9 milliards et demi à son commerce général—un peu plus que la France—avec une augmentation de 361 millions pour le dernier exercice connu ?

Ceux qui ont suivi de près ce remarquable mouvement déclarent, tout en appréciant l'effort vigoureux qui en est la cause, que l'Allemagne a fréquemment évincé de loyaux concurrents par des manœuvres qui dénoncent de sa part plus d'habileté que de scrupules.

L'industriel allemand s'applique consciencieusement à étudier chez les autres les procédés de fabrication qui lui paraissent d'un bon profit. Il se procure des types, des modèles, des dessins nouveaux ap-

pelés à une vente courante et avantageuse. Puis, muni de tous les renseignements qui lui sont nécessaires, il rentre tranquillement chez lui, monte un atelier, copie attentivement les échantillons qu'il a recueillis, en fabrique de quoi remplir les caisses des courtiers qu'il lance un peu partout à la recherche de la clientèle. Mais il a pris bien soin, par avance, de faire de pressantes recommandations à ses commis. Ceux-ci se garderont d'indiquer l'origine de leurs marchandises : ils les offriront sous des marques françaises, anglaises, belges, etc., suivant la renommée qu'y attachera le public.

On dira sans doute que ces pauvres courtiers sont bien obligés de prendre ces précautions, car l'imitation de leur pacotille est grossière, la qualité inférieure à l'original, le bon goût douteux. D'accord, mais la fraude n'en subsiste pas moins ; la concurrence est, de tout point, déloyale. Il n'en est pas moins vrai que le tour est joué, la marchandise vendue, le client trompé. Ce n'est pas tout : ce même client aura vite fait de crier que telle marque, réputée bonne jusqu'alors, ne mérite point l'estime dont elle jouit. Et quand, après le voyageur allemand, passera le voyageur de la maison propriétaire authentique de la marque, on l'évincera sans commande. À dater de ce moment la vente est compromise, le représentant sérieux cesse des tournées devenues inutiles, tandis que la maison allemande, qui a déjà pris pied dans la place, s'emparera de la succession vacante, offrira d'autres échantillons qui, cette fois, seront vraiment sa création. Et voilà le commencement de la fortune.

Voilà comment aussi l'infiltration des produits allemands a pénétré en tous pays, avec un avilissement de prix qu'expliquent leur mauvaise fabrication, leur peu de solidité, leur goût déplorable. Ces copies informes ont éloigné de la plupart des marchés la marchandise plus élégante et plus honnêtement offerte par des maisons de premier ordre.

Combien de temps dureront ces abus de confiance ? Nous ne saurions le dire, mais il semble qu'à Berlin l'on ne soit pas tout à fait rassuré sur la fidélité d'une clientèle raccolée par les moyens que nous avons dits. On a, en effet, institué des comités régionaux chargés d'examiner de très près la valeur marchande et artistique des spécimens de la fabrication allemande qui doivent figurer à l'Exposition universelle de Paris en 1900. On a l'in-

tention bien arrêtée d'éliminer tous les objets dont la comparaison avec les similaires étrangers appellerait des critiques sévères.

Il est au moins curieux de noter ce premier aveu d'inquiétude. L'acheteur, à qui l'on n'exhibe que de la "camelote", est dans la même situation que le dîneur qui, n'ayant pas de grives, doit se contenter d'un merle. Devant une table bien servie, il n'hésiterait pas à changer de meub. De même, à l'Exposition, le client, libre de choisir et de comparer, saura bien apprécier ce qui lui convient le mieux. Les Allemands—certains d'entre eux du moins, car il y a de très honorables exceptions—sentent le danger qui les menace et prennent leurs précautions. C'est un hommage qu'ils rendent aux trafiquants consciencieux de tous les pays.—(*Moniteur Industriel*).

### PREPARATION DES PEAUX ANIMALES CHEZ LES CAFRES

Les Cafres de l'Afrique du Sud-Est, ne manquent pas de dispositions industrielles, ils montrent leur aptitude notamment dans l'appropriation de leurs vêtements.

Les matières leur sont fournies presque exclusivement par le règne animal.

Les antilopes, les zèbres, les bêtes féroces, les singes et les bestiaux existent dans le pays en grand nombre, et l'on sait utiliser la peau de bien des manières.

Le Cafre veut-il, par exemple, faire d'une peau de vache un manteau, il invite quelques amis à l'aider à la préparer.

Tous s'accroupissent et grattent la peau jusqu'à ce qu'il ne s'y trouve plus trace de graisse.

Elle est alors déjà plus mince, et l'on se met en devoir de l'étirer en tout sens, et ce en la passant sur les genoux, de sorte qu'aucun endroit ne reste non travaillé.

Pendant ce travail, on cause, chante et fume, car cette besogne est une occupation favorite des hommes, qui, dans le cas contraire, en chargeraient certainement les femmes.

Ce nettoyage terminé, ils prennent huit ou dix aiguilles en forme de sabre, réunies en faisceau.

Chaque homme en reçoit une et se met à la promener ça et là sur la peau pour soulever ou détacher les fibres, rendre le tout plus flexible et produire une sorte de feutre floconneux, qui ressemble à la peluche.