

dérisoires, par rapport à ceux des nations d'outre-mer.

Avec leur étonnante puissance d'assimilation, les Japonais font de la faïence supérieure à la faïence européenne, de l'horlogerie, de la parfumerie, du papier, et même ces articles charmants et fragiles dont Paris avait jadis la spécialité.

Aussi qu'arrive-t-il ? C'est que l'objet européen est chassé de l'Asie.

Pour les allumettes, par exemple, les Anglais en vendaient une quantité représentée par \$120,000. Ils en écoulent aujourd'hui pour \$2,000. Les japonais qui n'en faisaient pas, en vendent pour \$500,000, moyennant 15 boîtes pour 2c. Comment lutter contre de tels prix ?

En 1890, les commerçants japonais ont vendu pour \$140 d'ombrelles : tout venait d'Europe. Cinq ans après en 1895, ce chiffre était monté à \$260,000, de même pour tous les produits qu'ils se mettent à fabriquer.

Pour écouler des produits, il faut des navires. Le Japon, afin de n'être pas tributaire des marines marchandes de l'Europe, a commencé par acheter des bâtiments, auxquels il faisait porter son pavillon. Maintenant il construit lui-même.

Les compagnies maritimes françaises et anglaises trouvent des concurrents asiatiques. Une compagnie japonaise, Nippon Yusen Kaisha, possède 47 paquebots. Elle a un service bi-mensuel avec Bombay, un autre service avec l'Australie. Elle veut en diriger un sur la France et l'Angleterre. Or, elle paie ses matelots \$2.00 par mois, et elle les nourrit avec quelques sacs de riz.

Les marchés étrangers pourront-ils lutter ? C'est là le secret de l'avenir.

\*\*\*

On signale la fondation toute récente, à Berlin, d'une société coloniale allemande pour l'exportation et l'importation. Son but est de faciliter les rapports entre les Allemands de la mère-patrie et ceux qui sont établis à l'étranger, principalement outre-mer. Voici les moyens par lesquels la dite société compte atteindre son but :

1o Création d'un dépôt central où les membres de l'association pourront exposer des échantillons de leurs marchandises.

2o Achat et vente de marchandises pour le compte des exposants.

3o Bureau de renseignements sur une vaste échelle.

4o Expositions particulières.

5o Publications diverses.

6o Entente étroite avec le musée colonial allemand déjà existant, lequel réservera une de ses salles pour les expositions en question.

La présidence de la société a été dévolue à M. Mémecke ; la cotisation fixée à 25 marks par an.

La *Börsen Zeitung*, à laquelle j'emprunte ces détails, fait remarquer qu'une pareille tentative est le signe d'un pas important fait en avant dans la voie du progrès.

\*~\*

Un collaborateur du *New York Star*, nous a appris pourquoi tous les savetiers chinois portent des lunettes.

" On lit, dit-il, dans l'histoire chinoise, qu'un savetier qui louchait et qui avait l'honneur de réparer les chaussures vénérées de *Confucius* était doté d'une épouse de l'humeur la plus irascible ; à la suite d'une futile querelle, un jour, elle lui lança du poivre rouge dans les yeux ce qui lui fit perdre l'usage de la vue pendant un mois. *Confucius* ayant appris la chose, lui prêta ses propres lunettes, qui non seulement