

La distribution de l'électricité se fait par canaux souterrains. La longueur totale des rues canalisées était, au 31 décembre 1899, de 50,402m. Dans un certain nombre de rues, la canalisation existe sous les deux trottoirs ; le développement total du réseau de distribution est ainsi de 56,402m et le développement total de 227 km.

Les abonnements en service au 31 décembre 1899 se chiffrent par 1457. Le nombre des lampes installées sur le réseau, en y comprenant l'éclairage public de la Grand'-Place et du Parc, est de 84,954, soit une moyenne de 168 lampes par 100m courants de rue canalisée.

Quant à la dépense d'électricité, il a été débité pour l'éclairage public et privé, pendant l'année 1899, 17,419,148 hW-heures.

Le prix principal de l'électricité est de 0,07 fr les 100 W-heures.

Le prix moyen est inférieur à ce chiffre par suite des réductions consenties soit à l'Etat soit aux particuliers.

Rappelons que le service de l'électricité communale n'existe que depuis six ans.

.

Les progrès commerciaux du Japon: D'après un rapport consulaire qui vient d'être publié, l'année 1899 a été particulièrement prospère au point de vue du commerce étranger. C'est même depuis l'ouverture des ports japonais, celle où les chiffres ont été le plus élevés, à la seule exception de 1898; encore faut-il tenir compte de ce fait que, de nouveaux droits de douane étant entrés en vigueur le 1er janvier 1899, les derniers mois de l'année 1898 avaient été marqués par une grande activité d'importation.

Pour la même raison, et pendant les premiers mois de 1899, le commerce extérieur s'est ressenti de ces nouveaux droits; mais une reprise importante s'est produite plus tard, de sorte que le total du commerce extérieur est à peine au-dessus de celui de 1898, tandis que l'exportation a augmenté de plus de 125 millions de francs. Le premier article d'importation est le coton écriu; la quantité importée augmente sans cesse, par suite du développement de la filature et du tissage du coton, qui donnent maintenant un surplus de filés et de tissus pour l'exportation. - C'est ce fait, ainsi que la récente reprise du commerce de la soie écriue, et une récolte de riz exceptionnellement abondante qui ont fait surtout monter l'exportation. La fabrication

des cotonnades a réagi aussi de grands progrès. L'importation d'objets en fer et en acier a diminué, mais le fer brut a maintenu ses positions, bien que la Chine en ce domaine paraisse devoir bientôt faire une sérieuse concurrence à l'Angleterre et aux Etats Unis.

Le Japon industriel refoule peu à peu le Japon agricole, et l'importation de denrées alimentaires autres que le riz augmente d'année en année. Les anciens ports ouverts, Hiogo et Osaka maintiennent les positions qu'ils avaient conquises sur Yokohama. Des vingt deux nouveaux ports ouverts par la loi du 4 août 1899, les plus importants actuellement sont Simonoseki et Moji, qui ne forment, à vrai dire, qu'un seul port, étant séparés par un détroit de 2 kilomètres et demi de largeur. La marine de commerce japonaise se développe beaucoup, et les pavillons russes et allemands se montrent nombreux dans les eaux japonaises, ce qui fait contraste avec l'apathie témoignée par les armateurs britanniques. La part de la Grande-Bretagne dans l'ensemble du mouvement maritime est encore de 40 pour 100, mais en comparant ce chiffre à celui de 1898, on constate une légère diminution.

LES TEMPS MOINS FACILES

Les temps faciles ont passé pour les épiciers; l'art de mener à bien un commerce d'épicerie est devenu une science. On ne l'acquiert que par un travail pénible et incessant, par une application convenable des idées sérieusement muries, en ayant toujours en vue, du premier au dernier moment, le problème financier, et en veillant avec un soin jaloux sur les comptes qui grossissent. Il ne faut pas perdre de vue qu'en étendant le crédit pour des comptes arriérés c'est, pour ainsi dire, avancer de l'argent au client. D'après les résultats d'une enquête, nous trouvons que, seulement dans un nombre de cas limité, les sommes payées sur des comptes passés dus ont été suffisantes pour couvrir le coût des marchandises achetées. Avez vous les moyens d'agir comme banquier pour 60 à 75 pour cent de vos clients et cela avec le risque d'une perte de 50 pour cent?

Les quelques lignes qui précèdent sont tirées d'un discours de M. C. D. Healy à la convention des Epiciers de l'Etat d'Illinois.

Elles ne s'appliquent pas uniquement aux commerçants en épicerie,

tous les marchands détailliers en peuvent faire leur profit.

La facilité avec laquelle certains marchands accordent du crédit à leurs clients leur est souvent fatale. Bien souvent ce crédit est accordé à des gens sur lesquels le marchand n'a pris aucun renseignement quant à la moralité, bien qu'il ne les connaisse pas personnellement. Il se contente généralement de savoir que ces clients demeurent dans la même rue ou dans le voisinage.

Il serait pourtant intéressant de connaître quelques points de la vie du client; s'il est sobre, s'il travaille, ce qu'il gagne, s'il ne dépense pas inutilement ailleurs ce qu'il lui faudrait pour ne pas être obligé d'acheter ici à crédit.

Il est des clients qui n'éteignent leurs dettes que quand ils y sont contraints par jugement ou autrement. Si leurs créanciers ne leur forcent pas la main, ils ne reçoivent rien de leurs débiteurs qui souvent dépensent leur argent en articles de luxe, ameublement ou objets de fantaisie dont ils pourraient évidemment se passer.

Le fournisseur de vivres, de vêtements et de choses nécessaires à l'existence est pour certaines gens le dernier payé quand il l'est.

Le marchand doit connaître ceux qui en agissent ainsi; pour cela il lui faut se renseigner sur le client qui demande crédit et ne pas lui ouvrir un compte à l'aveuglette.

Quand le marchand bien renseigné a décidé de faire crédit à son client, il doit fixer le montant de ce crédit et ne pas le dépasser sous aucune considération.

Il faut, en cela, imiter les banques qui fixent un chiffre de crédit pour chacun de ceux à qui elles ouvrent des comptes et qui refusent impitoyablement d'aller plus loin quand la somme fixée a été atteinte.

Tout en suivant cette ligne de conduite, le marchand qui fait crédit perdra encore assez d'argent. Dans sa clientèle de crédit, l'un décètera, l'autre tombera malade au sein de la misère, un autre n'aura pas de travail, un autre partira au loin sans laisser sa nouvelle adresse, etc.. Celui qui fait crédit est certain de perdre, c'est inévitable. Malgré toutes les précautions, malgré toute la surveillance exercée sur le recouvrement des comptes passés dus, l'année ne se passera pas sans que plusieurs de ces comptes ne soient des pertes sèches.

L'échéance des comptes arrivée et la limite de crédit atteinte, ce serait pure folie que de continuer à livrer des marchandises à un individu qui