

Les raisons principales de cette augmentation sont les suivantes: 1° les Allemands ont envoyé en Russie des marchandises bien adaptées aux besoins du pays; 2° les vendeurs, agents et voyageurs parlent le russe; 3° les pays sont voisins et les transports bien organisés; 4° des banques allemandes établies en Russie ont diminué les risques des longs crédits.

Notre confrère insiste sur l'utilité d'entretenir des représentants en Russie, mais à condition de les choisir avec un grand soin.

Le représentant doit être instruit et bien élevé. L'éducation est peut-être plus appréciée en Russie que dans tout autre pays. L'homme qui sait parler intelligemment et expliquer pourquoi sa marque vaut mieux qu'une autre marque, placera ses marchandises. Il doit toujours avoir les chiffres et les faits présents à l'esprit et pouvoir donner tous les éclaircissements sur les prix de transport, les tarifs douaniers, les conditions de paiement et d'escompte, etc. Le commerçant russe n'aime pas attendre qu'un placier étranger écrive à sa maison pour avoir les renseignements qu'il désire.

Il faut autant que possible éviter de se servir d'un représentant allemand, car il est plus que probable qu'il représente déjà des maisons similaires de son pays, auxquelles il donnera la préférence.

Au point de vue de la publicité à faire en Russie, M. Rowley donne de précieuses indications:

La publicité en Russie ne se fait pas comme en Europe occidentale. Le tire-l'oeil y produirait mauvais effet. L'argument humoristique et les formules bizarres qui attirent l'attention d'un Américain, paraîtraient à un Russe absurdes et sans rapport avec des affaires sérieuses. Les journaux locaux peuvent donner les meilleurs résultats. Les annonces qui s'adressent à la classe riche y peuvent être rédigées en français, mais les produits destinés aux classes moyennes devront faire leur publicité exclusivement en russe.

M. Rowley insiste enfin sur la nécessité de n'envoyer en Russie que des articles de première qualité, la perfection de la marchandise étant un des points auxquels la clientèle russe accorde une importance particulière.

UN MONOPOLE D'ELECTRICITE.

Les deux Chambres de l'Uruguay viennent de voter un projet de création, au profit de l'Etat, du monopole de l'industrie électrique. Le Gouvernement aura le droit exclusif de production et de vente de l'électricité pour l'éclairage, la traction et la force motrice. La loi autorise le Gouvernement à acquérir, par achat ou par expropriation forcée, toutes les usines électriques privées existantes.

La création de ce monopole, fait remarquer le "Times," exclut l'industrie privée du domaine de l'électricité:

Comme le Gouvernement ne possède ni les capitaux nécessaires, ni les capacités administratives exigées par le développement rapide du pays, ce monopole signifie un arrêt inévitable dans le progrès de l'Uruguay surtout en ce qui concerne le développement de la traction électrique. Cette loi est une conséquence directe de l'idée socialiste du président Battle que tous les services ayant un caractère public doivent être exécutés uniquement par l'Etat. Comme les deux Chambres présentes sont entièrement sous le contrôle du président Battle, cette idée socialiste a acquis une autorité législative sans qu'on prit en considération ses conséquences néfastes.

Le "Times" estime que le projet voté ne constitue qu'une première étape. Déjà, dit-il, la Chambre a commencé la discussion d'un projet de monopole de la production et de la rectification de l'alcool. On poursuit aussi la monopolisation des services sanitaires:

Un fait curieux, c'est qu'au cours de la discussion de ces projets, il a été reconnu que le Gouvernement éprouvera de

très grandes difficultés à se procurer les capitaux nécessaires, mais cela n'a pas empêché le vote. On annonce que le président Battle va déposer ces nouveaux projets de monopolisation concernant la fabrication des eaux minérales et la fabrication des cigares et cigarettes.

Il convient de faire remarquer que l'industrie du tabac est très étendue dans l'Uruguay et se trouve dans beaucoup de mains, de sorte que la tentative de monopoliser cette industrie rencontrera probablement une résistance formidable

LA VALEUR DE LA VITESSE.

"Bonnes routes, déclare "l'Economist," cela signifie économie de temps, de peine et d'argent!"

A ce titre, il est intéressant de relever les progrès faits sous ce rapport depuis cent cinquante ans. C'est ce que fait notre confrère britannique, prenant pour point de départ la mise en pratique du système qui a gardé le nom de son initiateur, John London MacAdam:

Il n'y avait alors, entre Londres et Edimbourg, qu'une voiture publique qui faisait le service une fois par mois et mettait de 12 à 14 jours pour couvrir les 400 milles qui séparaient les deux villes. La partie anglaise de la route était la meilleure, car dès 1706 le coche ne mettait que quatre jours pour aller de Londres à York, deux fois par semaine. De 1739 à 1830, grâce à l'invention de MacAdam en 1810, la vitesse des transports augmenta de 600 pour cent, et la malle pouvait se rendre de Londres à Edimbourg en quarante-deux heures et demie. Une place d'intérieur coûtait 11 livres sterling $\frac{1}{2}$, une place sur le siège 7 livres sterling $\frac{1}{2}$, et il fallait y ajouter la nourriture et les pourboires!

La construction et l'amélioration des routes soulevèrent en Angleterre de vives protestations, parce que, disait-on, elles développaient la concurrence des comtés du Nord au détriment des agriculteurs de la banlieue de Londres.

La deuxième période de l'histoire moderne des transports s'étend de 1830 à 1870. Ce fut la période des chemins de fer, dont le réseau atteignit presque d'emblée, au moins pour la Grande-Bretagne, son maximum d'extension:

Un train express va maintenant de Londres à Edimbourg en moins de huit heures, et le prix de la place est de 32 sh., tandis qu'il était de 12 livres sterling par les diligences.

La troisième période de développement des transports date du Tramway Act, en 1870. Elle a vu naître la traction électrique, la bicyclette, l'automobile, l'aviation. Aujourd'hui, c'est un fait acquis que l'électrification des lignes de tramways s'impose dans les centres peuplés, et que, de plus, elle est rémunératrice.

En somme, la multiplication mécanique de la vitesse n'a apporté au monde que des avantages. Elle a démenti les prédictions pessimistes des vieux conservateurs tels que le duc de Wellington, pour qui l'ère des chemins de fer représentait la décadence et la ruine du pays. Les villes qui repoussèrent autrefois les chemins de fer ont, depuis, regretté leur erreur.

La bicyclette a rendu également des services incalculables, et particulièrement favorisé le commerce de détail, qui a su en faire un organe de distribution rapide et économique. Mais l'automobilisme et l'aviation n'ont jusqu'ici procuré les plaisirs de la vitesse qu'à un petit nombre de privilégiés, et à quel prix?

CONSEIL.

Veillez à ce que votre étalage soit toujours bien éclairé: les heures du soir sont celles où la plupart des gens se plaisent à flâner dans les rues et à s'arrêter aux boutiques. Si donc vous prenez soin d'établir un système d'éclairage convenable dans vos devantures, les passants s'y arrêteront et jetteront leur dévolu sur tel ou tel article qui s'y trouve.