

fer construit en 1873 et poussons jusqu'à Yeddo; autrement nommé To-Kio (capitale de l'Est); ce n'est qu'une promenade.

Yeddo est construit sur les deux rives du Soumida-Gawa au fond de la baie de Yeddo.

Particularité bizarre la constitution géologique du sol est à peu de chose près la même que celle de Paris. En 1880, Yeddo comptait 650,000 habitants, et avec les faubourgs près de 850,000; 150,000 maisons y sont réparties dans 1,200 rues. Boudha y est adoré dans 1,200 temples.

Contrairement à Yokohama, Yeddo a perdu une partie de son importance, depuis la chute du taïcoun en 1862.

Cette ville n'a pas une origine bien ancienne, elle fut fondée vers 1598 par Jyeyason.

Il s'y trouve de splendides magasins, un musée, l'école polytechnique (Koyakourio), l'école militaire, les différents ministres, le fameux temple Zozodi, sanctuaire sacré des bouddhistes, le temple de Shiba renfermant les tombeaux des taïcouns, le temple sintoïste de Syokouska, etc., etc.

Mais le commerce a bien diminué, surtout depuis l'ouverture des ports aux étrangers, et il est maintenant relativement peu important; quittons donc cette ville et jetons un coup d'œil sur la transformation extraordinaire de l'industrie et du commerce japonais.

L'Angleterre, trouvant sans doute que l'activité japonaise a encore besoin d'être stimulée, pousse les fils du Soleil à fabriquer eux-mêmes ce qu'ils avaient l'habitude d'acheter sur nos marchés. Ce stimulant est l'emploi exclusif de l'étalon d'or pour un pays à circulation d'argent comme le Japon. Je m'explique: du coton d'Europe, par exemple, est expédié au Japon, il doit être payé en or ou en son équivalent; ce qui au taux actuel équivalant au double du prix en argent. Cela représente un droit de 100 0/0 sur cette marchandise importée, l'avantage ainsi accordé aux fabricants japonais qui produisent cet article est formidable. La continuation de ce système rendra de plus en plus difficile la vente des produits européens dans les pays à circulation d'argent.

Si le discrédit de l'argent ne s'arrête pas, il arrivera un moment où ces pays suffiront à leurs propres besoins, et même où ils auront un excédent à déverser sur nos marchés, car ils ont, en plus, l'excèsif bon marché de la main-d'œuvre;

que feront alors nos ouvriers s'ils sont obligés d'accepter le niveau des salaires japonais?

Ils se trouveront réduits à la condition la plus misérable qu'il soit possible de rêver.

Aussi faut-il ardemment espérer que pareille chose ne se produira jamais.

Voilà pour l'industrie; voyons le commerce maintenant.

Le commerce navigue de conserve avec l'industrie, il la suit pas à pas, il s'élève avec elle, les hauteurs les plus escarpées ne l'effraient pas. Aussi en 1893 la valeur totale des importations et des exportations a été en chiffre rond de 800,000,000 francs: elle n'avait été en 1892 que de 720,000,000 francs. Jusqu'à cette époque les étrangers avaient eu à proprement parler le monopole du trafic dans les ports du Japon ouverts au commerce européen et américain, mais il n'en est plus de même maintenant, les indigènes se sont mis sur les rangs, le gouvernement du Mikado a prodigué les encouragements, et ils ont à l'heure actuelle conquis sur leurs concurrents plus du sixième des transactions.

Les étrangers sont cependant encore en bonne posture pour bien des articles.

Pour citer un exemple des progrès du trafic japonais, prenons le commerce de la soie; en 1887, le Japon en vendait à l'étranger pour 6 millions de francs et en 1893, pour 36 millions. Ces chiffres se passent de commentaires. — (A suivre).

LE NIAOULI

Le *Niaouli* (*Melaleuca viridiflora*) de la famille des myrtacées, est un grand arbre de la Nouvelle-Calédonie. Précieux pour les indigènes, il imprime une physionomie spéciale à cette île océanienne, où toutes ses parties sont utilisées. Il est bien supérieur à l'eucalyptus pour l'assainissement des contrées dans lesquelles il croît; la fièvre est une maladie inconnue en Nouvelle-Calédonie. Les feuilles du niaouli préservent la viande de la corruption et aseptisent complètement les mares ou flaques d'eau dans lesquelles elles viennent tomber. Ces feuilles, ainsi que les fleurs du *melaleuca*, donnent une essence légère d'une odeur pénétrante et agréable, que l'on extrait par distillation.

C'est à cette essence que la plante doit ses propriétés antiseptiques. Essayée depuis plusieurs années par plusieurs médecins de la marine française, ainsi qu'à l'hôpital de

Brest, cette essence est aujourd'hui recommandée dans les rhumes, bronchites et autres affections des voies respiratoires. Elle s'absorbe au moyen du *fume-remède*. On dévisse l'appareil pour en retirer la tige en os, qui porte à son extrémité un petit tampon de ouate; on plonge cette ouate dans le flacon contenant l'essence de niaouli; on revisse l'appareil et on le fume comme on ferait d'une cigarette à fumer le camphre. Les fumeurs désireux de se corriger de l'habitude du tabac, pourront ainsi tromper leur ennui de n'avoir plus rien à la bouche, et, sous ce rapport, nous croyons le niaouli appelé à faire au tabac une sérieuse concurrence.

DE LA VALEUR DES ANNONCES

OPINION ANGLAISE

Nous lisons dans un journal anglais ce qui suit:

Quand devra-t-on cesser de publier des annonces?

Lorsque la population ne s'accroît plus, de sorte qu'il ne se produira plus de génération n'ayant jamais entendu parler de la maison en question;

Lorsqu'on aura fourni à chacun pouvant devenir client la preuve que la marchandise est meilleure et à meilleur marché chez soi que dans n'importe quelle autre maison;

Lorsqu'on aura découvert que les maisons qui ne publient pas d'annonces surpassent les autres;

Lorsqu'il ne sera plus vrai qu'une réclame publiée de la bonne manière est un des meilleurs moyens de faire fortune;

Lorsqu'on aura oublié le bon conseil d'un industriel capable;

Lorsque chacun sera devenu coutumier au point d'acheter ses marchandises toujours au même endroit;

Lorsqu'il ne surgira plus de nouveaux concurrents annonçant au monde à l'aide d'insertions dans les journaux qu'on a tout avantage à ne traiter qu'avec eux.

On voit par ces réponses que l'industriel anglais sait parfaitement apprécier la haute valeur des annonces au point de vue des affaires.

Un bourgeois naïf demandait à un agioteur sans vergogne:

— Comment avez-vous pu vous enrichir quand tous vos actionnaires se sont ruinés?

— Oh! mon Dieu, c'est bien simple, répondit l'aimable financier. Tout affaire se décompose en doit et avoir; eh! bien, j'ai toujours mis l'avoir dans ma poche et le doit — dans l'œil de mes actionnaires.