L'Abeille de la Nouvelle-Orleans.

NOUVELLE-ORLEANS, MERCREDI MATIN, 9 NOVEMBRE 1859.

Imprimé et publié par
G. F. WEISSE & Co.
EDITEURS-PROPRIETAIRES:
G. F. WEISSE. E. DUFOUR
K. DUVERGER. S. HARBY.

Rue de Chartres, No 83, entre Conti et Bienville.

NOUVELLE-ORLEANS
MERCREDI MATIN, 9 NOVEMBRE.

Abonnés à la semaine.

Les porteurs de l'ABEILLE sont autorisés à recevoir des abonnements "à la semaine" à raison de 25 cents pour les six numéros. On paiera aux porteurs.

☞ Pour le Feuilleton, voir la seconde page.

Ventes à l'encan de ce jour.

Par Bieble & Beaumont, 77, rue de Chartres—Marchandises sèches, demeur, voiture d'Utrecht, etc.

Par Vincent & Co, 28, rue de la Monnaie—Tupis.

Par le Sheriff—Meubles et effets.

Par Sirapegie, constable—Un lot de terre dans le Premier District, avec batisses, face à la Promenade.

Par Bernard Turpin, à 10 heures et demie au No 76, rue de Levée—Vins, liqueurs, epiceries, etc.

Par Fray & Co, à midi, à la Bourse—Lots divers de valeur, de la succession Edward Carter.

L'ELECTION.

Le résultat de l'élection à la Nouvelle Orléans est connu de tout le monde depuis hier. Les candidats Américains pour les places de la ville et ceux de l'Opposition pour les fonctions d'Etat ont obtenu la majorité des suffrages.

MM. T. J. WELLS et JOHN RAY, candidats de l'opposition aux postes de gouverneur et de lieutenant-gouverneur, ont eu, le premier 4,140 voix et le second 4,187, contre 2,70 données à M. T. O. Moore, et 2,750 à M. H. Hyamms, candidats démocrates pour les mêmes fonctions.

Pour les autres places les suffrages se sont ainsi divisés: Secrétaire d'Etat, E. W. Blake (opposition) 4,135 voix; P. D. Hardy (démocrate) 2,733. Auditeur, J. C. Anderson (opposition) 4,142; R. W. Robertson (dém.) 2,769. Trésorier d'Etat, John Perkins (opposition) 4,139; R. L. Defresso (dém.) 2,713. Avocat général, C. F. Durant (opposition) 4,384; Thomas Semmes (dém.) 2,483. Surintendant de l'instruction publique, R. H. Cuny (opp.) 4,152; Henry Avery (dém.) 2,74.; Commissaire des terres marécageuses, P. Yeiser (opp.) 3,801; F. M. Kent (dém.) 2,582.

Pour le Congrès, M. J. F. Bouligny, candidat américain a obtenu 2,200 voix; M. Landry, La Sere, démocrate national, 1,539; et M. C. Boutwell, démocrate States'Rights, 2,145. Ces suffrages ont été donnés par le 1me district de la Nouvelle Orléans et Algier (on sait que le premier district congressionnel comprend, en sus des localités que nous venons de nommer, les paroisses St Bernard et Plaquemines.

Pour la place de shérif de la paroisse d'Orléans: M. E. T. Parker, candidat américain, a eu 4,091 voix; M. Ben. O. Harrison, 2,110.

Pour la place de coroner de la Nlle Orléans, M. E. D. Beach, candidat américain, a eu 4,127 voix; M. P. Creagh, candidat indépendant, 2,711; M. L. Bullow, 149.

A l'égard de district de la Nlle Orléans: C. H. Bradford, candidat américain, 3,741 voix; M. D. Drenz, indépendant, 3175.

Pour le Sénat: Patterson, Lesle et Baldwin, candidats américains, 3,891, 3,893 et 3,897 voix; Lea, Miles et Augustin, candidats démocrates, 2 623, 2663 et 2,624.

Pour la Chambre des représentants, Leriot, démocrates; B. Bloomfield, 247 voix; Edward Kid, 247; James M. Reid, 244, Sauvet, Jamison, 255; Wm. Craig 253; James Mc Closkey, 275; A. G Wickes, 268. C. Kerr, 264; James Davern 355; Américains: W. Kelsey, 338; James Begge, 310; A hearty W. R Fish, 319; T A Bartolte 291; H J Money 100; J S Hunt 68); John A Jacques 3 Jay Lane 678.

District—Démocrates: W E Starke, 221; Howard, 269; J P Montamat, 276; H St Lewis, 194. Américains: A Bache, 333; John Mc Donald, 301; J. Lamothe, 145; A Gentil 139.

2me District. Démocrates: E Stiers, 207; P Costa, 219; T Harrison, 167. C R Senzeneau Américains: R L Thérard, 331; T O Ducet, 313; C O Le Blanc, 333; J Magioni, 3

3me District. Démocrates: W G Austin, 558; Hamilton, 513; H Jackson, 415. Américains: Nicholas pe, 371; Louis Adams 339, John Mendez, 335.

4 ter. Démocrates: T L Mattes, 132. Américains: W G Lewis, 199.

Commerce direct entre l'Europe et le Sud des Etats-Unis.

Nous avons plus d'une fois insisté sur la nécessité d'ouvrir entre l'Europe et la Nouvelle Orléans des relations commerciales directes, et de mettre un terme au tribut que nos payons à New York. Nous voyons avec plaisir que les efforts des négociants du Sud de l'Union sont secondés de l'autre côté de l'Océan, et que dans les Etats industriels de l'Ancien Monde on apprécie, comme ici, les avantages d'un système d'échanges qui s'établirait entre ces derniers et le Sud des Etats-Unis, sans l'intermédiaire de la grande métropole commerciale du Nord.

Les commerçants belges se distinguent entre tous par l'active propagande qu'ils font en faveur du projet dont il s'agit. Ils ont résolu de s'affranchir de l'impôt onéreux que New York prélève sur eux, et d'introduire directement les admirables produits de l'industrie de leur pays dans les Etats que baigne le Mississipi, ils ont fondé dans ce but une association qui se subdivise en comités et qui travaille avec ardeur à la réalisa ion du projet.

Un membre du comité de Bruxelles vient d'publier sur la question de l'exportation des produits belges dans le Sud de l'Union un travail fort intéressant. L'auteur expose clairement, avec une clarté et une concision qui relèvent le sujet d'une manière pratique, la nature et les moyens de la réaction.

Jusqu'ici, dit un journal de Bruxelles, les commerçants se sont peu occupés des états du Sud de l'Union américaine et des marchés qu'ils peuvent trouver dans l'immense étendue de son territoire. Cédant à l'attrait, les industriels belges, comme ceux d'une grande partie des autres pays du continent, se sont laissés entraîner sur la voie tournée que vers New York et pour la majorité de notre race y est représenté, pour ainsi dire, à elle seule toute l'étendue de l'Union.

D'un autre côté, les habitants de ces provinces isolés par suite de l'absence presque complète des moyens de communication entre les principaux centres de population de l'intérieur du pays, sont restés tributaires de la grande capitale du Nord, qui est devenue comme la cité mère de l'Union et l'entrepôt de tout le mouvement commercial qui existe entre les deux continents, en soumettant aux exigences de ses intérêts la plus grande partie du territoire, et chose étonnante, celle-là même qui alimente le commerce du Nord par ses produits spéciaux et commence en plus grande partie les fabricats de l'Europe. Il n'agit donc pour elle de se soustraire au tribut onéreux que le commerce de New York prélève sur ses relations de ces genres, et, pour mettre sommeron nation de s'emparer d'un marché destiné à devenir une population de près de dix millions d'habitants, répartis sur un territoire quatre fois plus grand que celui de la France."

L'auteur de la brochure explique comment la ville de New York est devenu le centre commercial de l'Union, et signale les graves inconvénients qui résultent de cette centralisation des affaires. Pour fonder et développer un commerce direct entre le Sud et les Etats-Unis, dit-il, que chaque Etat de l'Europe nous donne l'exemple des Anglais qui, lorsqu'ils veulent de nouvelles relations, envoient sur les lieux des représentants anglais. Un autre fond commissionnaire de Manchester, ayant eu de bonnes relations avec la Chine, s'y rendit de la manière suivante. Il commença par envoyer son agent spécial accompagné d'un dessinateur à Canton, où ces agents restèrent. Il lui donna, entre autres, les instructions suivantes: "Arrêtez en passant dans la rue (prenez d'abord un des travailleurs les plus pauvres), achetez tous les vêtements qu'il porte sur lui, remplacez-le, si cela est à sa convenance; prenez ensuite un individu de la classe moyenne, puis de la classe plus élevée, de manière à me donner des types de tous les vêtements portés par les deux sexes, depuis la plus basse classe jusqu'au mandarin."

Les étoffes reçues étant arrivées à Manchester, des imitations fidèles furent exécutées sur les divers modèles de manière à bien constater leur nature, leur largeur, etc., et ces échantillons présentent aujourd'hui chez lui une collection unique des objets nécessaires au vêtement des Chinois. A cette heure il fait avec eux une affaire immense en tissus de toutes espèces.

Un arrivais de Bruxelles déclare donc que les commerçans belges veulent réussir dans le Sud de l'Union, il faut qu'ils y fassent représenter leur industrie par des Belges. Il est, du reste, comment il s'explique à ce sujet:

"Nous avons dit plus haut qu'une bonne partie de nos marchandises, ne fait de parvenir dans les mains du consommateur, subissent une augmentation de prix considérable, occasionnée par les frais d'intermédiaires de tout genre. Le premier besoin donc auquel il faudrait veiller serait de faire connaître, comme nôtres, et avec leur véritable prix, les produits de nos manufactures. Dans ce but, il faudrait former une association, une société, chargée de développer le commerce direct avec le Sud de l'Union américaine et d'exploiter ce grand marché d'une manière permanente. Au lieu d'y envoyer des émigrants pour cultiver la terre, on y enverrait des jeunes gens instruits, sortant de nos institutions de commerce, et qui résideraient dans les diverses places et la Société aurait des comptoirs. Ils prendraient des prêts, tiendraient la Société au courant de toutes les exigences du pays et tut tournement tous les renseignements dont elle pourrait avoir besoin. Aussi l'importance de ses relations avec le pays où ils auraient leur résidence, dépendrait-elle essentiellement de la conduite de ces jeunes gens et de l'activité que nous mettrions à seconder leurs efforts. Faire rayonner notre industrie autant que possible par des Belges envoyés spécialement dans ce but, est une condition importante qui ne toujours été négligée chez nous; cependant s'il n'agissait de colonies par la force des armes [et par malheur nous en sommes qui ne toujours été négligés chez nous], on trouverait tout naturel de payer les frais d'une armée et même d'aller jusqu'à l'emprunt; tel les ressources au budget ne suffisaient pas. Nous devrions naturellement chercher pour nos jeunes gens l'appui de quelque grande maison de commerce américaine dans chaque centre d'action, et il ne faudrait pas négliger surtout d'y introduire nos produits artistiques et non objets de luxe; car, nous le répétons, les goûts qui s'agit de satisfaire au delà de l'Océan sont aussi délicats que les nôtres.

"Dans les premiers temps, on devrait s'attendre sans doute à des luttes, à des difficultés de toute espèce, et les représentants de la Société auraient besoin de quelques années pour bien connaître le nouveau terrain qu'ils auraient à exploiter. Ce seraient quelques années de débours, mais par lesquelles il faudrait passer et qui sont nécessaires, comme aux émigrants agricoles, pour défricher et préparer le terrain.

"Ne perdons pas de vue qu'il s'agit de traiter avec un pays dont les besoins nous sont connus, puisque nous y vendons déjà pour 20 à 25 millions de fr. de nos produits chaque année. Il s'agit donc moins de créer une entreprise nouvelle que d'élargir immédiatement les bases de relations assurées. Ce qu'il faut surtout c'est que nous reconnaissions à nos négociants, ce qui nous recommandons à nos négociants,