

tion augmenter à peu près dans les mêmes proportions que les prix de vente.

Le Syndicat des producteurs de fer des provinces rhénanes et westphaliennes vient de relever le prix des fers de 5 marcs pour livraisons jusqu'à fin juin prochain, ce qui porte les prix des fers marchands à 120 M. et celui des fers à boulons à 130 M.

Un accord s'est également établi entre les marchands de l'Allemagne méridionale et centrale, pour l'établissement des cours des profilés qui sont à M 104 jusqu'à 50 tonnes et à M 103,50 jusqu'à 70 tonnes par tonne prise à Burbach.

L'administration des chemins de fer prussiens vient de distribuer aux ateliers de construction allemands quelques grosses commandes de matériel, dont une partie doit être répartie sur 1903 et l'autre sur 1904.

L'INDUSTRIE DU NAPhte EN RUSSIE

Le "Journal du ministère des finances de Russie" vient de publier une série d'articles exposant le développement de l'industrie du naphte au Caucase, au cours de la dernière période décennale.

L'auteur fait ressortir que les maisons d'exportation ont adopté depuis des années le système de garder à Batoum un stock considérable de pétrole, afin de tenir aussi bas que possible le prix de cet article sur les lieux de production, quitte à en tirer profit au fur et à mesure que s'accroît la demande d'huile minérale d'éclairage à l'étranger.

Le port de Batoum est, comme on sait, le principal centre du transit du pétrole exporté à l'étranger; quant aux huiles minérales d'éclairage destinées à la consommation intérieure de l'empire, elles suivent presque exclusivement la voie du chemin de fer du Vladicaucase, surtout depuis qu'a été livrée à la circulation l'embranchement de Baladjary.

Le stock, au début de 1901, présentait, comparativement à l'année précédente, une augmentation très considérable. Au cours de l'année 1901, ce stock a encore augmenté; il s'élevait au 1er janvier 1902 à 12, 546,553 pouds. Les exportations de 1901 pour l'Europe présentent, une augmentation de 19.5 0/0 et celles à destination de l'Extrême-Orient de 36, 5 0/0.

Cette augmentation considérable tient, d'après le "Journal du Ministère des Finances," à un fait assez caractéristique et qui mérite d'être relevé. On sait que la Standard Oil Company américaine est le principal concurrent des producteurs russes sur le marché international. Or, cette compagnie ayant basé son activité sur une production en grand, avait donné dès le début la plus large extension possible à ses opérations sur les divers mar-

chés étrangers. En 1901, elle a manqué de la quantité de pétrole américain nécessaire pour satisfaire les demandes, et elle a commencé à vendre du pétrole russe.

Comparativement à l'année 1900, les exportations présentent les augmentations suivantes: Autriche, 239, 80/0; France, 108 10/0; Italie, 240.40/0; Belgique et Pays-Bas, 62.20/0; Angleterre, 3.60/0. Par contre, il y a diminution de 7.30/0 sur les exportations pour la Turquie asiatique, et de 36.50/0 sur les exportations pour les divers pays non dénommés dans le relevé ci-dessus.

En ce qui regarde spécialement les exportations d'huiles minérales d'éclairage pour l'Extrême-Orient, il est à noter qu'elles ne cessent de progresser dans des proportions très considérables. Ainsi, l'augmentation d'une année à l'autre est de 93.20/0 pour les Indes orientales, de 89 0/0 pour la Chine et de 11.80/0 pour Port-Saïd.

Les principaux pays importateurs des huiles minérales russes de graissage sont l'Allemagne, la France, l'Angleterre et la Belgique.

Cette catégorie d'exportations ne présente pas de variations notables par rapport à l'année précédente.

Les exportations d'huiles minérales de graissage pour l'Extrême-Orient ont par contre doublé d'une année à l'autre et ne cessent de progresser.

Le "Journal du Ministère des Finances" donne, en outre, la liste complète des exportateurs de pétrole, qui sont au nombre de 22. A la tête de cette liste, se trouve la Société de la Caspienne et de la mer Noire, la Société Nobel frères et la Société Mantaschew.

SYNDICAT ALLEMAND-ITALIEN

Pour le commerce des fruits et légumes

Les Allemands, qui sont en passe de devenir des maîtres en matière d'exportation, n'ont rien à redouter au point de vue importation de fruits et légumes.

Ils se sont accaparés des marchés de Toscane, de Ripoli, de Rifredi, de Pontassière et de Galluzzo, pour l'importation directe, à Berlin, des fruits et légumes de ces riches régions. Pour cela, ils ont fait syndiquer les producteurs de Toscane.

Les détails de cette association méritent quelques explications.

Les propriétaires et les fermiers ont pris l'engagement — pour l'année 1902 — de réunir sur un même point leurs fruits et leurs légumes, et d'en effectuer la vente en commun. Ils ont procédé à l'élection régulière d'un conseil d'administration composé de cinq membres. Ce conseil a choisi pour représenter le syndicat à l'étranger, une bonne maison de

commerce de Berlin, qui a pris des engagements aux termes desquels elle doit:

- 1°. Etablir et entretenir à ses frais un magasin sur les lieux de production;
- 2°. Fournir les emballages;
- 3°. Entretenir à ses frais un directeur technique et assurer les expéditions;
- 4°. Déposer une somme d'au moins 10,000 francs, à titre de caution, pouvant servir à faire des avances aux producteurs sur le montant des marchandises fournies par eux;
- 5°. Avancer les sommes nécessaires pour le paiement des expéditions et du transport.

Chaque associé est tenu de faire connaître par une déclaration adressée trois jours d'avance au bureau d'expédition, la nature et la quantité des marchandises qu'il est prêt à fournir. En prenant acte de cette déclaration, l'expéditeur fournit au syndiqué les récipients nécessaires pour transporter ses produits au magasin central.

Les manipulations sont confiées à des employés recrutés par la maison de commerce de Berlin, contrôlés par un délégué spécial du syndicat, accepté par la maison berlinoise.

Le producteur peut être autorisé à faire chez lui le triage et l'emballage, dans des circonstances exceptionnelles, et à la suite d'une entente particulière entre le syndicat et la maison d'exportation.

Tout syndicat fournissant un produit exceptionnellement beau, ou d'une espèce rare, a le droit de le faire expédier séparément sous une étiquette et une enveloppe spéciales. Le produit de la vente est porté à son compte particulier. Mais il est essentiel que la marchandise ainsi traitée ait un poids d'au moins 50 livres.

Les produits déposés avant midi au magasin central sont expédiés le jour même. Dans la semaine qui suit le jour de la vente, la maison d'exportation doit fournir le relevé détaillé de toutes les opérations qui ont accompagné la présentation des denrées sur le marché; elle doit y joindre un état des frais de transport de manipulation et d'emballage, avec indication du montant de la commission perçue. Le produit net est envoyé au syndicat.

Les frais de triage et d'emballage ont été fixés, d'un commun accord, à 7 fr. 50 (\$1.50) par quintal pour les fruits de toutes catégories, et à 2 fr. (40 centins) pour les pommes de terre; en un jour, une femme peut trier et emballer environ 3 quintaux de poires, 2 quintaux de pommes, 1 quintal de pêches, 120 lbs de cerises.

La répartition des recettes entre les syndiqués est calculée d'après la moyenne des expéditions hebdomadaires, d'un lundi à l'autre.