gallons d'essence de térébenthine et 649 barils de résine. Le poids total de ces derniers est de 160,560 livres.

On calcule que dans l'espace de quatre ans, le rendement moyen d'un arbre est d'environ 60 livres de résine brute ; on en extrait pour une valeur marchande de 75 cents de produits dont le coût de production a été de 55 cents, ce qui laisse par arbre et par année, un bénéfice net de 5 cents soit de \$1.00 à \$1.25 par acre et de 200 à 250 dollars par chantier.

Il est aussi difficile d'établir le prix-de revient moyen en fret par chemin de fer de la térébenthine et de la résine depuis les lieux de production jusqu'aux ports d'embarquement, car ce fret varie suivant les compagnies desservant les points d'expédition et, pour ce genre de marchandise, il n'existe pas de tarif régulièrement proportionnel à la distance.

Environ 90 0/0 des produits résineux expédiés des différents ports américains de l'Atlantique, Brunswick, Savannah (Georgie), Charleston (Caroline du Sud), Wilmington (Caroline du Nord) le sont par petits voiliers norvégiens et italiens sous contrat " pour Cook, Irlande, à ordre " et sont sujets au fret suivant :

Résine, 2 sh. 9 pence par tonne.
Térébenthine, 4 sh. par tonne.

Les exportations de ces produits diminuent en importance à Charleston et à Wilmington et suivent, au contraire une progression ascendante à Brunswick et spécialement à Savannah.

Ce dernier port qui, en 1880, n'expédiait que 46,321 barils de térébenthine et 221,421 barils de résine, a expédié, en 1894, 261,081 barils de térébenthine et 957,027 barils de résine, tandis que Charleston, qui, en 1880, expédiait 60,000 barils de térébenthine et 259,940 barils de résine, n'en a expédié, en 1894, que 14,415 barils et 71,329 barils respectivement.

La modicité de prix des produits résineux américains ne provient ni du bon marché de la main-d'œuvre employée à leur extraction, ni du prix peu élevé du fret, soit des lieux de production jusqu'aux ports d'embarquement, soit depuis ces derniers jusqu'en Europe. Elle réside en l'abondance de ces produits par suite du procédé de gemmage appliqué, aux Etats-Unis, aux conifères résineux, procédé qui, toutefois, a pour effet de tarir progressivement la source même de cette abondance par la destruction fatale des forêts de pins.

Il est donc à prévoir que, dans un avenir peu éloigné, la production diminuant et la demande restant la même, les cours de la résine et de la térébenthine reprendront une marche ascendante et permettront à nos producteurs des forêts des Landes de lutter avantageusement, sur les marchés européens, contre la concurrence, bien difficile à vaincre pour le moment, de leurs rivaux américains.

LA PREPARATION ET LE COMMERCE DU THE AU JAPON

Le thé est, après la soie brute, le produit le plus important du Japon ; la valeur de son exportation a atteint au delà de 10 millions de yens ou dollars argent en 1895. Si des progrès nouveaux étaient réalisés dans la méthode de préparer le thé, son commerce ne ferait que gagner en importance.

Comme le cadre de ce travail ne comporte pas une étude historique approfondie de tout ce qui a été fait dans le passé en matière de manufacture et d'exportation du thé, je me bornerai à parler plus spécialement des perspectives ouvertes à cette industrie au Japon.

Depuis que l'Amérique est-elle l'a été de tout temps d'ailleurs—le principal consommateur de thé japonais, et comme elle est le pays vers lequel le Japon exporte la plus grande partie de sa récolte, le moyen le plus naturel d'augmenter le commerce du thé est d'étendre l'exportation vers l'Amérique. C'est ce que les producteurs ou plutôt les négociants indigènes ont fort bien compris, et ils consacrent tous leurs efforts à ce but.

La première apparition de thé japonais sur le marché américain date de 1860 ; il fut reconnu de bonne qualité et plut surtout par la sécheresse et la couleur. Comme la préparation était faite avec soin au lieu même de production, le besoin de la recommencer à Yokohama ne se faisait pas sentir. Aussi la quantité livrée à l'exportation augmenta-t-elle graduellement, jusqu'à ce qu'une circonstance malheureuse vint, en 1866-67, causer le plus grand préjudice au commerce du thé. Les négociants étrangers, établis dans les ports ouverts, avaient jusqu'alors été presque exclusivement servis par des intermédiaires chinois.

Or, ceux-ci se mirent à colorer le thé " sundried " (séché au soleil) au moyen de produits chimiques, afin de faire ressembler le produit japonais au thé chinois " pan fired."

Cette manipulation avait sans doute pour but de satisfaire au goût du consommateur américain ; malheureusement on prit bientôt l'habitude fâcheuse de colorer les qualités inférieures, afin de leur donner le même aspect qu'aux qualités fines. Le résultat fut que le " sundried " pur du Japon ne tarda pas à être exclu du marché américain où il fut remplacé par la contrefaçon. On se livra spécialement à la coloration des thés durant l'exercice 1875-76, et, durant les quatre années suivantes, la réputation du thé japonais en souffrit beaucoup. Les prix tombèrent par suite du ralentissement de la demande. Le gouvernement des Etats-Unis finit par prohiber l'importation des thés inférieurs, mais la défiance était telle, que, même quand des thés de bonne qualité étaient offerts sur le marché américain, on ne parvenait pas à les placer, pour la seule raison qu'ils provenaient du Japon. Si cet état de choses avait continué et si l'on avait pris des mesures pour empêcher la fraude, le thé japonais eût été complètement écarté du marché américain et n'y aurait plus reparu.

En présence de cette situation, le gouvernement japonais crut devoir intervenir et attirer l'attention des marchands de thé sur le péril. Il lança une proclamation dans ces sens et quelque temps après on vit les marchands s'organiser eux-mêmes en une espèce de gilde et se mettre résolument à l'œuvre pour opérer des réformes. A la même époque, on fit des essais pour transformer la préparation du thé, et le pan fired fut déclaré nuisible à la santé par les consommateurs américains. Il en résultait une demande de sundried du Japon qui ne fit que s'accroître. Le sundried, spécialement consommé à Chicago et dans ses environs, et le " basket," plus généralement vendu à New-York, virent leurs prix s'élever peu à peu et reconquérir même leur ancien niveau.

Le basket constitua bientôt le quart et le sundried environ la moitié de la valeur totale de l'exportation. Ce changement était évidemment dû, en partie du moins, à la prohibition d'importer en Amérique des thés de qualité inférieure et aussi aux efforts faits par les cultivateurs pour satisfaire le goût des consommateurs, de façon à leur faire apprécier le thé japonais pur. Mais la raison principale de l'augmentation récente des ventes de sundried thé, est le plan de propagande adopté par la corporation centrale des négociants en thé.

(A suivre).