

Les colonies ont chacune leurs tarifs de douane; les unes basent entièrement leurs revenus sur les recettes que produisent les marchandises à l'entrée; d'autres se contentent de frapper certains articles de droits protecteurs, laissant la libre entrée à certains autres; d'autres encore n'ont qu'un tarif uniforme frappant toutes les marchandises entrant d'un droit uniforme *ad valorem*; d'autres enfin ne se contentent pas seulement des droits d'importation et imposent des droits de sortie sur certaines matières principalement destinées à l'industrie des pays manufacturiers du dehors.

La diversité des tarifs douaniers sera un des premiers obstacles devant lesquels aura à se buter la conférence.

Chaque pays ayant établi son tarif pour ses besoins particuliers et d'après les conseils de l'expérience est actuellement censé avoir le meilleur tarif ou mieux le meilleur régime qui convient à sa situation commerciale, industrielle et économique.

Il faudrait donc remanier complètement l'assise des taxes, des impôts et des droits.

Mais ce n'est pas là le seul obstacle, les centres manufacturiers feront la lutte pour la continuation du système libre échangiste qui a enrichi le pays et ils auront avec eux toute la masse des ouvriers qui réclamera contre les droits qui éventuellement, pourraient grever les objets de consommation de première nécessité.

Et puis, les pays qui ont un commerce d'exportation avec l'Angleterre n'useront-ils pas de représailles si leurs produits sont grevés de droits de douane?

Comme on le voit, il y a bien du travail à faire et bien des obstacles à franchir avant que l'Empire britannique ait son Zollverein.

L'INDUSTRIE DU NITRATE

A propos d'un voyage d'exploration commerciale et industrielle, le consul général de Belgique au Chili, M. Wolters, consacre à cette industrie un article spécial.

Les terrains nitrates, dit M. Wolters se trouvent répartis sur les provinces de Tacna, de Tarapaca et d'Antofagasta, où ils occupent d'immenses surfaces. Ceux de Tacna n'ont pas encore été étudiés, et l'exploitation se borne aux provinces de Tarapaca et d'Antofagasta, à la première principalement.

Dans la province d'Antofagasta, tous les terrains nitrates appartiennent à des particuliers; dans la province Tarapaca, au contraire, les terrains sont la propriété, en partie de particuliers, en partie de l'Etat. Celui-ci fait des adjudications périodiques des parties dont il est encore propriétaire, adjudications qui comprennent des *estacamentos* ou terrains sans usine d'élaboration, et des *oficinas* ou terrains avec usine d'élaboration. Dans la seule province de Tarapaca, sans parler des *estacamentos* fiscaux et privés, existent soixante-neuf *oficinas* appartenant à des particuliers et vingt-cinq qui sont encore la propriété de l'Etat.

L'industrie particulière seule extrait et élabore le nitrate. Au commencement de cette année (1895), il y avait en activité cinquante-cinq *oficinas*, réparties sur les provinces de Tarapaca et d'Antofagasta, produisant ensemble environ 2,200,000 quintaux ou 101,200 tonnes par mois. La grande *oficina* de Lagunas, de construction récente et dans laquelle se trouvent réalisés tous les progrès les plus modernes concernant l'industrie nitratière, intervient dans cette production pour plus de 10 0/0.

L'élaboration du nitrate brut ou de la roche (*caliche*), tel qu'il provient des exploitations, comprend trois parties :

1o La dissolution du nitrate brut dans l'eau ;

2o La séparation par décantation des substances non dissoutes et déposées ;

3o La cristallisation.

La dissolution de la roche concassée se pratique de deux manières: en agitant le nitrate brut dans l'eau ou en faisant traverser sa masse par un courant de ce liquide.

Le chauffage de l'eau se réalise en appliquant le feu directement aux appareils employés, ou bien en injectant un courant de vapeur dans la masse liquide.

Le premier mode de dissolution ne convient qu'aux roches riches. C'est la raison pour laquelle la seconde méthode est d'application presque générale, puisqu'elle peut s'appliquer aux roches plus pauvres et, d'une manière générale, quelque soit leur teneur.

Le liquide tenant le nitrate de soude en dissolution est envoyé dans des réservoirs en fer, où il se clarifie par dépôt des matières en suspension.

La cristallisation, enfin s'opère dans des réservoirs en bois, et celle-ci terminée, on laisse écouler les

eaux-mères, qui entraîne la plus grande partie du chlorure de sodium et des iodures. Le nitrate cristallisé est ramassé en tas sur un des côtés du réservoir, où on le laisse égoutter et sécher.

En prenant la moyenne d'un grand nombre d'analyses, la composition du nitrate commercial est la suivante: Nitrate de soude, 95,45 0/0; chlorure de sodium, 1,67 0/0; humidité, 2,25 0/0; total, 99,37.

Rangés par ordre de quantités reçues, les principaux pays consommateurs sont: l'Angleterre, l'Allemagne, les Etats-Unis d'Amérique, la France, la Hollande et la Belgique.

POUR LES EPICIERS

Un article que vous vendez à crédit vous coûte plus cher que si vous le vendiez contre argent comptant. Il y a les frais d'entrée aux livres, les frais de collection et l'intérêt de l'argent à ajouter au prix d'achat. En outre, il y a le risque à courir de n'être pas payé du tout, mais on ne peut guère évaluer ce risque. En tous cas, le marchand devrait avoir deux prix: le moindre pour le client qui paie au comptant et le plus élevé pour celui qui achète à crédit. Si tous les deux paient le même prix, l'acheteur au comptant paie trop cher ou l'acheteur à crédit paie comparativement moins que le précédent. C'est une chose qu'on devrait faire comprendre au public.

C'est une excellente chose pour les épiciers de détail de se convaincre, afin d'affermir l'indépendance dont quelques-uns manquent trop parfois, qu'ils sont les intermédiaires indispensables auprès des consommateurs pour lui faire accepter les produits de l'alimentation. Sans eux, manufacturiers et producteurs seraient réduits à l'impuissance. C'est l'épicier qui guide le consommateur et lui dit si tel article est avantageux ou non et son avis est souvent écouté. Le manufacturier peut dépenser des milliers de piastres pour annoncer sa marchandise directement auprès des consommateurs et répéter avec persistance dans ces annonces: "demandez à votre épiciers", mais l'épicier peut chaque fois qu'il lui convient détourner la question. Les épiciers ont raison quand ils voient d'un mauvais oeil les manufacturiers qui veulent leur imposer leurs marchandises.