

prudence pour que l'activité et le volume s'y développent beaucoup.

L' "Insolvency Court," ou tribunal des insolubles, a été moins occupé à Melbourne en 1891 que l'année précédente. Le passif total des bilans examinés par la cour est tombé de 4,683,818 liv. st. en 1895 à 803,127 liv. st. en 1896; déduction faite de l'actif total, le déficit net, qui était en 1895 de 2,271,275 liv. st. n'a plus atteint le quart de cette somme en 1896 (502,195 liv. st.)

FABRICATION DE CUIRS SCIÉS SOUPLES

Lorsque les cuirs sciés ont été choisis à la sortie de la machine à refendre, on les place dans un tonneau-foulon.

On fait dissoudre dans l'eau, 56 kilos de gambier ou la même proportion d'extrait, de manière que la dissolution ait 80° Barkomètre; on fait descendre ce jus à 25° Barkomètre en y ajoutant six seaux de jus faible (à 12° Barkomètre). Cette solution est alors mise dans le tonneau.

Il faut opérer avec beaucoup de soin; si les peaux sciées sont grandes, on tourne pendant 45 minutes, on les enlève ensuite et on les met en piles pendant 12 heures, puis on les jette dans une cuve contenant un jus de 20 à 25° Barkomètre et on les y laisse jusqu'à ce qu'elles soient bien tannées, c'est-à-dire pendant 3 à 4 jours. On retire alors les peaux et on les met dans un autre tonneau-foulon où on les lave au moyen d'une grande quantité d'eau tiède. Il est préférable que le foulon soit garni de chevilles, afin que les impuretés soient bien enlevées. Le foulon doit rester en mouvement pendant 20 ou 30 minutes; on prend alors 230 litres d'eau à laquelle on ajoute 36 kilos de sumac et 450 grammes d'alun, on chauffe jusqu'à l'ébullition, on laisse alors refroidir à 48° centigrades. Entre temps, les peaux sont toujours dans le tonneau, l'on y ajoute de 4 à 6 seaux de jus de sumac tout préparé et l'on fait tourner le foulon à raison de 16 tours à la minute. On enlève ensuite et on rince le cuir à l'eau courante claire.

On fait alors chauffer 230 litres jusqu'à une température de 50° centigrades; on met dans cette eau 2 litres $\frac{1}{2}$ d'acétate de plomb cristallisé. Dans un autre baril contenant 230 litres d'eau, on met 1 l. $\frac{1}{2}$ de vitriol. On immerge les peaux d'abord dans la solution d'acétate de plomb, ensuite dans la solution au vitriol enfin dans de l'eau courante

claire. Le cuir est alors prêt à être corroyé de la manière ordinaire employée pour le satiné ou le ciré.

Lorsque ces diverses opérations sont terminées et que le cuir est prêt à être travaillé, on le passe à la mettease au vent qui le rend souple et flexible.

A la mise au vent, les cuirs doivent être aussi secs que possible, c'est-à-dire contenant au maximum 35 0/0 d'humidité; après le retenage on fait le mélange suivant: 1,400 gr. de mousse irlandaise et 250 gr. de savon que l'on fait cuire dans 13 litres $\frac{1}{2}$ d'eau, puis l'on filtre. Si la mixture a été bien faite, elle aura l'apparence d'une crème épaisse. On en enduit largement les deux côtés des peaux et on les suspend à l'étuve.

Une fois sec, on enlève le cuir, on l'empile afin de le presser pendant un jour environ.

On prépare alors la mixture suivante: 1,400 gr. de mousse irlandaise, 250 gr. de savon découpé en petits fragments et 250 gr. d'amidon, dissoudre le tout dans 18 litres d'eau froide et bien faire chauffer.

On passe les peaux au rouleau, un ouvrier reste au rouleau et un autre applique la mixture d'abord sur le côté chair, tout en faisant passer le cuir mouillé sous le rouleau. On suspend ensuite pour faire sécher, puis on recommence l'opération précédente sur la fleur.

Le cuir est alors terminé, et si l'on a bien suivi les instructions qui précèdent, on pourra s'assurer que le procédé en question est bon.—*Hide and Leather.*

MŒURS COMMERCIALES EN RUSSIE

Les crédits.—A de très rares exceptions près, dit un correspondant du *British Trade Journal*, la plupart des maisons russes de quelque importance accordent à leurs clients des crédits d'une durée à laquelle le commerce des pays de l'Europe occidentale n'est guère habitué. D'une façon générale, les acheteurs obtiennent rarement moins de 6 à 9 mois de crédit, alors que ceux de la Sibérie—et spécialement ceux du district de l'Amour—obtiennent couramment des délais de 12 et même de 18 mois, surtout lorsqu'il s'agit de fourrures.

Il est à remarquer que ce ne sont pas là des conditions exceptionnelles faites dans le but d'obtenir la préférence, mais bien les termes ordinaires accordés par les principales firmes. De plus, la loi russe

accorde au débiteur 10 jours de grâce après l'échéance pour acquitter sa dette.

La raison de ces longs crédits est qu'autrefois, lorsque la Russie n'avait pas encore de chemins de fer, les commerçants qui achetaient leurs marchandises aux grandes foires tenues annuellement à Nijni Novgorod et dans d'autres villes, devaient attendre plusieurs mois avant de recevoir leurs commandes. La coutume était si bien entrée dans les mœurs des négociants russes que, même après l'apparition des chemins de fer, les manufacturiers furent obligés, pour conserver leur clientèle, de continuer à accorder les mêmes termes de crédit, bien que la livraison fût devenue beaucoup plus rapide.

Dans le cas où les vendeurs ne sont pas complètement rassurés sur la solvabilité de leurs clients, les agents locaux acceptent de garantir les paiements moyennant un discount de 2 à 3 p. c.

Un fait curieux à noter, c'est que beaucoup de négociants russes bien établis n'attachent aucune importance à laisser protester leurs traites et en paient ensuite le montant intégral quelques jours seulement après la signification du protêt. En cas de non paiement, il arrive fréquemment qu'une transaction intervient entre le créancier et le débiteur, les industriels préférant presque toujours accepter le paiement immédiat d'une partie de leur créance (de 25 à 75 p.c.) plutôt que d'avoir recours aux tribunaux, dont la procédure, bien que moins coûteuse, est beaucoup plus tracassière que dans les autres pays européens.

Chose singulière et qui frappe surtout les étrangers, il est rare qu'un négociant ayant laissé protester ses traites n'obtienne pas de nouveaux crédits, voire même souvent de l'industriel qui a été forcé d'entrer en composition avec lui.

La conclusion des affaires est souvent longue et ennuyeuse, mais une fois les conditions bien arrêtées et scellées par une poignée de mains (détail très important en Russie), il est très rare que les contractants essayent de revenir sur la parole donnée.

De même que dans beaucoup d'autres pays, l'influence personnelle joue un grand rôle dans la conclusion des affaires et le voyageur qui connaît bien son client et sait comment le prendre, obtiendra généralement une commande, alors même que son concurrent offrirait ses articles à des prix plus bas et