

12



LE CAUCASE ILLUSTRÉ

RÉDACTEUR EN CHEF: J. MOURIER

№ 6

1901—1902

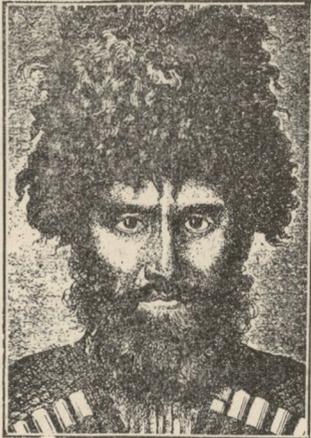
Types du Caucase



Femme du Daghestan

LES KABARDES

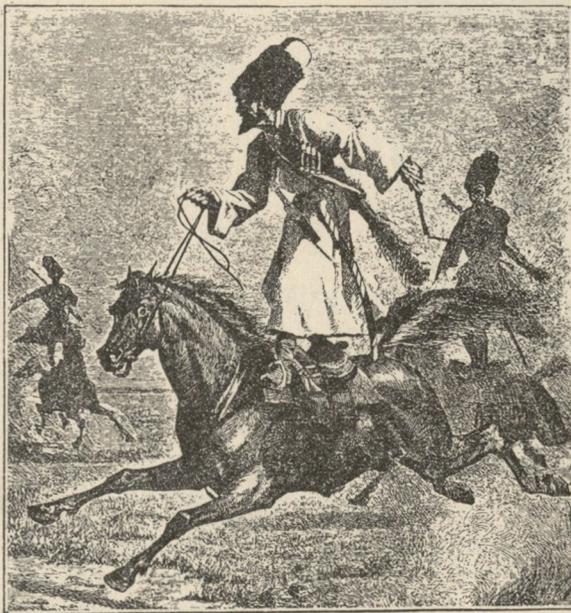
Les Kabardes ou Kabardins peuplent presque tout le versant septentrional du Caucase central, entre l'Elbrous et le Kazbek. Ce sont ethnologiquement les proches parents de ces Adighés ou Tcherkesses qui ont presque complètement disparu du Caucase. Beaux, souples et fiers comme les



Adighés, aimant comme eux la guerre et la lutte et ne se prêtant qu'avec peine aux mœurs pacifiques des agriculteurs, les Kabardes ne se distinguent de leurs anciens voisins de Circassie que par leur langage. Musulmans convertis ils rattachent leurs origines à celles du peuple de Mahomet. La nation vient probablement du nord-ouest, peut-être même de la Crimée; elle a été graduellement refoulée vers les rives du Térék, d'abord par les Tartares Nogai, puis par les Russes. Les Kabardes ont gardé quelque chose de la vie nomade, car ils s'occupent beaucoup plus de l'élevé des chevaux et des brebis que



de la culture des champs. Le vol hardi est en honneur chez eux, mais à la condition qu'il se fasse en dehors du village ou de la communauté. Il est aussi très honorable pour le jeune homme d'enlever sa fiancée; quelques jours avant la noce il se glisse dans la chambre de la jeune fille qui l'attend, et s'enfuit avec elle; quand il reviendra se faire pardonner, il peut compter d'avance sur l'approbation de ceux qui respectent encore les anciennes coutumes. Les Kabardes sont au nombre de 35.000 environ. Jadis ils furent la première nation de la Ciscaucasie; mais ils devaient succomber plus tôt que les autres à cause de la situation géographique de leur pays. Il suffisait aux Russes



de franchir quelques torrents pour entrer sur le territoire des Kabardes, et plus loin la vallée du Térék pénétrant du nord au sud en pleine Kabardie, servait de voie naturelle aux envahisseurs. Des forts, des postes placés de distance en distance le long du fleuve, coupaient la plaine en deux moitiés distinctes: à l'ouest la Grande Kabarda, à l'est la Petite Kabarda; c'est là que passe la route militaire entre les deux versants du Caucase, et que les Russes devaient par conséquent tenter tout d'abord d'établir solidement leur puissance. Au commencement du siècle, plus de 40.000 Kabardes, fuyant la domination russe, allèrent demander asile aux Turcs du Kouban qui leur donnèrent des terres; mais le gros de la nation resta dans le bassin du haut Térék, et ses jeunes hommes durent entrer dans l'armée du Tsar. C'est parmi eux que les empereurs recrutèrent ces cavaliers qui paradedent dans

les cérémonies officielles, caracolant sur de nerveux chevaux et portant avec aisance leur élégant costume, le *papak* et l'ample *tcherkeska*, ornée de cartouchières et serrant étroitement la taille.

D'après Elisée Reclus

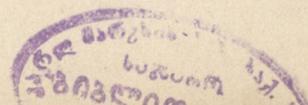
LES STATIONS THERMALES DE LA CISCAUCASIE

La plus grande ville du bassin de la Kouma, Piatigorsk (en russe „Cinq montagnes“) est située à la base méridionale du Machouk, promontoire avancé du massif de Bechtaou. Ce cône de porphyre à cinq pointes, entouré de récifs crétacés, qui se dresse au milieu des steppes, fut de tout temps, avec les sommets voisins, un point de ralliement pour les nomades de la steppe. Piatigorsk occupe donc une des parties de la région caucasienne où se pressaient le plus de tribus diverses: Kabardes, Nogaï, Cosaques; maintenant elle est devenue un lieu de rendez-vous pour les Russes de toutes les provinces, et même pour des étrangers du reste de l'Europe. En effet, Piatigorsk est une des stations thermales où les eaux sulfureuses, (29 à 47 degrés centigrades) coulant avec le plus d'abondance, ont reçu des médecins et des malades la plus grande réputation d'efficacité. A vingt kilomètres au nord-ouest, de l'autre côté du massif insulaire des „cinq montagnes“, la station de Jelesnovodsk (eau ferrugineuse), indique par son nom même la nature de ses eaux jaillissant en vingt endroits et très différentes les unes des autres par leur température et leur teneur en acide carbonique. A l'ouest, dans la même vallée que Piatigorsk, d'autres sources, celles-ci froides, alcalines et contenant de l'iode et du brome, s'échappent du sol marneux, près du village de Yesentouki. Plus haut, vers le sud-ouest, et déjà en plein cœur des montagnes, s'élance la superbe fontaine à laquelle les Tcherkess avaient donné le nom de Narzan ou de „Boisson des Héros“, et que l'on distingue maintenant par l'appellation moins poétique et plus précise de Kislovodsk (eau acidulée). Cette source incomparable pour ses vertus, donne plus de 1.500.000 litres d'eau (18 par seconde) et dégage 5.400 mètres cubes d'acide carbonique par jour. D'autres fontaines contiennent du chlore, de la magnésie, du sel marin, tandis que des lacs et des étangs délaissés dans la steppe par le retrait de la mer, ont, comme les „limans“ de la mer Noire, leurs boues salines emplies d'algues microscopiques.

Piatigorsk s'étend sur un vaste espace dans la vallée du Podkoumok, affluent méridional de la Kouma, comme en témoigne son nom qui signifie „sous la Kouma ou Petite Kouma“, l'altitude moyenne de la ville est de 475 mètres au-dessus de l'atmosphère insalubre des plaines, et des vastes promenades, des parcs, des jardins, contribuent à l'assainissement des quartiers. Des hôtels, de jolies maisons, des galeries couvertes, de nombreux magasins donnent un peu à Piatigorsk l'aspect des villes thermales d'Europe, mais la ville russe est plus récente: avant 1830, elle n'avait même pas de nom. A la fin du siècle dernier, les malades venaient se baigner aux sources de la vallée sous les feu des Tcherkess. Les grands seigneurs de la Russie arrivaient accompagnés d'une centaine de cavaliers et de domestiques, avec tout un convoi d'équipages, de tentes, d'approvisionnements, et, pendant la durée de la cure, ils bivouaquaient dans le voisinage de la source. Maintenant, des bains bien aménagés s'élèvent au-dessus du lac souterrain et de tous ses puits jaillissants; mais le travail géologique des sources ne se voit plus comme autrefois. Les énormes bancs de tuf déposés par l'eau, qui étonnèrent le voyageur Pallas, sont recouverts en maints endroits par les constructions et les débris, et le gouffre d'effondrement qu'emplit, à 26 mètres de profondeur, un petit lac fumant, a perdu de son aspect terrible; les baigneurs y descendent désormais par un tunnel, et les pigeons qui nichaient dans les anfractuosités du puits se sont envolés. On dit que cet abîme s'ouvrit vers 1774, et qu'en même temps le sol se fendit sur une grande étendue. Yesentouki et d'autres stations de bains du groupe de Piatigorsk sont entourées de steppes infertiles; mais une beauté qu'on ne peut leur ravir est la vue du massif superbe de l'Elbrous avec ses glaciers, ses forêts, ses torrents. De la crête jurassique du Bermamout qui s'élève à 2.591 mètres de hauteur au sud-ouest de Kislovodsk et de ses beaux ombrages, le géant des Alpes caucasiennes apparaît dans toute sa sublimité.

La Transcaucasie possède aussi de nombreuses sources alcalines, sulfureuses, carbonatées, calcaires, ferrugineuses acidules et des chlorosulfatées sodiques et magnésiennes: Kobi, Tiflis, Nakalakevi, Borjom, Abastouman, etc. etc. Dans la partie centrale de la chaîne et au Daghestan il y a peu de vallées qui ne renferment pas des eaux minérales. La nomenclature dressée par le général Chodzko, avec les additions récentes, dépasse le chiffre de 600 sources diverses présentant des analogies remarquables avec les sources les plus célèbres de l'Europe occidentale (Vichy, Vals, Luchon, Spa, Schwalbach, Aix-la-Chapelle, Kissingen, Marienbad).

D'après Elisée Reclus et Lemosoff

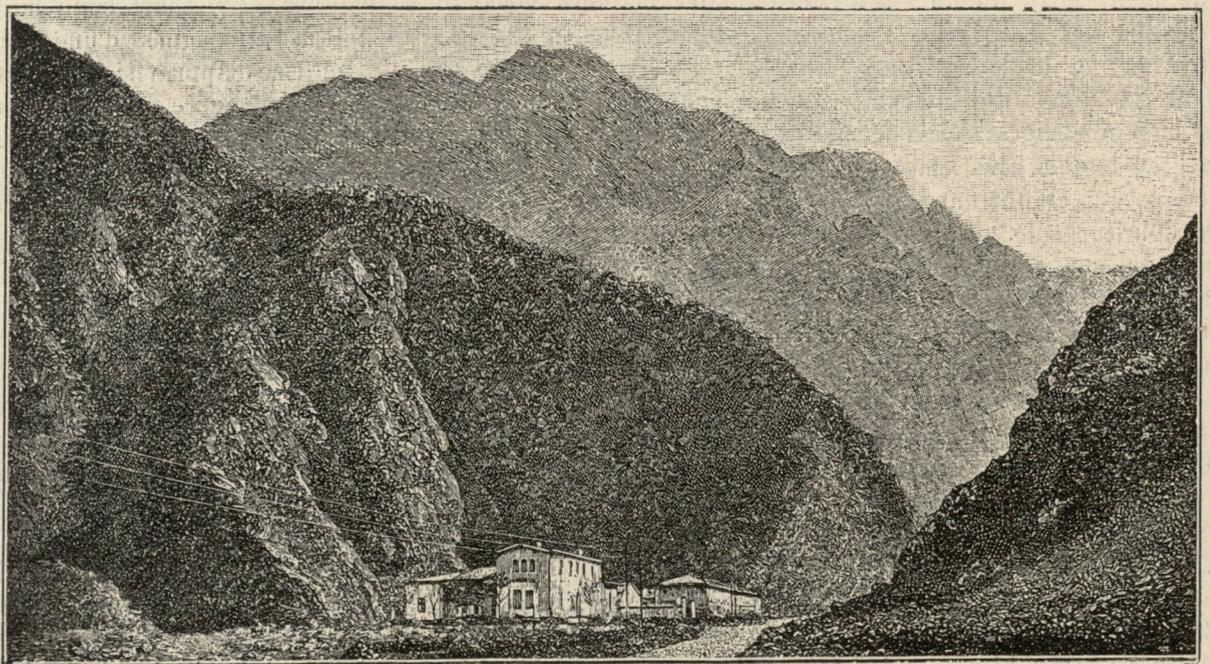


Le Daghestan oriental



La porte de Zoudakar (District d'Andi)

La route militaire de Géorgie



Le Relais de poste LARS

UN ATELIER DE CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES

DANS LE MIDI DE LA RUSSIE *

Si nous considérons le mouvement industriel, commercial et agricole au midi de la Russie, et plus particulièrement dans le bassin du Donetz et dans les territoires du Caucase; si nous envisageons les débouchés existant dans un pays aussi vaste que l'empire russe, et de plus la mise en exploitation prochaine, par le transsibérien, de toute la Russie d'Asie, dont les richesses minières et agricoles bien connues sont restées jusqu'à ce jour presque inutilisées, du fait des difficultés de communication et de transport; si nous étudions les tarifs douaniers frappant les importations de droits d'entrée variant en mécanique de 15 fr. aux 100 kilogs (pour les matières premières), jusqu'à 45 fr. (pour les machines à vapeur) et jusqu'à 108 et même 120 fr. aux 100 kilogs pour les pièces mécaniques où dominant le bronze et le cuivre rouge, nous comprendrons aisément que l'industrie étrangère ait été naturellement conduite à fonder en Russie des sociétés et des ateliers devant fabriquer sur place.

C'est, du reste, le but et le désir du gouvernement impérial.

Le midi de la Russie, où l'agriculture, déjà très importante, prend chaque année un développement considérable, est tributaire des constructeurs allemands, anglais et américains, au point de vue du matériel agricole **. Nous ne connaissons dans ces contrées que les machines, plus ou moins appropriées aux besoins du pays, que ces industriels importent sur le marché.

Il est à remarquer également que si pendant ces dernières années on a monté en Russie de nombreuses et importantes usines de première fabrication, produisant du gros matériel, on a peu ou pas installé le complément nécessaire à ces grands établissements, c'est-à-dire ce qui existe en France et dans tous les centres industriels: l'atelier de construction capable de faire l'outillage, l'entretien, les réparations, les agrandissements et les transformations de ces grandes usines.

On pourrait donc judicieusement se proposer de grouper, autour d'une fonderie bien outillée, des ateliers produisant du matériel de mines et usines, du matériel agricole, des machines-outils, surtout celles travaillant le bois, et la robinetterie de vapeur et d'eau.

Pour mener à bien et promptement l'établissement d'une usine de tout premier ordre et ne pas risquer d'échecs dans la fabrication, il serait bon de se ménager la possibilité d'intéresser au projet des maisons industrielles dont la réputation dans chacune des spécialités envisagées soit un sûr garant de la qualité et de la perfection des machines que l'on se proposerait de construire.

Ces maisons fournissant leurs modèles bien connus, ainsi que leurs procédés de fabrication, la nouvelle usine serait de fait une ancienne maison comme expérience et réputation.

Les débouchés à prévoir sont:

1° Ceux existant dans les exploitations industrielles et agricoles fonctionnant déjà dans le pays.

2° Ceux qui seraient chaque année fournis par les installations nouvelles de nombreuses usines dont on pourrait soumissionner tout ou partie des fournitures.

3° Ceux provoqués par la prochaine mise en exploitation du chemin de fer transsibérien.

4° Ceux que ferait naître l'installation elle-même, par la facilité de mise à exécution des intentions et projets des capitalistes, industriels, ou propriétaires du pays.

J'ai rassemblé des devis complets, dressés suivant des prix de revient constatés sur place de 1891 à ce jour, et basés sur des travaux similaires exécutés sous mes ordres dans différentes contrées du midi de la Russie, en tenant compte des frais de transports,

* Cette étude, publiée dans le „Bulletin de la Société française des ingénieurs coloniaux“, a été gracieusement communiquée au „Caucase Illustré“ par l'auteur M. J. Guyon, Directeur à Batoum de la „Société commerciale et industrielle de naphte Caspienne et mer Noire“.

** En avril 1900, la maison Mac-Cormick, de Chicago, a importé par le seul port de Novorossisk plus de 10.000 tonnes de matériel agricole.



de déchargement, de dédouanement, de montage, plus une majoration de 5 à 10% pour frais de régie et imprévus, afin que les prix d'exécution ne dépassent pas les prévisions. — Ces devis m'ont conduit, après étude complète de la question, à évaluer l'établissement d'une usine telle que je la conçois, y compris les achats de terrain, à un minimum de 1.000,000 de francs.

Mais, étant données les circonstances, les débouchés ouverts à une entreprise de ce genre, la certitude absolue qu'elle sera accueillie comme une aide puissante par le commerce et l'industrie de la région, et verra les commandes surpasser sa production, il faut, tout en se préparant pour une réussite moyenne, se tenir prêt à faire face à un départ brillant. Il serait donc préférable de former une Société au capital de 3.000,000 de francs, en n'appelant au début que le $\frac{1}{3}$ des fonds souscrits. De cette façon, s'il était au bout de peu de temps utile, pour répondre à de nombreuses commandes, de doubler ou tripler le matériel et le fonds de roulement, un nouvel appel mettrait à la disposition des administrateurs les sommes nécessaires*.

* Généralités au point de vue de la constitution d'une Société de construction

Supposons une Société fondée sous la raison sociale: „Société anonyme de construction de matériel industriel et agricole“, au capital de 3.000,000 de francs représentés par 30,000 actions de 100 francs chacune.

Le montant des actions pourrait être payable $\frac{1}{4}$ à la souscription et le reste par quarts suivant décisions du conseil d'administration.

Si les affaires de la Société le rendaient nécessaire, le capital social pourrait être augmenté ultérieurement suivant une décision prise en Assemblée générale. Dans ce cas, les propriétaires des actions primitives auraient la préférence pour la souscription des actions nouvelles dans la proportion des titres anciens possédés par eux.

La Société pourrait être administrée par un Conseil de 7 à 12 membres nommés par l'Assemblée générale et choisis parmi les actionnaires. — Mais par exception le premier Conseil d'administration se composerait des membres fondateurs auxquels les actionnaires adjoindraient par élection en Assemblée générale d'autres administrateurs, s'il y avait lieu, jusqu'à concurrence de 12 membres, etc., etc.

Comité d'initiative

Il serait bon de former un Comité d'initiative pour la constitution de la Société. Ce Comité serait constitué par des chefs de maisons intéressées ou leurs délégués, qui pourraient s'adjoindre un ou plusieurs collaborateurs influents, financiers ou autres, en France ou en Russie.

Il aurait pour but d'étudier les statuts et projets, de contrôler les devis établis, d'en développer ou modifier certaines parties, soit en résumé de préciser d'une façon définitive le programme de la Société et de la constituer.

Ce Comité de formation attribuerait une valeur à chacune des collaborations et déciderait des parts bénéficiaires à leur distribuer pour leur rétribution.

Il représenterait en principe, pour les souscripteurs, le premier Conseil d'administration, lequel serait plus tard élu par la première Assemblée générale.

Répartition des bénéfices—Parts bénéficiaires

Les produits de l'exploitation, déduction faite des charges sociales et amortissements, constituent les bénéfices, sur lesquels il sera prélevé chaque année:

1° Cinq pour cent pour la réserve légale.

2° Cinq pour cent calculés sur la valeur libérée de chaque action comme premier dividende aux actionnaires.

3° Sur la somme des bénéfices restant après les prélèvements précédents, le Conseil d'administration pourra réserver une quotité destinée à former un „fonds de prévoyance“ dont il déterminera l'application et le montant, jusqu'à concurrence de 10% des dits bénéfices restants.

Prix de revient, prix de vente, chiffre d'affaires

Les calculs qui suivent n'ont pas pour but d'établir des prix de vente, mais de prouver qu'en prenant pour base des conditions inférieures, comme gain, à celles constatées en général, il est encore facile de prévoir un bénéfice de 15 % sur le capital engagé.

Nous avons bien souvent constaté en Russie que les prix de vente du matériel mécanique étaient de beaucoup supérieurs aux prix de vente français majorés des droits d'entrée.

Pour être exact, il faudrait y ajouter les frais de transport, de chancellerie, de déchargement, les droits de port et les droits communaux, et presque toujours le bénéfice d'un ou plusieurs intermédiaires forcés.

On sera donc au-dessous de la vérité en ne comptant que les frais de dédouanement qui sont :

	R	
Pour locomobiles	1 20	or soit 30 fr. par 100 kgs.
„ routières et locomotives.....	1 80	„ 45 „
„ chaudières et chaudronnerie ...	1 40	„ 35 „
„ pièces travaillées en fonte.....	1 40	„ 35 „
„ machines-outils	1 40	„ 35 „

Ces marchandises valent 90, 100, 110 francs les 100 kgs, comme prix de vente français; nous pouvons donc supposer 35% en moyenne comme majoration pour dédouanement afin d'établir le prix de vente.

Dans ces conditions une machine vendue en France 2.000 francs sera largement vendable 2.750 francs en Russie. Mais une machine vendue 2.000 francs n'aura pas coûté plus de 1.000 à 1.200 francs comme matière première et main-d'œuvre, car on majore en général de 100% pour couvrir les frais généraux et former les bénéfices. En comptant à 1.200 francs la machine vendue 2.000 francs en France, et 2.730 en Russie, cela fait 70% seulement. Dans bien des cas, la main-d'œuvre russe est à plus bas prix que la main-d'œuvre française, car si l'on peut admettre qu'en premier lieu l'ouvrier russe produira moins, on doit également prévoir que l'outillage perfectionné suppléera bientôt au manque d'expérience, et que promptement on aura un prix de revient plus bas, l'ouvrier étant payé beaucoup moins cher.

Cependant, pour rester toujours dans des prévisions plutôt désavantageuses, supposons

Nota—Lorsque, par suite de ces prélèvements annuels, le fonds de prévoyance atteindra le quart du capital social, ces prélèvements cesseront, sauf à reprendre leur cours si le dit fonds de prévoyance venait à être entamé.

Une fois les articles 1, 2 et 3 appliqués, le solde qui en résulterait pourrait se répartir comme suit:

60% aux actionnaires comme deuxième dividende.

25% aux parts bénéficiaires.

10% aux membres du Conseil d'administration.

5% au personnel de la Direction.

Ces derniers 5% distribués comme gratifications sur décision du Conseil d'administration, mais ne faisant pas partie intégrante des appointements alloués au personnel dirigeant.

La valeur des 25% attribués aux parts bénéficiaires serait représentée dès la formation par 10.000 titres spéciaux (au porteur) numérotés de 1 à 10.000.

Ces parts ne donneraient aucun droit autre que celui de participation aux bénéfices, indiqué précédemment.

Elles seraient indivisibles et n'imposeraient aucune obligation à leurs propriétaires.

Ces parts conserveraient leur participation dans les bénéfices sociaux, même si le capital de la Société était porté à un chiffre supérieur au capital primitif, ou si la Société, à l'expiration du premier contrat, était prolongée pour n'importe quel nombre d'années. Mais dans aucun cas ce nombre de parts bénéficiaires ne pourrait être augmenté.



le prix de revient (main-d'œuvre et matières premières) égal au prix français. La machine de 1.200 fr. sera vendue 2.730 francs. Soit $1.200 + 127,50\%$ environ = 2.730 francs. — Cette majoration de 127,50 % n'est pas exagérée en Russie; nous y connaissons des usines où l'on majore de 150%; les petits constructeurs y achètent la matière première à raison de 0 R. 60 pour la vendre manufacturée 2 R., 2 R. 50 et même 3 R. l'unité de poids suivant la nature du travail.

Frais généraux.—Supposons 5 % d'amortissement sur les maçonneries et bâtiments, et 10 % sur l'outillage, soit pour l'usine entière 70.000 fr. Admettons pour les logements et appointements du directeur et du personnel de la direction 45.000 fr., plus une publicité annuelle et des faux frais divers s'élevant à 35.000 fr., nous avons comme total de frais généraux 150.000 fr.

Il faut donc prévoir $300.000 + 150.000 = 450.000$ fr. de bénéfices bruts, représentant 127,50% des matières premières et de la main-d'œuvre; nous pouvons alors écrire:

Main-d'œuvre et matières premières.....	350.000
127,50 %, bénéfices bruts sur ci-dessus.....	450.000
Chiffres d'affaires à prévoir.....	800.000

Ce calcul, très abrégé pour ne pas allonger outre mesure cette étude superficielle, est fait avec une prévision de 10% de bénéfices nets. Il ne faudrait pas sensiblement plus de frais généraux pour porter le chiffre d'affaires à 1.000.000 de francs, et les bénéfices nets seraient alors de 15%.

D'où, avec un chiffre d'affaires égal au tiers du capital social, on peut prévoir que l'action de 100 fr. pour a rapporter 10%; et si on n'appelle que les $\frac{3}{4}$ du capital souscrit, cette action qui n'aura coûté réellement que 75 fr. donnera effectivement 13% à son possesseur.

Prévisions de répartition des bénéfices

Supposons le capital (3.000.000 fr.) rapportant 15 % de bénéfices nets, amortissements et charges payés, soit: 450.000 fr. à répartir d'après ce qui précède en:

1° Réserve légale.....	22.500
2° Intérêt 5 % sur capital entier.....	150.000
Total.....	172.500

Il reste $450.000 - 172.500 = 277.500$ fr. sur lesquels nous supposons que le conseil d'administration prélève le maximum, soit 10%, pour le fonds de prévoyance.

Il restera, $277.500 - 27.750 = 249.750$ à répartir en:

60 % pour 2 ^e dividende.....	149.850
25 % aux parts bénéficiaires.....	63.437 50
10 % au conseil d'administration.....	24.975
5 % au personnel de la direction.....	12.487 50
Total.....	249.750

Le bénéfice net 15 %, soit 450.000 fr., se trouve donc réparti en réalité à peu près comme suit:

11 % Réserve légale et fonds de prévoyance....	50.250
63 $\frac{3}{4}$ % 1 ^{er} et 2 ^{ème} dividendes aux actionnaires.....	299.850
Total.....	350.110
14 % aux parts bénéficiaires.....	62.437 50
5 $\frac{1}{2}$ % aux administrateurs.....	24.975 —
2 $\frac{3}{4}$ % au personnel dirigeant.....	12.487 50
Total.....	99.900
Total.....	450.010

d'où 78 % environ aux actionnaires et 22 % aux fondateurs et administrateurs. — L'action de 100 fr. rapporterait alors 9 fr. 99 net, la part bénéficiaire vaudrait 6 fr. 24, ou 6.240 fr. le mille, et la réserve donnerait droit à 1 fr. 67 par action.

Si nous ne supposons que 10 % de bénéfices nets, l'action de cent francs rapporterait 7 fr. 40 net et la part bénéficiaire vaudrait 3 francs, ou 3.000 francs le 1.000, la part dans les réserves serait de 0 fr. 95 par action.

Si nous supposons au contraire 20 % de bénéfices nets, l'action de 100 francs rapportera 12 fr. 55, la part bénéficiaire deviendra 9 fr. 45 ou 9.450 francs le 1.000 et la part dans les réserves 2 fr. 40 par action.

On voit, d'après ces calculs, qu'en se basant sur des données très modestes, on peut atteindre les bénéfices ci-dessus. Et en comparant nos suppositions avec les résultats obtenus par les usines étrangères bien conduites, en Russie, on pourra se rendre compte que nos prévisions sont au-dessous de l'importance réelle que pourront atteindre ces bénéfices.

Nous avons parlé tout à l'heure de la collaboration technique de maisons industrielles françaises; la valeur à lui attribuer est difficile à évaluer exactement; cependant on pourrait approximativement l'établir comme suit:

Etant donnée une série de machines ou d'appareils a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 etc. du type A, on prendrait dans cette série la machine la plus couramment vendable ou bien celle de force moyenne, et on paierait une première fois 20% de son prix de vente français pour la valeur des études, (Soit a_4 prix 20.000 fr.); les études complètes avec notice explicative vaudraient donc 4.000 fr.

Les dessins d'exécution des autres machines de la même série ne seraient plus payés que 5% de la valeur des machines soit a_1, a_2, a_3 vendues 1.500, 2.500, 4.000 francs, les études seraient évaluées 75 francs, 125 francs, 200 francs, etc. La valeur des études de la série A serait alors:

$$4.000 + 75 + 125 + 200 + \dots = 4.000 + n$$

Supposons que sur toute une fabrication on répète 10 fois cette opération, la collaboration technique de la maison en cause pourra devenir:

$$4.400 + 15.600 + 3.700, \text{ etc.} = 100.000 \text{ francs}$$

Comme cette collaboration technique sera un puissant élément de la vitalité de la nouvelle société et constituera un facteur important de la réussite immédiate, on pourrait admettre qu'un apport technique évalué cent mille francs équivaldrait à un apport financier de deux cent mille.

Dans cet ordre d'idées les membres du Comité d'initiative, fondateurs de la Société, se partageraient, suivant leurs apports techniques ou financiers, la moitié des parts bénéficiaires (soit 5.000.000 en parts), dont il a été question au commencement de cette note.

Les cinq mille parts restantes devraient être conservées disponibles pour payer au besoin d'autres collaborations (recommandations, influences, publicité, etc., etc.); puis, une fois la Société constituée, les parts bénéficiaires non distribuées seraient encore, comme les 5.000 premières, partagées entre les membres du Comité au prorata de l'évaluation de leur apport.

Voyons maintenant quel serait le bénéfice probable d'un collaborateur technique ayant fourni un apport correspondant à $\frac{1}{5}$ des parts bénéficiaires, et qui de plus aurait pris 100 actions, soit 10.000 francs de capital. Ce collaborateur est supposé faire partie du conseil d'administration composé de 7 membres.

Il toucherait, chaque année, d'après les prévisions ci-dessus:

1° Comme actionnaire 1-er et 2-ème dividende sur . . .	10.000 f.	999
2° Pour les 2.000 parts bénéficiaires	12.480	
3° Comme administrateur	3.567	16.047
Total		<u>17.046</u>

Donc, comme administrateur fondateur, sans compter ses jetons de présence, sa collaboration lui rapporterait 16.000 francs.

Nous avons été conduit à faire l'étude ci-dessus par l'observation de l'état actuel de l'industrie étrangère dans le pays.

Certaines usines marchent fort bien; d'autres, sur lesquelles on avait fondé de grandes espérances, ont beaucoup de peine à se tirer d'affaire. Pour ces dernières nous croyons



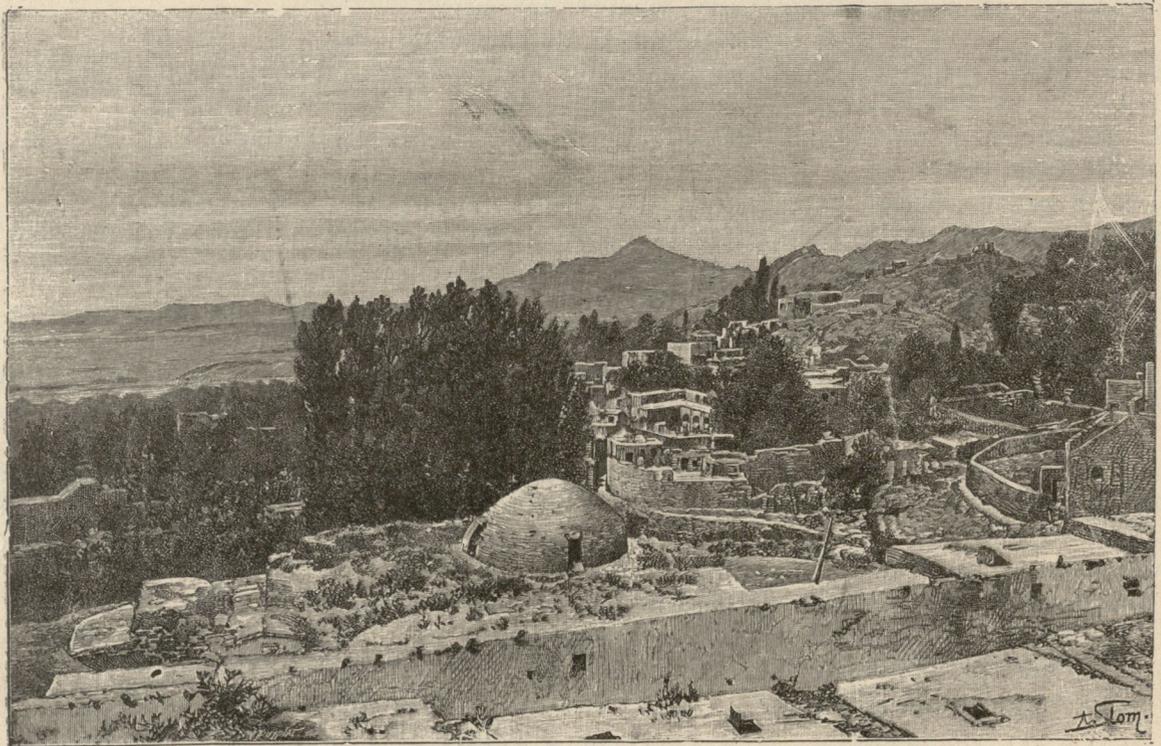
საქართველოს
საზოგადოებრივი

que précisément c'est le projet primitif qui a été trop peu étudié, soit que l'on ait vu trop grand et que le capital énorme charge avec excès l'entreprise pendant les premières années, les ventes et commandes ne concordant pas avec la production possible prévue; soit au contraire que le capital prévu soit insuffisant et rende les débuts difficiles, et ne permette pas de livrer à longues échéances, ce qui est d'usage constant, et souvent obligé, en Russie.

J'ai voulu donner par cette note, forcément généralisée, et dont les termes se doivent plier à chaque cas particulier, un exemple des conditions remarquablement avantageuses dans lesquelles peuvent être employés nos capitaux dans les entreprises industrielles russes, j'ai précisé les bénéfices certains que peuvent donner les usines de constructions mécaniques; d'importance moyenne ou de grand développement, plus particulièrement dans les régions industrielles du Donetz et du midi de la Russie. Je serai heureux de mettre à la disposition de nos collègues qu'intéresseraient ces questions l'expérience que j'ai acquise pendant un séjour en Russie de plusieurs années.

J. Guyon

LA VALLÉE DE L'ARAXE



MÉGHRI

LE CRÉDIT INDUSTRIEL AU CAUCASE

Le crédit industriel n'existe ni au Caucase ni en Russie. Un fabricant, un industriel, s'il a besoin de recourir à l'emprunt, doit se contenter du crédit commercial qui ne prête qu'à courtes échéances, six et neuf mois au plus. Or, l'industrie ne rentre pas, en si peu de temps, dans ses débours ou ses avances. Indépendamment de cela, au Caucase, le crédit commercial lui-même coûte excessivement cher. Les banques, qui font payer environ 10% par an, ne disposent que d'un capital très limité, ce qui oblige les huit dixièmes des commerçants à recourir au crédit privé qui, dans les meilleures conditions, ne prête qu'au taux de 12 à 24% au minimum. Il n'y a que le commerce qui semble pouvoir payer de semblables intérêts, et jamais l'industrie ne supporterait ces charges. Le pays n'a que fort peu de capitaux, et presque tout l'argent engagé depuis longtemps, et de père en fils, dans des spéculations commerciales, y reste et n'en sort pas.

Ce sont là les raisons qui expliquent l'absence presque complète d'industrie dans un pays excessivement riche cependant en matières premières et en marchés de consommation. Aujourd'hui, tous les besoins du pays, en produits fabriqués, le pétrole excepté, sont coûteusement satisfaits par l'importation étrangère ou russe.

Sans doute, le gouvernement, en établissant et en surélevant constamment les droits d'entrée, espère développer l'industrie nationale, mais l'absence totale de crédit industriel entrave entièrement les efforts tentés jusqu'à présent.

Le champ est donc libre et propice aux industriels disposant personnellement de capitaux suffisants et à bon marché. Ils ne rencontreraient au Caucase ni concurrence ni difficultés sérieuses, et ils auraient à alimenter un marché de près de 5 millions d'habitants sans compter les régions voisines. Dans ces conditions, il n'y a pour ainsi dire pas de branche d'industrie qui n'ait de chance de prospérer. Mais, en revanche, on ne saurait trop prévenir les imprudents qui, comptant sur leur savoir et leur expérience, tenteraient de créer au Caucase une industrie quelconque avec des capitaux insuffisants et avec l'espoir de faire appel au crédit commercial local.

Ce ne sont ni les connaissances techniques ni les bras qui manquent; c'est uniquement l'argent à bon marché et à longue échéance qui pourrait créer l'industrie caucasienne et lui donner tout l'immense développement auquel la nature, les conditions économiques et financières du pays semblent l'avoir destinée.

Quant à la création d'une banque de crédit industriel, plusieurs raisons s'y opposent. Un des plus grands obstacles provient de l'insuffisance de la législation russe en ce qui concerne les Sociétés, l'hypothèque du matériel et les warrants. C'est là le motif qu'a fait valoir le gouvernement lorsque, il y a quelques années, il a refusé à des étrangers le droit de fonder en Russie une banque de ce genre.

LA VIE NOMADE AU CAUCASE



Campement de Touches



ФАБРИЧНАГО СКЛАДА

КАВКАЗСКАГО АКЦИОНЕРНАГО ОБЩЕСТВА ОБРАБОТКИ ВОЛОКНИСТЫХЪ ВЕЩЕСТВЪ

„Г. З. А. ТАГИЕВЪ“

ВЪ БАКУ

BAKOU
Passage Lalaïeff

„AU BON MARCHÉ“

Modes—Nouveautés—Lingerie—Parfumerie—Articles
de Paris

Bakou

MAGASIN DE MUSIQUE

H. I. İNDRISEK

Dépôt de pianos et d'harmoniums

BAKOU

HÔTEL DU CAUCASE

BAKOU, *Nijni-Tzapirski № 3*

J. A. FLORENCIE

Entreprise de travaux de décoration
Sculpture—Stucature—Peinture
Téléphone № 921

BAKOU

GRAND HÔTEL DE MOSCOU

БАКУ, *Нижне-Тазанурская № 3*

ИВ. АН. ФЛОРЕНЦИЕ

Принимаются всевозможныя декоративныя работы:
Скульпторныя, лѣпныя и штукатурныя
Телефонъ № 921

Tailleur **T. COGON**, maison du Club artistique à Tiflis

MAISON de COMMERCE

LES FILS DE L. PRYWES ET C^o

Représentants de fabriques

Succursale à Tiflis, Armiansky bazar, maison Mantacheff

SAMOVARS

de la Société CHEMARINE frères

Fabricants à TOULA

SAVONS DE TOILETTE

PARFUMERIE

de Gustave Stürmer

à Varsovie

En vente dans tous les principaux magasins du Caucase

TIFLIS

Golovinsky prospect № 10

LIBRAIRIE A. V. BRAÏLKO

(ci-devant Bærenstamm, maison fondée en 1857)

Editions russes et étrangères—Nouveautés—Pédagogie

Abonnements à toutes les publications russes et étrangères

TIFLIS Armiansky bazar, maison Mantacheff
Maison de commerce

SOCIÉTÉ SAMÉDOFF

grand choix de tapis persans, du Téké, du Khokhand—

Soieries—Etoffes pour costumes & ameublement

Quatre médailles aux Expositions du Caucase—Ordre
du Lion & du Soleil de Perse

Téléphone 855

Печатать дозволяется, полиціймейстеръ *Ковалевъ*.

Типогр. Канц. Главнон. гр. ч. на Кавк., Лор.-Мелик. ул., д. каз.