

LE
COMMERCE EXTERIEUR
DE LA
FRANCE

ET LA
CONCURRENCE ÉTRANGÈRE

DANS
L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES

PAR
P. LOQUES ET E. DELEAU



PARIS
MOTTEROZ, IMPRIMEUR
Rue du Four, 54 bis
—
1886

S.

7091

()

S-7091

~~19.878.13~~

LE
COMMERCE EXTÉRIEUR
DE LA
FRANCE

ET LA
CONCURRENCE ÉTRANGÈRE
DANS
L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES

PAR
P. LOQUES ET E. DELEAU



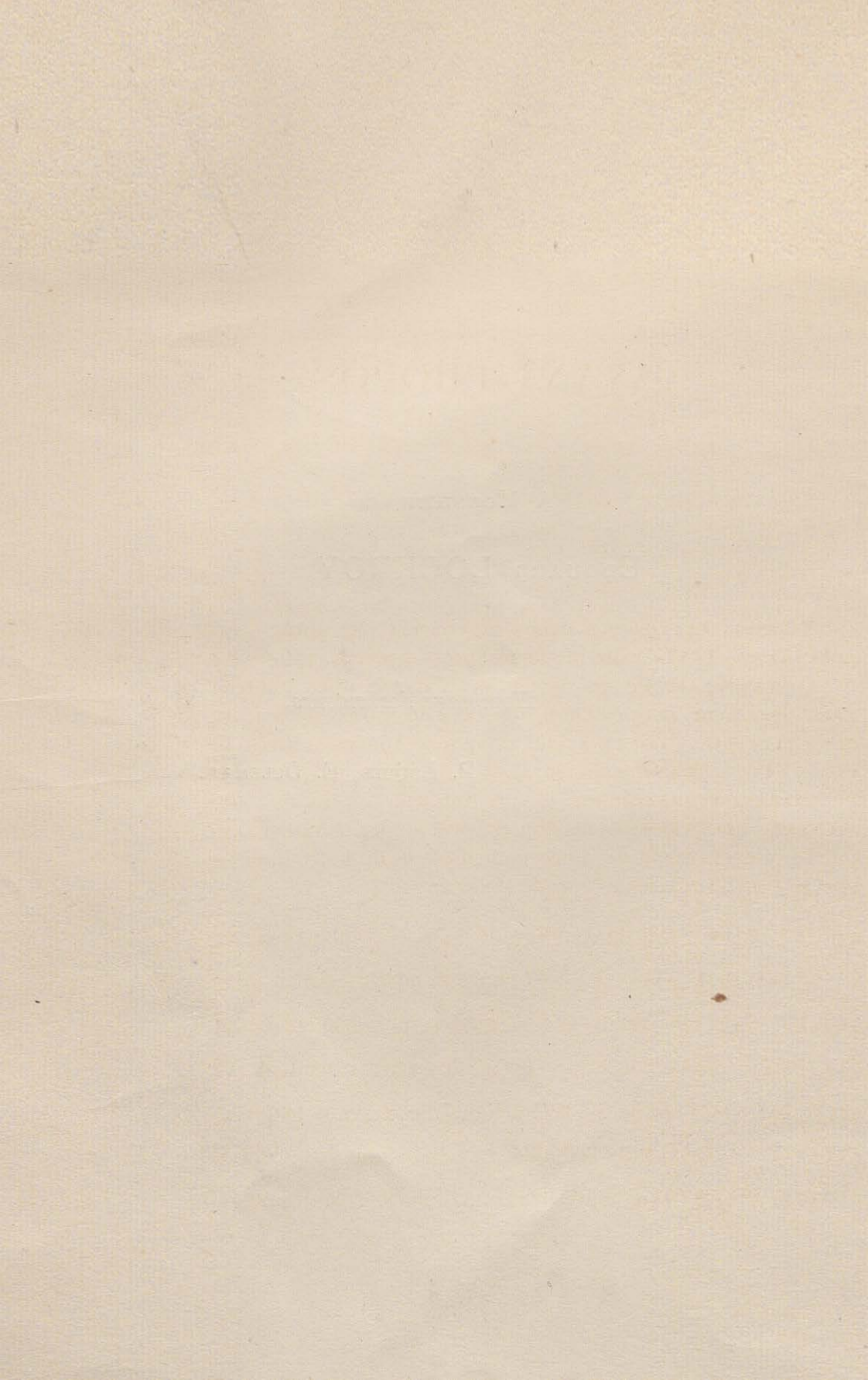
PARIS
MOTTEROZ, IMPRIMEUR
Rue du Four, 54 bis
—
1886

A MONSIEUR

ÉDOUARD LOCKROY

Hommage des auteurs,

P. LOQUES, E. DELEAU.



AVANT-PROPOS

Ces quelques pages ne courent pas après une gloire littéraire ni même après le succès. Elles ont été inspirées par le seul désir d'être utiles à notre pays, en apportant le concours de notre expérience, acquise par un séjour de quinze années au Brésil, et de fréquents voyages dans tous les pays de l'Amérique latine et aux Antilles, à ceux qui se sont donné la mission patriotique de travailler au relèvement de notre commerce et de notre industrie.

Tous les pays autour de nous, et principalement l'Allemagne, se développent et accroissent chaque jour leur influence à l'étranger, au détriment de la nôtre. Au delà de l'Océan, les États-Unis battent en brèche la suprématie que nous avons acquise pour certains produits. Les statistiques officielles font chaque année des révélations alarmantes pour

l'avenir et la vitalité de notre industrie et de notre commerce extérieur.

Pendant que les nations concurrentes développent leur industrie afin d'alimenter les marchés nouveaux que leur créent leurs négociants, ou fournir des marchés déjà acquis dont la consommation a augmenté, la France voit, au contraire, son commerce d'exportation s'arrêter et même rétrograder pour un grand nombre d'articles, et son industrie paralysée par une crise intense due, uniquement, à l'absence de débouchés.

Exposer les causes des succès de nos voisins, rechercher celles de nos revers et indiquer les moyens de les éloigner, ou du moins d'en atténuer les effets, n'est-ce pas là une œuvre qui s'impose aujourd'hui comme un devoir à tout Français qu'anime l'amour de son pays? C'est pour atteindre plus facilement et plus sûrement ce but tant désiré, que nous avons mis en commun notre expérience et des connaissances acquises sur des terrains différents, l'un de nous en visitant un grand nombre de fois l'Amérique latine et les Antilles, comme représentant de plusieurs de nos grands industriels; l'autre, en dirigeant à Rio-de-Janeiro, pendant une dizaine d'années, un journal français ayant pour but de défendre les intérêts de notre pays au Brésil.

Après nos désastres militaires, on a senti la nécessité de réorganiser l'armée de la défense; nos revers économiques nous indiquent qu'il faut, sans

perdre de temps, refaire notre armée de la production nationale, afin de la mettre dans les conditions de reprendre le terrain perdu.

Nous apportons donc, aux négociants et aux industriels de notre pays, notre modeste part de travail et d'expérience.

Nous nous trouverons bien largement récompensés de nos peines, si nous parvenons à leur être utiles.

P. LOQUES, E. DELEAU.

Les causes de la crise industrielle et commerciale que traverse la France, en ce moment, sont multiples et complexes. Les limites de cet opuscule ne nous permettent pas de les analyser en détail; nous nous bornerons à signaler les principales et à indiquer, ensuite, les mesures qui nous paraissent les plus efficaces pour les faire disparaître, ou du moins pour en atténuer les conséquences. C'est depuis quelques mois seulement que le Gouvernement, abandonnant l'attitude expectante qu'il avait conservée jusqu'ici, en dépit des réclamations incessantes qui s'élevaient de toutes parts, est entré résolument dans la voie des réformes pratiques.

Les mesures proposées, et qui semblent devoir être mises à exécution prochainement, ne sont pas à l'abri de toute critique; néanmoins, les efforts



tentés sont très louables et indiquent, du moins, un réveil dans les esprits qui ne peut manquer de produire les meilleurs résultats.

On discute et on agit exactement comme si la décroissance de notre commerce d'exportation était due à une cause unique : la contrefaçon de nos produits. Une autre erreur, non moins grave, consiste à croire que les articles français ne sont pas consommés, ou sont moins consommés que les articles similaires fournis par l'industrie des nations concurrentes, parce qu'ils ne sont pas suffisamment connus.

C'est dans cet ordre d'idées que l'on organise à l'Étranger des expositions de produits français, ou encore, à l'exemple de l'Allemagne, des expositions flottantes auxquelles le Gouvernement accorde sa protection et son appui.

Nous n'avons pas pour principe de décourager les bonnes volontés, surtout lorsqu'elles paraissent avoir été inspirées par un véritable sentiment patriotique; toutefois, il est du devoir de ceux qui connaissent les véritables causes de la crise qui pèse sur notre commerce et notre industrie, de signaler les fautes que l'on va commettre, afin de ramener ces bonnes volontés dans une meilleure voie, où elles puissent produire les résultats qu'on est en droit d'en attendre.

Tout d'abord, nous dirons que les expositions à l'Étranger, et plus particulièrement les expositions flottantes, constituent un ensemble de moyens

absolument insuffisants pour atteindre le but que l'on vise.

Et, en effet, que se propose-t-on ? De relever notre commerce d'exportation qui décroît tous les jours, ainsi que le démontrent les statistiques officielles, et faire sortir notre industrie du marasme dans lequel elle se trouve depuis dix-huit mois environ.

Il est certain que le mauvais état des affaires est général ; néanmoins nous pouvons affirmer que la consommation n'a diminué dans aucun pays. Il suffit, pour s'en convaincre, de consulter les statistiques des pays consommateurs. Il y a donc eu simplement substitution.

A la place de nos produits, on consomme maintenant ceux des nations concurrentes.

Pendant que nous nous obstinions à fabriquer d'après nos goûts, sans nous préoccuper de celui des consommateurs étrangers, les Anglais, et surtout les Allemands et les Nord-Américains, étudiaient le goût des peuples chez lesquels ils voulaient trouver un débouché à leur industrie, et s'attachaient à le satisfaire. Ils ont si bien réussi, qu'actuellement plusieurs de nos maisons d'exportation ont été obligées, pour conserver leur clientèle, de devenir, pour un grand nombre d'articles, tributaires de l'Allemagne ou des États-Unis.

D'un autre côté, un grand nombre de nos industriels ont persisté à conserver une main-d'œuvre chère et défectueuse, alors que les nations concur-

rentes avaient recours à un outillage perfectionné basé sur les progrès les plus récents de la science.

Que nos industriels le sachent bien, le consommateur étranger veut que l'on tienne compte de son goût; il recherche, principalement, les produits qui ont de l'apparence et sont d'un prix relativement peu élevé.

Toutefois, qu'on ne se méprenne pas sur notre pensée. Nous ne voulons pas dire par là que la France doive renoncer à la fabrication des articles soignés ou des produits de belle qualité qui lui ont valu une réputation qu'aucune nation concurrente n'a pu encore entamer, et ne fabriquer que des articles inférieurs : non ; l'industrie française, surtout l'industrie des produits artistiques et de luxe, doit continuer à fabriquer de beaux produits ; nous voulons parler de l'industrie des articles de plus grande consommation, que l'on devait s'attacher à produire à meilleur compte en réformant l'outillage actuel, sans être, pour cela, obligé d'abaisser les salaires des ouvriers.

En effet, à quoi sert que nos négociants aillent s'établir à l'étranger, s'ils ne peuvent y vendre nos produits à cause de leurs prix élevés? Il faut donc, pour lutter avec succès, que nous puissions produire dans des conditions économiques au moins équivalentes à celles des nations concurrentes. Par conséquent, les meilleurs moyens pour combattre la concurrence étrangère et pour relever notre commerce d'exportation sont : l'étude approfondie

du goût des populations auxquelles nous voulons vendre nos produits, une connaissance exacte des produits ou articles qui ont détrôné les nôtres; leur prix d'achat en Europe, leur prix de vente sur place, la recherche de la contrefaçon pour les produits de marque, l'intervention des autorités consulaires pour faire appliquer les lois en vigueur.

Il est donc infiniment plus utile pour l'industrie française de connaître exactement les produits qui se consomment à l'étranger au détriment des nôtres, que de chercher à faire connaître les siens, en général, assez connus, mais que l'on ne consomme plus parce que d'autres produits ayant plus d'apparence, tout en étant d'un prix inférieur, leur ont été substitués.

C'est une erreur de croire que les Allemands ne vendent à l'étranger qu'à la condition d'imiter nos articles ou de vendre leurs produits sous l'étiquette française. Ce sont là de vaines satisfactions d'amour-propre inventées pour nous consoler de nos échecs.

A ce sujet, qu'on nous permette de citer un passage d'un journal très bien rédigé, le *Nouveau Monde*, qui paraît à Paris, et qui a pour but de faire connaître en France les conditions économiques des divers pays de l'Amérique latine, avec lesquels il est en relations suivies. Voici ce que dit le *Nouveau Monde* au sujet de la concurrence que la France a à soutenir dans la République Argentine, et qui peut s'appliquer parfaitement au

Brésil, et sans nul doute à tous les autres pays de l'Amérique latine :

« Il y a beaucoup à faire pour l'*industrie française*; mais nous avons à lutter contre une concurrence très vive de la part de nos voisins, qui ne craignent pas de venir eux-mêmes, comme chefs de maisons, solliciter leurs acheteurs et se mettre au courant des besoins du pays.

» J'ai été personnellement témoin, chez un grand papetier, de la façon de procéder de nos concurrents. Ils proposent d'abord leurs produits; on les refuse généralement en disant qu'on a l'habitude de se servir des papiers français et anglais.

» Ils demandent à voir les échantillons du produit employé, le prix, les conditions d'escompte, de paiement, et offrent de faire aussi bien et à meilleur marché. Ils s'engagent à reprendre leur marchandise si elle n'est pas conforme aux échantillons fournis.

» Le papetier en question, présentant une bonne affaire, a indiqué le prix de 14 francs comme étant celui qu'il payait, tandis que le prix réel était de 16 francs, un escompte de 40 pour 100 quand il n'obtenait que 3 pour 100, et six mois de crédit, lorsqu'il était obligé de payer comptant.

» Toutes ces conditions ont été acceptées par nos concurrents, avec un rabais sur le tout.

» L'envoi est arrivé, et le papetier a dû reconnaître que, pour un œil exercé comme le sien, la qualité n'était pas la même; mais il a jugé qu'il se-

rait impossible à l'acheteur en détail de s'en apercevoir, et que, le produit étant sensiblement meilleur marché, l'affaire lui convenait en somme.

» Voilà ce qui se passe pour presque tous les articles que nous étions auparavant les seuls à fournir. Tout le monde est d'accord pour reconnaître la supériorité de nos produits, mais la question de prix se représente sans cesse. Il faut du bon marché quand même.

» Nous ne pouvons plus parler de notre goût, de nos beaux dessins; nos voisins nous copient servilement, et, la copie faite, il ne reste plus que la différence de qualité, souvent bien difficile à reconnaître.

» D'autre part, l'industrie italienne a accompli, depuis quelques années, des progrès considérables, et nous rencontrerons bientôt de ce côté une concurrence aussi redoutable que celle de l'Allemagne.

» Les commissionnaires français et les maisons d'introduction établis dans le pays sont animés des meilleures intentions envers leurs compatriotes producteurs; mais ils sont absolument impuissants à enrayer ce mouvement. Ils représentent à la fois quinze ou vingt fabriques d'objets divers, connaissent peu la fabrication d'articles si variés, vendent sur dessins ou échantillons; mais ils ne peuvent renseigner utilement l'industriel sur les changements ou améliorations à apporter à son outillage ou à sa fabrication, pour arriver à pro-

duire peut-être un peu moins bon, mais surtout moins cher, dans le genre, le style et le goût de ce qui plaît le mieux à la consommation locale.

» Le commissionnaire vend tout ce qu'on veut bien lui acheter, et il ne peut, sans nuire à ses intérêts, se refuser à servir d'intermédiaire lorsqu'on lui demande, à cause du prix, des articles étrangers similaires aux nôtres.

» Chaque pays a des habitudes et des usages qu'on est obligé de respecter et auxquels il faut que nos industriels sachent se conformer. Tel objet absolument goûté chez nous, n'aura aucun succès ailleurs.

» Plusieurs Français, établis ici, m'ont dit que souvent ils avaient demandé en France des objets dont le modèle différait de ce que nous avons l'habitude de faire. On leur répondait invariablement que cela n'était pas possible, qu'il faudrait un autre outillage, que ce qu'on faisait était bien mieux, etc., etc.

» Cependant, me disaient ces Français, nous sommes obligés de nous conformer aux modèles du pays et de fournir ce qu'on nous demande. C'est pourquoi nous continuerons, à notre grand regret, à nous servir à l'étranger.

» Nous avons été habitués à imposer notre goût et nos produits sur tous les marchés. Cela a été parfait tant que nous avons été les seuls à produire ; mais aujourd'hui tout est bien changé, le développement industriel est général ; il y a abon-

dance de production et la marchandise est plus offerte que demandée.

» L'immigration considérable qui s'est faite depuis plusieurs années a amené avec elle ses goûts et ses coutumes. C'est surtout l'Italie qui envoie ici l'excédent de sa population. Elle est représentée par 56 pour 100 sur le nombre d'habitants de la République Argentine. Aussi le goût italien se fait-il sentir presque partout, dans la construction, la décoration, la peinture, etc. Toutes ces industries sont entre les mains des Italiens.

» L'Amérique du Nord a son industrie largement représentée ; elle fournit le matériel de chemins de fer, mais en moins grande quantité que l'Angleterre, les machines agricoles, l'outillage, les objets de fonte de fer, les articles de ménage, le papier peint, l'orfèvrerie Ruolz, avec des modèles tout à fait spéciaux et d'un genre inusité en France. Elle fait, pour cette dernière industrie, un chiffre d'affaires relativement important. »

Ce qui se passe dans la République Argentine pour les Italiens, a lieu dans les provinces du sud du Brésil pour les Allemands.

Une forte immigration allemande a germanisé pour ainsi dire l'élément national, et tout le commerce est à peu près allemand à Santa-Catharina, Pelotas, Rio-Grande do Sul, Porto-Alegre, etc.

C'est pour ces différents motifs que tout en approuvant les efforts tentés pour relever notre commerce d'exportation en organisant, soit des expositions en terre ferme, soit des expositions flottantes, nous ne croyons pas que ces moyens soient suffisants.

L'exposition flottante rencontrera dans quelques-uns des ports de l'Amérique où elle doit fonctionner, les plus sérieuses difficultés. Ainsi, dans le port de Rio-de-Janeiro, un des ports les plus accessibles du continent Sud Américain, la *Sarthe*, à cause de son tirant d'eau considérable, sera forcée de stationner à une assez grande distance de la terre. La chaleur excessive rend les voyages sur la baie très pénibles, sinon dangereux.

Le trajet en chaloupe du quai jusqu'aux paquebots dure, en général, près d'une heure; à Buenos-Ayres, c'est pis encore, puisque les embarcations à vapeur emploient plus de trois heures pour effectuer le trajet entre les quais et les bâtiments en station. A Rio-Grande, l'état de la passe ne permet pas aux bateaux de fort tonnage d'entrer dans le port; la même chose a lieu à Pernambuco, etc., etc.

Mais la crise industrielle que traverse la France, actuellement, relève d'autres causes plus complexes et qu'il sera, sans doute, plus difficile de faire disparaître, car elles résultent, d'un côté, de la routine administrative, et d'un autre côté, de préjugés profondément enracinés dans les mœurs de la nation.

Il serait puéril de s'imaginer qu'une simple pro-

menade, le long des côtes de l'Amérique du Sud, d'un transport de l'État, transformé en exposition flottante, sera suffisante pour rendre à notre commerce extérieur son ancienne prospérité ; malheureusement, le relèvement de notre commerce d'exportation dépend d'un ensemble de mesures bien autrement difficiles à réaliser.

Dans ces derniers temps, les économistes les plus distingués ont démontré que notre salut était dans notre expansion à l'extérieur. Nul doute que leur autorité n'ait influé sur le mouvement dont nous sommes les témoins.

Tandis que le courant d'émigration s'accroît chez les peuples voisins, en France il décline ou reste stationnaire.

Au lieu d'encourager l'émigration spontanée, la seule véritablement profitable au développement de notre commerce, l'État cherche par tous les moyens possibles à l'entraver. Il suffirait, pour s'en convaincre, de prendre connaissance des circulaires et rapports officiels relatifs à l'émigration et les articles publiés dans les journaux.

Nous relevons dans le dernier rapport sur le mouvement d'émigration en France, de M. Levailant, directeur de la Sûreté générale, les réflexions suivantes qui montrent clairement de quelle manière on envisage l'émigration spontanée dans les régions officielles :

« Nous croyons, dit M. Levailant, dans son rapport sur le mouvement d'émigration en 1885, devoir

exprimer le regret, déjà formulé, que les émigrants de nationalité française qui vont s'établir dans les pays transatlantiques ne se reportent pas plutôt vers nos colonies.

» Ce serait à la fois une bonne œuvre et une œuvre utile que d'entraver leur départ pour l'étranger d'une part, et de l'autre de leur assurer dans les colonies françaises quelques avantages de façon à les y entraîner. »

Fort heureusement, tout le monde ne partage pas l'enthousiasme du directeur de la Sûreté générale à l'égard de nos colonies de conquête.

Les tentatives faites jusqu'à ce jour ont fixé le public sur les avantages que peuvent offrir à nos immigrants français le séjour dans nos colonies, telles que Madagascar, la Guyane, le Sénégal, la Cochinchine et le Tonkin, lui-même, sur lequel il n'y a déjà plus d'illusions possibles.

Mais les chiffres seront sans doute plus probants que toutes les considérations dans lesquelles nous pourrions entrer.

Nous empruntons les données suivantes, dont nous avons eu l'occasion de vérifier la rigoureuse exactitude et la complète sincérité, à une remarquable étude sur la colonie française du Brésil, de notre regretté compatriote le D^r L. Couty, publiée l'année passée dans la *Revue France et Brésil*.

« Nous voudrions, écrivait-il, en étudiant ces groupes de Français, vivant d'une vie propre au milieu d'autres peuples civilisés, montrer que l'on

fait fausse route en reprenant, à la fin du XIX^e siècle, une politique d'extension coloniale copiée plus ou moins sur celle de Ferdinand le Catholique ou de Louis XIV. »

Montrant le rôle utile des groupes de Français à l'étranger, le D^r Couty conclut de la manière suivante :

« Les Français, dit-il, sont au nombre de quinze à vingt mille au Brésil; autant que les Français réunis des diverses colonies de conquête : Guyane, Sénégal, Inde, Tonkin, Cochinchine, Océanie. Que produisent pour la mère patrie les Français du Brésil ? Que produisent les autres ?

» Les Français du Brésil produisent près de 100 millions d'exportation et plus de 60 millions d'importation, soit un mouvement commercial de 160 millions, dû à leur intermédiaire ou à celui d'établissements qu'ils ont créés.

» Les exportations de notre pays, dans toutes ses colonies militaires, n'égalent pas les exportations qu'il fait par l'intermédiaire de notre seul groupe pacifique, et le Brésil, avec 80 ou 100 millions d'importations françaises, avec 130 à 160 millions d'affaires françaises, a plus d'importance pour la France que toutes ses colonies réunies.

» On trouvera naturel de conquérir et d'administrer des colonies militaires sans commerce et sans avenir, et, aussi, de leur fournir des millions de subvention sous forme de chemins de fer, d'institutions de crédit, de fondations diverses.

» Quant aux colonies pacifiques, à celles qui fournissent du travail à nos fabriques, du pain à nos ouvriers, des débouchés à nos vins, à nos conserves, à nos produits manufacturés, quant à ces colonies qui font les 19/20 des exportations, quand elles se plaignent de n'être pas défendues contre les contrefaçons, de n'être pas pourvues de moyens d'informations et de crédit commercial, on leur répond en adressant de nouvelles circulaires à un personnel consulaire absolument insuffisant. »

Reste un dernier point que nous considérons comme le plus sérieux et auquel les circonstances actuelles prêtent une importance exceptionnelle. Nous voulons parler de la loi militaire du 27 juillet 1872 et de l'article 17 du Code civil. En effet, le rapport de M. Levailant, cité plus haut, contient la phrase suivante très significative : « L'émigration est surtout préjudiciable aux intérêts militaires. »

Nous ne pouvons traiter ici cette question avec tous les développements qu'elle comporte ; pourtant, la situation critique de notre commerce en rend la solution de plus en plus urgente, car cette loi exerce une influence désastreuse sur notre commerce à l'extérieur, et paralyse les efforts de ceux de nos compatriotes qui s'en vont dans des contrées lointaines, sous des climats quelquefois

insalubres, étendre les relations de la France avec l'étranger. Il est évident que cette loi vexatoire les place dans un état d'infériorité notoire vis-à-vis des sujets des autres nations, qui, n'étant pas astreints aux mêmes obligations, finissent par occuper leurs places et s'emparer de nos affaires, et cela dans nos propres colonies.

A Rio-de-Janeiro, par exemple, l'élément français a diminué pendant ces dix dernières années dans de notables proportions. A peine compte-t-on aujourd'hui quatre ou cinq maisons de commerce importantes; le commerce de détail de certains articles dont les Français semblaient devoir toujours conserver le monopole est passé en d'autres mains.

Les fils de Français nés à l'étranger, dans l'impossibilité où ils se trouvent le plus souvent de satisfaire aux obligations de la loi militaire, se détachent de la mère patrie et s'assimilent à l'élément indigène.

D'un autre côté, les obstacles de toutes sortes que l'on oppose au départ des Français pour les pays étrangers, sont une des principales causes de la diminution de nos débouchés à l'extérieur.

Les économistes de tous les pays ont établi depuis longtemps que l'émigration, loin d'être une cause d'affaiblissement pour le pays qui la fournit, est au contraire pour lui une source de nouvelles richesses, de grandeur et de prospérité. Seules les colonies pacifiques, que nous pourrions aussi appeler les colonies de commerce, permettront à

notre pays d'étendre son influence et ses relations à l'extérieur. Celles-là du moins ne pourront jamais lui être ravies. Elles ne sont l'œuvre ni d'un jour, ni même de quelques années; c'est pour ce motif qu'il faut se hâter si nous ne voulons pas voir les nations concurrentes nous supplanter partout.

Pour ces différents motifs, il serait nécessaire que l'État fit bénéficier les jeunes gens qui vont s'établir à l'Étranger, des mêmes prérogatives que celles dont jouissent les sujets des autres nations placés dans des conditions identiques.

Nous avons indiqué succinctement les défauts de notre organisation qui constituent un obstacle à notre expansion; il nous reste maintenant à signaler celles des réformes qui nous paraissent les plus susceptibles de remédier à l'état de crise que traversent, en ce moment, l'industrie et le commerce.

En premier lieu, il faudrait réorganiser notre service consulaire sur de nouvelles bases, car l'insuffisance de ce service ne résulte pas seulement de l'absence d'agents consulaires dans les localités où résident d'importants groupes de Français, et où notre pays a des intérêts commerciaux très sérieux, mais surtout des conditions actuelles de l'organisation.

Au Brésil, par exemple, nos vins, nos liqueurs, nos cognacs, nos produits pharmaceutiques sont imités sur place avec les mêmes marques, les mêmes enveloppes extérieures, et cela au plus grand

détriment de notre commerce. Une quantité considérable de marchandises telles que les draps, la bonneterie et la mercerie, sont écoulées avec des étiquettes et sous des formes françaises déjà connues et acceptées.

Ainsi que le fait remarquer avec juste raison le D^r Couty dans le remarquable travail que nous avons déjà cité, il suffirait de faire exécuter les conventions internationales anciennes ou récentes sur les marques de fabrique et la propriété commerciale, pour que tous les produits vendus comme étant d'origine française fussent forcément achetés chez nous, et, de ce chef seulement, nous pouvons l'affirmer, nos ventes augmenteraient brusquement de plusieurs centaines de millions. Ces services de protection des marques et de surveillance de l'exécution des conventions devraient logiquement être du ressort du consul, et pourtant, les Français établis à l'Étranger le savent malheureusement trop bien, ce fonctionnaire ne leur est d'aucune utilité ni d'aucun secours en pareil cas.

Le consul, qui devrait être l'intermédiaire obligé de toutes les réclamations, de toutes les poursuites, n'a aucun pouvoir pour le faire et ne possède, à ce sujet, aucune instruction; les particuliers sont obligés d'agir eux-mêmes, comme cela s'est déjà produit dans plusieurs cas; alors ils entament de longs procès dont l'issue est toujours fort incertaine, ils font de grands frais, compromettent quelquefois leurs affaires, et cela pour essayer de rendre

effective une convention d'un intérêt absolument général.

Il est probable que les faits que nous venons de relater ne se produiraient pas si les consuls dépendaient du Ministère du Commerce et de l'Industrie.

Pourquoi, en effet, ces fonctionnaires ne dépendraient-ils pas de ce Ministère ?

Les intérêts français à l'Étranger sont très considérables. Nos commerçants et nos industriels réclament depuis longtemps cette réforme, et les circonstances actuelles l'ont rendue nécessaire.

Le service de protection et de surveillance n'est pas le seul service de premier ordre qui reste à organiser. Une autre transformation s'est déjà faite dans le commerce international, et un instrument déjà ancien, le crédit, a pris une telle importance, que par des moyens divers il a tout modifié.

Au mécanisme simple de l'échange des produits sont venues s'ajouter des relations plus compliquées, dans lesquelles les traites, le papier-monnaie tiennent la première place. Il faut fabriquer, pour conserver ses ouvriers et utiliser un outillage souvent très coûteux ; or, pour fabriquer il faut vendre, et tous les industriels, ou presque tous, cherchent des débouchés à l'étranger.

On envoie des commis-voyageurs avec des échantillons ; on expédie des marchandises en consignation, on cherche à nouer des relations avec des maisons que l'on ne connaît pas ou que l'on connaît

à peine ; mais comment se rembourser ? On ignore les habitudes commerciales du pays, le mécanisme du change, les règlements de douane, etc. ; de là de nouveaux besoins tels que l'information commerciale d'un côté, les moyens de crédit et de transmission d'argent de l'autre, se sont créés.

Pour être réellement utile, le service d'informations, de surveillance commerciale et de crédit, devrait descendre jusqu'aux intérêts particuliers, il devrait pouvoir subvenir aux multiples difficultés créées par la nécessité d'un écoulement rapide de produits ; il devrait même n'être qu'une ramification de services plus généraux qui, sous la forme de docks, de banques, d'entreprises diverses, faciliteraient à nos négociants établis à l'Étranger les moyens d'agrandir le cercle de leurs opérations commerciales.

Il semble prouvé que l'industrie écoule en France tout ce qui peut y être consommé ; donc, pour donner du travail à nos ouvriers, il faut s'attacher à élargir notre commerce d'exportation, et pour atteindre ce but, il ne faut pas, comme on l'a fait jusqu'à ce jour, entraver, en lui opposant des mesures oppressives, l'émigration spontanée vers les colonies pacifiques. Il faut aussi s'attacher à connaître exactement les forces de nos concurrents étrangers, les ressources de leur industrie et examiner leurs moyens d'action.

C'est pour n'avoir suivi aucune de ces indications, si scrupuleusement observées par nos voisins, que

l'industrie et le commerce français souffrent d'une crise intense.

Les statistiques dans les divers États de l'Amérique du Sud indiquent, qu'au point de vue des importations, la France est le seul pays en décroissance.

Nous donnons ici la statistique la plus favorable à la France, celle de la République Argentine; elle est suffisante pour mettre en évidence la décadence de notre commerce d'exportation.

La France figure en 1875 pour 21.90 pour 100; en 1884 pour 17.80 pour 100.

L'Allemagne figure en 1875 pour 3.90 pour 100; en 1884 pour 9.40 pour 100.

L'Angleterre figure en 1875 pour 27.60 pour 100; en 1884 pour 32.70 pour 100.

Les États-Unis figurent en 1875 pour 5.50 pour 100; en 1884 pour 7.90 pour 100.

La Belgique figure en 1875 pour 3.30 pour 100; en 1884 pour 7.70 pour 100.

Ce tableau s'arrête en 1884 et nous savons que, depuis lors, le mouvement qu'il indique n'a fait que s'accroître.

Donc, pendant que nos importations diminuaient de 5 pour 100, l'Allemagne triplait le chiffre des siennes.

Nous n'avons fait qu'indiquer succinctement, en passant, celles des réformes qui nous paraissent les plus urgentes à accomplir si l'on veut reconquérir le terrain perdu pendant ces dernières années.

Nous avons montré qu'en pays étranger, dans les colonies pacifiques qui sont constituées par des groupes de Français servant de véritables intermédiaires à notre commerce et à notre industrie, nos compatriotes luttent à armes inégales avec nos concurrents.

Les obligations vexatoires du service militaire, qui ne pèsent pas sur les sujets des autres nationalités, l'insuffisance de l'organisation consulaire, le manque d'informations commerciales, et surtout de protection des marques de fabrique, l'absence presque partout de banques de crédit, de docks, d'associations ou d'entreprises tendant à faciliter les transactions commerciales, toutes ces raisons, et d'autres encore que nous ne pouvons signaler dans ce léger aperçu, ont contribué, pour une large part, à la décroissance de notre chiffre d'affaires.

Comme on le voit, le remède n'est ni aussi simple ni aussi facile qu'il suffise d'une simple excursion d'un transport de l'État transformé en exposition flottante, ou d'une circulaire ministérielle pour faire sortir le commerce français de la crise aiguë dans laquelle il se débat depuis plus de deux ans.

Il faut qu'une véritable révolution s'accomplisse dans les mœurs et les idées. Il faut surtout qu'on s'habitue au quai d'Orsay à ne plus considérer les Français qui s'expatrient pour aller chercher de nouveaux débouchés à notre commerce, créer de nouvelles industries, ou, par d'autres moyens, éten-

dre l'influence française, comme des aventuriers indignes de la protection de la mère patrie ou des *déserteurs anticipés*, ainsi que les qualifie M. Levailant dans son rapport sur le mouvement d'émigration en France.

Il faut, au contraire, pourvoir ces groupes de Français, répandus un peu sur tous les points du globe, de moyens d'action qui leur permettent de lutter avec succès avec nos concurrents.

La France souffre parce qu'elle n'est pas outillée au point de vue des relations commerciales, et surtout parce qu'on ne comprend pas encore que les colonies pacifiques doivent maintenant se substituer aux anciennes colonies de conquêtes dans les échanges commerciaux et sociaux.

Ces colonies pacifiques existent ; elles ne réclament, pour subsister, aucune effusion de sang ni aucun sacrifice d'argent ; elles sont utiles, et pour le devenir davantage elles ne demandent ni à être défendues ni administrées. Elles crient à la mère patrie : Facilitez notre développement pacifique, au lieu de l'entraver par des obligations vexatoires qui nous placent dans des conditions d'inégalité notoire dans la lutte que nous avons à soutenir contre nos adversaires.

Sommes-nous condamnés à attendre encore longtemps l'avènement de ces réformes ? Espérons que non.

L'impulsion est donnée. Chacun s'est mis résolument au travail, et il ne peut sortir que d'excel-

lentes et utiles choses de l'ensemble des efforts qui se produisent en ce moment.

Le jour n'est, sans doute, pas éloigné où la France aura repris le rang qu'elle occupait et auquel lui donnent droit son génie industriel et l'habileté de ses ouvriers.

En publiant ces quelques pages nous n'avons eu d'autre but que d'apporter notre faible contribution à ceux qui ont uni leurs efforts pour rendre à notre commerce et à notre industrie leur suprématie; nous avons voulu aussi, mettant à profit une expérience acquise, soit par de nombreux voyages, soit par un long séjour dans les différents États de l'Amérique latine, apporter notre petite pierre à la construction de cet édifice dont le couronnement sera la grandeur et la prospérité de la France.



Paris. — Impr. réunies C, Molteroz, rue du Four, 54 bis. — 5280.
