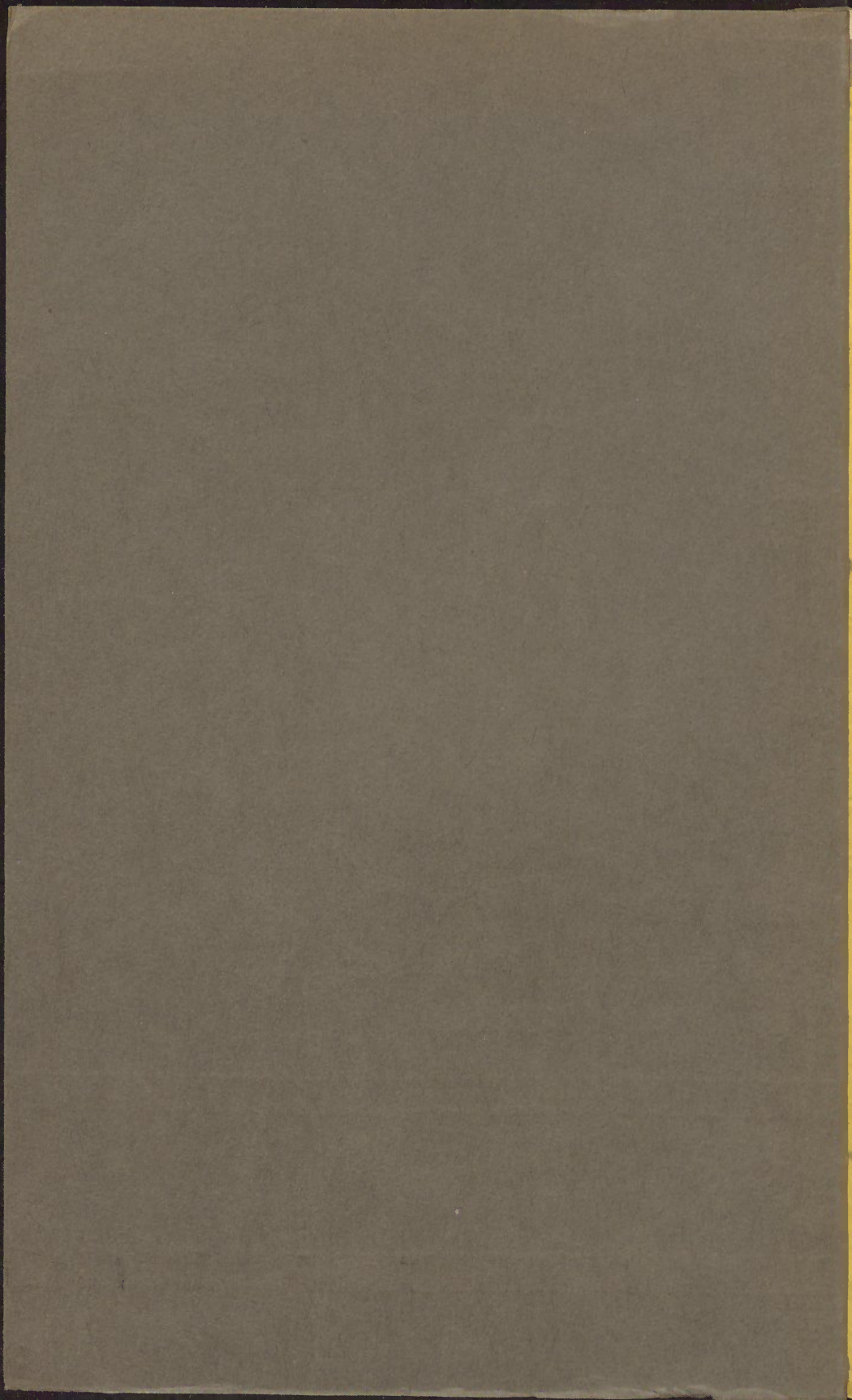


Bibliothek
des Instituts für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Signatur

B 10489



MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

LE COMMERCE D'EXPORTATION

RAPPORT

DE

M. H. LEDEGANCK

CONSUL DE BELGIQUE A SAMARANG

BRUXELLES

LIBRAIRIE EUROPÉENNE C. MUQUARDT

MERZBACH & FALK, ÉDITEURS

LIBRAIRES DU ROI ET DU COMTE DE FLANDRE

45, RUE DE LA RÉGENCE, 45

MÊME MAISON A LEIPZIG

1882

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

LE COMMERCE D'EXPORTATION

RAPPORT

M. H. LÉONARD

CHIEF DU DÉPARTEMENT DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

BRUXELLES

LIBRAIRIE PROPREZIE & MOUQUET

10, rue de la Loi, 1000 Bruxelles

1921

1000

1000

1000

LE COMMERCE D'EXPORTATION



MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

LE COMMERCE D'EXPORTATION

RAPPORT

DE

M. H. LEDEGANCK

CONSUL DE BELGIQUE A SAMARANG

BRUXELLES

LIBRAIRIE EUROPÉENNE C. MUQUARDT

MERZBACH & FALK, ÉDITEURS

LIBRAIRES DU ROI ET DU COMTE DE FLANDRE

45, RUE DE LA RÉGENCE, 45

MÊME MAISON A LEIPZIG

—
1882



NOTE.

Le Département des affaires étrangères a reçu de M. Ledeganck, consul de Belgique à Samarang, le rapport ci-joint, et le publie en raison des éclaircissements que ce travail peut fournir aux intéressés sur certaines questions à l'ordre du jour.

Il est bien entendu, toutefois, que les idées émises par M. Ledeganck lui sont personnelles.

Bruxelles, 25 novembre 1881.

MONSIEUR LE MINISTRE,

Depuis quelque temps, nos industriels se plaignent amèrement d'un état de gêne, de malaise, qui accable l'industrie, et qu'ils attribuent à ce que le développement des débouchés n'a pas marché de pair avec l'accroissement de la production. Le monde industriel réclame avec insistance l'ouverture de nouveaux marchés pour y écouler ses produits; tous ceux qui y touchent de près ou de loin s'occupent de cette question. Dans la presse également, elle fait l'objet d'études plus ou moins approfondies. Par tous, elle est considérée comme étant d'une importance vitale en ce moment: il semblerait qu'il y ait « péril en la demeure » d'en trouver la solution¹.

Cette solution, tout le monde à peu près croit devoir la chercher dans l'extension de nos débouchés à l'extérieur. C'est à ce but que tendent tous les efforts, d'une manière si exclusive, que l'on risquerait fort de ne point être écouté si l'on voulait réagir contre cette tendance et tâcher de démontrer que les débouchés à l'intérieur du pays sont encore loin d'avoir atteint l'importance dont ils sont susceptibles.

S'il n'en était pas ainsi, cependant, si notre industrie livrait à la consommation intérieure tout ce que celle-ci est en état de lui prendre, verrions-nous l'importation de

¹ M. J. D'ANDRIMONT. *Allocution au Roi*. Compte rendu du Congrès de Liège, page 22.

tant de produits monter au chiffre qu'elle atteint encore aujourd'hui?

Les statistiques douanières (*Tableau des importations déclarées EN CONSOMMATION*) démontrent que l'importation des *filés et tissus de coton, de laine et de lin, des fers et ouvrages*

⁴ Voici quel fut, d'après le *Tableau général du commerce avec les pays* — durant l'année 1880, des produits suivants :

DÉNOMINATION.	VALEURS.
Acier fondu brut et acier en barres. fr.	2,946,000
Acier ouvré	2,393,000
Armes	2,027,000
Charbons de terre : houille.	13,205,000
— coke	384,000
Cordages.	683,000
Fer battu, étiré et laminé	2,880,000
Ouvrages de fer, clous, autres et fonte.	3,663,000
Fils de coton.	3,765,000
— de laine.	10,405,000
— de lin, de chanvre et de jute	16,472,000
Machines et mécaniques de fonte, fer, acier, bois, cuivre et autres matières	11,467,000
Papiers à meubler	1,481,000
Papiers : cartons en feuilles.	77,000
— autres	4,798,000
Pierres brutes, taillées et sciées	4,045,000
Poteries : objets de terre cuite.	502,000
— communes	352,000
— faïences	790,000
Produits chimiques.	20,091,000
Savons ordinaires et parfumés.	1,332,000
Tissus de coton	13,634,000
— de laine, draps, casimirs, etc.	1,806,000
— coatings, calmoucks, etc.	3,906,000
— tous autres (légers)	17,782,000
— de lin, de chanvre et de jute.	659,000
Tulles et dentelles de coton.	687,000
Tissus tous autres non dénommés	1,479,000

en fer, des papiers, des machines et mécaniques, des produits chimiques, des savons, etc., tous articles tenant une place importante dans notre industrie, est encore bien considérable. En 1880, elle fut près d'atteindre le chiffre de 140 millions de francs ¹.

étrangers, le chiffre atteint par l'importation — déclarée en consommation

QUANTITÉS.	RAPPORT AVEC L'IMPORTATION EN 1875.
8,427,355 kilog.	Augmentation.
1,329,527 —	Idem.
»	Diminution.
917,033 tonnes.	Augmentation en quantité; diminution en valeur.
49,217 —	Diminution.
487,678 kilog.	Augmentation considérable.
13,266,713 —	Augmentation en quantité, diminution en valeur.
15,071,938 —	Valeur à peu près stationnaire. Quantité presque triplée.
774,456 —	Augmentation.
944,018 —	Idem.
3,881,978 —	Idem.
»	Augmentation considérable.
592,290 kilog.	Légère diminution.
256,568 —	Doublee.
3,998,561 —	Plus que doublee.
57,781,134 —	Diminution.
22,832,031 pièces.	Augmentation.
2,344,110 kilog.	Diminution.
»	Augmentation.
»	Idem.
1,058,848 kilog.	Augmentation considérable.
1,758,182 —	Diminut. de valeur, légère augment. de quantité.
»	Diminution.
»	Presque stationnaire.
»	Diminution.
»	Idem.
»	Augmentation.
»	Presque doublee.

Il semblerait que nos industriels devraient s'attacher tout d'abord à rechercher quelles causes nous forcent à demander à l'étranger ce qu'à première vue nous pourrions produire nous-mêmes, car, de l'avis unanime¹, notre industrie est en état de tenir tête à toutes ses concurrentes. Les causes étant connues, le remède ne pourrait être difficile à trouver.

On objectera peut-être, et non sans raison, que, pour suffire à tous les besoins du pays, de manière à pouvoir se passer de l'importation, l'industrie devrait en partie se transformer et s'appliquer à livrer autre chose que ce qu'elle produit à présent. Mais qu'on n'oublie pas que, si l'on veut travailler avec succès pour l'étranger, et surtout pour les marchés d'outre-mer, une transformation sera tout aussi nécessaire : car ce n'est pas dans l'exportation lointaine que l'industrie pourra trouver l'écoulement du trop-plein de sa production actuelle ; ce serait s'exposer à de bien graves mécomptes que de le croire. Il est évident que l'on ne peut songer à imposer aux marchés étrangers les fabricats que la consommation intérieure demande, mais qu'il faut, au contraire, s'appliquer, *avant tout*, à fabriquer la marchandise telle que le consommateur étranger la désire. Cette condition élémentaire est cependant quelquefois perdue de vue par ceux qui insistent sur la création de nouveaux débouchés².

L'exportation comporte donc une transformation de la pro-

¹ M. J. D'ANDRIMONT. *Allocution au Roi*. Loc. cit., p. 22.

M. CH. PÉCHER. *Discours inaugural*. Loc. cit., p. 25.

M. SADOINE. *Discours*. Loc. cit., p. 71.

LIGUE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DE GAND. *Projet d'une société d'exportation*. Loc. cit., p. 248.

M. J. SUPPES. *Projet d'une société d'exportation*. Loc. cit., p. 295.

² M. J. SUPPES. *Projet d'une société d'exportation*. Loc. cit., p. 295.

« ... Si les fabricants veulent comprendre qu'il est de leur intérêt de
« seconder les efforts de la Société d'exportation, dont le but est de venir
« en aide à tous les commerçants, en les débarrassant du trop-plein de
« leurs marchandises... »

duction ; et, transformation pour transformation, je me suis souvent demandé si notre industrie ne devrait pas, en premier lieu, tâcher de suffire à tous les besoins de son marché naturel, si ce n'était pas dans cette voie qu'elle devrait chercher son développement rationnel, — pour ne songer à des débouchés extérieurs et lointains que lorsqu'elle ne trouverait plus à l'intérieur de quoi alimenter son activité.

Pour résoudre selon les vœux de nos manufacturiers le problème *des débouchés lointains au moyen de relations directes*, un des éléments du succès manque à notre Belgique presque exclusivement *industrielle* : c'est l'agent indispensable des échanges, un *grand commerce*, suffisamment développé.

Quoi qu'il en soit, l'industrie belge peut néanmoins légitimement aspirer à fournir son contingent des produits dont on trafique sur les marchés extra-européens ; mais les moyens qui ont été proposés lui feront-ils atteindre le but désiré ?

J'ai tâché de me rendre compte, durant mon séjour en Europe, des vœux de nos industriels et des moyens préconisés par eux pour porter remède à une situation généralement dépeinte comme fort grave.

Le Congrès industriel et commercial tenu à Liège en juillet dernier devait m'offrir, pour cette étude, une source abondante d'informations précieuses. Le programme, fidèle reflet du sentiment général, en définissant le but, qui était de « rechercher les moyens pratiques de développer les relations « commerciales de la Belgique avec les pays d'outre-mer », mettait à l'ordre du jour l'examen des principales questions qui s'y rattachent. Je devais donc assister là à une étude approfondie, complète, officielle pour ainsi dire, faite par les intéressés les plus directs, de cette question vitale, — y entendre exposer avec autorité les besoins de l'industrie, ses *desiderata*, et développer les projets qui, dans le sentiment du monde industriel, étaient destinés à assurer le développement et la prospérité du pays.

Aussi me suis-je fait un devoir de suivre avec attention les discussions du Congrès, et j'ai pensé, Monsieur le Ministre, qu'à titre de renseignement, il pourrait vous intéresser de connaître, sur les résultats de ces travaux et sur la question des exportations en général, l'appréciation d'un agent profondément soucieux de la prospérité et de la grandeur de sa patrie, qui, après un séjour d'une quinzaine d'années dans les contrées visées par nos industriels et une carrière fournie dans le commerce colonial, croit pouvoir exprimer une opinion en ces matières.

C'est à ce seul titre que je prends la respectueuse liberté de vous soumettre les réflexions suivantes.

Le grand courant d'opinion devant lequel nous nous trouvons a inscrit dans son *credo* la double formule :

- A. Il nous faut de nouveaux débouchés pour nos produits ;
- B. Nous ne pouvons trouver ces débouchés que sur les marchés transocéaniques, et nous les assurer qu'au moyen de relations directes avec ces marchés.

La condition de presque tous les projets qui ont vu le jour à cette fin, c'est l'établissement de *relations directes* entre les *industriels* d'une part, et les *acheteurs étrangers* de l'autre, sans intervention d'intermédiaires.

Comme moyens : la création de maisons belges à l'étranger, de lignes de bateaux à vapeur belges destinées à mettre notre pays en contact direct avec les marchés d'outre-mer. Le tout, quoiqu'il ne s'agisse pas ici d'un service public, avec l'aide plus ou moins directe de l'État.

En réalité, le peu de temps dont on pouvait disposer à Liège ne permettait pas d'élucider et d'approfondir des questions si complexes. Ensuite, bien que l'honorable sénateur président du Congrès eût, en ouvrant les débats, exprimé le vœu de voir « laisser là les théories, les phrases creuses, pour être pratiques avant tout », il faut bien le dire, le côté pratique a été le côté faible de bon nombre des idées qui furent émises et des projets qu'on développa.

Ce défaut, je dois l'attribuer surtout à une connaissance souvent imparfaite de la manière dont se traitent les affaires avec les pays transocéaniques. Par suite de cette insuffisance d'informations, on a versé dans des erreurs dont je me permettrai de relever quelques-unes.

On me dira que la situation n'est pas la même sur tous les marchés du monde, et que, connaissant seulement un peu le pays où j'ai travaillé, je ne puis, sans risquer de me fourvoyer, étendre à d'autres contrées ce qui peut être exact pour Java. Cela est vrai. Mais je me permettrai de faire observer, d'abord, que ce qui a été avancé, l'a presque toujours été d'une manière générale, sans qu'on indiquât le pays qui avait servi d'objectif, et ensuite, qu'il y a de ces principes généraux qui sont vrais partout ou, du moins, dont on peut juger par analogie.

Ainsi, dans le mouvement qui nous occupe, on a trop souvent perdu de vue qu'entre le producteur européen et le consommateur étranger¹, il faut nécessairement un intermédiaire qui les mette en rapport, tout aussi bien qu'il en faut un pour mettre en rapport le producteur de denrées coloniales et le consommateur européen.

Cet intermédiaire, c'est le *commerce*, l'agent indispensable des échanges. Or, le commerce transocéanique est d'une nature spéciale; tout s'y combine, tout s'y tient : exportation des produits européens, importation des produits coloniaux, marchés du fret et du change, etc. Il faudrait avoir tous ces éléments sous la main pour pouvoir travailler ainsi que le désirent nos industriels.

Les affaires *directes et suivies*, c'est-à-dire les échanges, le commerce entre la Belgique industrielle et les marchés transocéaniques — consommateurs et producteurs à la fois — ne seront possibles avec succès que lorsque nous aurons à l'étran-

¹ Il n'est peut-être pas inutile de faire remarquer qu'il faut entendre par *consommateur étranger* le *commerçant* qui vend directement à la consommation.

ger des maisons belges, et en Belgique un marché suffisamment développé pour écouler avantageusement les produits des pays où nous expédierons les nôtres. Or, nous ne possédons en ce moment ni l'un ni l'autre. Et comme le grand commerce ne se décrète pas, pas plus qu'il ne s'improvise, ainsi que l'a fait remarquer avec justesse l'un des orateurs du Congrès, c'est d'un autre côté que l'industrie doit diriger ses regards, pour trouver le remède à la pléthore dont elle souffre.

Les sociétés d'exportation et de navigation, telles qu'elles ont été préconisées par les auteurs de certains projets, dépassent de beaucoup notre puissance d'élaboration, si je puis m'exprimer ainsi. Ces conceptions sont, pour le moment du moins, beaucoup trop vastes, embrassent trop, et, dans ma conviction intime, ne feront qu'ajouter des déceptions aux déceptions déjà éprouvées, si elles ne procurent de bien amers déboires à leurs fondateurs et participants.

Ces projets ont, en outre, le défaut de ne pas avoir été présentés en vue d'un pays, d'un marché déterminé. Il faut supposer cependant que leurs auteurs, en les élaborant, auront eu pour objectif tel ou tel marché dont ils connaissent particulièrement les besoins et les ressources, au point de vue de notre situation en Belgique.

S'ils avaient été clairement circonscrits dans ces limites, peut-être échapperaient-ils aux critiques que nous venons de formuler; mais, présentés comme devant ouvrir pour l'industrie belge un champ d'opération sur tous les points du globe, ils ne sont pas pratiques, car ils dépassent certainement nos forces.

Je ne puis me défendre, en outre, de croire que, dans ce désir si vivement exprimé de *relations directes*, il entre un certain élément de vanité, — très excusable sans doute, — mais qui n'en est pas moins préjudiciable, en ce qu'il tend à faire dépasser le but.

L'amour-propre de nos manufacturiers serait certainement flatté si l'on pouvait voir charger aux portes de leurs usines, charrier par nos rues et amonceler sur nos quais des cargai-

sons de caisses, portant, outre leur marque de provenance, celles des destinations les plus diverses : *Cape-Town, Maurice, Batavia, Hong-Kong, Yokohama, Melbourne*. On est autorisé à penser que ce sentiment entre pour une bonne part dans les aspirations du plus grand nombre, lorsqu'on entend des hommes de valeur tâcher d'entraîner l'enthousiasme public en faisant vibrer — hors de propos, à mon sens — la fibre patriotique.

C'est ainsi que nous avons vu répudier par des industriels gantois et verviétois l'aide de capitaux étrangers pour mettre leurs projets à exécution, par la seule raison qu'ils étaient étrangers¹, — que nous avons entendu qualifier d'*iniquité* le fait que des marchandises belges sont expédiées à l'étranger sous des marques étrangères²!

On ne doit pas faire du sentiment en affaires; on fait celles-ci non par patriotisme, mais par intérêt; le grand, l'unique souci doit être d'obtenir honnêtement les bénéfices qu'elles procurent.

Le dernier de ces griefs a été si souvent articulé, qu'il mérite que je m'y arrête un instant. La mission de l'industriel étant de produire le mieux, le plus et au plus bas prix possible, et — condition essentielle — de vendre immédiatement sa production, afin de rentrer dans ses capitaux et de pouvoir produire de nouveau, je ne vois pas en quoi une condition qui le met à même de rester dans son rôle, mérite la qualification sévère qui lui a été donnée.

Y a-t-il un industriel qui refuserait un marché avantageux pour lui, soit à raison du bénéfice direct, soit parce qu'il lui permet d'alimenter son travail, de conserver ses ouvriers, parce qu'on lui imposerait la condition de ne pas donner à ses produits la marque de leur provenance? Je ne le pense pas; car, s'il le faisait, il méconnaîtrait certainement ses intérêts.

¹ M. DUCKERTS (Verviers). *Discours*. Loc. cit., p. 143.

M. EEMAN (Gand). *Discours*. Loc. cit., p. 144.

² M. CH. PÉCHER. *Discours inaugural*. Loc. cit., p. 28.

Cela se pratique d'ailleurs partout; ainsi, les tissus de coton blancs ou imprimés qui sont importés aux Indes néerlandaises, y arrivent munis exclusivement de l'étiquette appartenant à la maison qui les importe, sans qu'aucune marque ou signe indique si le tissu est de provenance hollandaise, anglaise ou suisse (à moins que l'importateur ne trouve son profit à faire le contraire). Aucun fabricant de ces pays ne trouve *inique* d'exécuter des ordres dans ces conditions.

Ceci ne veut pas dire, cependant, qu'il ne serait point fort désirable que les produits de notre industrie parussent partout avec la marque de leur provenance. Mais notre situation de pays exclusivement industriel comporte dans beaucoup de cas cette renonciation. Et pourvu que notre industrie trouve un aliment constant et rémunérateur, la question de l'étiquette sous laquelle ses produits paraissent dans le monde devient d'un intérêt tout à fait secondaire.

Depuis une dizaine d'années, le fer importé aux Indes néerlandaises sous la dénomination de *fer anglais* est, pour la majeure partie (presque la totalité), de provenance belge. Le nom de *fer belge* commence à peine maintenant à se faire jour. Croit-on que nos usines en eussent vendu une tonne de plus si, dès le début, on avait importé ces fers sous leur dénomination véritable? Non, — par la raison fort simple que ce n'est pas dans l'Inde que les achats se font à l'industriel, mais en Europe.

Ceci m'amène, Monsieur le Ministre, à vous parler de la question de l'*intermédiaire*, ou de ce que l'on considère généralement comme tel.

C'est un vœu à peu près général de nos industriels, de se voir débarrassés de la tutelle de l'intermédiaire qui se pose entre eux et l'acheteur étranger. Ils veulent traiter directement, sur les marchés étrangers, avec l'acheteur qui fournit à la consommation.

Je crois avoir suffisamment indiqué que la réalisation de ce vœu n'est guère possible, tout au moins dans notre situation commerciale actuelle. De plus, il me semble que

nos industriels se font de cet intermédiaire une idée inexacte, ou plutôt qu'ils prennent comme tel celui qui ne l'est pas.

La mémoire encore vivement affectée des pénibles souvenirs que leur ont laissés les réalisations désastreuses de marchandises envoyées en consignation, ils s'en prennent au consignataire, qu'ils chargent, comme le bouc d'Israël, de tous leurs mécomptes, et dont ils veulent à tout prix s'affranchir.

Il est très probable — je l'admets même comme certain — qu'une partie des insuccès doit être attribuée aux agissements des consignataires, mais une partie bien plus grande tient, sans nul doute, à des causes auxquelles ceux-ci sont tout à fait étrangers.

La preuve que ce n'est pas au système que les mécomptes doivent être attribués, se trouve dans le fait qu'une grande partie des importations de produits européens sur les marchés étrangers se fait en consignation. Je ne crois pas exagérer en évaluant à 50 p. c. au minimum la part qui revient à la consignation dans ces importations. Depuis vingt, trente et quarante ans, ma maison est en relations avec des maisons européennes qui lui envoient des consignations de marchandises, et cela continue toujours. Si le système était mauvais en lui-même, si les réalisations laissaient une moyenne de perte, il est évident que les envois auraient cessé depuis bien longtemps. Puisqu'ils continuent, il faut bien admettre que, de l'une ou de l'autre manière, les expéditeurs y trouvent leur profit. Encore une fois, le but des affaires est de réaliser un bénéfice, et non pas le plaisir d'envoyer des connaissements et d'aligner des chiffres !

Nos industriels admettent d'ailleurs que les Anglais pratiquent avec succès la consignation, mais ils ne se rendent pas un compte exact des motifs qui ont fait échouer nos essais.

La nécessité d'un intermédiaire entre le producteur euro-

péen et l'acheteur étranger est reconnue par tous les hommes qui ont pratiqué les affaires d'exportation ¹.

Cet intermédiaire indispensable, c'est le *commerce*, qui achète en Europe et revend à l'étranger, à ses risques et périls.

L'industriel, de son côté, doit rester dans son rôle et se borner à produire; s'il en sort, s'il veut se livrer au commerce proprement dit, à la spéculation (toute consignation est une spéculation), il le fait généralement à son détriment, car il se trouve, pour faire le négoce, dans une position beaucoup moins favorable que le commerçant.

Je crois que les essais malheureux d'exportation qui ont été tentés à diverses reprises, doivent surtout être imputés à la circonstance qu'on n'était pas assez complètement renseigné relativement aux besoins des marchés, et que, pour vendre, on ne s'est pas adressé là où il fallait le faire : au véritable acheteur.

Je vais essayer de développer en peu de mots le système d'après lequel se font les importations dans les colonies, et je me flatte, Monsieur le Ministre, que cet exposé suffira à vous faire toucher du doigt la voie que, *dans la position commerciale actuelle de notre pays*, l'industrie devrait suivre pour trouver de nouveaux débouchés.

Les importations de produits européens dans les pays transocéaniques se font généralement, ou pour le compte des maisons d'importation établies dans ces pays, ou pour le compte des maisons de commerce d'Europe (consignations). Dans l'un comme dans l'autre cas, l'acheteur des produits fabriqués se trouve en Europe : en Angleterre, en Allemagne, en Hollande, en France.

¹ Je me plais à signaler ici les travaux de MM. Godchaux et Goethals, qui contiennent beaucoup de vues très pratiques :

M. CH. GODCHAUX (Bruxelles). *Discours. Projet d'organisation d'une société d'exportation*. Loc. cit., p. 94 et 236.

M. G. GOETHALS (Gand). *Note sur l'établissement de maisons de commission belges*. Loc. cit., p. 285.

Toutes les maisons sérieuses établies dans les pays transocéaniques et qui font l'importation pour leur compte, ont en Europe leurs filiales, maisons mères ou agences. Celles-ci sont constamment munies par les maisons coloniales des indications les plus complètes concernant les besoins et les goûts de leurs marchés, et — se trouvant sur place — elles sont à même de rechercher, par les informations les plus minutieuses, les moyens les plus avantageux de se procurer les articles qui promettent quelque profit. Aussi, ce sont ces maisons filiales qui traitent tous les achats, en règlent les conditions et les expéditions, d'après les instructions fournies par les maisons coloniales. Aucun achat de marchandises européennes n'est fait directement par celles-ci. Cette manière d'opérer a sa raison d'être. D'une part, l'extension du commerce et de la concurrence sur les marchés coloniaux a forcé les maisons d'importation à donner une attention de plus en plus scrupuleuse à leurs achats; elle a fait en sorte que dans l'habileté avec laquelle ils sont traités réside un des éléments principaux du succès, — car il est devenu plus difficile de bien acheter que de bien vendre. D'autre part, le développement énorme qu'a pris l'industrie depuis vingt ans et les perfectionnements apportés encore chaque jour au travail, ont imposé aux maisons coloniales la nécessité absolue d'avoir en Europe des agents sûrs, parfaitement au courant de leur partie, afin de pouvoir se fournir dans les conditions les plus avantageuses.

Les marchandises envoyées dans les pays d'outre-mer pour compte européen sont généralement expédiées par les maisons de commerce qui reçoivent les produits de ces marchés et, par réciprocité, y consignent des articles de grande consommation. Ici encore, l'acheteur se trouve en Europe, car ce sont ces maisons anglaises, hollandaises, allemandes ou françaises qui traitent, pour leur compte, avec le fabricant.

Ainsi que l'a fait remarquer fort exactement l'auteur d'un

des projets, « vendre à ces maisons, c'est vendre directement « aux pays d'outre-mer ¹ ».

Il n'est donc pas exact de considérer cet acheteur comme un intermédiaire proprement dit, dont on pourrait se passer; il est, au contraire, un agent indispensable, qui permet à l'industriel de rester dans son rôle de producteur, de consacrer au développement et au perfectionnement de son industrie tous ses soins, toute son intelligence et tous ses capitaux, fréquemment renouvelés.

Une autre inexactitude, dans laquelle semblent verser un certain nombre d'industriels, mérite d'être mentionnée. L'industrie de notre pays s'est toujours appliquée à *faire bien*; convaincus de la supériorité de leurs produits, nos fabricants se sont bercés de l'illusion que cette supériorité serait toujours appréciée par l'acheteur étranger, — que celui-ci paierait volontiers plus pour obtenir un article de qualité supérieure à ce qu'il trouve habituellement ². C'est une erreur. Les marchés coloniaux sont, pour ainsi dire, exclusivement régis par la loi de l'offre et de la demande. La question de la valeur réelle ne joue qu'un rôle secondaire dans la fixation du prix de vente.

Ainsi, pour n'en citer qu'un seul exemple, j'ai vu, maintes et maintes fois, des calicots et des madapolams 5/4, dont la valeur intrinsèque est sans conteste inférieure à celle des 6/4, se vendre à des prix plus élevés que ces derniers, parce qu'ils manquaient sur le marché à un moment donné.

J'ai vu aussi des articles d'une qualité supérieure à ce qui s'importait habituellement, ne pouvoir obtenir les prix de l'article courant ordinaire, rester même invendables, parce qu'ils n'en avaient pas l'apparence extérieure. Il faut un

¹ M. CH. GODCHAUX. *Discours*. Loc. cit., p. 100.

² M. J. SUPPES. *Projet d'une société pour le développement de l'industrie et du commerce en Belgique*. Loc. cit., p. 296.

« Mais quand il (l'acheteur) aura reconnu la supériorité de nos produits, « il n'hésitera pas à payer un peu plus pour avoir une marchandise d'une « qualité meilleure. »

temps bien long, et le concours de beaucoup de circonstances favorables, pour que la supériorité d'une marque nouvelle soit reconnue par les acheteurs, qui sont avant tout routiniers, et se traduise par une amélioration constante du prix.

Ceci démontrera, une fois de plus, combien il est nécessaire que l'industrie se plie en tout aux habitudes et aux exigences des marchés qu'elle veut exploiter. Que nos fabricants d'ailleurs ne perdent jamais de vue qu'en matière d'exportation, la question du bon marché prime toutes les autres.

On a dit encore que le petit fabricant doit également pouvoir trouver dans l'exportation l'écoulement de son surcroît de production¹. Cependant, la différence si grande entre les produits d'exportation et ceux destinés à la consommation intérieure, laquelle doit former le débouché naturel de la petite industrie, — la nécessité de pouvoir produire à bon marché et beaucoup à un moment donné, — l'importance des capitaux nécessaires pour remplir ces conditions, sont autant de causes qui empêchent l'exportation d'être du ressort du petit industriel. Il y aurait, me semble-t-il, un danger réel, en vue des mécomptes futurs, à faire miroiter aux yeux de la petite industrie l'appât de ces débouchés lointains. Elle en profitera d'ailleurs indirectement, car la grande industrie cessant de jeter sur le marché intérieur une partie de ses produits, la petite industrie trouvera une facilité d'autant plus grande à écouler les siens.

Je crois donc, pour résumer, que dans la situation où se trouve la Belgique, sans *commerce* bien développé, nos industriels, au lieu de vouloir faire eux-mêmes l'office de vendeurs sur les marchés d'outre-mer, — ce qui, à mon avis,

¹ LIGUE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DE GAND. *Rapport sur la fondation d'une société d'exportation*. Loc. cit., p. 248.

« Toutes ces difficultés deviennent des obstacles insurmontables pour le « petit industriel qui veut exporter. Il n'a ses relations que sur place, ses « capitaux sont restreints : cet homme, qui s'est élevé par le travail, se « trouve brusquement arrêté dans son développement industriel et commercial. »

leur procurera encore bien des déboires et des désastres, — doivent se préoccuper, avant tout et surtout, de faire acheter leurs produits par les commerçants qui les exportent. C'est dans les ports d'Angleterre, de Hollande, d'Allemagne et de France qu'ils doivent chercher et qu'ils trouveront les *relations directes* si vivement désirées!

La coopération du gouvernement ne fera certes pas défaut à l'industrie, car il ne négligera rien pour mettre nos produits sur un pied d'égalité avec ceux des pays susmentionnés et pour prévenir qu'ils en soient tenus éloignés par des entraves fiscales.

L'industriel, de son côté, ne sera pas dispensé d'étudier avec soin les besoins des marchés étrangers, de se mettre au courant des articles qui y sont le plus demandés et s'y vendent avec le plus d'avantage; de se renseigner exactement, non seulement sur la valeur du personnel commercial, mais aussi sur les usages et les habitudes de ces marchés. Toutes ces données lui sont indispensables, afin de pouvoir combiner judicieusement des offres que les acheteurs trouveraient avantage à accepter.

Le musée d'échantillons que votre département s'occupe d'organiser leur sera en ceci d'un puissant secours, et je suis certain que les agents du service consulaire donneront avec plaisir et dévouement toutes les indications désirables, pourvu *qu'on veuille* et *qu'on sache* les leur demander.

Permettez-moi, Monsieur le Ministre, d'ajouter à ce qui précède quelques réflexions au sujet de l'établissement de maisons belges à l'étranger, établissement dans lequel on voit, avec raison, le seul moyen d'assurer d'une manière efficace et durable les relations de notre industrie avec les marchés d'outre-mer.

Divers moyens ont été préconisés pour atteindre ce but. Il m'est même revenu que des sociétés d'exportation sur une

vaste échelle, comportant l'érection de comptoirs belges, se sont constituées ou se trouvent sur le point de l'être.

Je serais profondément heureux de voir ces tentatives couronnées du succès le plus complet. Cependant, Monsieur le Ministre, je ne puis me défendre d'un sentiment de vive appréhension et de crainte de voir échouer ces efforts, entrepris dans le but le plus louable. J'ai déjà dit que les conceptions qui ont vu le jour étaient, d'après mon sentiment, généralement trop vastes. Il y a plus. Les sociétés commerciales, qui avaient tout à créer et qui ont réussi à tel point qu'on les prend encore maintenant pour modèle, se sont établies au milieu d'un concours de circonstances éminemment favorables, qu'il est impossible de reproduire encore de nos jours; elles furent, en outre, munies de monopoles et de privilèges que personne, certainement, ne pourrait encore songer à accorder aujourd'hui. C'est à ces faveurs exceptionnelles qu'elles ont dû leur remarquable prospérité. On ne devrait pas l'oublier.

D'autres sociétés qui ont donné des résultats satisfaisants sont celles qui se sont formées pour la reprise, la continuation et l'extension des affaires de grandes maisons de commerce existant depuis longtemps. Celles-ci se sont trouvées, dès le début, en possession d'un noyau de relations et d'affaires prospères qu'elles n'ont eu qu'à continuer et à étendre. La plus grande difficulté, la création, se trouvait évitée.

Le grand mal que produirait un échec résiderait, à mon sens, moins dans la perte d'argent que l'on subirait momentanément, et qui après tout est réparable, que dans le discrédit qu'une non-réussite jetterait sur ce genre d'affaires. Le public ne se rend pas toujours exactement compte des causes qui l'ont amenée, — et elle éloignerait les capitaux d'entreprises qui pourraient être très fructueuses, lorsqu'elles seront entamées dans les conditions voulues, c'est-à-dire lorsque nous posséderons tous les éléments de succès.

J'ai déjà eu l'occasion de le dire plus haut : le commerce,

l'établissement d'importantes maisons ne se décrètent ni ne s'improvisent. Il ne suffit pas d'envoyer aux colonies des personnes honorables et intègres, chargées de capitaux plus ou moins importants, pour y faire des affaires rémunératrices!

L'établissement de maisons belges sur les marchés d'outre-mer, — en d'autres mots, la création d'un commerce belge, est surtout une question de préparation, de temps, de persévérance et, *last not least*, d'hommes!

La condition essentielle, *sine quâ non*, est que nous ayons un personnel d'hommes, connaissant à fond les affaires, les marchés sur lesquels ils sont destinés à opérer, — qui soient, en un mot, des hommes spéciaux. Je crois être dans le vrai en disant que ce sont justement ceux-ci qui nous font le plus défaut. Je ne suis d'ailleurs pas seul à le reconnaître¹. Dans les vastes projets qui ont vu le jour, on n'a pas attaché, il me semble, à cette question vraiment primordiale, toute l'attention qu'elle comporte.

Permettez-moi, Monsieur le Ministre, de vous exposer aussi succinctement que possible la manière dont le monde commercial est agencé dans les colonies; vous y trouverez, en même temps, l'indication du seul mode rationnel par lequel le pays pourra pourvoir à ce qui lui manque.

Afin d'éviter tout malentendu, je me permettrai de rappeler que les réflexions que j'ai l'honneur de vous soumettre me sont surtout suggérées par la situation dans les colonies que je connais particulièrement; cependant, je crois qu'elles sont de celles que l'on peut généraliser sans risquer de faire fausse route.

Rappelons d'abord que la nationalité d'une maison de commerce se déduit, en premier lieu, de la nationalité des capitaux qu'elle emploie et, subsidiairement, de la nationalité de ses gérants.

¹ M. STRAUSS (Anvers). *Discours*. Loc. cit., p. 129.

M. CENTNER (Verviers). *Discours*. Loc. cit., p. 131.

Disons ensuite que dans les colonies, à fort peu d'exceptions près, on arrive à se placer à la tête d'une maison de commerce, non pas grâce au capital qu'on pourrait verser à la caisse sociale, mais grâce à ses aptitudes, à ses capacités. Là, plus qu'ailleurs peut-être, on reconnaît la vérité de l'adage : « Tant vaut l'homme, tant vaut la chose. »

En effet, les jeunes associés-gérants, appelés à perpétuer une maison de commerce existante, entrent généralement dans la société sans mise de fonds bien importante. Les affaires se continuent avec les capitaux de leurs prédécesseurs, devenus associés commanditaires (*sleeping partners*). Lorsque, au bout de quelques années d'un labeur incessant et beaucoup plus dur que n'est le travail en Europe, les gérants se sont acquis une situation de fortune qui leur permet de songer au repos, — alors aussi, le besoin de ce repos se fera impérieusement sentir pour eux, et ils appelleront à leur succéder les auxiliaires qui auront collaboré à leurs travaux, qu'ils auront formés, et à qui ils pourront, en toute confiance, laisser la gestion des affaires et le soin de faire fructifier leurs capitaux, jusqu'à ce que ceux-ci puissent être remplacés par les fonds que les derniers venus auront amassés à leur tour.

Voilà, en thèse générale, comment se recrute le personnel des maisons de commerce dans les colonies.

Il serait superflu, presque naïf, d'insister sur ce point que, pour gérer une maison importante, il est indispensable de posséder une connaissance « approfondie » du marché sur lequel on est appelé à travailler. Cette connaissance, — et je crois que c'est en ceci qu'on se fait généralement illusion — cette connaissance, on ne peut l'obtenir qu'après de longues années d'un travail opiniâtre *sur place*, et après avoir parcouru toute l'échelle de la hiérarchie qui, si je puis m'exprimer ainsi, forme l'état-major d'une grande maison de commerce.

Aussi longtemps que notre jeunesse belge ne fera pas ce que fait la jeunesse allemande et anglaise, — aussi long-

temps qu'elle ne se résoudra pas, pour parvenir, à courir tous les risques d'une longue et souvent pénible expatriation, avec la ferme résolution de commencer par le commencement, de vaincre les difficultés inhérentes à tout début et de faire ainsi à l'étranger son éducation commerciale, — il faudra renoncer à l'espoir de voir des maisons vraiment belges se fonder dans les ports transocéaniques.

Lorsque nous aurons *les hommes*, — et ils ne peuvent se former que *sur place*, on ne saurait trop le répéter, — les capitaux et les relations se trouveront sans grandes difficultés.

Cette situation a été admirablement résumée par S. M. le Roi, lorsqu'Elle a dit, dans Son discours de Liège :

« L'essor qu'a pris notre industrie nous crée des devoirs
« nouveaux et incessants. Il faut que nos jeunes gens s'habi-
« tuent à aller se faire au dehors les représentants de nos
« intérêts. Il faudrait qu'on en arrivât à prendre tout naturel-
« lement à Liège ou à Anvers son billet pour Melbourne ou
« pour Shangai. »

Là est le véritable nœud de la situation; là se trouve le seul remède radical et la seule manière de réaliser complètement les aspirations de ceux qui, comme moi, désirent ardemment voir la Belgique tenir le premier rang dans la série des pays industriels et commerçants de l'Europe.

Aussi longtemps que nous n'aurons pas à l'étranger un personnel belge capable et aguerri, nous risquerons de voir échouer les tentatives que l'on entreprendra sur les marchés lointains.

Tous les hommes d'affaires connaissant les pays d'outre-mer seront unanimes à vous attester, Monsieur le Ministre, le développement énorme que le commerce allemand a pris depuis vingt ans dans les colonies, même anglaises. Ce développement, il le doit uniquement au courant d'expatriation qui s'est manifesté dans la jeunesse allemande et à l'ardeur qu'elle montre au travail. Ces jeunes gens débarquent à l'étranger avec la ferme volonté de sortir vainqueurs du

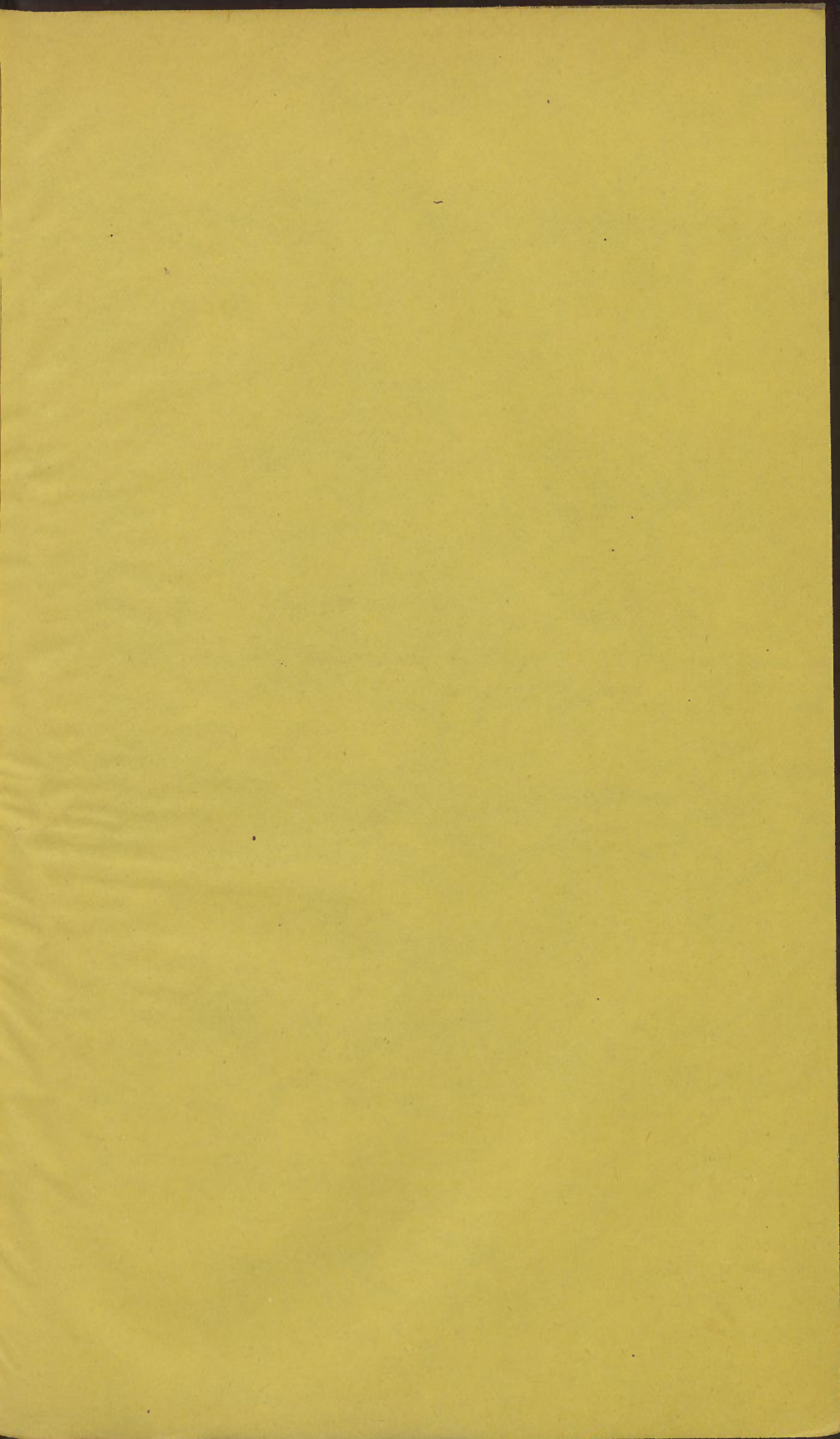
struggle for life. Aussi, je ne crains pas de le dire, l'avenir commercial dans les colonies est à eux!

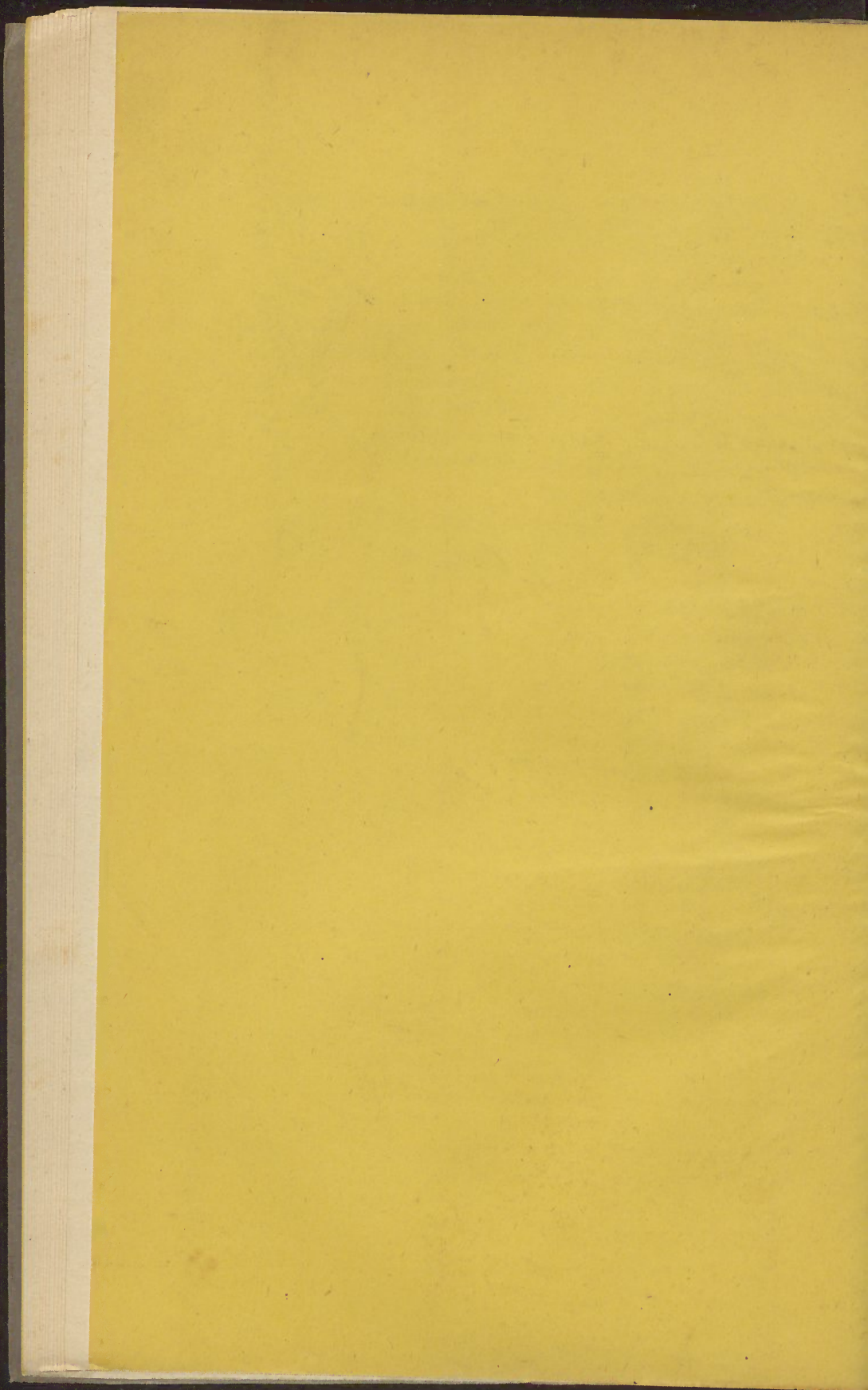
Il y a encore plusieurs sujets qui sont intimement liés à la question dont je me suis occupé, et sur lesquels notre monde industriel a également énoncé ses vœux : l'établissement de lignes de navigation à vapeur, — la réorganisation du service consulaire, — la collation de bourses de voyage, — mais je crains d'avoir déjà abusé de votre bienveillante attention.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, les assurances de mon respectueux dévouement.

Le Consul de Belgique à Samarang, en congé,
H. LEDEGANCK.









206\$07961391